

オール6号機でもピーク集客に成功 VS 1番店月1客数逆転の法則

月1ピークで1番店に勝てない
店舗は生き残れない？

機械代300万円でも成功？

売上減を食い止めるには1番店攻略が最短

対1番店ピンポイント 逆転戦略 徹底解説セミナー

3番店のポイント

- ① バラエティ売上300%アップで一点突破
- ② 機械代300万でも業績が上がる機械選定術
- ③ 海・ジャグラーの収益化!?

オンライン開催
全国どこでも参加可能

受講料

一般：20,000円(税込み 22,000 円) 会員：16,000円(税込み17,600円)

2022

6月1日(水)

13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

2022

6月3日(金)

16:00~18:00

ログイン開始 15:30~

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
船井総研大阪本社ビル

[webセミナー]地域三番店特化 集客最大化セミナー

お問合せNO. S085979

船井総研セミナー事務局

<E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp>

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ [www.funaisoken.co.jp] 右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。)

085979

セミナーの4つのポイント

1. 三番店への投資は正解？間違い？ 好調企業が取り組むポートフォリオ戦略

- ①客数減少下で投資すべき対象は一番店？三番店？
好調企業から見る三番店に投資すべき根拠とそのポイント
- ②三番店の中でも投資すべき伸びる店舗の共通点

2. 内規変更に向け準備すべき営業戦略のポイント解説

- ①内規変更を受けスロット市場は活性化！その未来予測を解説
- ②好調店舗が取り組む未来に向けた営業戦略のポイント
- ③バラエティ特化は必然？ピーク集客最大化に向けた使い方とは

3. スロット好調企業が取り組むスロット人材の育成のポイント

- ①オール6号機になり収益性は低下
粗利ロスをなくすために必要なスロット人財とその育成のポイント
- ②成長企業が取り組む専任組織の成功ポイント

4. 三番店から二番店へ 99%が真似できないWebマーケティング

- ①三番店でも成功する狭属性×Webマーケティングのルール化解説
- ②その販促費は正解？月10万円で取り組めるローコストWeb集客
- ③三番店こそ取り組むべき商圈内の機種ニーズ分析

無 料

参加
特典

お盆のスタートダッシュに向けた
個別経営相談(60分)

御社の現状を踏まえ、集客数アップ成功に向けてまずは何に取り組むべきかを
行動ベースで提案させていただきます。



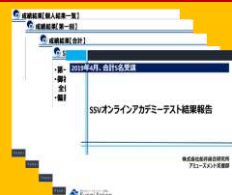
無 料

参加
特典

スロット人財育成に向けた
オンライン勉強会(90分)スロット全国模試

スロット人財育成に向けたオンライン勉強会を初回に限り無料受講いただけます。
また22年6月度の全国模試も受験いただき、業績アップに向け抜擢すべき人財のご提
案もさせていただきます。

※直近1年以内に受講記録がない企業のみ



月一ピーク逆転に成功した三番店事例

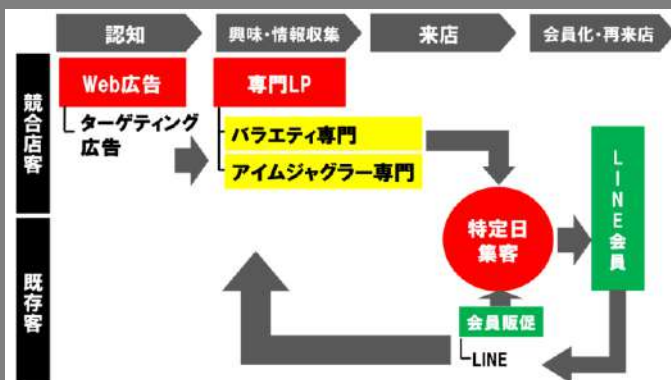
事例①

人口6万人 郊外商圏 地域三番店 500台クラス

Web集客を活用し、バラエティを基軸に2次商圏からの集客数アップ。
Web広告費も5万円のみに削減し、集客日のシェアアップに成功

集客日	2021年6月	2021年9月	2022年1月
集客バラ (42台)	5,500枚 (35銭)	15,500枚 (0銭)	13,000枚 (15銭)
6号機アイム (21台)	3,500枚 (20銭)	7,500枚 (0銭)	8,500枚 (10銭)
平均稼働	6,000枚 (35銭)	7,500枚 (20銭)	9,000枚 (30銭)

