

◆ **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用となります。

第36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： 2023年 10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！**
 1名様目： 32,800円
 2名様目： 28,800円
 3名様以降1名様あたり： 25,800円
- 【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：10/5(木)以降は参加料金の50%、10/12(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お申し込みについて： **※セミナーご参加者は特別価格でCDを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,ショウジマ

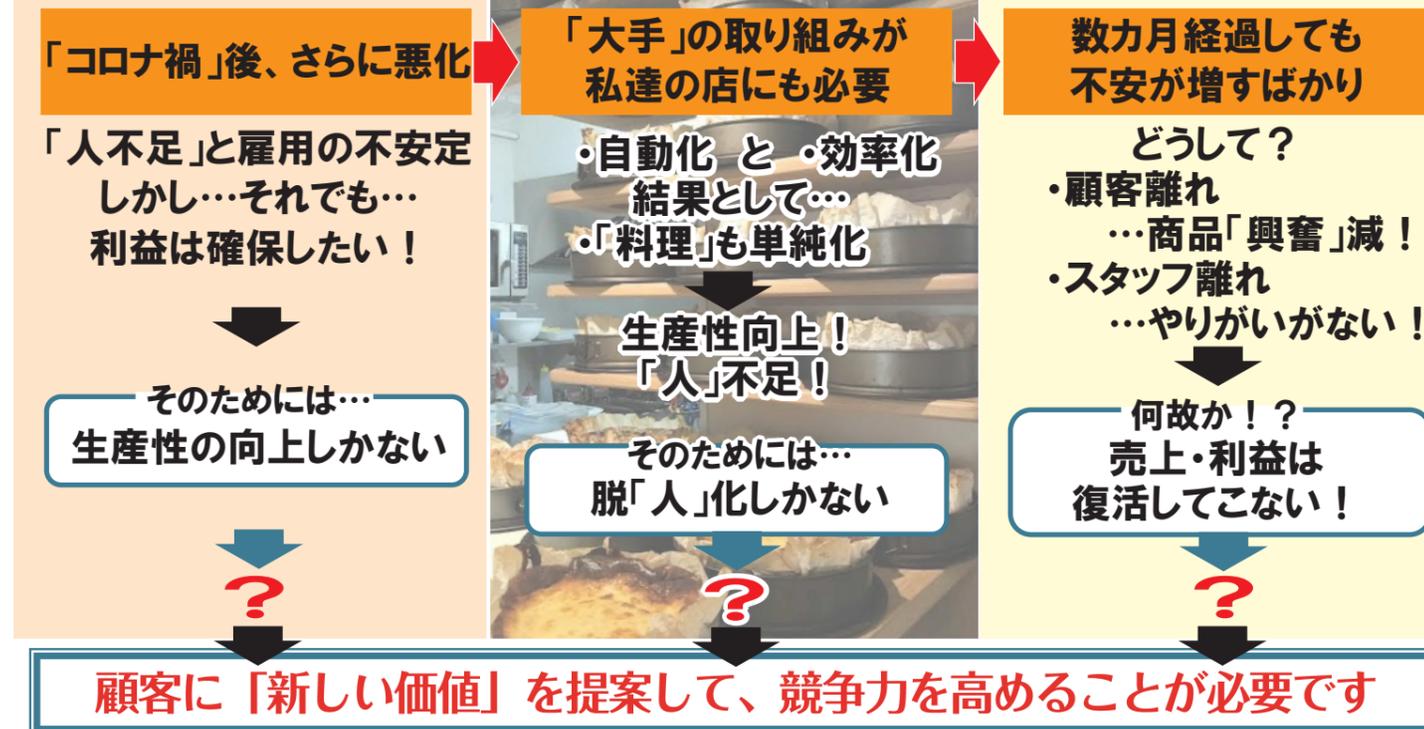


WEBからもお申込み受付中です。
 専用フォームからお申込みください。

SSI 230823

2022年10月に開催した第34回 飲食業のための五感刺激マーケティング®セミナー (成長戦略、繁盛事例) では

「コロナ禍」後、飲食市場は「以前のよう」元に戻る！？
 と思っていたが・・・



2023年10月18日 (水) 開催 **— 飲食店のための —**
第36回 成長戦略 繁盛事例 五感刺激マーケティング®戦略セミナー

企業成長 2倍化実現 | **130%UP実現** 集客力と利益アップの4つの実践と事例

- 事例-①** 3つの「リニューアル」でリピーター客を最大化する
- 事例-②** 参画型 衆知結集！ チームづくり
- 事例-③** メニューで「リニューアル」 売上と利益増
- 事例-④** 「アナログ」 売上を最大化

