

2021年4月21日(水) 第31回 五感刺激マーケティング®セミナー < 開催概要 >

- 【1】日時： 2021年 4月 21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！**

■会員特典価格

- ・月次支援企業
- ・コンサルコース会員企業
- ・経営戦略クラブ会員企業

1名様： **無料**
 2名様以降1名様あたり： **21,800円**

- ・繁盛の原則
- ・繁盛のルール化
- ・パンネットクラブ
- ・携帯メール販促『ダントツ』

1名様あたり： **21,800円**

■一般価格

1名様： **32,800円**
 2名様以降1名様あたり： **22,800円**

セミナーHPは
 こちらから



- 【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： ※専用フォームからのお申込となります。

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 4 4 6 1 9 0 3 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：4/8(木)以降は参加料金の50%、4/15(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お申込みについて：

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、オオタ

【新型コロナウイルス感染予防対策について】

安心してご参加頂けるように、開催時点の状況に応じた感染予防対策を実施します。皆様のご参加をお待ちしております。

当日どうしても
 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。
会員価格 21,800円(税込) 一般価格 32,800円(税込)
 4/21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5月上旬頃。ご入金確認後に発送します。

第31回 五感刺激マーケティング®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	〒 ー			連絡担当者			
TEL				FAX		店舗数	
参 加 者	フリガナ	役職		フリガナ	役職		
	1			2			
	メールアドレス	@		メールアドレス	@		
	フリガナ	役職		フリガナ	役職		
	3			4			
	メールアドレス	@		メールアドレス	@		
	フリガナ	役職		フリガナ	役職		
	5			6			
メールアドレス	@		メールアドレス	@			
フリガナ	役職		フリガナ	役職			
7			8				
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。

第31回 飲食業経営戦略&成功事例の提案

2021年 五感刺激マーケティング®セミナー 前期ゼミ ~成功事例と繁盛経営法~

視覚を制するものはビジネスを制する

新成長市場の新しいビジネスモデルをつくれ！

**「大手企業の動向」や「過去の常識」を捨て
 「新しい市場」をつかむため「戦略思考」を変えよ！**

【日時】2021年4月21日(水)12:00~17:20 【場所】大手町サンケイプラザ(東京)

まず、自社の「戦略思考」を変えよ！

- ① 競合、他社の「追随戦略」では「競争優位」には立てない!!
- ② これからの市場戦略はどう変わるのか!!



高木雅致

ビジネスモデルと戦略思考を変えよ！

- ① 新しいビジネスモデルは進化した形で「原点回帰」する
- ② 「追随戦略」から、「競争優位」へ



藤岡千穂子

「再来店提案の特化」で売上アップ！

集客力と競争力の事例①



木下尚央之

「独自カテゴリー」づくりで成長市場を独占！

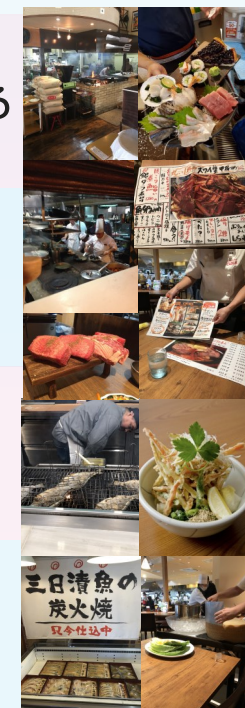
集客力と競争力の事例②



湖崎一義

商品売るな！「独自体験」を売れ！

集客力と競争力の事例③



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、挑戦を続けよう)
 「青い星」・・・成長市場(新しい成長市場をわしづかみにします)

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 視覚を制するものはビジネスを制する

業界の今に続く動向

- ①価格で勝負！
価格競争に勝つ
体制づくりこそ生き残り策！
- ②効率化と単純化
そして自動化！
こそ生き残り策！
- ③脱！人間力！
脱・人型オペレーションの
取り組みこそが生き残り策！



