

実は、多くの居酒屋が間違ったやり方 をしています。

こんにちは。五感コンサルティンググループの湖崎一義こさきかずよしと申します。

この度、11月26日(火)に居酒屋のための既存店活性化セミナーを開催します。
その名も「2019年の今、五感刺激マーケティング®で昨対売上2ケタ成長を達成！
伸び続ける居酒屋の秘密公開セミナー」です。

実は、今多くの居酒屋が間違った方向に向かっています。

タッチパネルを導入して人件費を下げたり、価格を安くして低価格を売りにしたり、
アイテム数を極端に絞ってオペレーションを軽くしたり。

実はこれらの方法では、一時的な利益アップにはつながったとしても、持続的な
売上アップは見込めません。

むしろ、**これらが続けることが、命取りになります。**

2019年の今売上、利益を持続的に伸ばしているお店はそれらをやっていません！
逆にサービス力を強化し、付加価値を高めて客単価を上げています。
品質と価格の勝負はせず、お客様にとって楽しい店を目指しています。

お客様に提供するのとは、

コストパフォーマンスではなく、「**情緒的価値**」に重きをおいているの
です。

その「情緒的価値」を生み出す手法として、

私たちは、五感刺激マーケティング®という手法を使っています。

そして主に次のような五感刺激マーケティング®が居酒屋にとっては有効です。

①鮮度感の訴求

・・・本日のおすすめメニューを強化し、食材の鮮度を訴求する。

②新しい一番商品 or 主力カテゴリーの開発

・・・時流に合った新しい一番商品や主力カテゴリーの開発。

③おいしさ説明の徹底

・・・自店の差別化商品をおすすめし、お客様を誘導する。

④食事メニューの強化・充実

・・・おつまみメニューだけでなく、食事を満喫できるメニュー構成。

これらのマーケティング手法を体得して頂ければ、どんなお店でも業績は伸ばせます。

それは、私たちのクライアント先の何百というお店で既に実証済みのノウハウだからです。

既存店をもっと伸ばしたい！自店に良い変化を起こしたい！

そうお思いの経営者様は是非このセミナーにご参加ください。

今伸びている居酒屋の考え方、やり方が明確になります。

株式会社 五感コンサルティンググループ

こ ざ き か ず よ し
湖崎一義