

【1】日時

- 1日目 2021年7月8日(木) 13:00~17:00 受付 12:30~
- 2日目 2021年7月9日(金) 13:00~17:00

※2日間のコースとなりますが、ご都合が合わない場合、どちらか1日のみの受講も可能です。

【2】会場 AP 東京八重洲 (東京駅から徒歩6分) 7階 Sルーム 03-6228-8109

【3】参加料金 (税込)

- 2日間コース お1人様 / 98,000円 お2人目以降 / 68,000円
- 1日間コース お1人様 / 58,000円 お2人目以降 / 38,000円

※1日間コースにおけるお2人目以降料金の適用は同一日ご参加の場合に限ります。

【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】料金のお支払について

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

2021年6/25(金)以降は参加料金の50%、7/2(金)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】お問い合わせ：TEL：06-6829-7853(10時~17時) 担当：ショウジマ

五感コンサルティンググループ  
無料メルマガ

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4回 五感塾 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			
<small>※お申込確認のため、ご連絡させていただきます。</small>					
TEL	-	FAX	-		
		店舗数			
参加者	フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○		
	1		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ		
	フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○		
	2		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ		
フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○	フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○
3		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ	4		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ
フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○	フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○
4		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ	5		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ
フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○	フリガナ	役職	参加コース ※いずれかに○
5		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ	6		2日間コース・ 8日のみ・9日のみ

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。

戦略思考を変えよ！

五感刺激マーケティング®の原則修得と  
新しいビジネスモデルづくりのためのマーケティングスクール

市場の変化は「古くなつかしいものが新しい価値をともなって」復活する

経営者  
営業幹部  
対象

第4回

五感塾

五感刺激マーケティング®の原則修得と  
新しいビジネスモデルづくりのためのマーケティングスクール

- 参加料金●
- (2日間コース)
- お1人様 98,000円
- 2人目以降 68,000円/人
- (1日間コース)
- お1人様 58,000円
- 2人目以降 38,000円/人 ※

2日間  
2021年7月8日(木)  
2021年7月9日(金)

視覚を制するものはビジネスを制する

五感刺激  
マーケティング®

主催：(株)五感コンサルティンググループ お問い合わせ先 ☎：06-6829-7853 (担当：ショウジマ)

価値観の激変！今までの「戦略思考」では成長市場はつかめない！

株式会社 骨太経営  
高木雅致 たかぎ まさかず

# まず、自社の「戦略思考」を変えよ！

新しい市場の成長型ビジネスモデルは  
今の企業動向の中に答えはないのです。

新しい戦略思考による新しいビジネスモデルをつくることこそ

「追随戦略」から脱却し、「競争優位となる唯一の戦略」なのです。

市場には「大反転」という大きなリバウンド現象があります。

新しい戦略思考は「進化した原点回帰」という新しい軸が必要なのです。

## 新成長市場の新しいビジネスモデルをつくれ！

新しいビジネスモデル  
||  
矛盾の包み込み

### 「進化した」

#### ・高い収益力

- ①調理カテゴリーの絞り込み  
・・・メイン調理で50%以上売上
- ②運営コストの低下  
・・・営業時間当たり売上高
- ③販売方法への新しいアイデア  
・・・新しい「少人数チーム運営」
- ④脱・定型サービス  
・・・強い販売力
- 5 対面強化+セルフ化
- 6 名物+食べ放題
- ⑦1目(ひとめ)管理  
・・・100坪⇒60~40坪
- ⑧在庫高指標  
・・・粗利率×在庫回転率
- ⑨進化・・・少数化と「マルチタスク」



### 「原点回帰」

#### ・懐かしいものへの回帰...高い集客力

- ①本物(感)と技術  
・・・「クラフト」化店舗
- ②旬性と月替わり  
・・・「素材」シズル特化
- ③実演力と強烈性  
・・・主力調理の差別化
- ④人間力とチーム力  
・・・「共感」の提案
- ⑤商品売るな！  
・・・(1)シズルを売れ  
(2)「体験」を売れ  
(3)「独自」を売れ  
(4)〇〇「っぼさ」を売れ
- ⑥マーケティング主導マネジメント  
・・・「価値」競争が始まる
- ⑦フィードバック型(力量発揮)オペレーション  
・・・「自主」と共感
- ⑧右脳型会議  
・・・「視覚」の共有化
- ⑨原点回帰  
・・・火、湯気、調理器、まな板、なべ  
実演、仕込み、音、デフォルメ

●「収益力」の進化

●視覚を制するものはビジネスを制する

「今まで」の飲食市場は

### 効率追求

#### ●企業主導型市場

- ①「QSC」の視点
- ②単純化
- ③価格競争
- ④省「人」化

しかし、  
顧客の価値観は激変し

「顧客の満喫化」

へと

「市場はリバウンド」

するのです

「今から」の飲食市場は

### 「満喫化」へのリバウンド

#### ●顧客主導型市場

- ①「商品価値」の見える化
- ②顧客への「共感」提案
- ③価値競争
- ④「人」が差別化

## 「戦略思考」を変えよ！

第4回

# 五感塾

五感刺激マーケティングの原則修得と  
新しいビジネスモデルづくりのためのマーケティングスクール

<1日目>

業績を伸ばすための五感刺激マーケティング®  
●5つの売上原則と成功事例、実践のコツ

視覚を制するものはビジネスを制する  
●既存店を「成長店」に変化

商品の「価値提案」の見える化が  
「差別化」の核となる  
それを実践するための5つの  
五感刺激マーケティング®の成功法を修得する

- ①「視覚」の原則
- ②「カテゴリー独自」の原則
- ③「ハイ・タッチ」の原則
- ④「素材」シズルの原則
- ⑤「主力調理」集中の原則

・マーケティング原則と実践するため  
重要ポイントを「成功事例」で学ぶ

<2日目>

新しい成長市場をつかむための  
●新しいビジネスモデルの研究

「進化した原点回帰」の  
ビジネスモデル

飲食市場の価値観は激変する！  
新しいビジネスモデルづくり  
のための2つの視点

- 本物(感)が差別化の核
- ①「賑わい性」特化の視点
  - ②「職人(感)」特化の視点



具現化

五感刺激マーケティング®による

「差別化」と「生産性」と「事例研究」

によって  
成長市場をわしづかみにする  
「新しいビジネスモデル」を  
具体的につかむ