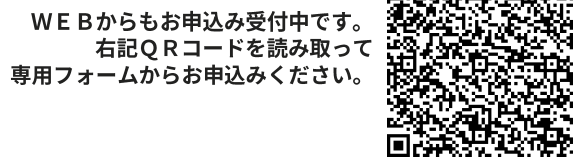


五感刺激マーケティング®修得のための基本マーケティング講座 << 開催概要 >>

【1】日時：メニューマーケティング基本講座 2024年 5月 30日(木) 13：30～15：30 終了
店舗開発の基本講座 2024年 7月 12日(金) 13：30～15：30 終了
五感刺激マーケティング®入門講座 2024年 11月20日(水) 13：30～15：30

【2】会場：オンライン（Zoom配信予定）
※各開催日の2日前までに、ご参加URLとご案内事項をメールでご連絡させていただきます。

【3】参加料金（税込）：
1名様目：13,000円
2名様以降1名様あたり：7,000円



【4】お申込みについて：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 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：各開催日の1週間前より参加料金の50%、開催当日は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】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

【7】お問い合わせ：TEL：06-6829-7853（10時～17時）

五感刺激マーケティング®修得のための基本マーケティング講座 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		〒 ー						連絡担当者	
TEL						FAX			
参 加 者	フリガナ	フリガナ				フリガナ			
	1	2							
	メールアドレス	@				@			
	11月20日(水) (オンライン参加)				11月20日(水) (オンライン参加)				
	フリガナ	フリガナ				フリガナ			
	3	4							
	メールアドレス	@				@			
	11月20日(水) (オンライン参加)				11月20日(水) (オンライン参加)				
	フリガナ	フリガナ				フリガナ			
	5	6							
メールアドレス	@				@				
11月20日(水) (オンライン参加)				11月20日(水) (オンライン参加)					

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ありません。

オンライン開催

五感刺激マーケティング®修得のための
基本マーケティング講座
・集客成果の最大化への差別化技術を学ぶ

メニューマーケティング
基本講座

差別化するための
メニュー戦略 5/30
(木)

第1講座
差別化メニュー品揃え
13：30～14：30
第2講座
一番商品™と差別化
14：40～15：30

店舗開発基本講座

新しい成長市場を
つくるための差別化戦略 7/12
(金)

第1講座
成功店舗開発の事例
13：30～14：30
第2講座
リニューアルのポイント
14：40～15：30

顧客の「心」と「脳」に入り込む

五感刺激マーケティング®
「実践力養成」基礎講座

五感刺激マーケティング®
…基礎講座のポイント 11/20
(水)

社内で「実践マーケティング」を共有化

- ①「マーケティング」とは
実践を重視
- ②平均的優位より
「1点突破」を目指せ！
- ③五感刺激マーケティング®
7つの基本法則と事例

第1講座
1番になる！
13：30～14：30
第2講座
継続的集客力をつける！
14：40～15：30

目の前の効率性に心を奪われていませんか？
店の魅力づくりを後回しにしてきたツケが一斉に起こり始めています！

行き過ぎ効率視点！
目の前の行き過ぎた
効率性に
心を奪われたか？

目先不透明！
大手に追随すれば
怖くないか？

顧客利益の削除！
店の過信が
顧客利益を
つぶしていないか？

実は逆風！
成長の追い風
と思ったが
逆風でないか？

いつも同じ対策！
価値観の変化
成長市場を
見失っていないか？

集客成果を最大化するための基本技術(差別化と自店の強み伸張)を学ぶ

五感刺激マーケティング®修得のための基本マーケティング講座

オンライン開催

メニューマーケティング基本講座

差別化するためのメニュー戦略

5/30(木)

第1講座	第2講座
差別化をつくるメニューづくり	一番商品™と差別化
13:30~14:30	14:40~15:30
① 一番商品™づくりとメニューブックの作りかえ ② 主力商品カテゴリーの価格構成 ③ メニューのフックづくり…興味づける言葉 ④ デジタルメニューに勝つ！ アナログメニューのポイント	① 差別化に見える化するためのメニューブックづくり ② 来店者の楽しさをつくる…価格帯構成 ③ 一番商品™とアンカー商品™のための ・フックづくり・興奮づくり・頻度づくり

店舗開発の基本講座

新しい成長市場をつかむための差別化戦略

7/12(金)

第1講座	第2講座
成功する店舗開発の事例	ミニ・リニューアルのポイント
13:30~14:30	14:40~15:30
① 本物感を「1つ」見える化する ② 主力商品の出数を5倍化する店内ポイント ③ 差別化をつくる店舗ゾーニングポイント ④ デジタル化に勝つアナログ要素の生産性	① 自店の強みをより強めるための 小投資型ミニ・リニューアルのポイントと事例 ② 競店へのポイント ・競店と差別化する ・店に強みの「見える化」の実施 ・第一印象で集客力をつくる

五感刺激マーケティング®の「実践力養成」のための基礎講座

顧客の「心」と「脳」に入り込む

11/20

<参加料金>

1名様目：13,000円(税込)

2名様以降、1名様あたり：7,000円(税込)

五感刺激マーケティング®の基礎修得

(水)

五感刺激マーケティング®
実践力養成のための
基礎講座のポイント

社内で「実践マーケティング」を共有化

- ① 「マーケティング」とは実践を重視
- ② 平均的優位より「1点突破」を目指せ！
- ③ 五感刺激マーケティング® 7つの基本法則と事例

第1講座	第2講座
1番になる！	継続的集客力をつける！
13:30~14:30	14:40~15:30
●五感刺激マーケティング®とは何か？ 成果と基本の仕組み ① 「1番」になれ！ 「1番」の法則と事例 ② 「心」の中に入り込め！ 「心」の法則と事例 ③ 「視覚化」が脳に刷り込む 「ハロー効果」の法則と事例 まとめ 平均的優位より「1点突破」へ	④ 「集客ボケ」を起こしていないか？ 「商品ライン拡張」の法則と事例 ⑤ 売れ筋安め型商品(アンカー商品™)を活用する 「興奮」と「来店頻度法」の包み込み法則と事例 ⑥ カスタマイズ提案が必要 「1対1」感の接客法則と事例 ⑦ 顧客の「興味」を引け！ 「フック」の法則と事例 まとめ 「単品ボケ」が「集客力低下」へ