

会場受講：2020年12月9日(水) / オンライン受講：12月10日(木)
ホルモン焼肉店の秘密公開セミナー お申込用紙

【1】日時：**会場受講** 2020年12月9日(水) 13:30~16:00 受付 13:00~
オンライン受講 2020年12月10日(木) 13:30~16:00

※本セミナーは新型コロナウイルス対策として、選択受講いただけます。

【2】会場受講：A P 東京八重洲(東京)10階 Xルーム (東京駅から徒歩6分)

オンライン受講：<1>Vimeoにてオンラインでのライブ配信をいたします。
<2>お申込時にご登録いただいたメールアドレスへ限定配信URLを前日までにお送りします。開催日時にVimeoへアクセスください。

【3】参加料金(税込)：一般価格 **20,000円(税込)** (月次支援・経営戦略クラス・繁盛の原則・藤岡パンネット) コンサルティングコース (バン繁盛塾・繁盛のルール化・メール販促「ダントツ」)
お一人様あたり 会員価格 **15,000円(税込)** 上記の会員様が会員価格対象となります。

【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

11/26(木)以降は参加料金の50%、12/3(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】お問い合わせ：株式会社 五感コンサルティンググループ
〒532-0011 大阪市淀川区西中島7-1-29 新大阪SONEビル7階
TEL：06-6829-7853 (10時~17時) 担当：オオタ、ヒラマツ

フリガナ				フリガナ			
御社名				代表者名			
〒 -				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			
ご連絡担当者メールアドレス				@			
参	フリガナ	役職	会場受講	フリガナ	役職	会場受講	
	1		オンライン受講	2		オンライン受講	
加	メールアドレス @			メールアドレス @			
	フリガナ	役職	会場受講	フリガナ	役職	会場受講	
者	3		オンライン受講	4		オンライン受講	
	メールアドレス @			メールアドレス @			

無料個別経営相談を行っています。是非、ご利用ください。 ※個別にお電話にて日程調整させていただきます。
 セミナー当日、無料個別経営相談を希望する
 後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日：__月__日) ※大阪からの往復交通費のみご請求させていただきます。
 (ご相談内容)

fg101520

これを聞けば
今、当たる!!
ホルモン焼肉店の
ビジネスモデルが
明らかになる!!

こんなコロナ禍でも昨対比売上202%(7月)を達成し

月商 **980** 万円 **160** 万円 営業利益 になった

ホルモン焼肉店の秘密公開セミナー

「なぜ、ホルモン喜八は焼肉店から焼肉店のリニューアルで
売上2倍になったのか？」

成功するための5大ポイント

- ① レッドオーシャン市場から「ブルーオーシャン市場」へのシフト
- ② 「客単価3,000円以上」になるメニュー戦略
- ③ 「なじみ商品の超お値打ち感」による集客力
- ④ 美味しさ説明による「差別化商品への誘導」
- ⑤ オープンキッチンとアナログ調理による「価値の見える化」

先着30名様限定!!
会場受講 2020年12月9日(水) A P 東京八重洲 (東京駅から徒歩6分)
オンライン受講 2020年12月10日(木) Vimeoにて限定生配信
 セミナー参加料金(税込) **20,000円/1名様**

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)五感コンサルティンググループ

「青いりんご」・・・未完成であれ(成長、挑戦を続けます)
「青い星」・・・成長市場(新しい成長市場をわしづかみにします)

コロナ禍でも
絶好調!!
今、最も強い
ビジネスモデル
はこれだ!!

