

◆ **セミナー満足保証!!** ◆
 今回のセミナーの内容にご満足いただけなかった場合、ご参加料金を全額ご返金いたします。
 ※ 参加日より7日以内にご連絡をいただいた方が適用となります。

第34回 五感刺激マーケティング®戦略セミナー << 開催概要 >>

- 【1】日時： 2022年 10月 19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！**

1名様： **32,800円**

2名様以降1名様あたり：**22,800円**

WEBからもお申込み受付中です。
 専用フォームからお申込みください。



- 【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：

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：10/6(木)以降は参加料金の50%、10/13(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： **※セミナーご参加者は特別価格でCDをご購入いただけます。**

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,カワベ

【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 ご参加 頂けない方に		セミナー収録CD (テキスト・画像資料付き)	<input type="checkbox"/> CD _____ セット申し込み	6回聞いて、初めて頭に記憶されます。	①全額税込
			価格:32,800円	参加者特別価格:10,000円	

10/19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11月上旬頃。ご入金確認後に発送します。

第34回 五感刺激マーケティング®戦略セミナーお申込み 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		
TEL		FAX	店舗数	
参加者	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	1	2	3	4
	メール アドレス	@	メール アドレス	@
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ
	3	4	5	6
	メール アドレス	@	メール アドレス	@
フリガナ	フリガナ	フリガナ	フリガナ	
5	6			
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。

2022年 後期ゼミ 飲食業のための売上アップ戦略と事例公開

五感刺激マーケティング®は、自店に「独自の強み」を構築し、あなたのビジネスを加速させる「力」になる

第34回 五感刺激マーケティング®戦略セミナー

【日時】2022年10月19日(水)12:00~17:20 【場所】大手町サンケイプラザ(東京)

顧客の再来店欲求を生み出す「脳」と「心」への実践マーケティング
 飲食市場は競争激化市場と新しい成長市場の2極化が始まっている！

「再来店化を最大化」する!! ~事例と原則~

成長市場をつかむために
 良いこと・悪いこと

?	分断化	技術化	◎
◎	アナログ化	脱「人」化	?

(株)五感コンサルティンググループ ~飲食専門コンサルタントの4人が講師を務めます!!~

	(株)骨太経営 代表取締役 高木雅致		(株)シズル 代表取締役 藤岡千穂子		(株)バリュー 代表取締役 木下尚央之		(株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義
--	--------------------------	--	--------------------------	--	---------------------------	--	----------------------------

飲食市場は「競争激化市場」と「新しい成長市場」の2極化が始まっている!!

既存店が「新しい成長市場」をつかんで
再来店化を最大化する

顧客の「脳」と「心」の中へ入り込むための
「心理技術」マーケティングの実践と成功事例

どちらを選択しますか？

新しい成長市場を選択！！

競争激化市場を選択??

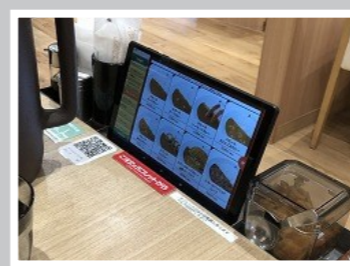
◎ アナログ化



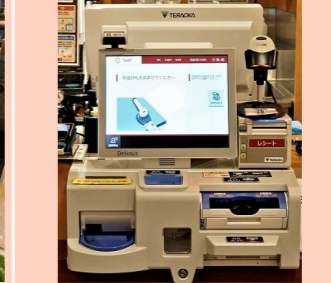
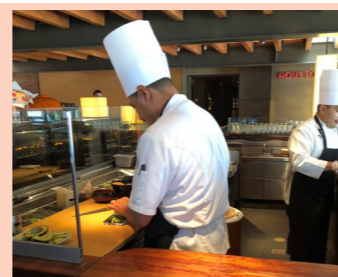
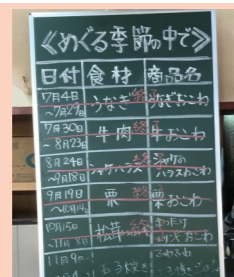
◎ 技術化



