

オンライン併催で遠隔地でも受講可能!!

9/16 (金)
開 催

ライフテクト ヤマグチ(でんかのヤマグチ)流

コロナ禍克服セミナーのご案内



特別講師 山口 勉 氏

ライフテクト ヤマグチ (でんかのヤマグチ) 代表取締役社長
1942年、東京都生まれ。松下通信工業(現パナソニック)を辞職し、65年に町田市で「でんかのヤマグチ」を始める。現在は、本店と修理専門店を経営。粗利重視の経営と「裏サービス」という高付加価値のサービスで地元で親しまれる。
近著に【「脱・値引き」営業】 【なぜこの店では、テレビが2倍の値段でも売れるのか?】 等がある。

このような方におすすめです

- ✓ 訪問型の営業をしているがコロナ禍で売上・利益が減少している
- ✓ アフターコロナを見据え新しい営業手法を開発したい
- ✓ DXをさらに推進し業務効率を改善したい
- ✓ 他社との価格競争から脱し利益率を上げたい
- ✓ 顧客との関係を改善し、ロイヤルカスタマーをさらに増やしたい

当初の予想を大きく越えるコロナ禍の拡大・長期化、「第7波の来襲」でその出口は未だに見えません。「3密の回避」や「他人との接触を減少」「リモートワーク」といった新しい生活様式が浸透し、業種を問わず、訪問型の営業活動は依然として厳しい環境に立たされています。またサプライチェーンの混乱での商品入荷の遅れも生じています。

このような環境変化のなか業績への影響を最小限に抑え、いち早くアフターコロナを見据えた営業活動を展開しているライフテクト ヤマグチの山口勉社長に環境対応への基本姿勢や活動変革のポイント、アフターコロナへの展望等を余すことなくお話しいただきます。

本セミナーは2部構成で、第1部では店舗視察に加え、ライフテクト ヤマグチの会議室で【ヤマグチ流コロナ禍でも成長速度を緩めない営業戦略】として直近2年間続いている「来訪ご遠慮時代」の訪問活動やイベントの開催方法、店頭対応の工夫、さらにはデジタルでの顧客接点づくり等をお話しいただきます。第2部は会場を神奈川県民センターに移し神奈川県電機商業組合と共催で【利益重視の店舗経営】として通常の電気店よりも10%以上高い粗利益率を達成する経営手法をお話しいただきます。

株式会社コミュニティ・アドバンテージ (担当: 妻木健吾)

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-1-12 3階

Tel 03-3865-6676 FAX 03-3865-6677

Web: <http://www.com-adv.co.jp>

(セミナーページ: <http://www.com-adv.co.jp/セミナー開催のお知らせ/>)

Mail: web@com-adv.co.jp



スマホサイトは
こちらのQRコードから

セミナー内容（一部変更することがございます）

セミナー内容

- 第1部 **ライフテクト ヤマグチ店舗見学（2Fのリフォーム・健康機器体感ルームを含む）**
- ゾーニングやレイアウト、商品の展示・陳列、店舗運営・接客を解説
 - 店外の特設売り場、常設の酒類売り場の目的と効果の説明

ヤマグチ流コロナ禍でも成長速度を緩めない営業戦略

- コロナ禍で変革した攻めの営業手法
 - ・ 社員が携行した3種の神器
 - ・ 安心・安全を実現する店内設備の設置
- 新商圈の積極的な開拓
 - ・ 商圈の把握と未開拓商圈の発見
 - ・ 新商圈の効率的な開拓手法
- 自社の特徴を明確化する「裏サービス」
 - ・ 常連のお客様に実施している代表的な裏サービス
 - ・ 裏サービスの実施例や常連客からの要望
- コロナ禍でも年間新規客500件と復活客600件を獲得する営業戦略
 - ・ 新規客・復活客が最初に購入する商品とは
 - ・ 新規客を次の高級につなげるための工夫
- コロナ禍でも社員のモチベーションを下げない目標管理
 - ・ 目標管理の方法とモチベーション維持方法
- コロナ禍でのイベント開催方法
 - ・ イベントへの招待客の選定方法
 - ・ 営業活動とイベント招待客の関係性
- ライフテクト ヤマグチのDX（Digital Transformation）推進
 - ・ 高齢者とスマホの関係性に変化が生まれた
 - ・ Line公式アカウントで効果的な広告を実現する（運用ポイントとは）

（株）コミュニティ・アドバンテージからのご提案

- ライフテクト ヤマグチに学ぶ訪問型営業の新手法の確立
- コロナ禍における家電業界、ガス業界の動向
 - ・ 各種商品の出荷動向、業界の動き
 - ・ 商品の入荷遅れ、品不足の本格化
 - ・ コロナ禍での量販店での特需（特別定額給付金、リモートワーク）
- 商圈内・顧客内にはコロナ禍においても需要は発生している
 - ・ 家電品、ガス機器は必ず買い替え需要が発生している
 - ・ 全客が「来客拒否症」になっている訳ではない

第2部 **利益重視の店舗経営（神奈川県電機商業組合と共催）**

- コロナ禍でも他店より10%以上高い粗利益率を確保する経営とは
 - ・ 量販店出店の影響を強く受け、独自の成長戦略が必須となった
 - ・ 売上管理の廃止と粗利管理の導入
 - ・ 高粗利率を支えるサービス活動
- 有料客の顧客分類方法とは
 - ・ 9つの分類で効果的なお客さま接点をつくる
 - ・ VIP客・優良客へはトコトン尽くす
 - ・ 非効率に見える活動が利益を生む
 - ・ 買替えサイクルよりも関心度を優先する
 - ・ 優良客から紹介された新規客の満足度が優良客の満足度に繋がる
- これからの店舗経営
 - ・ かゆいところに...ではなく「かゆくなる前に」
 - ・ 今後も推進していく「遠くの親戚より、近くのヤマグチ」
 - ・ まとめ、質疑応答

