



# GOLUCK物語

業種特化事業誕生



二〇〇三年十二月  
大手法人事業部内に  
光通信史上初となる  
「業種特化型営業部」が  
新規事業としてスタートした

パチンコプリンターソリューション  
完全特化部隊(PPS)である

アミューズメント  
業界に特化し  
新たな営業スタイルを  
追求・開拓していく

そのような理念の下  
約20人程のメンバーが  
集結したのである

津田卓明(当時22歳)

彼もまた  
創業メンバーの  
一員であった

しかし  
当然ながら

つたカード

ゼロからの  
新規事業  
立ち上げは  
壮絶に困難を  
極めたのである





そんな訳で。



因みに 約20人で  
1万件近いデータを  
入力したそうです



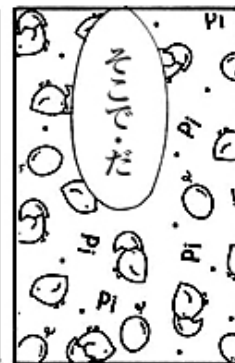


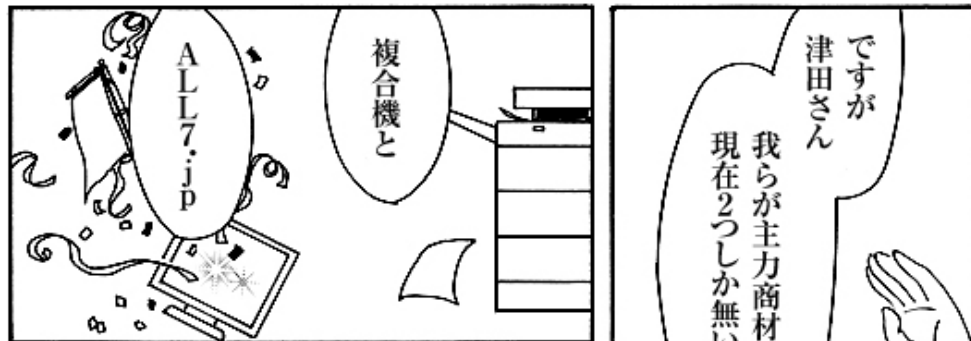
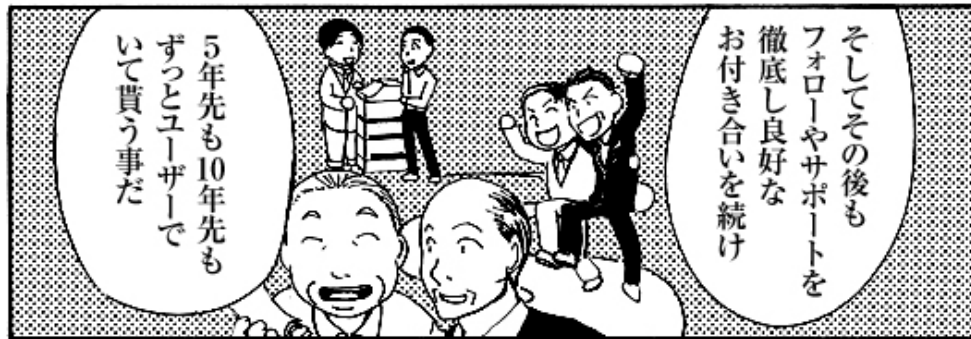


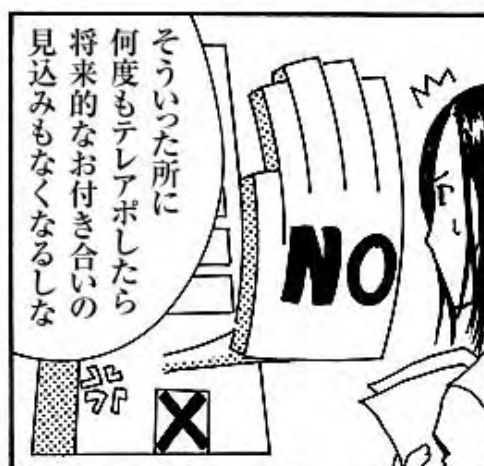














その為にまずは  
ALL7の特長を  
改めて見てみよう



取り敢えず  
複合機は  
おいといて

ALL7で  
考えてみよう

## 説明しよう！

ALL7.jpはパチンコホール様が  
販促物を自店で作成できるよう  
お手伝いするための会員制サイト  
なのであります！



プレート・ポスター・ドル差しなど  
1万5千点を超える素材があり、  
素材をダウンロードし、自店の  
プリンターで出力して頂く事で  
簡単に販促物を作成することが  
できるのであります。



