

売上を必ず伸ばせる方法とは!!

店長・リーダーセミナー おかげ様で第3・第4クール開講!

第3クール(7月4日、18日、8月1日)、第4クール(9月5日、19日、10月3日)

書店道場

講師 青田恵一 (中小企業診断士)

いきなりですが、問題です。解いてみてください!

問題 A書店の文庫売上をさらに上げるためには、文庫棚①②③のどれを広げどこを縮めれば売上は伸びるでしょうか?

〈A書店 文庫売場の年間前年比〉

- ①一般文庫 (棚10本) 110%
- ②ラノベ文庫 (棚2本) 90%
- ③海外・時代・雑学文庫など (棚8本) 100%

配置 文庫棚の配置は下の通りです

2本 (90%)

②ラノベ

③海外・時代・雑学文庫など 8本 (100%)

レジ

→入り口

①一般文庫 10本 (110%)

答えは各クールで発表します!

店長を核に、経営幹部、本部員、本部スタッフ、店長候補、複合店の書籍リーダー、及び主任、チーフ、フロア長などの売場リーダーにおくる画期的セミナー

書店道場のエッセンスを広くお伝えするため、新文化通信社のWEBサイト『Shinbunka ONLINE』で5月19日から『青田の本気! 書店道場WEB版』の連載を始めます。

参加者の声

(氏名五十音順)

- 今後の業界における荒波を乗り越える自信ができました! 直接相談は運営改善の糸口にもなります。
阿部大輔氏(TSUTAYA LALAガーデンつくば ブック担当)
- 店に戻ると売場の景色が一変。「あれもできる、これもできる」。課題が鮮明に見えてきました。
出沖慶太氏(山下書店大塚店店長)
- これからの展望がちょっとだけ明るくなりました。1店舗に1人、受講したスタッフがいると心強い!
井上健司氏(井上書店店長)
- 今まで知らなかったこと、考えもしなかったことを学ぶ喜びがあります!テキストにはあらゆる情報が!
北哲司氏(八重洲ブックセンター本店係長)
- 「本屋のノウハウ」を科学的かつ情熱的に教えていただきました。「目からウロコが落ちる」授業です。
草薨主税氏(有隣堂商品グループ統括)
- 改めて「リーダーとは」を学ぶことができました。ありがとうございました! 齋藤正夫氏(うさぎや自治医大店店長)
- 現場力を上げたい方、ルーキーの方でも面白くためになります。 佐々木哲也氏(川又書店エクセル店店長)
- 書店とは何か、何をすれば良いのか、一番大切な基礎が身に付きます。仲間と学べます。橋大介氏(文悠本店)
- 漠然と教わってきたことが、文字、言葉になり体にしみこみました。今後の自分の歩き方も教わりました。
辻中瑞保氏(大垣書店四条店店長)

道場講座

シーン SCENE	テーマ THEME
店長・リーダーの仕事とは	① 売上アップはサイエンスかつアートである
店舗マーケティングシーン	② 分類と陳列 難解なテーマを解く ③ 仕入れ・注文と買切り問題 逃げずに中央突破するために ④ プロモーションと競合店対策 戦う店長のメインテーマ ⑤ 商品レイアウトと棚割マネジメント 売上アップの決定的対策
店舗マネジメントシーン	⑥ 基本ステージの向上 小売業は基本からスタートする ⑦ 人材養成(教育・指導とリーダーシップ) すべては人間で決まる ⑧ 利益増大施策と在庫管理 店舗マネジメントの2大柱
店舗経営シーン	⑨ 店舗の経営管理 店にも売場にも経営がある ⑩ 店舗の財務管理 まずは数字を押さえよう ⑪ 店舗コンセプト 特化型店づくりと複合化ベストな選択とは?
結論	⑫ 店舗診断の講評と売上アップ手法のまとめ

