

クリーニング2100 フューチャーズ 倶楽部

業界を担う
未来人を
養成します

2019年7月開講

以降、隔月で開催します。

20代・30代・40代の若手経営者と幹部のための
現地訪問 & 実務演習型勉強会

スタートアップ会員様だけがご参加可能な勉強会。
スポット参加可能なオープン開催は、原則いたしません。

《 限定 20 社様 》



現地訪問

コンサルタントとともに、会員メンバー様の会社・店舗を、ご訪問して、現場を視察します。商圈・歴史・競合・自社等についての概要と、解決したい課題の説明を受けながら、見学します。



ディスカッション

実際に現場を見ての感想、学ぶべき点、訪問先の課題解決について、討論会を開催します。自由な意見を出し合う中で「気づき」を得て、成長します。共に学ぶ仲間たちの存在に刺激を受けます。



まとめ

参加メンバーの感想や意見を、集約して、普遍的原理原則や、即効性の高いノウハウを共有します。自社に戻ってから、行動に活かせる内容として、総括します。

主な内容

CONTENTS

現場での視察を通して、全業種共通の成功者のための基本原則、クリーニング店舗の売上アップに役立つノウハウを体得していただきます。専門コンサルタント&全国から集まる前向きなメンバーとともに、全国のタイプの異なる店舗を現地訪問し、課題解決のノウハウを共有する貴重な体験。売上アップのプロは、現場で、何を見て、どう感じて、どんな行動をするのか？意思決定のプロセスと活性化法を、間近で見ることができます。

成功するための基本原則

- ・成功の3条件は「素直」「プラス発想」「勉強好き」
- ・「モデル商法」が業績アップの最短距離である
- ・短所を改善するときのコツ、長所を伸ばすときのコツ
- ・組織作りの原則は「全員参画型経営」にあり、その実践法
- ・「創業の原点に戻る」とは、どうゆうことなのか？
- ・幹部、ナンバー2が守るべき、たったひとつの条件とは？
- ・一番主義のマーケティングと、売上アップ方程式
- ・シェア原則と、ランチェスター戦略の活かし方
- ・必ず知っておくべき、競争戦略の原理原則
- ・歴史は繰り返す…古来と現代の戦史や哲学に学ぶ成功術

売上アップのための即効ノウハウ

- ・集客力を高める店舗外観&看板の作り方
- ・リピート率が高まる店内づくり、POPづくりの潮流
- ・高単価品が、無理なく自然に売れてゆく店舗づくりのコツ
- ・年商3000万円以上の店舗を作るための立地診断・着眼点
- ・最新版、当たるチラシ・DMIは、こうやって、こう活かす
- ・次世代の販促手段…チラシ以外で新規客を取り込む手法
- ・WEB、HP…C/L店に最適なオンライン戦略
- ・コスト0円で、人が集まる！採用広告の作り方
- ・シフトに穴が開くことなくなる未来の組織作り
- ・コインランドリー・ミリオンショップ(月100万円超)開発法

株式会社 日本売上アップ研究所

大阪市中央区北浜1丁目-1-27-802 mail@cleaning-keiei.com

TEL. 06-6121-3080 FAX. 06-6228-7127

クリーニング2100倶楽部

検索

募集スケジュール

第1次募集

<2019年1月まで>

- 現・クリーニング 2100 倶楽部・正会員 様
- 個別クライアント社 様
- スポット参加社 様

競合店参加を避けるため
商圏の調整をさせていただきます

第2次募集

<2019年2月まで>

- ご入会内定会員 様からのご紹介 CL 店 様
- 2018～2012年の開催で、商圏競合により、お断りした企業 様

第3次募集

<2019年6月まで>

- ご入会確定会員 様の商圏エリア以外の CL 店 様へのご案内
 - ・過去、セミナー受講者 様
 - ・名刺交換先 様
 - ・活動中の CL 店 様

クリーニング 2100 倶楽部とは？



- 1) 1店舗あたり 平均年商2100万円以上
 - 2) 2100年まで、永続する
 - 3) 役員報酬 + 営業利益 = 売上の21%以上
を、本気で目指し、
「永く喜ばれ、楽しく稼げる会社をつくる」
ことを目的とした、クリーニング店の集まりです。
- 2019年からは、業界の未来を担う人材の育成を目的とした
クリーニング2100「フューチャーズ」倶楽部として生まれ変わり、活動をスタートします。

ご参加資格について

- 20代～40代の後継者、もしくは幹部の方
※2018年まで開催の「クリーニング2100倶楽部」会員様は、年齢不問。
- クリーニング2100倶楽部の理念に共感していただける方。
- 現地視察の受入れホスト役（視察先）となっていただける方
- ホスト役となる場合、自社内の最高業績店・最新店・標準店・課題店（課題内容）の最低4つの視察が可能な会社様
※それ以外の箇所の視察・写真撮影・数字や販促物の公開、持ち帰りについては、ホスト会員様判断におまかせいたします。
※当社から視察店舗の指定をさせていただく場合もあります。
- ホスト開催のとき、人数収容可能な会議室（地元の貸会議室でも可）をご用意できる方
- ホスト先の迷惑となる行為を行うことのない方（情報漏洩や、ルール・マナー違反を禁じます）
- 上記に関して、簡単な誓約書にサインをいただける方

講師プロフィール

株式会社
日本売上アップ研究所
代表取締役 中西正人



大手コンサル会社、(株)船井総合研究所でクリーニングチームを創設。10年間に渡りチームリーダーを務める。2011年「もっと確実にクライアントの売上・利益を上げること」を目指して独立創業。現場第一主義を掲げ、200社のクライアントを有する。スタッフ10名。
主な著書に「自分で作る！90日間マーケティング計画」と「超実戦！繁盛看板はこう作る」海外でも翻訳出版され、内外から高い評価を得ている。

開催要項

年会費

年間 340,000 円（税別） / ご参加お一人様

お二人目以降の登録 : 上記の半額（年間 170,000 円）
会員企業様内のスポット参加：40,000 円（税別）

※商圏に関して…行政人口50万人までを、お一人様参加分として受付します。
上回る場合には、二俸分～の確保を、お願いいたします。詳しくはご相談くださいませ。

場所

会員メンバー様の拠点エリア（全国各地）

（申込み締切りの6月以降、スケジュールを調整・発表します）

日程

2019年7月以降、隔月（奇数月の週中）開催

時間

<開始> 10:00～11:00 ごろ

<終了> 17:00 ごろ

FAX お申込用紙 FAX. 06-6228-7127

24時間受付

御社名: _____

TEL: _____

〒 _____
ご住所: _____

FAX: _____

ご参加者名: _____ お役職: _____

E-mail: _____ @ _____

ご参加者名: _____ お役職: _____

商圏エリア: _____

※具体的な市名でご記入くださいませ。