ご受講方法別タイムスケジュール（2022年9月16金曜日）

時間		会場で受講
受付	12:00～	<ul style="list-style-type: none"> ● 直接会場にお越しください （ライフテクト ヤマグチ：東京都町田市根岸1-13-5） ※会場へは公共交通機関でお越しください（詳細は受講票にて） ※体調のすぐれない方、37.5℃以上の発熱のある方のご来場はご遠慮ください。オンライン受講への変更または映像商品をお届けします
第1部	12:30～ 15:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗見学 受付後、店内を見学していただきます 12:30から店舗の解説を始めさせていただきます ● セミナー第1部 会場を2階会議室に移し、セミナーをご受講いただきます 質問事項等は質疑のお時間をお願い致します
移動	15:40～ 16:40	<ul style="list-style-type: none"> ● 第2部の会場へ移動します 貸切バスにて神奈川県民センターへ移動します 移動中にも質疑の時間を設定します
第2部	17:00～ 19:20	<ul style="list-style-type: none"> ● セミナー第2部 神奈川県電機商業組合と共催となります 質問事項等は質疑のお時間をお願い致します ● セミナー終了後、現地（横浜駅近隣）解散となります
時間		オンラインで受講
受付	12:00～	<p>事前にお送りいたしますURLよりZOOM会場へご入室ください マイクはミュートにさせていただきますようお願い致します テキスト類は事前に郵送にてお送りいたします</p>
第1部	12:30～ 15:30	<ul style="list-style-type: none"> ● 店舗見学 12:30から店舗の解説を始めさせていただきます ● セミナー第1部 店舗見学に続き、セミナー第1部に入ります 質問事項等はチャットでお送りください。質疑のお時間にお答えいたします
移動	15:30～ 16:40	<ul style="list-style-type: none"> ● 移動時間はオフラインとなります ご了承ください
第2部	17:00～ 19:20	<ul style="list-style-type: none"> ● セミナー第2部 神奈川県電機商業組合と共催となります 事前にお送りいたしますURLよりZOOM会場へご入室ください 質問事項等はチャットでお送りください。質疑のお時間にお答えいたします ● セミナー終了後、ZOOMからご退出いただきます

セミナー当日は3密回避のため、セミナー会場での受講は20名様までとさせていただきます。
（インターネット環境がある方はオンラインでの受講もご検討ください）
また、当日のご都合の合わない方や復習等にご活用いただける映像商品もご用意しております。
本状にお申込用紙を添付しておりますので、ぜひご活用ください。

お申込み・お問合せ

お申込み・お問合せはご参加お申込み用紙を
メール (web@com-adv.co.jp) またはFAX (03-3865-6677) いただくか、
弊社HP (<http://www.com-adv.co.jp/セミナー開催のお知らせ>)
よりお申し込みください。
なお、スマートフォンでは右のQRコードからもお申込みいただけます。



セミナーご参加費用 (5名様以上はお問合せください)

ご参加人数	ご参加費用
1名様 (会場受講・オンラインとも)	22,000円 (税込み)
2名様 (会場受講・オンラインとも)	44,000円 (税込み)
3名様 (会場受講・オンラインとも)	55,000円 (税込み) 1名様あたり18,333円
4名様 (会場受講・オンラインとも)	66,000円 (税込み) 1名様あたり16,500円
映像商品 (DVD)	22,000円 (税込み 下の通信・備考欄にご記入ください)

お申込用紙

御社名			
ご連絡先 電話番号	メール		↓参加方法に ✓してください
参加者① お名前	所属部署 お役職		<input type="checkbox"/> セミナー会場で受講 <input type="checkbox"/> オンラインで受講
参加者② お名前	所属部署 お役職		<input type="checkbox"/> セミナー会場で受講 <input type="checkbox"/> オンラインで受講
参加者③ お名前	所属部署 お役職		<input type="checkbox"/> セミナー会場で受講 <input type="checkbox"/> オンラインで受講
参加者④ お名前	所属部署 お役職		<input type="checkbox"/> セミナー会場で受講 <input type="checkbox"/> オンラインで受講
通信・備考欄			

お問合せ

株式会社コミュニティ・アドバンテージ (担当：妻木健吾)

〒101-0024 東京都千代田区神田和泉町1-1-12 3階

Tel 03-3865-6676 FAX 03-3865-6677

Web:<http://www.com-adv.co.jp>

(セミナーページ: <http://www.com-adv.co.jp/セミナー開催のお知らせ/>)

Mail:web@com-adv.co.jp

■セミナー案内および請求書を郵送いたします。お申込み後、一週間が過ぎても届かない場合はご連絡ください。■お支払いは請求書に記載の期日までにお振込みにてお願いいたします。当日会場での現金お支払いは受け付けておりません。■開催日間近にお申し込みされる場合は、メールでお申し込みいただくか、FAXの場合はメールアドレスを必ずご記入ください。■定員になり次第締め切らせていただきます。■ZOOM参加の方には、2日前までにZOOM参加用URLをメールでお送り致します。

※ご記入いただきました個人情報は、厳重に管理し、当セミナー運営に関する連絡及び今後のセミナーや他関連する企画のご案内送付目的以外には使用いたしません。