

2020年9月29日(火) << 繁盛店居酒屋事例セミナー 開催概要 >>

- 【1】日時： 2020年 9月 29日 (火) 13:00~17:00 受付 12:30 ~
- 【2】会場： AP東京八重洲 (東京) 13階 Aルーム 03-6228-8109
- 【3】参加料金 (税込)： **30,000円**
- 【4】お申込みについて： 別紙の申込用紙にご記入の上、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  
 9/16(水)以降は参加料金の50%、9/23(水)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】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： ㈱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 7F  
 TEL： **06-6829-7853** (10時~17時) 担当：オオタ、ヒラマツ

【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」実現のために繁盛店化マーケティングを実践しています。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。わくわく、興奮する店づくりをするために「シズル感」を感じるよう「商品」「店づくり」「メニューブック」「販売促進」「実演」を提案し、実現のお手伝いをします。



株式会社骨太経営  
 代表取締役  
 たかぎ まさかず  
**高木雅致**

成熟した飲食業界において、あたらしい視点からの繁盛店化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。モットーは「飲食業界に育ててもらっているから、飲食業界にお返しをする」



株式会社バリュー  
 代表取締役  
 きのした なおゆき  
**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。



居酒屋は本当にダメになるのか!?

生き残り戦略から脱却し、一人勝ち居酒屋へ

**5**つの成長戦略と**15**の成功事例

<一人勝ちの時代> 脱競争・脱生き残りのための市場

成長市場をつかむ!

繁盛店居酒屋事例セミナー



視覚を制するものはビジネスを制する

高い生産性

★主力売上25%  
 ★品数絞り込み



第一印象特化

★市場陳列、鮮度特化



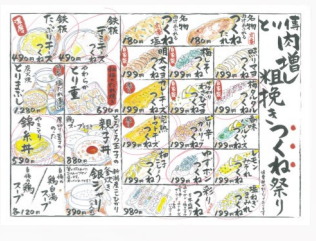
「人」が差別化

★提案!実演!



顧客を囲い込む

★再来店特化



2020年9月29日(火) 13:00~17:00開催 <会場: AP東京八重洲>

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

㈱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)

【講師紹介】

# 居酒屋業は本当にダメになるのか！？

**大手企業の居酒屋事業**

**撤退！ 続出！**

**安売り！ 500円/1時間 飲み放題**

生き残りか？  
廃業か？

**自動化！ 加工化！**

省力化につぐ省力化  
「活力」の消える居酒屋

**主力なし！ メニュー絞り込み！**

単品ボケ品揃え  
一番商品×差別化は消えた！



## 「一人勝ちの時代」が来ている！

### 15の成功事例

- ①集客力メニュー
- ②一番商品づくり
- ③盛り込み戦略
- ④シズル売場
- ⑤市場陳列
- ⑥手に届く「ぜいたく」
- ⑦「人」が差別化
- ⑧顧客の囲い込み
- ⑨顧客との「接点」強化
- ⑩再来店客強化
- ⑪「粗利ミックス」で利益アップ
- ⑫店頭強化
- ⑬少額でのリニューアル
- ⑭高生産性メニューづくり
- ⑮「価値提案」の見える化

### 5つの成長戦略

新しい成長市場で一人勝ち

既存の市場は「斜陽」と「自滅」で  
真っ赤かのレッドオーシャン

「差別化の視覚化」で  
一人勝ちのブルーオーシャン

既存市場は斜陽と縮小を続ける

- ①高生産性で強い集客戦略
- ②差別化で一番商品戦略
- ③売場戦略
- ④「人」の戦略
- ⑤顧客の「囲い込み」戦略