当道場の特長

売上アップ法を示す店長・リーダーセミナー
受講者10人の少数精鋭主義
実際の店舗診断を踏まえた研修
パワーポイント・ボード・店舗診断の
立体的講座
懇親会で希望全店に無料相談会(特別席)

主催 株式会社 青田コーポレーション

講師 青田恵一(あおたけいいち)

福島県出身。中央大学法学部法律学科卒業。明屋書店、八重洲ブックセンター、ブックストア談などの書店に勤務。店長、営業企画課長、事業推進部長などを歴任。日本エディタースクール「編集コース」修了。現在「株式会社 青田コーポレーション」代表取締役。書店・出版コンサルタント。中小企業診断士。日書連eラーニングテキスト監修。著書『よみがえれ 書店』『書店ルネッサンス』『たたかう書店』『棚は生きている』『たたかうお店のバイブル13冊』『理想の書店』(すべて青田コーポレーション出版部発行:八潮出版社発売)

書店道場に期待します!

特別推薦 NPO法人本の学校

石野栄一氏(明日香出版社 代表取締役) 内田真介氏(ベレ出版 代表取締役社長) 江口正明氏(寄港地 代表)
相賀昌宏氏(小学館 代表取締役社長) 奥村傳氏(ポプラ社 取締役会長) 小野寺優氏(河出書房新社 代表取締役社長)
角川歴彦氏(KADOKAWA 取締役会長) 川上賢一氏(地方・小出版流通センター 代表取締役)
清田義昭氏(出版ニュース社 代表取締役) 工藤秀之氏(トランスビュー 代表取締役社長) 斎藤一郎氏(遊友出版 代表取締役)
隅野叙雄氏(集英社 取締役) 中町英樹氏(日本書籍出版協会 専務理事) 野間省伸氏(講談社 代表取締役社長)
福原知晃氏(扶桑社 取締役) 星野渉氏(文化通信社 常務取締役編集長) 松井清人氏(文藝春秋 代表取締役社長)
丸島基和氏(新文化通信社 代表取締役社長) 渡部伸一郎氏(八潮出版社 代表)

(氏名五十音順)

募集概要

書店・出版コンサルタントの青田恵一が、豊富な実務経験と中小企業診断士としての知識・情報の両面から店長・リーダー業務と「本」売上アップのノウハウを総合的に提示します

〈道場日程〉…………… 全3日12時間
(奇数月第1. 第3火曜. 翌月第1火曜14時~18時. 第5クール以降も同様)

第3クール 7月4日. 18日. 8月1日
第4クール 9月5日. 19日. 10月3日

(チェーン店や共同申し込みの場合、5名様以上で出張開催可能です)

〈受講者数〉…………… 各クール定員 10 名様 (先着順)

〈主な道場会場〉……… 千代田プラットフォームスクエア (東西線竹橋駅近く)。各クールとも3日目は出版社様の会場をお借りします

〈特典〉…………… 初日・最終日予定の参加者懇親会(別会計)で個別無料相談会実施(21時くらいまで)
『棚は生きている』『理想の書店』『お店のバイブル13冊』の3冊をご提供(先着)

〈受講料 税込〉……… ①会社参加の場合 5万円
②個人参加の場合 4万円
③主任・チーフ・フロア長などの売場リーダーの場合 4万円

〈支払方法〉…………… 振込(受講1ヶ月前。振込先は申し込み後にメールにてご連絡します。振込手数料は申込者負担となります)

〈応募方法〉…………… 申し込み・お問い合わせはメールでお願い致します(申し込みの場合、メール表題は「書店道場店長編を申し込みます」とご記入願います)

メールに社名・店名、所属部署、申込者お名前、受講者数、店舗(会社)住所・電話番号、メールアドレスを書込みお申し込みください(宛先 shotendojo.7102@gmail.com)

メールにて申込確認書をお送りします。確認書に入力後メールにてご送付願います。

(個人情報担当者が責任をもって管理し「書店道場」以外の目的には使用致しません)