成長戦略 | **事例-④** (株)骨太経営 代表取締役 高木雅致 Takagi Masakazu

事例-① | **事例-②** (株)バリュー 代表取締役 木下尚央之 Kinoshita Naoyuki

事例-③ | (株)シズル 代表取締役 藤岡千穂子 Fujioka Chihoko

事例-④ | (株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義 Kozaki Kazuyoshi

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)
 価格: 32,800円 参加者特別価格: 10,000円
 10/18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10月末頃。ご入金確認後に発送します。

第36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

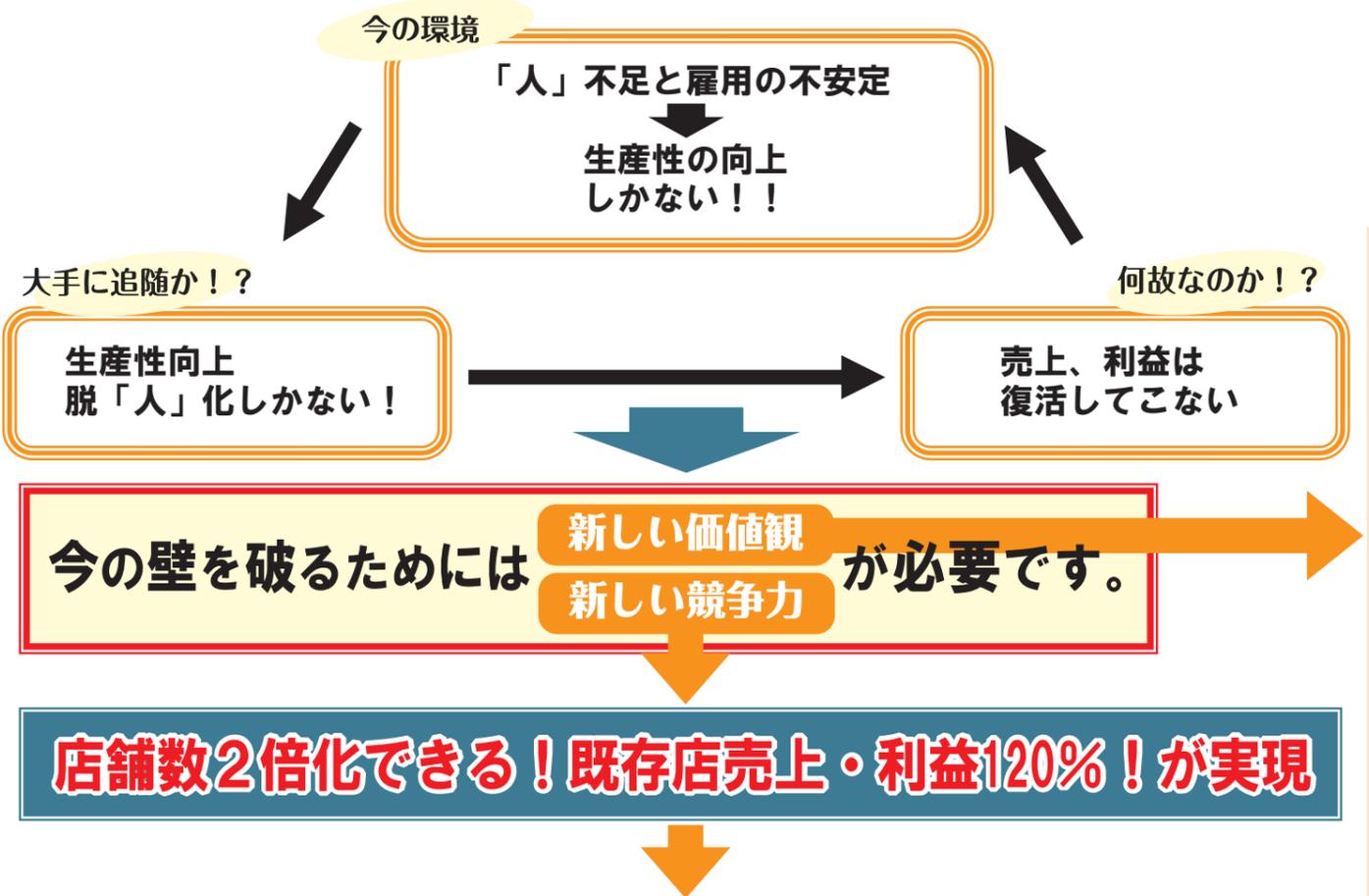
フリガナ		フリガナ	
御社名		代表者名	
ご住所		連絡担当者	
TEL		FAX	
		店舗数	
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
1		2	
メール アドレス	@	メール アドレス	@
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
3		4	
メール アドレス	@	メール アドレス	@
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
5		6	
メール アドレス	@	メール アドレス	@

