2019年4月17日（水）第28回 五感刺激マーケティング™セミナー
五感コンサルティンググループ　お申込用紙（収録CDお申込み）

第２８回 五感刺激マーケティング™セミナー　開催概要

【１】日時 2019 年 4月 17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！

■会員特典価格

・月次支援企業 ・コンサルコース会員企業 ・繁盛研会員企業	１名様　：　無料 ２名様以降１名様あたり：18,800円
・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名様あたり　：　18,800円

■一般価格

１名様　：　29,800円

２名様以降１名様あたり：19,800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４４６１９０３　ｶ)ｺﾞｶﾝｺﾝｻﾙﾃｨﾝｸﾞｸﾞﾙｰﾌﾟ

※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
4/4（木）以降は参加料金の 50%、4/11（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：06-6829-7853（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＿＿セット申し込む　6回聞いて、初めて頭に記憶されます。

会員価格　18,800円（税込）　一般価格　29,800円（税込）

4/17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月下旬頃。ご入金確認後に発送します。

第２８回　五感刺激マーケティング™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	

◆本セミナーを受講されるきっかけをお教えください　※該当する項目に☑チェックを入れてください。

□成功事例を知りたい　□五感刺激マーケティングを学びたい　□既存店の活性化をしたい

□知人からのご紹介　□その他 ※理由をお聞かせください（　　）

HP300212

2019年　第28回　**前期ゼミ**

五感刺激マーケティング™セミナー
～成功事例と繁盛経営法～

【日時】2019年4月17日（水）12：00～17：20　【場所】大手町サンケイプラザ（東京）

五感刺激 マーケティング™は「成長市場」をわしづかみにする
「思い込み」や「今までの常識」を捨て
顧客の 心の中 に深く入り込むための
新しい「勝利の方程式」で逆転経営に挑戦しよう！

今回のテーマ

弱小であっても、資金が無くても
たとえ、人材に恵まれなくても
必ず勝てる

逆転の「勝利の方程式」
なぜ、あの飲食店は繁盛し、急成長をしたのか？

- だまされない！ 時流をつかむ
- 逆境に勝つ！ 新しい1番商品
- 価値提案が見える！ 甦る既存店
- 成長市場をつかむ！「勝利の方程式」10の繁盛事例とコツ

㈱五感コンサルティンググループ

「青いりんご」・・・未完成であれ（成長、挑戦を続けます）
「青 い 星」・・・成長市場（新しい成長市場をわしづかみにします）

㈱ 骨太経営
代表取締役
高木雅致

㈱ シズル
代表取締役
藤岡千穂子

㈱ バリュー
代表取締役
木下尚央之

㈱フードボロス
代表取締役
湖﨑一義

五感刺激 マーケティング™は「成長市場」をわしづかみにする

お問い合せ先　TEL:06-6829-7853　ヒラマツ・オオタ

五感刺激マーケティング™は「成長市場」をわしづかみにする

売上の成否は「市場」をどう捉えるかによって決まる！
そして、勝敗を左右するのは

顧客の心

であるということをしっかりと心得なければならない。
だからこそ、「生き残り」でなく「新たな成長」をとげる

差別化のマーケティング

は部下に任せることができない。
経営者から第一線のスタッフまでが全力をあげて取り組まなければならない。
そして、経営トップでそのリーダーとなり全責任をもたなければならない。

①1番商品づくり

②実演型売場づくり

③鮮度特化メニューづくり

④「人が差別化」づくり

⑤売場の市場感づくり

⑥第1印象特化の店頭づくり

＜市場は供給過剰です＞

どんなに強くて大きな巨人であったとしても必ずどこかに致命的な弱点をもっています。

弱小であっても
資金が無くても
人材に恵まれなくても

必ず勝てるための

「勝利の方程式」

が存在します。
そのためには、

既存の常識に挑戦し
既存とは「視点を変える」

ことが必要になります。

時間・講師	第一講座 12:00～13:20	10分休憩 第二講座 13:30～14:25	10分休憩 第三講座 14:35～15:30	10分休憩 第四講座 15:40～16:35	休憩無し 第五講座 16:35～17:20
	㈱五感コンサルティンググループ 株式会社 骨太経営 代表取締役 高木 雅致	㈱五感コンサルティンググループ 株式会社 シズル 代表取締役 藤岡 千穂子	㈱五感コンサルティンググループ（グループリーダー） 株式会社 バリュー 代表取締役 木下 尚央之	㈱五感コンサルティンググループ 株式会社 フードボロス 代表取締役 湖﨑 一義	㈱五感コンサルティンググループ 株式会社 骨太経営 代表取締役 高木 雅致
講座内容	「品質重視」と「顧客志向」は差別化の決め手にならない 「1番」だけが顧客の「心」に響く！ 1 小さな変化が大きな結果を生む ①自店の「ポジショニング戦略」 ②独自の「特性」のつくり方 ③複雑でなく「単純」にすること ④「数字」は戦略にならない 2 時流をつかむ ①市場感(観) ②品揃えのバリエーション ③顧客の「心」の法則 ④取り分け料理の視点 ⑤“食べる”を目的化	スライドと動画による「勝利の方程式」 新しい1番商品で「逆境」に勝つ！ 集客できる商品！差別化する商品！ 新しい一番商品を作る！ 弱者でも1番手になれる 「小」でも「大」に勝てる 商品差別化提案 1 集客倍増！ ●1番商品事例ー10の切り口 2 主力商品カテゴリーで独自の「店の顔」をつくる ①居酒屋から「魚屋」の視点 ②パスタ・ピザ・イタリアンから「海鮮屋」の視点 ③ステーキ屋から「肉屋」の視点 ④単品小皿から「取り分け大皿」の視点 ⑤普通の料理から「強烈シズル」と「幸せシズル」の視点	甦る既存店 おいしさ感 わくわく感 市場感 技術感 甦る既存店！ 新しい成長市場をつかむ 見える「価値提案」で 繁盛店づくり提案 1 売場で売上アップする5つの提案 ①金をかけない！ ②すぐ実践できる！ ③すぐ成果が出る！ 2 少しの投資でよみがえる集客力 ①ミニ・リニューアルはこうすれば儲かる ②顧客に「興奮」を与える売場提案 ③「見える価値づくり」の成功事例	繁盛店「１０の成功事例」 自店に独自の商品カテゴリーをつくる！ 新しい成長市場をわしづかみにする 成功店・繁盛店を徹底分析！ 「勝利の方程式」 10の繁盛事例 1 繁盛店売場は「ここ」が違う ①「専門」に特化した売場事例 ②「強み」に特化した売場事例 2 繁盛店の商品の「強み」とは？ ①自社の強みを見直す ②強みに「焦点」を絞る 3 差別化の事例 ①普通の飲食店とは違うやり方 ②繁盛店の集客できる「差別化」	今がチャンス「今」に全力を！ 「品質重視」と「顧客志向」は差別化の決め手にならない。 「1番」だけが顧客の心に響く！ すべてが一気に変化する ＝劇的な事例＝ 小さな変化が大きな結果を生む 1 「人」が主役となる新しい時流 2 スタッフの各自が取り組む！ 「力量発揮型オペレーション」 3 「単純化」と「省力化」は「人」のやりがいを奪う 4 脱・低価格化 ・「高付加価値」提案がなくなると店は潰れる！ 5 「人」が差別化の決め手となる時代がきた！ ・「あなた(顧客)」だけに「私」の提案・・・マスカスタマイズ

※講座時間など変更になる場合がございます。