

2018年 第26回 **前期ゼミ**
飲食業のための骨太流繁盛経営法セミナー

平成30年4月18日(水)
【東京】大手町サンケイプラザ

お客様の

“五感刺激”

手法の実践で

- ・新しい顧客の創造
- ・新しい成長マーケットをわしづかみにする

五感刺激の繁盛原則の実践で 既存店を 圧倒的繁盛店へと変身させる! 五感刺激のビジネスモデル 徹底解剖 成功事例と原理原則



(株)骨太経営
代表取締役
高木雅致



(株)シズル
代表取締役
藤岡千穂子



(株)バリュー
代表取締役
木下尚央之



(株)フードボロス
代表取締役
湖崎一義

売場・商品・サービスの“五感刺激”投入による
成功事例と本年の取り組み課題と対策を提案します。

“五感刺激”マーケティングで
100年繁盛店をつくる

骨太経営
G R O U P

■株式会社 骨太経営

■株式会社 バリュー

■株式会社 シズル

■株式会社 フードボロス

お問い合わせ先 TEL:06-6889-3560 ヒラマツ・オオタ

“五感刺激”という新しいビジネスモデルが優れている4つの理由



1. 本物(感)しか新しい成長マーケットを買けない

「これ、しんどいな」と思っても、やり続けなければなりません。毎月、毎月、売上を心配しなければなりません。本物(感)という時流と原則を持つことで、すべては変わります。新しい成長マーケットや顧客創造を現実手に入れることによって、大きな自信をつかみます。そして、目の前の対策から将来をみつめた骨太な経営が実現できます。



2. 既存商品への“五感刺激”投入で売上は跳ねる

あなたの店の既存商品が、たった1つの簡単な“五感刺激”要素を投入するだけで、商品は優れた高い基準を持つことができます。

既存客を生涯客に変えることができます。しかも、新しい顧客の創造を実現できます。



3. 楽しく！気軽に！ワクワク！という高い基準をつくる

多くの飲食店の最大の課題は“夜”の集客力をつけるということです。「夜＝ディナータイム」のお客様には、強い来店目的を提案しなければならないのです。

他店では、どこにもないような「楽しく！気軽に！ワクワク！」という高い基準を提案できれば、大きな成長をはかれます。



4. 既存店の売場への“五感刺激”で成長マーケットをつかむ

低コストの売場で、非常にシンプルな売場。

こんな店ばかりが今の飲食業の現状ではないでしょうか。

簡易に実践できる店頭や入口周りの五感刺激投入で店は大きな変化をとげていきます。集客力が跳ねるのです。

どうやって成果を最大限に高め大きな収益をあげるのか？
飲食業には3つのビジネスがあります。

1つは商品で差別化を売るビジネス。次の1つは売場の印象を売るビジネス。そして、最後にサービスで満足を売るビジネスです。

その3つをより少ないコストとリスクで
成果を最大限にすることこそが
「五感刺激という新しいビジネスモデルを売る」ことなのです。

“五感刺激”マーケティングで
100年繁盛店をつくる

骨太経営

G R O U P

◎講座紹介 2018年4月18日（水）東京 大手町サンケイプラザ 12時00分～17時20分

● 繁盛原則
五感刺激
新しい
ビジネスモデル
繁盛と原則

本物(感)は“世界を貫く”と
時流にのり成長原則をつかむ

五感刺激マーケティングの原則

第一講座
12:00
～13:20
(株)骨太経営
高木雅致

五感刺激のビジネスモデル投入

事例と繁盛原則の徹底解剖

商品開発事例

<五感刺激の商品開発>

今の商品に五感刺激を付加する方法！

強烈な印象

食感とシズル

1. 頭に印象づける **食感の付加の具体策**
2. 目に印象づける **超特化のシズル付加**
3. くせになる！ **印象特化の味覚提案**
4. **香りの特化**という新しい食味提案

第二講座
13:30
～14:25
(株)シズル
藤岡千穂子

集客商品事例

<五感刺激でディナータイムに集客強化>

楽しく！気軽に！ワクワク！の提案！

目的来店客増

“楽しい”メニューづくり

1. 集客する！とりわけメニューと一組当たり人数増のメニュー提案
2. 集客する！单品メニューとセットメニューの具体策
3. 新しいマーケット！顧客の創造を実現する
新しい商品カテゴリーづくり

第三講座
14:35
～15:30
(株)バリュウ
骨太グループリーダー
木下尚央之

印象売場事例

<五感刺激による鮮度特化型売場づくり>

集客力が劇的に伸びる！

食感あふれる

鮮度特化の売場

1. 低コストで売場リニューアル！集客増増の簡単な具体策
2. **五感刺激売場づくり**を徹底解剖！繁盛市場型スーパーに学ぶ
3. あふれる賑わい！

本物(感)と市場感を店頭につくれ！

第四講座
15:40
～16:35
(株)フードホロス
湖崎一義

● 今年の挑戦課題
「経営者」と
「店長」で
成果を最大化する

「不安」で対策をつくらない
「危機感」で対策をつくろう

大切な事は、まずやってみる事と実行スピード

第五講座
16:50
～17:20
(株)骨太経営
高木雅致

※講座時間など変更になる場合がございます。

2018年4月18日(水) 第26回 飲食業のための骨太流繁盛経営法セミナー 骨太経営グループ 会員様先行 お申込用紙 (収録 CD お申込み)

第26回 飲食業のための骨太流繁盛経営法セミナー 開催概要

- 【1】日時 2018年4月18日(水) 12:00~17:20 受付 11:30~
- 【2】会場 大手町サンケイプラザ(東京) 3F 03-3273-2258
- 【3】参加料金(税込) **大変人気のセミナーです! お早目のお申し込みをお待ちしております!**

■一般価格

1名様 : **21,600円**
2名様以降1名様あたり : **12,960円**

■会員特典価格

・月次支援企業
・コンサルコース会員企業
・骨太繁盛研究会会員企業
・繁盛の原則・繁盛のルール化・パンネットクラブ・携帯メール販促『ダントツ』

1名様 : **無料**
2名様以降1名様あたり : **10,800円**
1名様 : **16,200円**
2名様以降1名様あたり : **10,800円**

【4】お申込みについて: 下記ご記入の上 FAX 送信をお願いします。

【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 4091007 カ) ホネブトケイエイ

※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

4/5(木)以降は参加料金の50%、4/12(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お申込みについて

下記 CD 申込欄にチェックを入れ、FAX をお送りください。

【7】お問い合わせ: TEL: **06-6889-3560**(10時~17時) 担当: ヒラマツ,オオタ

当日どうしても
ご参加
頂けない方に



セミナー収録CD
(テキスト・画像資料付き)

CD **セット申し込み**

6回聞いて、初めて頭に記憶されます。

一般価格 **16,200円(税込)** 会員価格 **8,640円(税込)**

4/18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月中旬頃。ご入金確認後に発送します。

**骨太グループ
無料メルマガ**

●月2~4回配信

“五感刺激”マーケティング活用ノウハウが無料で読める!

『繁盛のヒントと事例』はこちらよりご登録ください。

<https://55auto.biz/honebuto-group/touroku/entryform3.htm>



第26回 飲食業骨太流繁盛経営法セミナーお申込み FAX: **06-6889-3570**

フリガナ		フリガナ				
御社名		代表者名				
ご住所		連絡担当者				
TEL		FAX				
	店舗数					
参加者	フリガナ	役職	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	1		2		3	
	フリガナ	役職	フリガナ	役職	フリガナ	役職
	4		5		6	
フリガナ	役職	フリガナ	役職	フリガナ	役職	
7		8		9		