? 分断化



? 脱「人」化

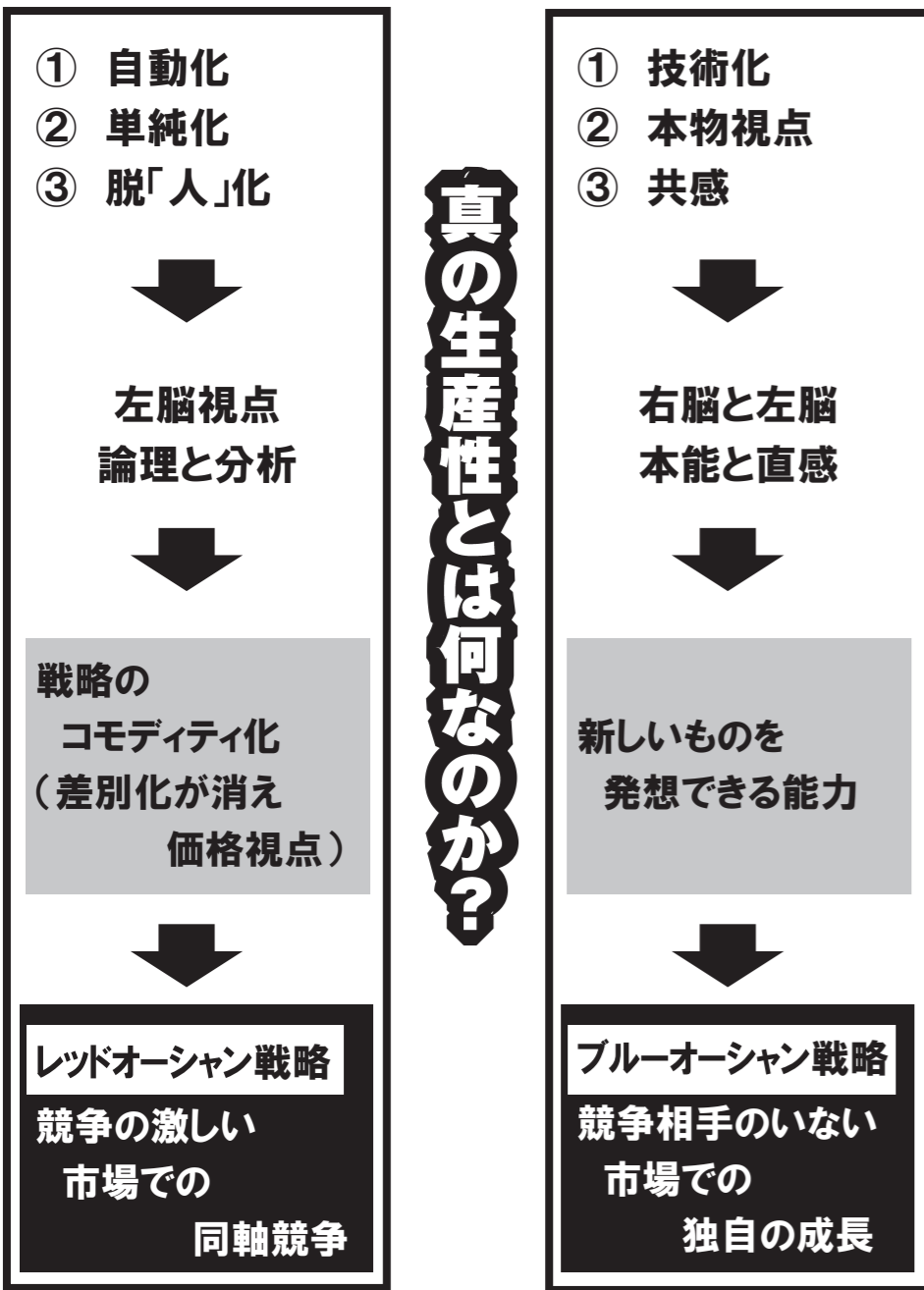


今までの飲食業は

- ① 高品質な商品 を 単純化・集中加工・自動化 ➡ 安く売る ということが成功原則だった
- ② しかし価格を中心にした 同軸競争 はレッドオーシャン化 (血みどろの競争) しか生まない
- ③ どうやって 今までの成功法則 (完全に過去化した) から脱するのか？

