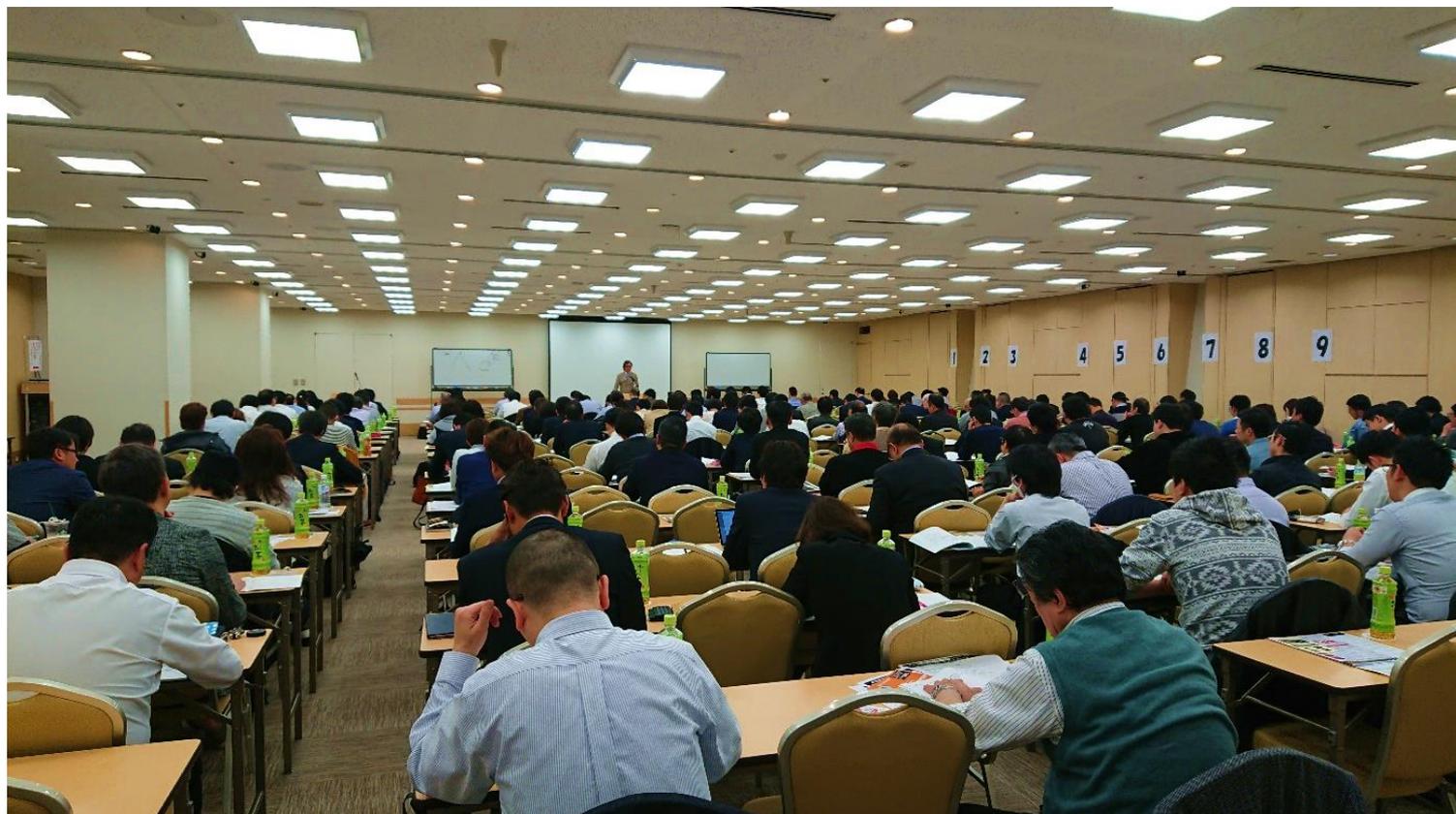


2021年 第31回 前期ゼミ 飲食業経営戦略&成功事例の提案

五感刺激マーケティング®セミナー ～成功事例と繁盛経営法～



「五感コンサルティンググループ」とは

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をコンセプトに、本能を刺激する マーケティングを実践するコンサルティンググループです。

「強みを活かす経営」実現のために「五感刺激マーケティング®」を実践します。

五感コンサルティンググループのコンサルティングテーマは、「五感を刺激する」店づくりによって、繁盛経営を実現することです。顧客への「価値の見える化」の提案を「商品」「店づくり」「メニューブック」「販売促進」「実演」を提案し、実現できるお手伝いをいたします。

繁盛飲食 TV YouTube



飲食店コンサルタントが繁盛の秘訣やポイントを動画配信します。

集客力アップ・サービス向上・メニュー開発など繁盛店の秘密を独自の切り口で分析、解説します。

無料メルマガ「繁盛のヒントと事例」



五感刺激マーケティング®を無料で学ぶ！

集客成果のあった五感刺激マーケティング®の写真が届き、事例を知って自店に活かせる。

今日から実践できる繁盛店の事例をメール配信します。

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

 株式会社 五感コンサルティンググループ

あなたの店は追従戦略になっていませんか？

- ・「大手企業やライバル店」においていかれないために
 - +
 - ・「これからをどうすればいいのか？」迷いばかりで先行き不透明だから
- 現代の飲食市場は「小選挙区制」という選挙と同じです。