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通知) 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。

大手の過去型チェーン店は今の壁を越えられない！

— 新しい市場をつかみ企業成長へ —

企業成長2倍化のための成長戦略



これからの成長戦略をつかむ！
 顧客の「興奮」と来店「頻度」を包み込め

新しい成長市場をつかみ波にのる！企業成長2倍化

【第1講座】
 12
 ..
 00
 13
 ..
 20
 高木雅致

①「ハイ・イメージ付き大衆商法」 ①「一番商品™」と「アンカー商品™」をつくる ②「アナログ演出」の心理技術 ③「ドーパミン・システム」を構築する	②「興奮を売れ！」 ①「一番商品™」で興奮を売れ ②・本物(感) ・素材特性のシズル ・原始的・本能的要素	③「頻度」をつくれ！ ①「アンカー商品™」は頻度をつくる ②「アンカー商品™」は選択の満足度を高める ③「アンカー商品™」は「なじみ客」サービスを生む
--	---	--

さらに飲食市場は、「勝ち組」と「負け組」そして、何故か多くの企業が「負け組への追随型」で先行き不透明 — 繁盛マーケティング4つの実践と事例

●事例-① 「一番商品™」で活性化

【第2講座】
 13
 ..
 30
 14
 ..
 20
 木下尚央之

3つのリニューアルでリピーター客を最大化する！

リピーター客130%増

①一番商品™リニューアル
 ②メニューブックのリニューアル
 ③店頭リニューアル

①集客力を増加する「一番商品™」とは？
 …事例とノウハウ
 ②売上と生産性を高める「売上分析法」
 …「主力商品」と「変化商品」を伸ばせ
 ③店頭で「集客増」
 …新規客と常連客をつかむ2枚のボード

●事例-② 「スタッフ」が安定化

【第3講座】
 14
 ..
 30
 15
 ..
 20
 藤岡千穂子

衆知を結集する！
 参画型チームづくり

「スタッフ」がやめない！
 スタッフが「ファン客」をつくる

①「共感」サービス
 ②参画型チームづくり

①顧客の「心」が動く
 …「共感」サービスの実践と事例
 ②参画型チームづくりのための「育成習慣」と「成果の共有」
 …根室はなまる(回転ずし)
 海鮮浜海道(郊外型居酒屋)
 札幌どんぐり(ベーカリー)

●事例-③ メニューで「リニューアル」

【第4講座】
 15
 ..
 30
 16
 ..
 20
 湖崎一義

メニューで「リニューアル」できる業績を改善する！

売上120%増！原価率4%減！

①メニューで「リニューアル」成功事例
 ②メニュー変更の切り口と手順
 ③業績改善のポイント

①メニューで「リニューアル」
 …120%アップ事例
 ②メニュー変更の切り口と手順
 …空白マーケットへ参入する「新しいメニュー」
 ③原価率改善で収益増
 …主力カテゴリーの見直して原価率4%減

●事例-④ 「五感刺激マーケティング®」の実践

【第5講座】
 16
 ..
 30
 17
 ..
 20
 高木雅致

「アナログ」を売れ！

20年以上、30年以上続ける！
 売上最大化の継続力

①「理性」よりも「感情」をゆさぶれ
 ②「心理的引き金」をつくれ！
 ③「本物感」の見える化

①「感情」をゆさぶれ！
 …「素材」シズル演出の見える化
 ②「心理的引き金」をつくれ！
 …顧客は「無意識」で決断する
 ③「本物感」の見える化
 …事例と「最大効果」のつくり方