顧客の求める 新しい価値観の「モノ」=潜在ニーズ をわしづかみするためには顧客の「脳」と「心」に入り込む 心理技術マーケティング の実践が必要です。

これからの時代を生き抜くコンセプトとは？



どちらを選択しますか？

【日時】 2022年10月19日(水)12:00~17:20
 受付 11:30~
 【場所】 大手町サンケイプラザ(東京)
 東京駅 丸の内北口より 徒歩7分

マーケティング戦略

今すぐ実践!!

成功事例

時間	講座内容	
12:00~13:20	「脳」と「心」のマーケティング ●顧客の「脳」と「心」の中に入り込む！ 心理技術マーケティングの差が成長を決める！ 五感刺激マーケティング®100の法則より ①「原点回帰」を売れ！ → 「発展した原点回帰」の法則と事例 ②「アナログ」を売れ！ → 「情報力」の法則と事例 ③「売切れ」を売れ！ → 「わずかなもの」の法則と事例 ④「来店目的」を売れ！ → 「再来店の最大化」の法則と事例 ⑤「満喫感」を売れ！ → 「心」と「脳」に入り込むための法則と事例	 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
13:30~14:20	ハマる言葉の仕掛け ●最初に顧客の「心」をつかんだものが勝つ！売れる商品づくり 「ハマる言葉の仕掛け=フック」をつくる ①競争力を1.5倍化する「ハマる言葉の仕掛け=フック」モデルの極意3つ → 「商品別」「食材別」のフックモデル事例 ②「来店目的」をつくる！「満喫提案型」メニューブックづくりの事例 → 「7:3:1」の売れる品揃え法則 ③「第一印象の特化」で注文率を3倍化させる事例 → 「店頭で!」「店内で!」「SNSで!」	 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
14:30~15:20	圧倒的満喫感を提案 ●今すぐ実践！ 「小さな差別化」の積み上げで「ファン客を2倍化！」 ①「1.3倍感」の提案で「集客力を2倍化！」 → 顧客の「脳」を刺激する商品事例 ②「アナログ感」の演出で「ファン客を2倍化！」 → 「昔ながら」「入口すぐ」「本物感」演出による売上アップ成功事例 ③「顧客満足」を劇的にあげる！ → 圧倒的「満喫感」を提案する「満腹保証」の事例	 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 湖崎 一義 (株)フードボロス 代表取締役
15:30~16:20	リピーター客づくり ●「リピーター客」がどんどん増える！ 顧客の「離脱化」を防ぐ！「常連客」を2倍化させる事例 ①「一番商品」の出数を2倍化！ → 品揃えの「中心価格帯」に売れ筋特化させる！ ②売れ筋商品に「プラスαの魅力付け」で集客力を2倍化！ → 「主力商品」に「プラスαの魅力付け」をする事例 ③新しい来店動機を開発せよ！ → 集客力倍増！1つの商品に「2つのメイン」をつくる事例	 株式会社 五感コンサルティンググループ 木下 尚央之 (株)バリュー 代表取締役
16:30~17:20	上限の壁をつくらない ●既存店売りを最大化！ 「既存店売上」に上限の壁をつくっていないか？！ ①「来店習慣」を提案せよ！ → 「目的商品」づくりと出数アップ策 ②「来店頻度」を提案せよ！ → 定期販促で「フック」を売れ！顧客の「脳」に入り込む事例 ③「顧客報酬」を提案せよ！ → 「シズル演出×スタッフ力×マス・カスタマイズ提案」で顧客の「心」に入り込む事例	 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