

顧客の「脳」と「心」に入り込む心理技術が成長の差をつくる 「メニュー塾」開催概要

- 【1】日時 2023年 1月 25日(水) 13:00~17:00 受付 12:30 ~
- 【2】会場 AP 東京八重洲 (東京駅から徒歩6分) 10階 Wルーム 03-6228-8109
- 【3】参加料金 (税込)
28,600円 / お1人様
19,800円 / お2人目以降
- 【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】料金のお支払について
 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
 2023年1/12(木)以降は参加料金の50%、1/19(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: TEL: 06-6829-7853(10時~17時) 担当: ショウジマ

五感コンサルティンググループ
無料メルマガ

五感刺激マーケティング®活用ノウハウが無料で読める!
『繁盛のヒントと事例』はこちらよりご登録ください。
<https://55auto.biz/honebuto-group/touroku/entryform3.htm>



「メニュー塾」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	役職	フリガナ	役職
	1		2	
		@		@
	フリガナ	役職	フリガナ	役職
3		4		
	@		@	

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。

差別化された一番商品づくりと 集客力のあるメニューブックづくりのための メニューマーケティングスクール



令和5年1月25日(水)開催

株式会社 骨太経営

高木雅致 たかぎ まさかず

五感コンサルティンググループ

メニュー塾

店長 営業幹部 対象

●差別化する一番商品づくりを学ぶ

●顧客の関心と興味をつくる『ブック表現』を学ぶ

●強い集客力を発揮するための『楽しい選択』のメニュー『品揃え・価格・配置』を学ぶ

●参加料金●
 お1人様 28,600円
 2人目以降 19,800円/人

顧客の「脳」と「心」に入り込む心理技術が成長の差をつくる

【事前に提出いただく物】

- ① 自店のメニューブック (参加1人につき1店舗)
 - ② 1カ月分の商品別販売数量
 - ③ 商品別価格一覧
- 提出期限▶1/11(水)

【セミナー前・事前作成資料】 ※当社が作成します

- ① P I 分析表 (価格帯別品揃え表)
- ② バリエーション表 (商品別価格品揃え表)
- ③ P I / S 表 (価格帯別販売数量表)
- ④ メニューブックポジション分析 (品揃え配置評価)

◆顧客提案型のマーケティング主導店長へのマーケティングスクール◆

店長 営業幹部 対象 **メニュー塾**

3つの基本マーケティング + 自店での実施計画

●3つの五感刺激マーケティング®の一番商品づくりの基本と事例

①五感刺激マーケティング®
・・・基本①

市場の変化をつかむ!

・時流と新しい価値観への対応



②五感刺激マーケティング®
・・・基本②

商品を守るな「シズル」を売れ!

・「商品価値」の見える化提案



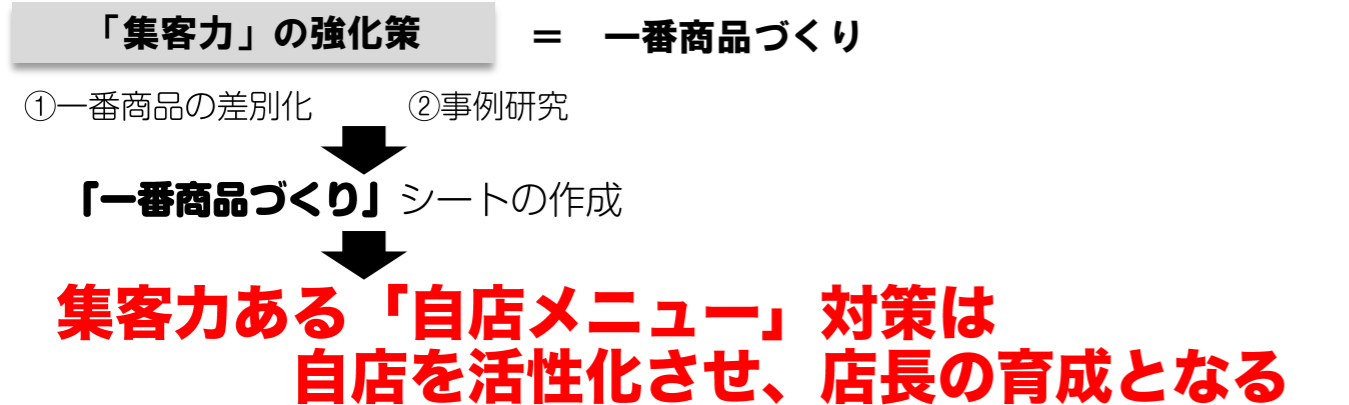
③五感刺激マーケティング®
・・・基本③

集客力を強化!

・「一番商品」づくりと差別化方法
・「主力商品」での差別化



●自店での実施計画



自店の活性化に取り組む <一番商品づくり>

原則と事例	13:00	一番商品づくり	<ul style="list-style-type: none"> ①商品を守るな!シズルを売れ! ②商品価値の差別化の見える化 ③「変化」を売れ
		<ul style="list-style-type: none"> ①基本マーケティングと事例 ②成功事例から学ぶ「一番商品」づくり ③メニューポジショニング(配置)の基本 	<ul style="list-style-type: none"> ①成功事例・・・スライドと動画 ②取り組みのポイント ①一番商品と主力商品カテゴリー ②メニュー、商品名のアイデア
	14:30		
自店での実施計画	14:45	ケーススタディと実践	<ul style="list-style-type: none"> ●集客力のある「自店メニュー」対策をつくる ①「差別化」のアイデアづくり ② 具体策 ③ 出数アップのための取り組み ④ 自店の「一番商品づくり」シートの作成
	17:00		<p>作成シートの内容については 個別に アドバイスいたします!</p>

「一番商品」を作りあげることで

- ①なじみ客の継続化と新規客づくり
- ②高い集客力で店を成長させる

ことが可能になります。

現場リーダーの店長こそが自店の「一番商品づくり」に取り組む必要があるのです。

<講師紹介>

五感コンサルティンググループ
(株)骨太経営
代表取締役
高木雅致
(たかぎまさかず)



高木のレポート「繁盛の原則」<毎月刊行>
HPよりお問い合わせ頂いた方に最新3号分をプレゼント!!

出版社：同文館出版