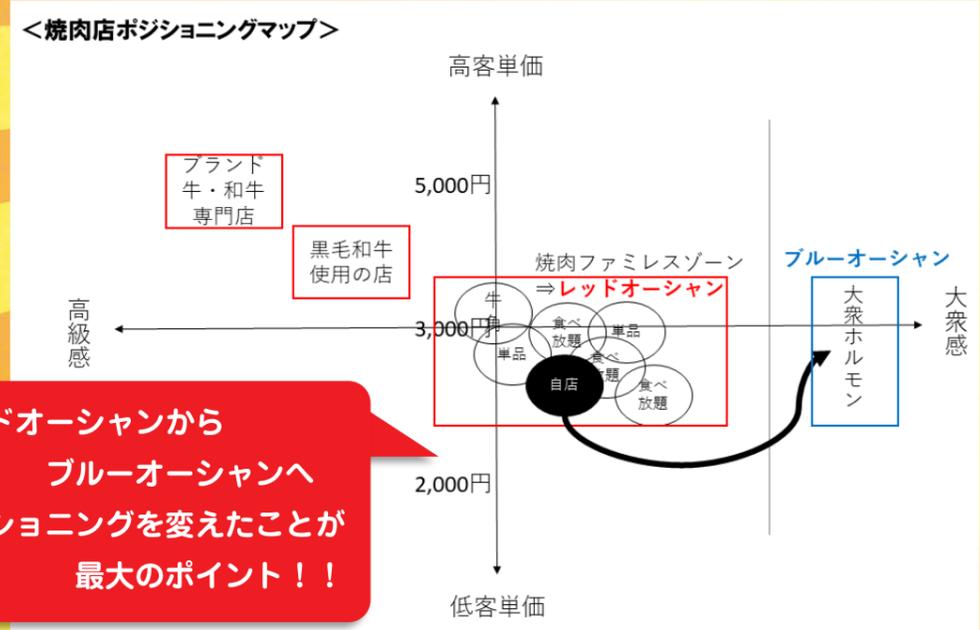
これは奇跡や偶然ではない! 日本全国で再現可能なビジネスモデルです。 今、焼肉店をするなら、このモデルに転換せよ!

こんな経営者様に
オススメの
セミナーです!

成功事例 月商980万円、営業利益160万円になった
ホルモン焼肉店の成功秘話 (50坪 90席)

Before: 焼肉食べ放題店		After: ホルモン焼肉店	
売上	: 約500万円	→	約980万円
営業利益	: -30万円~+30万円 (収支トントン)	→	約160万円
客単価	: 約3,000円	→	約3,300円

ポイント1 成功した最大のポイントは「ブルーオーシャン市場」へのシフト
売上低迷の理由はポジショニングにあり!



講座内容	第1講座 13:30~14:30	第2講座 14:40~16:00	終了後 16:00~
コロナ禍でも大繁盛!! これからはブルーオーシャン 戦略で繁盛店をつくる	月商980万円、営業利益160万円 のホルモン焼肉ビジネスの 成功ポイント大公開	無料個別相談	

このホルモン焼肉ビジネスを成功に導くための7つのポイント

ポイント2 客単価3,000円以上になるメニュー構成にする

ホルモンを主力とすることで、アルコール客も獲得できる。客単価は3,000円を超える。

ポイント3 なじみ商品のお値打ち感で集客力をつける

赤字カルビ 630円
上タン 890円

一部のなじみ商品は超お値打ちで提供する。粗利ミックスで原価率は調整できる。

ポイント4 おいしさ説明で差別化商品へ誘導する

自店の差別化商品へは接客で誘導する。これで出数は劇的に上がる。

ポイント5 オープンキッチンで「肉の手切り」を見せる

一部の肉は店内でカットし、手切りを見せる。肉の切り方の技術感で付加価値をつける。

ポイント6 アナログ調理で焼肉店らしさを出し、他店と差別化する

無煙ロースターよりも煙が出る七輪焼きの方が焼肉店らしさが出る。

ポイント7 店頭の大衆感でポジショニングを明確にする

最もカジュアルな焼肉店を訴求するために店頭は大衆感のあるデザインにする。

既存の飲食店が苦戦していて、リニューアルを検討している方
焼肉店を既に経営しており、今後劇的な業績アップを目指している方
会社の次の柱となる飲食ビジネスをお探しの方

講師紹介

株式会社フードボロス
代表取締役 **湖崎一義**

【著書】
お客様の五感を刺激する!
飲食店の繁盛アイデア77

飲食店のマーケティング専門コンサルタント。コンサルタントとしては15年以上の経歴を持ち、顧問契約件数は累計100社以上、全国の企業の業績UPに従事している。既存店の業績UPはもちろん新店開発でも営業利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。

このビジネスモデルはYouTubeとブログで一部解説しています。

YouTube 内で「五感コンサルティング」と検索

https://foodboros.com/
フードボロスHP内で「焼肉」と検索