

2019年の今、五感刺激マーケティング®で昨対売上2桁成長達成
 伸び続ける居酒屋の秘密公開セミナー お申し込み用紙(収録CDお申込み)

<< 開催概要 >>

【1】日時 2019年 11月 26日 (火) 13:00~17:00 受付 12:30 ~
 【2】会場 A P 東京八重洲通り (東京) 13階Bルーム 03-6228-8109

【3】参加料金 (税込)

■一般価格 1名様: 29,700円
 ■会員価格 1名様: 20,790円

・月次支援企業
 ・コンサルコース会員企業
 ・繁盛研会員企業
 ※上記以外の商品をご契約のお客様は一般価格となります。

【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 カゴカン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

11/20(水)以降は50%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: オオタ、ヒラマツ

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。
 一般価格: 29,700円(税込) 会員価格: 20,790円(税込)
 11/26までに上記専用口座へお振込みをお願いします。2020年1月中旬頃お届け予定。ご入金確認後に発送します。

昨対売上2桁成長達成伸び続ける居酒屋の秘密公開セミナーお申込み 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	フリガナ	フリガナ
	1	2	3
	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	4	5	6
	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	7	8	9
	フリガナ	フリガナ	フリガナ

セミナー当日、無料経営相談を希望する (現状の課題をスペースにご記入ください)
 セミナー後日、無料経営相談を希望する (希望日 月 日頃)

◆本セミナーを受講されるきっかけをお教えてください ※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 ()

これを聞けば
 居酒屋の既存店
 活性化手法が
 明らかになる

2019年の今、五感刺激マーケティング®で
昨対売上2桁成長 達成
 伸び続ける居酒屋の秘密 公開
 セミナー
 2019年 11月 26日 (火) 13:00~17:00 A P 東京八重洲通り (東京) 13階Bルーム



成功事例 2
 オープン以来、6年連続、業績アップ中!
 30坪で月商2000万円突破した都内の大繁盛寿司居酒屋がやっている鮮度特化マーケティング。



成功事例 3
 70坪で月商1800~2000万円。伸び続ける焼鳥居酒屋の五感刺激マーケティング®とは?!



成功事例 4
 2000円居酒屋でも27坪、月商680万円。「おいしさに直結する営業」が成長力の鍵。



成功事例 1
 駅前、郊外ロードサイドの全8店舗で伸び続けている! 2019年の今、五感刺激マーケティング®で昨対売上2桁成長を達成した居酒屋の秘密。

成功事例 5
 郊外ロードサイドで月商1650万円。7年連続伸び続けている海鮮居酒屋がやっていること。



D091719

2019年の今
最も伸びている居酒屋の
業績アップノウハウを
一挙公開!

これだけやれば成長軌道に乗る!

五感刺激マーケティング®で昨対2桁成長できる!

こんな経営者様・
経営幹部の皆様にお
すすめのセミナーです!

- ✓ 既存店が苦戦しており、業績アップの方向性を模索している方
- ✓ こんな時代でも伸び続けている居酒屋の成功事例を知りたい方
- ✓ 五感刺激マーケティング®のやり方をもっと深く知りたい方
- ✓ 地域一番店を目指しており、さらに高いレベルの居酒屋を目指したい方

成功事例1 駅前・郊外ロードサイドで全8店舗。2019年の今、五感刺激マーケティング®で昨対売上2桁成長達成の居酒屋。



ポイント1 鮮度特化メニュー&おいしさ説明で鮮度感の訴求。

ポイント2 トロ箱販売の実施でさらなる鮮度感を強化。

ポイント3 アーリータイム飲み放題の定型販促。集客力の押し上げ。

成功事例2 オープン以来、6年連続業績アップ中! 30坪、月商2000万円超えの寿司居酒屋。



ポイント 毎日替わる日替りメニュー。鮮度特化&コーディネート提案で他店と差別化。

成功事例3 70坪で月商1800~2000万円。伸び続ける焼鳥居酒屋。



ポイント 新しい主力カテゴリーで更なる成長へ。焼鳥店でも鮮度感のあるメニューブックとは?

成功事例4 2000円居酒屋でも五感刺激マーケティング®がポイント。27坪680万円の居酒屋。



ポイント 店頭で炭火の調理実演。2000円でも、「おいしさに直結する営業」で繁盛店へ。

成功事例5 郊外ロードサイドで月商1650万円。7年連続伸び続ける海鮮居酒屋。



ポイント ごちそうメニュー&おいしさ説明の徹底で客単価アップを実現。そのやり方とは?

	第一講座 13:00~14:20	第二講座 14:30~15:50	第三講座 16:00~17:00	終了後
講座内容	2019年の今、伸びている居酒屋と苦戦している居酒屋の決定的な違いはコレだ!! 多くの大手居酒屋チェーンが陥っている罠とは!?	これだけやれば、伸び続ける居酒屋に変わる! 五感刺激マーケティング®の具体的手法一挙公開!	たった90日で生まれ変わる! 最短コースで売上を伸ばす手順はコレだ!!	無料個別経営相談

これだけやれば、たった90日で伸び続ける居酒屋に変わる!
五感刺激マーケティング®の具体的手法を一挙公開

1. 鮮度特化メニュー



今は鮮度の時代。鮮度感を強く感じさせるメニューをつくれ!

2. 店内に小さな市場



店内に小さな市場を作って鮮度感を訴求せよ!

3. 新しい一番商品 主力カテゴリー



新しい一番商品や主力カテゴリーが業績アップのきっかけになる。

日本全国で成功事例を出し続ける**五感刺激マーケティング®**はコレだ!!

4. 接客でおいしさ説明



ファーストオーダー前に自店のおすすめメニューを提案せよ。差別化商品の出数が伸びる。

5. 定型販促




毎月、同じ曜日や同じ日に決まった販促をすることで集客力が増す。

6. 変化性



いつも同じでは飽きられる。旬のメニューや新商品で常に変化をつくれ。

《講師紹介》



株式会社フードボロス 代表取締役 **湖崎一義**


飲食店のマーケティング専門コンサルタント。コンサルタントとしては15年以上の経歴を持ち、顧問契約件数は累計100社以上、全国の企業の業績UPに従事している。

既存店の業績UPはもちろん新店開発でも営業利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。

著書: お客様の五感を刺激する! 飲食店の繁盛アイデア77

無料メルマガ やっています。
『繁盛のヒントと事例』

クライアント先の成功事例や繁盛店のポイントなどを配信しております。



※講座時間など変更になる場合がございます。