

# セミナー企画書

岡本文宏 メンタルチャージ ISC 研究所

電話 078-763-8151 ・ 090-5961-0138

E メール okamoto@cvsfc.com

## 【タイトル】

セブン-イレブンから学ぶ

## 「売上」と「やる気」を同時に上げるシンプルな方法

※ 上記サブタイトルを「異業種から学ぶ」に変更していただいても可です。

## 【参加者対象】

- 大手に攻め込まれて、ここ数年、売上がなかなか伸びず困惑している方
- これから先、業績を上げ、生き延びるための方法を手に入れたいとお考えの方
- やる気の見えない従業員に囲まれ、売上が思ったように作れないとお悩みの方

## 【参加者が得られるメリット】

- 小さな会社が大手に負けずに売上を継続的に作り出すための方法が分かる。
- 小さな会社でも地域で No.1 企業になれる具体策を知ることができる。
- 従業員を巻き込んで、売上アップを目指す組織作りのノウハウが手に入る。

## 【コンセプト・概要】

この30年余りの間、経済情勢がどんな状況になろうとも、成長し続けている企業の一つにセブン-イレブンがあります。企業全体で見れば、セブン-イレブンは国内で14000店を出店する業界 No.1 の巨大企業であることは周知のことです。ただ、各店での取り組みは、大企業を取る戦略とは一線を期した、小さな会社、店が業績を上げるために本来やるべきことを、地道に実践し続けているというのが実情。セブン-イレブンが業界第2位のローソンを大きく引き離し、No.1 であり続けることを維持し続けている理由はここにあるのです。

このセミナーでは、7年間、セブン-イレブンのFC店舗オーナーとして経営に携わっていた講師が、現場で実際に行っていた営業戦略、情報戦略、販売促進策、人材育成ノウハウについて、異業種の方でも理解しやすいようにご紹介します。また、それらのノウハウを小さな会社、店が、今すぐ取り入れ、成果を上げるための具体的な取り組み方について詳しくお伝えします。

## 【内容】

### 1. セブン-イレブンから学ぶ営業戦略の具体策

- (1) 自社の理想の顧客が誰なのか言えますか？
- (2) お客が本当に欲しいものを揃えていますか？
- (3) 営業地域と商品を絞り込んでいますか？

※ ワーク・理想の顧客を見つける

### 2. セブン-イレブンから学ぶ情報戦略の具体策

- (1) 地元に埋もれる『地域情報』を使って売上を上げる具体策
- (2) 即効性抜群の『メディア』情報を使って売上を上げる具体策
- (3) 超簡単な『情報収集ツール』を使って売上を上げる具体策

### 3. 売上アップを持続する『顧客を飽きさせない』シンプルな仕掛け

- (1) 季節・地域行事を取り入れて飽きさせない仕掛け
- (2) リニューアル商品を投入して飽きさせない仕掛け
- (3) 今あるコト・モノだけで飽きさせない仕掛け

※ ワーク・今すぐできる『飽きさせない仕掛け』の企画書作り

### 4. セブン-イレブン流『売上づくりに貢献する人材』に育てるシンプルな方法

- (1) バイトだけで日販 70 万円を叩き出す組織のつくるシンプルな方法
- (2) 「仕事が楽しい！」と思わせるための任せ方揮“5つ”のシンプルな方法
- (3) 誰でも仕事が期待通りにできるようにするためのシンプルな方法

※ ワーク・やる気を上げる社内イベント企画書作り

### 5. 御社を地域でなくてはならない存在にするためのリーダーの考え方

- (1) 地域 NO.1 セブン-イレブンの店主が考えていること
- (2) これから 10 年 売れ続ける会社・店になるために欠かせない大切なこと

---

**所要時間** 90 分～120 分程度（ご要望時間に調整可能）

**参加特典** セミナーで使用したパワーポイントスライド（PDF）を希望者に進呈