

2021年6月23日(水)開催 これからの新しい成長市場をつかむ
 五感刺激型 定食業態3つのビジネスモデルWEBセミナー お申込用紙

- 【1】日時 : 2021年6月23日(水) 15:00~16:30
- 【2】オンライン受講 : <1>Zoom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招待コードを
 前日までにお送りします。開催日時にZoomへアクセスください。
- 【3】参加料金(税込) : お一人様あたり **5,000円(税込)**
- 【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
 6/10(木)以降は参加料金の50%、6/17(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

定食業態3つのビジネスモデルWEB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	〒 -	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		@	
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	@

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)の情報提供のみとし、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。

WEBからお申込みいただけます!

右記のQRコードをお読み取りいただくと
 セミナー情報をWEBからもご覧いただけます。
 お申込みフォームより、お申込みくださいませ。



生存戦略 から 成長戦略へ

これからの
新しい成長市場をつかむ

定食業態3つの ビジネスモデル

少人口 郊外でも 非競争
少坪数 地方駅前 と独自の
で成立 でも集客 化

6月23日(水)
WEBセミナー

郊外型**20席**で
月商**800万円**の

繁華街**20席**で
行列の絶えない

繁華街**30席**月商**700万円**
少アイテム数
独自化で集客できる



五感刺激型



五感刺激型



五感刺激型

天ぷら定食 ハンバーグ店 とんかつ店

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

講師:木下尚央之

お問い合わせ : 06-6829-7853(オオタ)



『これから伸びる業態を手に入れたい』『業態転換を検討している』『今、定食店を経営しているが活性化策を知りたい』経営者様へ

大型店→中・小型店へ! 差別化と独自化で非競争へ! 3つのビジネスモデル

① 非接触 省人化 低価格化 今の常識にみんな進む

あっという間にコモディティ化（当たり前）、そして、競合店との同質化になり短命な店になってしまいます。

② 省人化・機械化を中心とした戦略にすると、残るのは作業だけになり人のやりがいと成長が失われる

今後の益々の人手不足と企業成長力の大損失となる

③ 自社の成長の種となる、新しい成長をつかめる 3つのビジネスモデルを知ってください

WEB
開催

6月23日(水)

時間

15:00~16:30

(ログイン開始14:45~)

講座内容	内容
第一講座 15:00~15:40 新しい時流と原則	これから起こる飲食業界の時流と新しい成長原則 1. 脱成熟化・脱コモディティ化・脱同質化を実現する 差別化・おいしさの『視覚戦略』 2. 無人化・非接触化はコモディティ化し、スタッフのやりがいと成長を奪う 集客力と人の成長をつくる『ハイタッチ戦略』 3. 少ない人口・少商圏でも、成立する 物真似されない店になるための本物の『カジュアル化戦略』
第二講座 15:40~16:30 スライドで伝える成功事例とノウハウ	新しい成長市場をつくる3つのビジネスモデルと事例・成功ノウハウ モデル① 坪月商40万越えの天ぷら定食店 モデル② ウェイティングが絶えない圧倒的集客力のハンバーグ店 モデル③ 集客と安定利益を末永く生む五感刺激型とんかつ店 1. 2等立地でも郊外でも、体験価値で一番化できる お客様の満喫を最大化するメニュー設計と提供方法 2. ズバリ強い差別化と集客を生む一番商品はコレ!一番商品事例集 3. この売場づくりが成長力を生む! 売場・POP・ボードなどの売場づくり事例とポイント 4. マニュアルサービスから情緒サービスへ! その成功事例 5. 来店頻度アップと客単価アップの取り組みと事例


五感刺激型の とんかつ店 ハンバーグ店 天ぷら店 7つの成功の決め手

決め手①
 小商圏でも成立できる 圧倒的集客力を生む
五感刺激型の 売場づくり

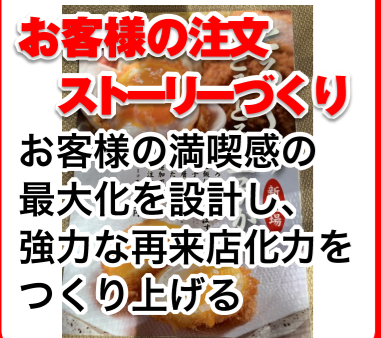


決め手②
 圧倒的集客力と 席の高回転を実現
 ・少席数
 ・郊外・繁華街
 ・地方都市
 でも成立できる

決め手③
 非競争を実現する
独自の 商品カテゴリ
 づくりで価格競争からも脱却できる



決め手④
お客様の注文 ストーリーづくり
 お客様の満喫感の最大化を設計し、強力な再来店化力をつくり上げる



決め手⑤
メニューブック & 売場づくり
 鮮度・旬の視覚化でリピーターを生み、客単価UPできる



決め手⑥
サービスのシズル化
 見えない所は省人化 見える店内は接点強化
 スタッフのやりがいを生み 明らかな集客効果を生む

決め手⑦
夜の集客 持ち帰り
 ・新規獲得力ある 店頭づくり
 ・利用の幅を広げる 店内づくり



(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法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。

