

丸わかり！

これからの携帯販売業界に起こること、やるべきこと

携帯販売代理店

docomo au SoftBank

勝ち残り戦略

セミナーにて公開の事例

優良代理店の「利益確保」「商材獲得」「マネージャー教育」「落とし込み」方法・ツールをすべて公開

公開事例① 米沢電話設備株式会社



代表取締役
佐藤英輝氏

- ✓ 6年連続してキャリア指標最高ランク獲得のやり方
- ✓ 過去3年間離職率2%の秘訣
- ✓ 取得した不振店を一気にV字回復させたツール・マネジメント方法
- ✓ 支援金減少のなか営業利益10%確保のツール

公開事例② 田中電子株式会社



代表取締役
田中秀司氏

- ✓ 13店舗中11店舗がS・Aランクの徹底力を生む会議体の秘密
- ✓ 運営力の高いマネージャー育成に成功、その考え方と育成方法
- ✓ 全店舗高い実績を維持する進捗管理方法
- ✓ キャリア実績と営業利益確保の考え方

お話すること

- ✓ まだまだ代理店は消える消える代理店の特徴とは
- ✓ 激変の2019年、シェア獲得戦争でどこまで支援金は下がるのか
- ✓ 支援金削減に伴い、営業利益が出ない病が蔓延。営業利益確保の具体的なエクセルツールとは
- ✓ キャリア指標の攻略、具体的な獲得ツールとトークを公開
- ✓ 「やりきれない病」を脱する会議の仕組み化とは
- ✓ 2021年の平穩期に向けた2019~2020年の戦い方

Etc.

2019年4月開催のセミナーが大好評につき、全国開催にします！

新潟 令和元年 6月18日(火)
13:00~17:00 (受付12:45~)

札幌 令和元年 6月21日(金)
13:00~17:00 (受付12:45~)

大阪 令和元年 6月25日(火)
13:00~17:00 (受付12:45~)

名古屋 令和元年 6月27日(木)
13:00~16:30 (受付12:45~)

福岡 令和元年 7月4日(木)
13:00~17:00 (受付12:45~)

東京 令和元年 7月9日(火)
13:00~17:00 (受付12:45~)

主催



夢の実現まで伴走する

ZitzGen

株式会社ZitzGen (ジツゲン) 〒134-0084 東京都江戸川区東葛西7丁目23-2-402

携帯販売代理店 勝ち残る代理店事例公開セミナー2019年6月版

TEL: 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)

FAX: 03-6740-2359

担当：吉本(ヨシモト)

講座

テーマ

講師

第1講座 (13:00~13:30)

これからの携帯販売業界に起こること

- Pick up** ▶ 代理店集約はまだまだ続く、2019年に“もうひと絞り”がキャリアの意向。2020年も続く。
- Pick up** ▶ 支援金削減が影響し、「S・Aランクなのに赤字」が業界に蔓延する。どうやって利益を出していく？

株式会社ZitzGen
モバイルショップ経営
専門コンサルタント
吉本 大起

第2講座 (13:30~15:00)

特別ゲスト講演
(ビデオ出演)

会社を成長させ続ける 我が社の「仕組化」経営

- Pick up** ▶ 6年間継続してキャリア指標最高ランクを獲得した具体的なやり方・トーク
- Pick up** ▶ 地場の大学から安定的に新卒採用による人財確保に成功、その具体的なやり方
- Pick up** ▶ 離職率2%を実現する評価制度やマネジメントの考え方
- Pick up** ▶ やるべきことを確実に落とし込む会議体とその内容

米沢電話設備株式会社
代表取締役社長
佐藤 英輝氏

第3講座 (15:00~16:30)

提案力を劇的に向上するオペレーション・提案ツール

- Pick up** ▶ 携帯ショップスタッフは、「営業マン化」が進む獲れる営業の考え方と、その仕組み化方法
- Pick up** ▶ 営業ストーリーをすべて紙芝居のようにツール化する。30ページの紙芝居をすべて公開！
- Pick up** ▶ 総販400台を在籍7人で回す、効率的なオペレーションと接客ツール・トークを公開

株式会社ZitzGen
モバイルショップ経営
専門コンサルタント
吉本 大起

まとめ講座 (16:30~17:00)

たった3か月で劇的に実績を向上させるために

- Pick up** ▶ 勝ち残るために「やるべきこと」は決まっているあとは、やり切るために、どういう仕組みを作るか

WEBからのお申し込みはこちら

パソコンからのお申し込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が
得られる!!

URL

zitzgen.com/consulting/seminar/mobile/201906

検索

ZitzGen 勝ち残る代理店 2019年6月

検索

スマートフォンからのお申し込み



本紙よりもさらに詳しいセミナー情報が
得られる!!

