




(POWERレター概要)

毎月7日前後にお届け！天満晴久の音声動画CD(約60分)+テキスト (MP3音声データ  付き)

「1～2店舗経営ホール様」「マーケティングに興味あるホール様」「経営意識ある幹部を育成したい方」にお勧めします！

(ポイントその1) “実際にホールの業績に貢献し続けている”コンサルタントからその都度ホール営業の重要な考え方や事例が拾えます。

特に人・もの・金・情報が限られている1～2店舗経営のホール様はあらゆる決断までのステップに本製品を利用することで、

- | |
|--|
| <ul style="list-style-type: none"> 1) 客数利益に結びつく情報やアイデアの「量」の補完 2) 貴店の判断や毎月の重要営業課題の検討漏れをチェックする機能 3) ミスできない局面での慎重な判断をするための材料 |
|--|

としてもご利用頂けております。

(ポイントその2) 「マーケティング」のホールへの落とし込み方が自然と身につく。

「機械戦略」「販促・集客」「人材育成」「釘設定」「組織づくり」「建築設備」などホールの重要テーマすべてに関連する「マーケティング」

「マーケティング」とは「売れる仕組みづくり」すなわち「〇〇〇〇〇(本製品購入者様に公開)」といえます。

機種選定の打率あげるのも、明日の割数決めるのも、イベントの日取りきめるのも、低貸の換金も、どういう判断が自店にプラスになるのか?もすべてマーケティングで方向性が見えます。

(近年のパチンコ業界の不況は「マーケティング」の理解不足から起こっていると当社は考えております。)

机上の空論ゼロ！業界の人気コンサルタント天満晴久がホールはもちろん、店舗業界でも実践検証してきた「本物」マーケティング理論をホール経営のあらゆる分野に落とし、貴店の強化とマーケティングへの理解をサポートいたします。

(価格) 参加者様特典！(11月末迄)

初回月のみ期間限定「特割」開催中！

販売通常価格12,600円【税込】を5250円割引

7,350円(税込)
+送料 でご提供！

<p>パチンコ&スロット店コンサルティング 遊ブレイン株式会社 FAX : 03-6856-4349 TEL : 03-6436-0292 email:consulting@yuu-brain.co.jp</p>
--

会社名	ホール名			
所在地 〒	ご担当者様名			
TEL :	FAX :			
EMAIL :				
タイプ	今月号から・今月号のみ	ご購入	代引	銀行振込

(POWERレターの詳細について：資料)

■口特長1口■

フレッシュなコンサルティングレポートが毎月聞ける
(業界動向〜コンサルティング現場からの実践報告、成功事例テスト事例まで)
→毎月月末から月頭に製作→翌月7日頃おとどけ
(製作から数日間、早ければ翌日に届きます。)

■口特長2口■

マーケティングをホール営業に落とす方法が自然に身につく。
→毎月、実際の支援先でのやりとりをピックアップして乗せているため
天満がどのようにマーケティングをホール営業に落としているかのやり方
を知ることができます。

■口特長3口■

繰り返し、どこでも、またすきな時間に聞けること
→コンサルティングレポートなど一度聞いただけでピンとこなかったり、ききそびれた話
しを何度も好きな箇所だけ繰り返し聞くことができます。
またテキストや本と比べると音声動画なので込み入った内容もわかりやすく解説

■口特長4口■

集中できる時間(1時間)に情報を凝縮してまとめていること
→休憩なしで聞けるように1時間程度にまとめあげております。
繰り返し聞くこともしやすい実践的なスタイルに仕上げております。
聞いた日に実行に写せるくらいの余力を重視しています。

■口特長5口■

お問い合わせに(consulting@yuu-brain.co.jp)ご質問頂いた内容で
掲載向けのものは翌月のPOWERレターにご質問者様にご確認の上掲載いたします。
※(機械の購入判断などのご質問は各店舗の個別の状況で変わるので
中途半端なお答えになってしまう可能性がありますので、ご遠慮下さい。)

■口特長6口■

特典その1:プラスαの営業術紹介
→ホール営業で使えるような優良ツールのご紹介やをします。

■口特長7口■

特典その2:全国ホールの営業について「成功事例・テスト事例」をご紹介します。
→他社での成功事例・テスト事例は自店の経営に有利な情報となることは間違いありません。

【毎月の時間の配分について】

①業界動向マーケティング(5分〜15分)

→出店動向、大手動向、メーカー動向などから自店がすべきことをお話しします。

②低貸動向マーケティング(5分〜15分)

→全国低貸動向から自店がすべきことをお話しします。

③機械動向マーケティング(10分〜25分)

今後1〜3か月の機械の購入・選定についての話(15分〜30分のコーナー)
→機械を上手に使いこなせば、営業は圧倒的に有利になる！！

④各店マーケティング(5分〜10分)

→コンサルティング現場からの実践報告のコーナー
→レイアウト、販促など営業全般天満のコンサルティング技術が聞ける。

⑤店舗マーケティング(通常5分前後)

→当社所有の写真集・店舗力調査からのご提案
店舗力をアップして客単価をあげる為には？など

⑥販促・集客マーケティング(通常5分前後)

→常に先を見据えて行動することは成功の秘訣です！！
※販促について低貸動向や各店マーケティングなど他項目でも触れることがあります。

以上6つのテーマについて毎月マーケティングを踏まえてお話しします。さらに

⑦プラスαの営業術(通常5分前後)

→最新・流行テーマについてや、営業に役立つツールなどをご紹介します。

⑧成功事例・テスト事例紹介(通常5分前後)

→他社での成功事例は間違いなく役立ちます！！

について①〜⑧メインテーマを補完する意味で随時お話しいたします。

