

◆ **セミナー満足保証!!** ◆
 今回のセミナーの内容にご満足いただけなかった場合、ご参加料金を全額ご返金いたします。
 ※ 参加日より7日以内にご連絡をいただいた方が適応となります。

第33回 五感刺激マーケティング®戦略セミナー << 開催概要 >>

- 【1】日時： 2022年 4月 20日 (水) 12:00~17:20 受付 11:30 ~
- 【2】会場： 大手町サンケイプラザ (東京駅 丸の内北口より徒歩7分) 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 1名様 : **無料**
- ・コンサルコース会員企業 2名様以降1名様あたり : **21,800円**
- ・経営戦略クラブ会員企業
- ・集客大学 ・繁盛の原則 1名様あたり : **21,800円**
- ・繁盛のルール化
- ・パンネットクラブ
- ・メール販促『ダントツ』

■ 一般価格

- 1名様 : **32,800円**
- 2名様以降1名様あたり : **22,800円**

WEBからもお申込み受付中です。
 専用フォームからお申込みください。



- 【4】お申し込みについて：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クグループ

※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：4/7(木)以降は参加料金の50%、4/14(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お申し込みについて： **※セミナーご参加者は特別価格でご購入いただけます。**

下記にご記入の上、CD 申込欄にチェックを入れ、【4】と同様にお申込みください。

- 【7】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

- 【8】お問い合わせ：TEL: **06-6829-7853** (10時~17時) 担当：ヒラマツ,オオタ

【新型コロナウイルス感染予防対策について】

安心してご参加頂けるように、開催時点の状況に応じた感染予防対策を実施します。皆様のご参加をお待ちしております。

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。 (全て税込)

会員価格: 21,800円 一般価格: 32,800円 参加者特別価格: 10,000円

4/20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月上旬頃。ご入金確認後に発送します。

第33回 五感刺激マーケティング®戦略セミナーお申込み 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	
	メール アドレス	@	メール アドレス	@
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3		4	
	メール アドレス	@	メール アドレス	@
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	
5		6		
メール アドレス	@	メール アドレス	@	

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) 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。

2022年 前期ゼミ

飲食業のための売上アップ戦略と事例公開

五感刺激マーケティング®は、自店に「独自の強み」を構築し、あなたのビジネスを加速させる「力」となる

第33回 **五感刺激マーケティング®戦略セミナー**

【日時】2022年4月20日(水)12:00~17:20 【場所】大手町サンケイプラザ(東京)

「自動化」・「低価格」の競争にどうやって対抗するのか!?

自店の「**強み**」を探し

「**独自の競争戦略**」を構築する!

変化とは?

●世間の常識では...

●しかし、現実には...

「強み」が顧客の心に入り込めば **一夜の激変** が起こる

人とは違う「**独自の強み**」を探す

「**独自の強み**」は「**独自の強み**」を探す

ただ追随する多くの飲食店より「**圧倒的優位**」に立てる競争戦略です。

独自の競争戦略とは?

- ① 他社の「**追随**」をやめよ!
- ② マス・マーケット型から「**ニッチ戦略**」で一番になる!
- ③ 顧客の心に「**ただ一言の強み**」を植え付けよ!

(株)五感コンサルティンググループ 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

- (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

五感刺激マーケティング®は、自店に「独自の強み」を構築し、あなたのビジネスを加速させる「力」となる

「自動化」・「低価格」の競合にどうやって対抗するのか！？

変化とは？

●世間の常識では…

●しかし、現実には…

「強み」が顧客の心に入り込めば
一夜の激変が起こる

自店の強みを探し「独自の競争戦略」を構築せよ！

市場は「不安定」！
不安定市場が始まっている！

独自の競争戦略…「4つの構築」

- ☐人と違う「強み」を探す！
- ☑合理化と低価格の圧力に勝つ！
- ☑他社の追随をやめ、「ニッチ市場」を開始せよ！
- ☑「強み」を共有しない多角化は失敗する

独自の競争戦略とは？

- ①他社の「追随」をやめよ！
- ②マス・マーケット型から「ニッチ戦略」で一番になる！
- ③顧客の心に「ただ一言の強み」を植え付けよ！

独自の競争戦略を構築するための4つのマーケティング策と事例

顧客の視覚を制する

→自店の「価値の見える化」視覚化マーケティング

売場づくり 「自主来店」を特化

無意識に人を惹きつける

→「つい買ってしまった！」フックマーケティング

販売促進 顧客が興味をもつ「フック」をつくる

独自性のない品揃えは利益を生まない

→差別化をつくる「メニューマーケティング」

メニュー分析 「弱み」を「強み」へ変える

人が価値を生産する

→独自の強みを構築！「1 to 1」マーケティング (ワントゥワン)

サービス 「1対1」対応で差別化する

五感刺激マーケティング®は、自店に「独自の強み」を構築し、あなたのビジネスを加速させる「力」となる

【日時】 2022年4月20日(水)12:00~17:20

受付 11:30~

【場所】 大手町サンケイプラザ(東京)

東京駅 丸の内北口より 徒歩7分

自店の「強み」を増し、「独自の競争戦略を構築する!!

「自動化」・「低価格」の競合にどうやって対抗するのか!?