「追従戦略」になっていないか

自社の差別化戦略は



極限までの
「生き残り」競争は



「差別化戦略」を変える

まず自社の



矛盾を包み込む「新しい戦略思考」

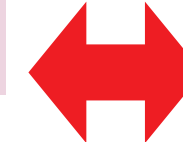
「効率」の追求運営

- ①単純化、自動化
- ②脱・人・合理化
- ③価格提案



「本物（感）」の差別化提案

- ①技術・鮮度・本物の特化提案
- ②共感・人が差別化
- ③「価値の見える化」で差別化



五感刺激マーケティング®戦略思考の導入

市場戦略はどう変わるのか？		まず自社の「差別化思考」を変えよ！・・・成功事例と「スライド」「動画」				「新しい市場」が生まれる！			
	第1講座 12：00～13：20		第2講座 13：30～14：25		第3講座 14：35～15：30		第4講座 15：40～16：35		第5講座 16：35～17：20
	株式会社 五感コンサルティンググループ 高木 雅致 (株)骨太経営 代表取締役		株式会社 五感コンサルティンググループ 藤岡 千穂子 (株)シズル 代表取締役		株式会社 五感コンサルティンググループ グループリーダー 木下 尚央之 (株)バリュー 代表取締役		株式会社 五感コンサルティンググループ 湖崎 一義 (株)フードボロス 代表取締役		株式会社 五感コンサルティンググループ 高木 雅致 (株)骨太経営 代表取締役
本当の「時流」をつかむ これからの「新しい市場戦略」 どう変わるのか？		再来店提案の特化で売上アップ！ 顧客への「満喫感」の提案で 心をわしづかみする事例と戦略 ↓ ①新・名物4品で圧倒する「満喫感」 ■「満喫感」の提案で集客力強化 ①第1印象特化の「名物4品」の提案 ②「定番での今月の一押し」提案 ③残印象づくりの「メの一品」提案 ④店内「〇〇っぼさ」をつくる提案		市場は急速に激変！ 自店商品の「独自カテゴリー」づくりで 成長市場を独占する事例と戦略 ↓ ①「独自のカテゴリー」で差別化 ■「独自カテゴリー」で成長市場を独占！ ①とんかつ店…「独自カテゴリー」提案 128%売上アップ ②やきとり店…「独自カテゴリー」提案 客単価アップ×客数アップ ③「独自カテゴリー」づくりの事例 ・とんかつ ・焼肉 ・和食 ・ハンバーグ ・餃子 ・蕎麦 ・うどん ・やきとり		変わる顧客の価値観！ 今の「商品」「売場」「サービス」に 「独自体験」を付加した提案の事例と戦略 ↓ ①商品売るな！「独自体験」を売れ ■「独自体験」で新・一番店 ①シズル演出で「独自体験」を提案 ・実演特化したハンバーグ店 ・シズル特化のうどん店 ②売場で「独自体験」を提案 ・顧客「目の前支配」するハンバーグ店 ・「ワイン倉庫」で特化したイタリアン店		「新しい市場」が生まれる！ 「今までの業界動向」から 大反転した「リバウンド」の戦略 ↓ 「価格競争」(効率化と自動化) から「価値提案競争」へ ①商品売るな！ 「体験」を売れ！ ↓ 新しい競争力をつくれ！ ④顧客の「満喫感」を特化 「注文ストーリー」を提案せよ！ ⑤商品の「価値の見える化」提案 「視覚を制するものはビジネスを制する」！	
①進化した形で「原点回帰」する ↓ コストと生産性 本物と人間力 ↓ 矛盾を包み込んだ「一体化提案」 ★「今までの業界動向」から 反転した「リバウンド」の戦略が必要		②集客力と競争力の事例ー1 ●「新しい一番」に挑戦ー集客する！ ①おにぎりとパンで強烈集客 ・・・どんぐり（札幌） ②「新しい一番づくり」の リニューアル事例 ・・・伝兵衛南店（横浜）		②集客力と競争力の事例ー2 ●成長市場をわしづかみする ①郊外・天ぷら定食…まきの ②ハンバーグの新提案…挽肉と米 ③駅前型で集客…新・魚金 ④新業態のヒント…物販店との複合提案		●なぜあの店は売上が伸びているのか？ ①食感特化…パンケーキ店で28店 ②辛さ特化…ラーメン店で25店 ③色彩特化…月商1500万円の和食 ④新・一番商品特化…海鮮居酒屋			
②他社「追従」から「競争優位」へ ●「価格競争」から「価値提案競争」へ ↓ 追従戦略 競争優位の戦略 ↓ 競合や大手のモノマネ 先まわりで成長市場 ↓ 既存市場は血みどろ化！ 新しい成長市場は 一人勝ちできる！									