

売上を上げる方法、あります!!

店長・リーダーセミナー 第4クール受講者募集中!(10名様先着順)

9月5日(火) 19日(同) 10月3日(同) (14時~18時) 全3日計12時間

書店道場

講師 青田恵一 (中小企業診断士)

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

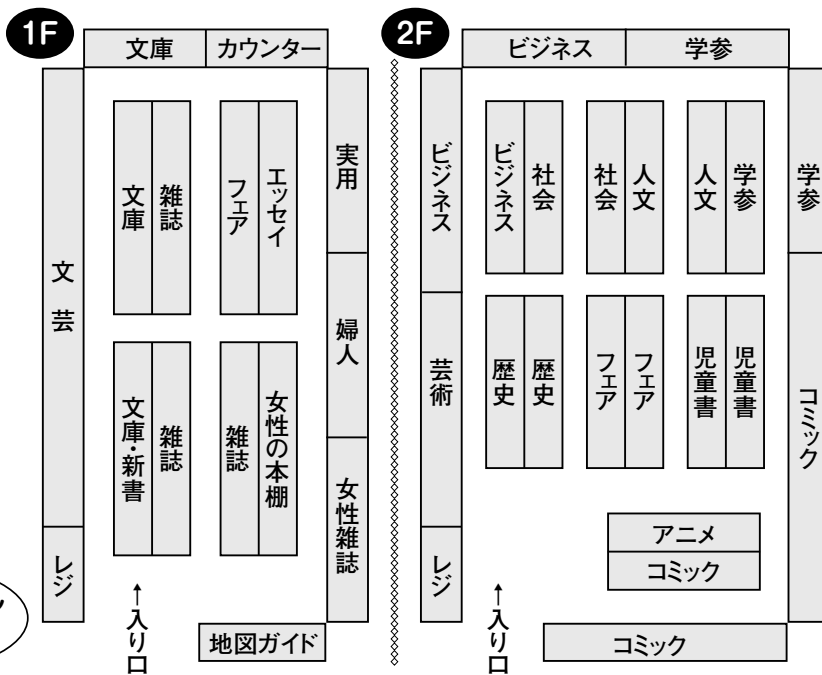
(チェーン店や共同申込の場合、5名様以上で青田道場出前講座開催可能です。)

いきなりですが、下の問題、考えてみてください(ノンフィクションです)。

右図の書店はある地方都市の都心の1・2階100坪の総合書店である。雑誌・文芸・人文・コミックなどに力を入れていたが、すぐ隣に500坪の大型書店が新店。同店はある方法を使って、売上を落とすどころかむしろ売上を伸ばした。その方法とは下のうちどれか。

- 1 競合店の出店前に改装し、特定のジャンルを倍増強化した。
- 2 主要ジャンルのほとんどをなくし、あるジャンルを中心に専門店化、競合店出店日に改装オープンさせた。
- 3 出店後に競合店をくまなく調査し、影響を精査した上でジャンル構成を熟考、再編成した。

答えは第4クールで発表します!



「新文化」サイトで「青田の本気! 書店道場コラム編」を連載中(<http://www.shinbunka.co.jp/>)

全国からの参加者の声です! (氏名五十音順)

業界の荒波を乗り越える自信ができました! 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。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)

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。 北哲司氏(八重洲ブックセンター本店係長)

目からウロコが落ちる授業です。 草薙主税氏(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。 齋藤正夫氏(うさぎや自治医大店店長)

ルーキーの方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)

何をすれば良いのか、一番大切な基礎が身に付きます。 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。 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。主著『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!

(氏名五十音順)

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(ホプラ社 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) **特別推薦** NPO法人本の学校

募集概要

- 〈道場日程〉…………… **9月5日(火) 19日(同) 10月3日(同) (14時～18時)**
(会場が改装休業のため年内最後の講座となります)
- 〈受講者数〉…………… 定員 10 名様 (先着順)
- 〈道場会場〉…………… 1～2日目 千代田プラットフォームスクエア (東西線竹橋駅近く)
3日目 角川書店
- 〈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)