Web広告実績	過去	現在
表示回数(月)	120万回	820万回
クリック数(月)	1,200回	4,800回
クリック単価	90円	10円
総コスト	約11万円	約5万円



事例②

人口8万人 駅前商圏 地域三番店 600台クラス

6号機バラエティ遊技ユーザーに絞りWeb集客を実施
商圏内の機種ニーズを分析し導入機種を選定し、稼働アップに成功

集客日稼働	2021年12月	2022年2月
牙狼・源さん	9,500発 (25銭)	13,000発 (15銭)
夜ばち	5,500発 (30銭)	10,500発 (25銭)
高時速コーナー	6,500発 (35銭)	13,500発 (15銭)
全体平均(220台)	9,500発 (35銭)	11,500発 (30銭)

集客日稼働	2021年12月	2022年2月
6号機バラエティ	4,000枚 (25銭)	17,000枚 (5銭)
沖スロ	6,500枚 (30銭)	9,000枚 (20銭)
6号機ファンキー・アイム	7,000枚 (20銭)	9,500枚 (15銭)
全体平均(160台)	7,500枚 (35銭)	9,000枚 (30銭)

Web広告	過去(代理店)	現在
表示回数(月)	130万回	260万回
クリック数(月)	3,000回	8,000回
クリック単価	80円	8円
Web広告費用	約24万円	約6.5万円

お盆の業績アップに向けた120分

第一講座

三番店がすべき経営戦略

- ①成功企業から見る三番店への投資の仕方を解説
- ②2022年の業績アップに向けた営業×人財×販促戦略

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ マネージャー 渡邊龍信



第二講座

業績アップに成功した三番店から見える営業戦略

- ①三番店が今取り組むべき営業戦略と投資の方針
- ②成長企業を徹底分析！お盆に向け投資すべきは〇〇！
- ③オール6号機でも粗利最大化に成功！？
スロット好調企業が取り組むスロット人財戦略

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ リーダー 瀧華啓貴



第三講座

三番店から二番店へ 逆転に向けたWebマーケティング

- ①三番店から二番店へ逆転！？事例企業から見る集客戦略
- ②商圈客数減少でも客数アップに成功！
船井流Web集客の手法公開
- ③Web広告は集客だけではない！？
商圈内のニーズ把握の手法公開
- ④Webマーケティングの新常識ランディングページについて

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ チーフコンサルタント 中井将司

株式会社シー・エフ・ワイ 代表取締役 梶川弘徳 氏



第四講座

まとめ講座

- ①80%スタンダード時代における三番店の戦略方針
- ②明日から取り組むべきポイント

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ マネージャー 渡邊龍信



※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記のうえ、ご連絡ください。

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※セミナー受講申し込みは右記のQRコードよりお願いいたします。



詳細・お申し込み
はこちら

【webセミナー】地域三番店特化 集客最大化セミナー

お問い合わせNo. S085979

開催要項

オンラインにてご参加 ※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください

日時・会場

2022年 6月 1日 (水)

開始 終了

お申込み期限: 5月28日(土)

13:00~15:00 (ログイン開始12:30より)

2022年 6月 3日 (金)

開始 終了

お申込み期限: 5月30日(月)

16:00~18:00 (ログイン開始15:30より)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

受講料

一般
価格

税抜20,000円 (税込22,000円) /一名様

会員
価格

税抜16,000円 (税込17,600円) /一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税入金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお申し込みできない場合は、事前にご連絡ください。なお、ご入金が確認できない場合は、お申し込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会のお客様のお申込に適応となります。

お申込み
方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認いただけます。
または、船井総研ホームページ (www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.085979を入力、検索ください。

お問合せ



株式会社船井総合研究所

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

TEL : 0120-964-000 (平日9:30~17:30) ●申込に関するお問い合わせ : 櫻田 ●内容に関するお問い合わせ : 中井

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

オンライン受講

6月 1日 (水)

お申込み期限

5月28日(土)まで

6月 3日 (金)

お申込み期限

5月30日(月)まで