一つの選挙区で一人の議員 というように

一つの市場セグメント で **「一社」しか生き残れない**

すなわち、「勝者一人勝ちの市場」というのがこれからの**新しい市場**の特徴です。

そんな時代の今、「**企業の動向**」に目を奪われてなりません。
本当の「**市場の動向**」をしっかりととらえる必要があります。

今までの「企業中心型市場」

- 1 とにかく「人」を省け！
- 2 自動化と単純化が鍵！
- 3 「人」と「人」との接点をなくせ！
- 4 メニュー品揃えを絞り込め！
- 5 「価値」より「価格」視点！



現代の「企業側視点」での市場



人の「省力型」を中心にした
より「単純化」をめざす運営

より「価格」で競争する時代

これからの「顧客中心型」市場

- 1 新しいビジネスモデル
・・・進化した原点回帰型
- 2 新しい成長市場
・・・本物化
・・・技術化
・・・「人」に共感型運営
- 3 新しい戦略思考
・・・競争優位に立つ



顧客の価値観の大変化



今までの「顧客思考」といったものでなく
「顧客中心型市場」とは

「価値提案」で競争する時代

はっきり言います。

新しい市場の成長型ビジネスモデルは 今の企業動向の中に答えはないのです。

追随戦略のままでは、いつまでたっても競争優位には立つことはできません。

新しい戦略思考による
新しいビジネスモデルをつくることこそ

「追随戦略」から脱却し、**「競争優位となる唯一の戦略」**なのです。

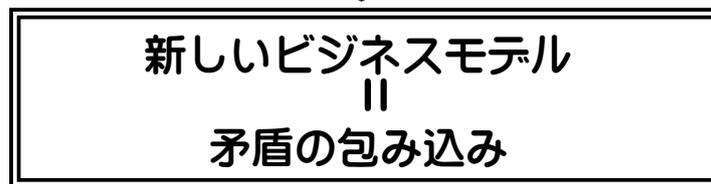


市場には**「大反転」**という大きなリバウンド現象があります。

新しい戦略思考は**「進化した原点回帰」**という

新しい軸が必要なのです。

新成長市場の新しいビジネスモデルをつくれ！



「進化した」

・ 高い収益力と集客力

- 1 調理カテゴリーの絞り込み
・・・メイン調理の50%売上
- 2 運営コストの低下
・・・営業時間当たり売上高
- 3 販売方法への新しいアイデア
・・・新しい「少人数チーム運営」
- 4 「価値」提案
・・・新しい収益力
- 5 脱・定型サービス
・・・強い販売力



「原点回帰」

・ 懐かしいものへの回帰

- 1 本物(感)と技術
・・・工場化店舗
- 2 旬性と月替わり
・・・素材シズル特化
- 3 実演力と強烈製
・・・主力調理の差別化
- 4 人間力とチーム力
・・・「共感」の提案
- 5 商品売るな！
・・・ (1)シズルを売れ
(2)「体験」を売れ
(3)「独創」を売れ
(4)「〇〇っぽさ」を売れ

4月21日の「五感刺激マーケティング®」セミナーでは、
これからはじまる「成長市場」における

「進化した原点回帰」を視点にした新しいビジネスモデル

を集客力や競争力の事例を交えて提案・解説させていただきます。
自社の「競争優位の戦略」を考える上で是非聞いていただきたい内容となっています。
あなたのご参加をお待ちしております。

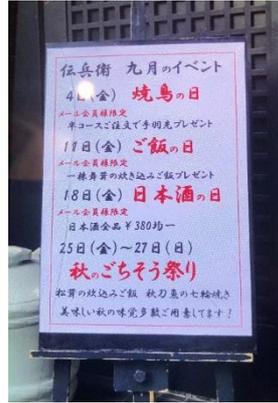
「五感刺激マーケティング®」の視点一例 (その他、HPにて私達の手掛けた事例を多数紹介しております) ↓



アナログ感特化の実演調理



タテ型の量感特化の海鮮丼



顧客を囲い込むための
ピークタイムマーケティング



目の前仕上げで差別化提案



店頭での印象特化
190年続く老舗繁盛店



器からはみ出る盛付と
商品構成ユニークな造り盛り



素材シズルに特化した
メニュー提案



日付訴求の熟成庫

■(株)五感コンサルティンググループの講師紹介■



(株)骨太経営 代表取締役社長 高木雅致
成熟した飲食業界において、新しい視点からの「五感刺激マーケティング®」を構築。その手法を応用し、繁盛店づくりに数多くの成功事例をもつ。経営者のためのマーケティング勉強会「経営戦略クラブ」や「五感塾」「店長塾」なども実施している。



高木のレポート「繁盛の原則」を紹介しています。HPよりお申し込み頂いた方に最新3号分をプレゼントします。



(株)シズル 代表取締役社長 藤岡千穂子
『五感刺激マーケティング®』視点のパン・飲食と食専門コンサルティング32年。“おいしさの価値を見える化！心動かす「五感刺激」1番商品づくり”を提案する。食でつながる人と人・心と心。地元客から愛される飲食店、パン店を応援する



出版社：同文館出版
出版日：2015年7月



出版社：同文館出版
出版日：2016年8月



(株)バリュー 代表取締役社長 木下尚央之
既存店の活性化、新店開発の支援など飲食店経営全般に精通しているが、特にメニューマーケティングを基にした活性化は投資対効果が高く、その手法でよみがえった店舗は全国に数多い。講師依頼や専門誌など執筆多数。



(株)フードボロス 代表取締役社長 湖崎一義
飲食マーケティング専門のコンサルタント。コンサルティング顧問企業数は累計100社以上、全国の企業の業績UPに従事。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。



出版社：同文館出版
出版日：2018年8月



湖崎の個人 (無料) メールマガジン