<p>第一講座 12:00~13:20</p>	<p>独自競争戦略</p>	<p>自店の強みを「独自の競争戦略」を構築する</p> <p>「独自の強みを探し出し」</p> <p>競争戦略</p> <p>「不安定市場」にだまされない</p>	<p>・「自動化」「低価格化」という市場動向は本当の流れなのか?</p> <p>・自分の成果を最大化するためには「ブレイクスルー」を生み出す必要がある。</p>	<p>●不安定市場に騙されない・・・4つの競争戦略</p> <p>① 人と違う「強み」を探す! ・「ただ一言」を顧客の心に植え付ける...USPマーケティング</p> <p>② 他社の追随をやめ、「ニッチ戦略」を開拓せよ! ・新しい成長市場をわしづかみにする...ニッチマーケティング</p> <p>③ 合理化と低価格化の圧力に勝つ! ・商品「価値の見える化」に焦点を合わせる...視覚化マーケティング</p> <p>④ 強みを共有しない多角化は失敗する ・「強み」の共通した新業態開拓...成長マーケティング</p>	<p> 株式会社 五感コンサルティンググループ 高木 雅致 (株)骨太経営 代表取締役</p>
<p>第二講座 13:30~14:20</p>	<p>独自に競争戦略を構築するための4つのマーケティング策と事例</p>	<p>「顧客の視覚」を制する</p> <p>売場づくり</p> <p>目的来店に特化する!</p>	<p>・「宅配型」や「テイクアウト型」の時間節約と低価格の圧力に顧客をうばわれない!</p> <p>・「目的来店」に特化する</p>	<p>●目的来店に特化する・・・売場づくり</p> <p>① 賑わいを売れ! → 売場の「空間圧縮」で賑わい感を特化する</p> <p>② 「鮮度」を売れ! → 「履歴ボード」と「鮮度ボード」鮮度感の実感を特化する</p> <p>③ 「主力」を売れ! → 壁面型POPで「一番商品」を売れ! 「主力商品」を売れ!</p> <p>④ 「独自の売り」を見える化せよ! → 「情緒特化型売場」で「独自の売り」を具体化せよ!</p>	<p> 株式会社 五感コンサルティンググループ 木下 尚央之 (株)バリュー 代表取締役</p>
<p>第三講座 14:30~15:20</p>	<p>独自に競争戦略を構築するための4つのマーケティング策と事例</p>	<p>「無意識」に人を惹きつける</p> <p>販売促進</p> <p>集客力のための「フック」づくり</p>	<p>・顧客の心をつかむ「フック」を具体化した販売促進!</p> <p>・強烈な来店動機付けをする「SNS戦略」と「メール販促」事例</p>	<p>●集客力のための「フック」づくり・・・販売促進</p> <p>① 顧客は「提案パワー」に弱い! → 顧客の興味を引く「フック」の具体的な販売促進とは?</p> <p>② 「ピーク売上」を伸ばせ! 「準ピーク日」をつくれ! → 強い「フック」となる目玉と情報の一押し情報</p> <p>③ 自店の「強み」を売れ! → 他店との違いを提案する</p> <p>④ 「変化」を売れ! → 「本日」「週」「月」の</p>	<p> 株式会社 五感コンサルティンググループ 藤岡 千穂子 (株)シズル 代表取締役</p>
<p>第四講座 15:30~16:20</p>	<p>独自に競争戦略を構築するための4つのマーケティング策と事例</p>	<p>「独自性のない品揃え」は利益を生まない!</p> <p>メニュー分析</p> <p>自店の現状を知る「弱み」を「強み」へ変える</p>	<p>・一番になるための「メニュー分析事例」</p> <p>・より集客するための「メニュー再構築」 → 集客V字回復のためのメニュー戦略</p>	<p>●「弱み」を「強み」へ変える・・・メニュー分析</p> <p>① 「7:3:1」の選択方法で「売れるメニュー」をつくる → 顧客の「再来店強化」を再構築</p> <p>② 「予算帯品揃え」で顔をつくれ → 「品揃えバリエーション」で選択魅力の倍増</p> <p>③ 数字分析はこれをやりなさい! → 「主力商品カテゴリー」の売上構成比と「一番商品」の顧客数当たり構成比</p> <p>④ 生産性を2倍化する! → 品揃えリニューアルによる「生産性」と「差別化」の一体化</p>	<p> 株式会社 五感コンサルティンググループ グループリーダー 湖崎 一義 (株)フードボロス 代表取締役</p>
<p>第五講座 16:30~17:20</p>	<p>独自に競争戦略を構築するための4つのマーケティング策と事例</p>	<p>「強み」を探そう 他社と違う</p> <p>サービス</p> <p>「人」が「新しい価値」を生産する</p>	<p>・「人不足」と「低価格化」の波は合理化をどんどん進める</p> <p>・合理化による「生産性」から「人」が価値提案をすることで「高生産性」を生む仕組み</p>	<p>●「人」が価値を生産する・・・サービス</p> <p>① 人が「生産性」を生む → 「自動化」の流れの中こそ、「人」で価値をつくる</p> <p>② 常に「常連客」対応 → 「機械」の対応では不可能な「顔対顔」の提案</p> <p>③ フィードバック型サービスの導入 → 「カスタマイズ提案」と「同調サービス」で顧客に提案する</p> <p>④ 「1to1」マーケティングは独自の強みになる → サービスを「見える化」する</p>	<p> 株式会社 五感コンサルティンググループ 高木 雅致 (株)骨太経営 代表取締役</p>