



店舗強化 セミナー

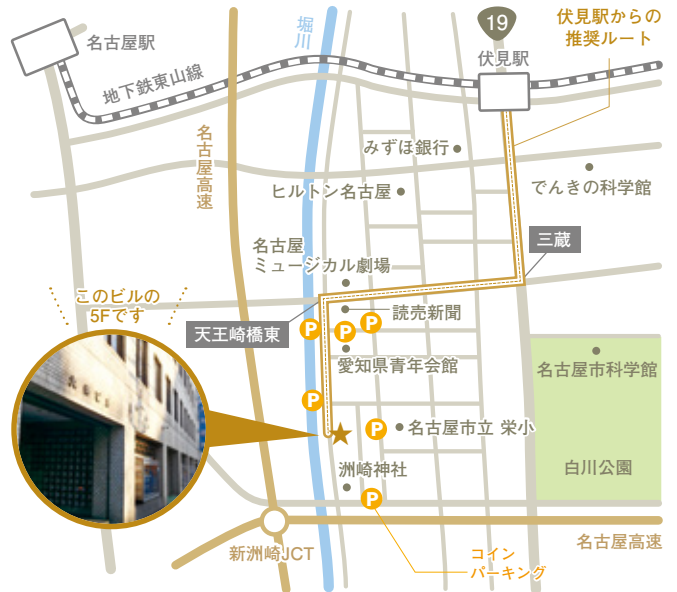
1月25日 [永曜日] 定員 25名

※定員に達し次第、締め切らせて頂きます。

会場 株式会社テニテオ
住所 愛知県名古屋市中区栄1-31-41大井ビル5F
時間 13:30 ~ 16:30 **受付開始** 13:00 ~
参加費 お一人様 3,000円 **講師** (株)ZHP総合研究所

内容

第一部	第二部
「低射幸性時代の本格到来 ~ 2017年の業界展望」	「間違いだらけの 他店舗調査」
テーマ 遊技機の長期運用を 目指すためにやるべきこと	テーマ 競合他店の“あたま取り” ほど無駄なものはない!



※お車で越しの場合：近隣のコインパーキング(有料)をご利用ください。

第一部詳細

ローコストでの店舗運営を目指す上では、遊技機購入予算の見直しが必要ですが、しかしながら単純に予算を削減するだけでは、競合他店との顧客争奪戦には明らかに不利となります。今回のセミナーでは、“ユーザーに支持される新基準機”を的確に判断するための目安と、ベストの中古機購入タイミングを見定め、機械代コストの圧縮を効率よく行うためのノウハウをお伝えします。

- ・新基準機の購入選定ポイントを解説！~'16年末グランドオープン店舗成功事例紹介~
- ・新規ユーザー開拓のポイントはパチスロにあり！~P⇒Sリニューアル成功事例紹介~

※諸事情により、内容が変更となる場合があります。ご了承ください。

第一部詳細

ホール業界では昔から行われている競合他店調査、いわゆる“あたま取り”。客数で競合他店に「今日は勝った、負けた」で終わらせていませんか？全国延べ3000店舗以上の調査実績を誇るZHP総研のミステリーショッパー調査部隊が明かす、他店舗調査で本当にみるべきポイント、集めたデータを最大限有効に活用するためのポイントを解説します。

- ・繁盛店がやっている競合他店分析とは~プロが教える“超簡単”な分析ツールとテクニックの活用術~
- ・集客力が弱い店が陥りがちな「安心感」の誤解~何が足りない、の「何か」とは何か!~

●お申し込みは本用紙の下記項目にご記入の上 FAX をお送り頂くか、ZHPホームページからもお申し込みできます。

御社名	フリガナ	ご連絡担当者名	フリガナ
TEL		FAX	
メールアドレス ※必ずご記入ください			
お支払い方法 ※お選びください	事前お振込		当日現金
	ご参加者氏名		ご参加者氏名
	(役職)		(役職)

FAX 03-3486-6938 HP <http://www.zhp777.com/index.html>

