

◆ セミナー満足保証!! ◆

今回のセミナーの内容にご満足いただけなかった場合、ご参加料金を全額ご返金いたします。
※ 参加日より7日以内にご連絡をいただいた方が適用となります。

第37回 五感刺激マーケティング®戦略セミナー < 開催概要 >

- 【1】日時： 2024年 4月 24日 (水) 12:00~17:20 受付 11:30 ~
- 【2】会場： コングレスクエア日本橋 (東京メトロ銀座線・東西線、都営浅草線「日本橋」駅直結) JR線「東京」駅 日本橋口 徒歩5分
〒103-0027 東京都中央区日本橋1-3-13 ☎03-3275-2090

- 【3】参加料金 (税込)： ※前回までと会場が異なりますので、ご注意ください
- 1名様目： 32,800円
- 2名様目： 28,800円
- 3名様以降1名様あたり： 25,800円

WEBからもお申込み受付中です。専用フォームからお申込みください。



- 【4】お申込み方法：下記にご記入の上、FAX送信またはHPからお申込みください。

- 【5】料金のお振込みについて：

申込連絡確認後、1週間以内に下記セミナーお申込み専用口座へお振込みをお願いします。

三井住友銀行 新大阪支店 普通4461903 カ)ゴカコンサルティンググループ

※振込手数料はお客様でご負担願います。

※キャンセル料について：4/11(木)以降は参加料金の50%、4/18(木)以降は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

- 【6】収録CDのお申込み方法： ※セミナーご参加者は特別価格でCDをご購入いただけます。

下記にご記入の上、CD 申込欄にチェックを入れ、【4】と同様にお申込みください。

- 【7】参加対象：飲食業の経営者もしくは役員・管理職の方、飲食店の店長・店長候補、これから飲食店の開業をお考えの方

- 【8】お問い合わせ：TEL: 06-6829-7853 (10時 ~ 17時) 担当：ヒラマツ、ショウジマ

HP20240126

当日どうしても参加頂けない方に	セミナー収録CD (テキスト・画像資料付き)	<input type="checkbox"/> CD セット申し込む	6回聞いて、初めて頭に記憶されます。
		価格:32,800円	参加者特別価格:10,000円
		4/24までに上記専用口座へお振込みをお願いします。お届け予定は5月初旬。ご入金確認後に発送します。	

第37回 五感刺激マーケティング®戦略セミナーお申込み FAX: 06-6889-3570

フリガナ		フリガナ	
貴社名		代表者名	
ご住所	〒 -	連絡担当者	↓お申込確認のため、ご連絡させていただきます↓
TEL		メールアドレス	@
FAX		ご参加者様総人数	名
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
1	2	3	4
メールアドレス @	メールアドレス @	メールアドレス @	メールアドレス @
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
3	4	5	6
メールアドレス @	メールアドレス @	メールアドレス @	メールアドレス @
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
5	6		
メールアドレス @	メールアドレス @		

本申込用紙に記載いただいた個人情報については、(株)五感コンサルティンググループ(TEL: 06-6829-7853)が責任をもって管理し、本セミナーに関する連絡、当社グループの営業活動(セミナーやサービスの宣伝通知)の情報提供のみとし、それ以外の目的では使用いたしません。法令で定める場合のほか、ご本人の同意がなければ第三者に個人情報を提供することはございません。

「大変化」は振り返った時に、はじめてわかる

何故、大手飲食チェーン店はオワコン化したのか？

2024年4月24日(水)開催

— 飲食店のための —

第37回 成長戦略 繁盛事例 五感刺激マーケティング®戦略セミナー

停滞を打破する!既存店実践!

差別化戦略と既存店活性×事例

停滞打破

集客に手を打て!

内なる「やる気!」

生産性と売上アップ

主力を差別化する方法

目の前の効率性に心を奪われて、店の魅力づくりを後回しにした。そのツケが一斉に回り出した!

- 1 視点は「人はコスト」…損益は「人はコスト」視点=コスト削減対策 問題は? <現場> → 「人」はコスト、「商品」はコスト…あと5%削減?10%削減?

顧客メリットは? 店の存在意義は?