URL

zitzgen.com/consulting/seminar/mobile/201906

検索

ZitzGen 勝ち残る代理店 2019年6月

検索

QRコード

左のQRコードから特設Webへ

超優良代理店の経営ノウハウが全てわかる!! 特別な1日!!

代理店集約の加速化

- この5年間で、約3割の代理店が業界を去った
- 各キャリアの本音では、5分の1にまで集約を進めたい
- ただし、現実的には2020年までに半分程度に集約される見込み

営業利益確保の難化

- 格安スマホの市場シェア拡大に伴い、通信料金は安価化傾向
- コスト削減に迫られるキャリアは、営業拠点の集約(に伴う代理店集約)を実施
- さらなるコスト削減策として、支援金削減を加速化(今後も継続する)
- 「キャリア最高ランク店舗なのに赤字」といった店舗がどんどん出てくる

営業利益を管理するツール(セミナーにて公開)

	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
売上	32,074,950	32,074,950	50,338,700	32,074,950	32,074,950	32,074,950	32,074,950	32,074,950
商品売上	29,074,950	29,074,950	47,338,700	29,074,950	29,074,950	29,074,950	29,074,950	29,074,950
携帯料	23,103,000	23,103,000	38,445,500	23,103,000	23,103,000	23,103,000	23,103,000	23,103,000
購入客数	271.8	271.8	452.3	271.8	271.8	271.8	271.8	271.8
平均単価	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000	85,000
タブレット端末	3,906,000	3,906,000	5,901,000	3,906,000	3,906,000	3,906,000	3,906,000	3,906,000
購入客数	55.8	55.8	84.3	55.8	55.8	55.8	55.8	55.8
平均単価	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000	70,000
ネットワーク	55,800	55,800	84,300	55,800	55,800	55,800	55,800	55,800
購入客数	55.8	55.8	84.3	55.8	55.8	55.8	55.8	55.8
平均単価	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
auでんき	55,800	55,800	84,300	55,800	55,800	55,800	55,800	55,800
購入客数	55.8	55.8	84.3	55.8	55.8	55.8	55.8	55.8
平均単価	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
+1collection	1,842,750	1,842,750	2,655,000	1,842,750	1,842,750	1,842,750	1,842,750	1,842,750
購入客数	204.75	204.75	295	204.75	204.75	204.75	204.75	204.75
平均単価	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000	9,000
タブレットカード	55,800	55,800	84,300	55,800	55,800	55,800	55,800	55,800
購入客数	55.8	55.8	84.3	55.8	55.8	55.8	55.8	55.8
平均単価	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
販売支援金	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000	3,000,000
XXX	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000	2,000,000
XXX	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000	1,000,000
その他	0	0	0	0	0	0	0	0

お客さまを集める集客

- 「安さ」「モノ欲しさ」で来店するお客さまの数は、商材の飽和に伴い、確実に減少している
- 飽和期における集客の原則は、「営業機会の創出」と割り切り、お客さまと会う機会を作ること

営業機会創出の販促手法(セミナーにて公開)

提案による商材獲得

- 携帯ショップスタッフは「接客業」ではなく「営業職」へスイッチした
- 営業にはセオリーがあり、「お客さまの課題解決をする」発想によりうまくいく
- 具体的には「ニーズ把握」「ニーズ喚起」「商品説明」「クロージング」ができること

新人スタッフが獲れるツール(セミナーにて公開)

落とし込み方法の仕組み化

- 落とし込むべきルールやノウハウが増えており、「落とし込み力」による差が、そのまま実績差になることも珍しくない
- 落とし込みのポイントは、「レポートライン(伝達経路)の明確化」と「ルールの明示・取り締まり」である

落とし込みのためのツール(セミナーにて公開)

進捗可視化と改善サイクル

- 獲得すべき商材が多様化したことに伴い、販売進捗管理の難易度も高まっている
- 進捗確認サイクルが遅いと、気が付けば取り返しのつかないことになる
- 店長が簡単に進捗報告・改善策立案ができるツールを使い、仕組み化する

改善策が生まれる報告ツール(セミナーにて公開)

講師

米沢電話設備株式会社
代表取締役社長 **佐藤 英輝**

山形県米沢市に本社を構え、auショップ3店舗(2019.04現在)を運営。1999年にセルラースポット徳町大通り店を出店。2017年にauショップときめき通り店を他代理店から事業譲渡を受け、実績のV字回復に成功。全国トップクラスの店舗運営ノウハウ・手腕を持つ。

株式会社ZitzGen
代表取締役 **吉本 大起**

2012年、株式会社船井総合研究所入社。携帯販売代理店向けコンサルティング領域を同社にて立ち上げ、統括責任者を務めた。2017年、株式会社シグママクスに移籍。同社では年商1兆円を超える企業のコンサルティングを経験後、2019年に株式会社ZitzGenを設立し、現職。