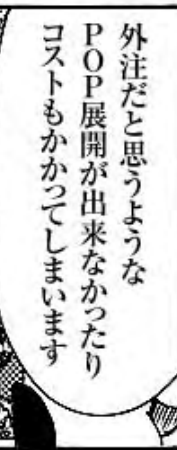
何と言っても  
一番の魅力は  
手作り感！

既製品には無い  
「その店らしさ」を  
アピールできる！

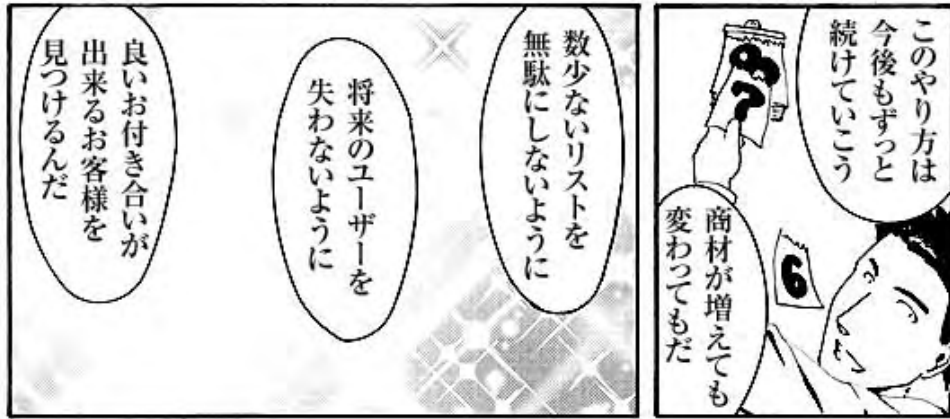


他にも遊技説明や  
攻略情報も  
DL出来ちゃうぞ

ライトユーザーへの  
配慮も大事な  
ポイントだな





















**P/L=損益計算書**

「1年間にその会社がどれだけの  
お金を稼いだか」  
「その稼いだお金のうちの  
どれだけが利益なのか」を  
具体的な数字で示したもの。  
会社の一定期間の成果(利益)を  
示す成績表のようなもの

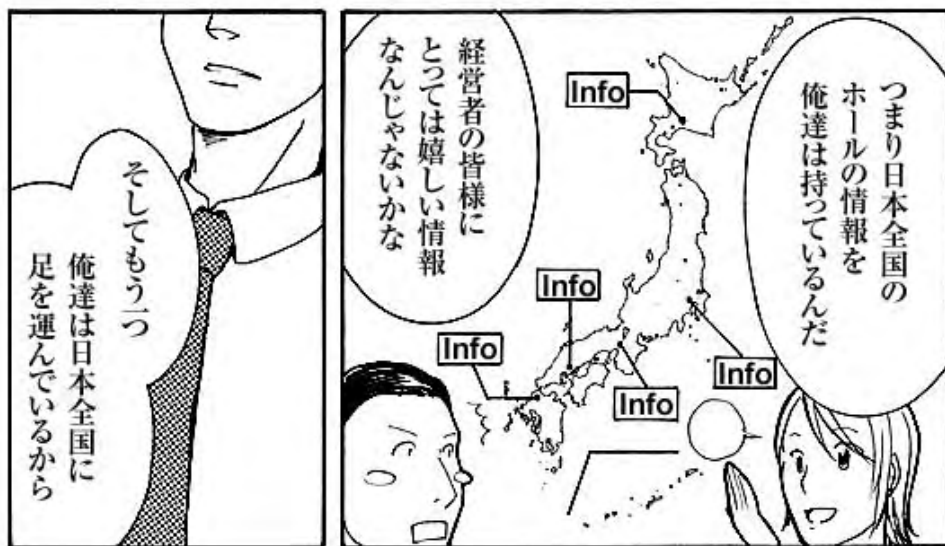
責任者はより  
経営者に近い  
意識を持つべく

エリア単位で  
予算を管理  
してもらいます













事務所に電話が  
かかってくるけども  
出られないんだよな  
いないから

まあ 色々  
あるけど



要するにお客様と  
仲良くなりたいたんだよ  
いつでも携帯を  
鳴らせる関係でありたい

困った事や悩みが  
あればすぐに  
連絡してほしいし  
仕事に関係ない  
世間話なんかも  
できるといいな



お客様と  
良好な関係を  
築いて維持して

5年後も10年後も  
ユーザーでいてもらうのが  
業種特化の目指す  
営業だつて説明したけど



ただの取引関係じゃなく  
お客様の主治医みたいな  
存在になるのが理想だな

勿論 日本全国  
全てのお客様に  
対してのね





そして現在。

