

客数シェア1番店でも
売上げが上がっていない
店舗必見

商圈内客数20%減でも

客数が平時対比
110%を実現した たった**6カ月**で

超1番店 営業戦略

超1番店のポイント

- ①スロット機械代200%による二次商圈集客
- ②CRM分析とSMSによる5号機離反客の掘り起こし
- ③Twitter・Instagramをすると業績ダウン!?

オンライン
開催
全国どこでも
参加可能

2022年
6月1日(水) 16:00~18:00

ログイン開始 15:30~

2022年
6月8日(水) 13:00~15:00

ログイン開始 12:30~

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)

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]地域一番店特化 集客最大化セミナー お問い合わせNO. S086207

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。)

086207

セミナーの4つのポイント

1. 奥野が徹底研究！好調企業100社から見る一番店が取るべき戦略方針

①好調法人の共通点は〇〇への投資！

経営者が今すぐ投資すべき経営のポイントを解説

②業界トップのメガ法人の最新動向を解説

2. 圧倒的一番店を徹底分析！圧倒的一番店のつくり方解説

①コロナ禍でもシェアアップに成功している企業の共通点は？

②2022年後半の機械×人財×販促の成功条件を解説

③一番店から超一番店へ 失敗しない超一番店の作り方

3. 内規変更のタイミングで差をつけるために準備すべきポイント

①内規変更を受けスロット市場は活性化？ その未来予測とは

②三番店と差をつけるWeb×スロット人材の成功事例を解説

③業績アップのカギは専任組織 成長企業の組織戦略を解説

4. 一番店だからこそ見落としがちなWebマーケティングの罠！？

①月何十万のWeb広告は本当に集客に役立っているのか？

99%の法人が失敗するWeb広告の罠を解説

②各都道府県トップ法人が取り組む船井流Web集客

販促手法の見直しで販促費半減・集客数アップに成功!?

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。



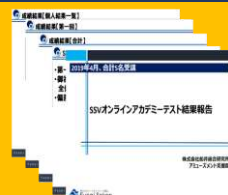
無 料

参加
特典

スロット人材育成に向けた
オンライン勉強会(90分)スロット全国模試

スロット人材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



集客数アップに成功した一番店事例

事例①

人口10万人 郊外商圏 地域一番店 600台クラス

Web集客を活用し、2次商圏3次商圏からの集客数アップ
Web広告費も1/2にコストダウンしながら、ピーク客数3倍を達成

集客日	2021年4月	2021年9月	2021年10月
アニバチ (20台)	8,500発 (45銭)	19,000発 (0銭)	17,500発 (10銭)
夜バチ (40台)	15,000発 (30銭)	24,500発 (-10銭)	23,000発 (5銭)
平均稼働	18,500発 (20銭)	20,500発 (10銭)	20,000発 (15銭)

集客日	2021年4月	2021年9月	2021年10月
6号機アイム (20台)		22,000枚 (-20銭)	24,500枚 (0銭)
バラエティ (40台)	7,500枚 (40銭)	12,500枚 (15銭)	11,500枚 (25銭)
番長3 (20台)	20,500枚 (30銭)	22,500枚 (20銭)	21,000枚 (30銭)
絆2・宿命 (25台)	12,000枚 (25銭)	19,000枚 (-10銭)	18,500枚 (0銭)
平均稼働	13,500枚 (30銭)	16,000枚 (20銭)	15,500枚 (25銭)

Web広告	Before	After
表示回数(月)	140万回	420万回
クリック数(月)	4,000回	15,000回
クリック単価	65円	8円
Web広告費用	約26万円	約12万円

事例②

人口12万人 郊外商圏 地域一番店 700台クラス

Web集客を活用し、短所カテゴリーの強化を実施
長所カテゴリーは2次商圏、短所カテゴリーは足元商圏を攻略し、稼働アップ
Web広告費も1/3にコストダウン

休日	2021年10月	2022年2月
ユニコーン	37,000発 (15銭)	36,000発 (25銭)
遊タイムコーナー	13,500発 (35銭)	25,500発 (20銭)
高時速コーナー	14,500発 (25銭)	21,000発 (15銭)
全体平均(280台)	20,500発 (25銭)	22,500発 (20銭)

休日	2021年10月	2022年2月
パジリスク絆2	13,500枚 (15銭)	12,000枚 (25銭)
6号機アイム	8,000枚 (20銭)	16,500枚 (-20銭)
30パイ	8,500枚 (30銭)	17,000枚 (10銭)
全体平均(350台)	12,500枚 (35銭)	15,000枚 (30銭)

Web広告	過去(代理店)	現在
表示回数(月)	140万回	275万回
クリック数(月)	3,500回	12,000回
クリック単価	80円	7円
Web広告費用	約32万円	約8.5万円

お盆の業績アップに向けた120分

第一講座

新時代対応！一番店が取り組むべき経営戦略

- ①2022年も勝つために一番店がとるべき経営戦略
- ②時流から見る圧倒的一番店のつくり方と成功の条件

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

奥野が業界トップ100社を分析！ 今一番店が取り組むべき営業戦略

- ①業界トップ法人100社を分析！好調法人の共通点は？
- ②モデル一番店の共通点は〇〇！
今経営者が投資すべきポイントは？

株式会社船井総合研究所 ぱちんこグループ シニアコンサルタント 奥野倫充



第三講座

三番店以下を制圧！？ 一番店がさらに飛躍するための集客戦略

- ①各都道府県トップ店舗が取り組む最先端Webマーケティング
- ②一番店こそ無駄なWeb広告費が多数！
船井流Web集客は費用ダウン集客力アップ
- ③メイン機が高稼働は当たり前！
三番店と差をつけるための短所是正のWebマーケティング

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FunFusion 取締役 横山伸也 氏



第四講座

まとめ講座

- ①80%スタンダード時代における一番店の戦略方針
- 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】地域一番店特化 集客最大化セミナー

お問い合わせNo. S086207

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)

16:00~18:00 (ログイン開始15:30より)

2022年 6月 8日 (水)

開始 終了

お申込み期限: 6月4日(土)

13:00~15:00 (ログイン開始12:30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.086207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 8日 (水)

お申込み期限

6月4日(土)まで