株式会社ZitzGen **について**

株式会社ZitzGen(ジツゲン)は「**中小企業専門**」の「**業種特化型**」「**戦略コンサルティング**」会社です。中小企業専門コンサルティング会社の多くは「ビジネスモデルパッケージ」「ツールや手段特化」で、経営課題の本質に向き合えていないと感じています。我々は「夢の実現まで伴走する」スタイルで、クライアントの“Z”(夢・究極・ゴール)の実現を、本質的な経営課題に向き合いながらオーダーメイドで支援します。

【参加申込書】携帯販売向けセミナー2019年6月版

お申込み方法

パソコンから	スマートフォンから	FAXから	メールから
URL zitzgen.com/consulting/seminar/mobile/201906 検索 「ZitzGen 勝ち残る代理店 2019年6月」	 左のQRコードから専用ページにアクセス	FAX 03-6740-2359 本紙に必要な事項をご記入の上、FAXで送信	mail info@zitzgen.com 本紙に必要な事項をご記入の上、写真を撮って、メールに添付して送信

開催要項

日時・会場	新潟 2019年6月18日(火) 貸会議室 西堀 <small>〒951-8062 新潟県新潟市中央区西堀前通905 中央区役所・新潟三越バス停徒歩1分</small>	札幌 2019年6月21日(金) ロゼッタ会議室 <small>〒064-0804 北海道札幌市中央区南4条西9丁目1006-8 パワービル南4条301 すずきの駅より徒歩10分</small>	大阪 2019年6月25日(火) 三共梅田ビル B1 <small>〒530-0027大阪府大阪市北区堂山町1-5 三共梅田ビル B1F 貸会議室 谷町線 東梅田駅 徒歩6分</small>	開催時間
	名古屋 2019年6月27日(木) ラルゴ会議室 <small>〒453-0016 愛知県名古屋市中村区竹橋町5-1 2 東海道本線 名古屋駅 徒歩5分</small>	福岡 2019年7月4日(木) リファレンス駅東ビル 2F <small>〒812-0013 福岡県福岡市博多区博多駅東1丁目16-14 JR博多駅 徒歩4分</small>	東京 2019年7月9日(火) 八重洲ファーストビル 5F <small>〒103-0027 東京都中央区日本橋3-4-1 2 八重洲ファーストビル 5F JR山手線 東京駅 徒歩7分</small>	勝ち残りセミナー 13:00~17:00 <small>(受付12:45~)</small> 辞めないセミナー 10:00~12:00 <small>(受付09:45~)</small>

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合があります。その場合、お申込みいただいた電話番号への電話・メールにてご連絡いたします。また、最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。なお、中止の際、交通費等のお支払いはいしつかねますので、予めご了承ください。

受講料	勝ち残りセミナー 税抜14,800円 <small>(税込15,984円)</small>	人が辞めないセミナー 税抜7,800円 <small>(税込8,424円)</small>	両方参加 税抜19,800円 <small>(税込21,384円)</small>	<small>■ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いします。 ■受講料は、お申込み後すぐにお振込みください。 ■ご参加を取り消される場合は、開催日より1週間前までにお電話にて申込担当者までご連絡ください。 ■開催日1週間前から開催日前日までのお取消しの場合は受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料としていただきます。ご了承ください。</small>
-----	---	---	---	---

お振込先	お申込み後、1週間以内に下記口座にお振込みください 三菱UFJ銀行(0005) 葛西支店(614) 普通0391928 【口座名義】 カギツカ イザツ ヲガン <small>お振込み手数料はお客さまのご負担となります。予めご了承ください。</small>
------	---

お問合せ	 ZitzGen 株式会社ZitzGen (ジツゲン) TEL : 03-6663-9906 (平日9:00~18:00)	内容に関するお問い合わせ ▶ 吉本(ヨシモト) お申込みに関するお問い合わせ ▶ 井上(イノウエ)
------	---	--

ご参加セミナー	<input type="checkbox"/> 勝ち残る代理店事例公開セミナー2019年6月版 <input type="checkbox"/> 人が辞めない会社づくりセミナー2019年6月版 <input type="checkbox"/> 両方参加
ご参加希望会場	<input type="checkbox"/> 【新潟会場】2019年6月18日(火) <input type="checkbox"/> 【札幌会場】2019年6月21日(金) <input type="checkbox"/> 【大阪会場】2019年6月25日(火) <input type="checkbox"/> 【名古屋会場】2019年6月27日(木) <input type="checkbox"/> 【福岡会場】2019年7月4日(木) <input type="checkbox"/> 【東京会場】2019年7月9日(火)

フリガナ		フリガナ		
会社名		代表者名		
所在地	〒 -	フリガナ		
TEL		ご連絡担当者		
FAX		E-mail	@	
		HP	http://	
ご参加者氏名	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	フリガナ	役職	フリガナ	役職

あなたのお悩みを教えてください！(セミナー内容に反映されます)