

【1】日時：メニューマーケティング基本講座 2024年 5月 30日(木) 13:30~15:30
 店舗開発の基本講座 2024年 7月 12日(金) 13:30~15:30

【2】会場：オンライン (Zoom配信予定)
 ※各開催日の2日前までに、ご参加URLとご案内事項をメールでご連絡させていただきます。

【3】参加料金 (税込)：
 1名様目：13,000円
 2名様以降1名様あたり：7,000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：各開催日の1週間前より参加料金の50%、開催当日は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】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

【7】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

五感刺激マーケティング®修得のための基本マーケティング講座 お申込み FAX:06-6889-3570

フリガナ		フリガナ	
貴社名		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	3	4
メール アドレス	メール アドレス	メール アドレス	メール アドレス
5月30日(木) / 7月12日(金) (参加に○)		5月30日(木) / 7月12日(金) (参加に○)	
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
5	6	7	8
メール アドレス	メール アドレス	メール アドレス	メール アドレス
5月30日(木) / 7月12日(金) (参加に○)		5月30日(木) / 7月12日(金) (参加に○)	

五感刺激マーケティング®修得のための 基本マーケティング講座

・集客成果の最大化への差別化技術を学ぶ

メニューマーケティング 基本講座

差別化するための
 メニュー戦略

5/30
 (木)

店舗開発基本講座

新しい成長市場を
 つかむための差別化戦略

7/12
 (金)

セミナーのポイント

- ① 差別化するため一番商品の
 具体的事例と実践のための
 ポイント
- ② 来店頻度を高めるため主力
 商品の価格帯構成
- ③ 差別化と選択の楽しさをつ
 くるメニュー構成
- ④ 幹部と店長で共有する自店
 の強みとメニュー品揃えと
 ポジション
- ⑤ メニューブックにむける印
 象づけと商品配置・価格帯
 構成

セミナーのポイント

- ① アナログ的要素という差別
 化点を見える化する具体的
 事例とポイント
- ② 店頭で集客力を高めるポイ
 ント
- ③ 店内に「本物感」を1つ取
 り入れる事例
- ④ 画一化の店づくりから「自
 店の強み」を伸張する店づ
 くり
- ⑤ 既存店のミニ・リニューアル…
 ほとんど金をかけない事例
 と少投資事例とポイント

目の前の効率性に心を奪われていませんか？

店の魅力づくりを後回しにしてきたツケが一斉に起こり始めています！

行き過ぎ効率視点！

目の前の行き過ぎた
効率性に
心を奪われたか？

目先不透明！

大手に追随すれば
怖くないか？

顧客利益の削除！

店の過信が
顧客利益を
つぶしていないか？

実は逆風！

成長の追い風
と思っただが
逆風でないか？

いつも同じ対策！

価値観の変化
成長市場を
見失っていないか？

集客成果を最大化するための基本技術(差別化と自店の強み伸張)を学ぶ

五感刺激マーケティング®修得のための基本マーケティング講座

両日オンライン開催

メニューマーケティング基本講座

差別化するためのメニュー戦略

5/30
(木)

<参加料金>

1名様目：13,000円(税込)

2名様以降、1名様あたり：7,000円(税込)

セミナーのポイント

- ① 差別化するため一番商品の具体的事例と実践のためのポイント
- ② 来店頻度を高めるため主力商品の価格帯構成
- ③ 差別化と選択の楽しさをつくるメニュー構成
- ④ 幹部と店長で共有する自店の強みとメニュー品揃えとポジション
- ⑤ メニューブックにむける印象づけと商品配置・価格帯構成

第1講座	第2講座
差別化をつくるメニュー品揃え	一番商品™と差別化
13:30~14:30	14:40~15:30
① 一番商品™づくりと メニューブックの位置づけ ② 主力商品カテゴリーの価格構成 ③ メニューのフックづくり …興味づけ言葉 ④ デジタルメニューに勝つ！ アナログメニューのポイント	① 差別化を見える化するための メニューブックづくり ② 選択の楽しさをつくる …価格帯構成 ③ 一番商品™とアンカー商品™のための ・フックづくり ・興奮づくり ・頻度づくり

店舗開発の基本講座

新しい成長市場をつかむための差別化戦略

7/12
(金)

<参加料金>

1名様目：13,000円(税込)

2名様以降、1名様あたり：7,000円(税込)

セミナーのポイント

- ① アナログ的要素の差別化点を見える化するための具体的事例とポイント
- ② 店頭で集客力を高めるポイント
- ③ 店内に「本物感」を1つ取り入れる事例
- ④ 画一化の店づくりから「自店の強み」を伸張する店づくり
- ⑤ 既存店のミニ・リニューアル…ほとんど金をかけない事例と少投資事例とポイント

第1講座	第2講座
成功する店舗開発の事例	ミニ・リニューアルのポイント
13:30~14:30	14:40~15:30
① 本物感を「1つ」見える化する ② 主力商品の出数を5倍化する 店内ポイント ③ 差別化をつくる 店舗ゾーニングポイント ④ デジタル化に勝つ アナログ要素と生産性	① 自店の強みをより強めるための 少投資型ミニ・リニューアルの ポイントと事例 ② 繁盛店へのポイント ・店頭で差別化する ・店内に強みの 「見える化」の実施 ・第一印象で集客力をつくる

メニューマーケティング
基本講座

店舗開発
基本講座