- 2 「追随」が安心?・・・他店は「タッチパネル」他店は「セルフレジ」 問題は? <現場> → 「差別化」は手間と時間がかかる…他店と同じがベスト しかし

何故!? 大手飲食チェーン店は

客離れが加速 赤字と大規模撤退

に歯止めがきかないのか? オワコン化したのか?

<p>第1講座</p> <p>(株)骨太経営 代表取締役 高木雅致 Takagi Masakazu</p> <p>【五感刺激マーケティング®コンサルタント】飲食業界において、新しい視点の「五感刺激マーケティング®」を構築。その手法を応用し、繁盛店づくりに数多くの成功事例をもつ。</p>	<p>第2講座</p> <p>(株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義 Kozaki Kazuyoshi</p> <p>累計100社以上、個人店から東証一部上場企業まで企業の業績UPに従事している。既存店の業績UPや新店開発で利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。</p>
<p>第3講座</p> <p>(株)シズル 代表取締役 藤岡千穂子 Fujioka Chihoko</p> <p>飲食業コンサルタント。3つの企業成長の勉強会開催。スタッフのひとことが価値を創る【シン・しごと創造塾】ファンづくり販促担当育成【販促塾】【飲食ダントツ会】</p>	<p>第4講座</p> <p>(株)バリュー 代表取締役 木下尚央之 Kinoshita Naoyuki</p> <p>既存店の活性化、新業態開発、集客方法や利益化に精通している。特にメニューマーケティングを基にした活用法でよみがえった店舗は全国に数多い。</p>

(株)五感コンサルティンググループ お問い合わせ: 06-6829-7853 (ヒラマツ、ショウジマ)

大手飲食店は何故、道を見失ったのか！？ → 「大変化」は振り返った時に、はじめてわかる！

【大手飲食チェーン店のオワコン化】 コロナパンデミックは終了したのに!? 過去最悪の大赤字! 大手飲食チェーン店の客離れが加速 … 業績改善できずに脱「人」化に向かう対策!?



競争戦略は2つしかない!



未来の市場のど真ん中を射貫け! 脱「追従」視点!

成長力! 停滞を打破

集客に 手を打て!

内なる 「やる気!」

時間売上 を伸ばす

「大変化」 主力の 「差別化」

「大変化」で 先行市場を提案

停滞を打破する! 既存店の実践策

第1講座 「本物感」を「1つ」つくれ!

● これからの成長力をつくる差別化戦略の原則

- ① 本物(感)を「1つ」つくれ! 事例と原則
- ② 「興奮」を売れ! 「食感」で包み込む売場演出事例
- ③ 「人の価値化」と「コスト減」を包み込め! → 主カワンオペ化と調理演出特化

講師: 磯骨太経営 五感刺激マーケティングコンサルタント 高木雅致

第2講座 当たる販売促進! 売り上げベースを上げる

● 当たる販売促進

● Googleマップ・Instagram・グルメサイト・ポスティング・地域情報誌などの事例

- ① 立地別! 当たる媒体の選定のコツ
- ② 最も効果を上げる! 各媒体の使い方
- ③ 実証済み! 客数アップ! 当たる販売促進企画の事例

講師: 磯フードボロス 五感刺激マーケティングコンサルタント 湖崎一義

第3講座 持続する「やる気」! を引き出す

● 「熱狂的ファンをつくる」チームづくりの考え方

- ① 「活気ある声」と「ウェルカムマインド」をつくる
- ② 顧客の望むことを明確にする
- ③ 経営者とスタッフの一体化の仕組み

講師: 磯シズル 五感刺激マーケティングコンサルタント 藤岡千穂子

第4講座 生産性を高める3つの売上アップ手法

● 「生産性」を高めるための売上原則

- ① 客単価アップ! ごちそうメニュー戦略
- ② 再来店アップ! リピーターをつくるメニューブック
- ③ 時間帯売上アップ! 店内企画・店内サービス

講師: 磯パリュウ 五感刺激マーケティングコンサルタント 木下尚央之

第5講座 「差別化」見える化! 変化する価値観への対策

● 力相応の「ミニ・リニューアル」の成功原則

- ① 一番商品™は「ポケ化」していないか?
- ② 「食」感あふれる売場! 「店内陳列」事例と店頭での「差別化」訴求
- ③ 第一印象で「差別化」する! ミニ・リニューアルの事例と考え方

講師: 磯骨太経営 五感刺激マーケティングコンサルタント 高木雅致