

【**株**五感コンサルティンググループ講師紹介】 飲食店専門コンサルタント4名が講師を務めます！

株骨太経営
代表取締役 高木雅致



【五感刺激マーケティング®コンサルタント】成熟した飲食業界において、新しい視点からの「五感刺激マーケティング®」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。経営者のためのマーケティング勉強会「経営戦略クラブ」や「五感マーケティング塾」「メニュー塾」なども実施している。

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号分をプレゼントします。

株シズル
代表取締役 藤岡千穂子



【34年間の信念】繁盛店づくりはお客づくり。人づくり・“お客さまの心を動かす”一番商品づくりをする。『パン繁盛塾』主催2013年～日本国内321名、中国・韓国・台湾・シンガポール624名参加。【これまでの実績】パン店支援4544店（国内）3043店（海外）飲食店支援2553店。特にイタリアン支援が多い。

藤岡の繁盛事例レポート&CD【繁盛のたね(藤岡パンネット)】

出版日：2015年7月 出版社：同文館出版

株バリュー
代表取締役 木下尚央之



既存店の活性化、新業態開発など飲食店の集客方法や利益化に精通しているが、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。講師依頼や専門誌など執筆多数。最新集客事例とその具体写真が満載のレポート『繁盛のルール化』を刊行。営業中の店舗に訪問し、後日その店の活性化具体策を提案する『集客力診断』を全国で実施している。

木下のレポート『繁盛のルール化』<年6回刊行>

出版日：2020年7月 出版社：同文館出版

株フードボロス
代表取締役 湖崎一義(グループリーダー)



累計100社以上、全国の企業の業績UPに従事している。クライアントの年商規模は、5,000万円～350億円と幅広く、個人店から東証一部上場企業までお付き合いしている。既存店の業績UPはもちろん、新店開発でも営業利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。

湖崎の個人(無料)メールマガジン

出版日：2018年8月 出版社：同文館出版

◆ **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35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： 2023年 4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！**

■会員特典価格		■一般価格	
・月次支援企業	1名様：無料	1名様目	32,800円
・コンサルコース会員企業	2名様以降1名様あたり：23,800円	2名様目	28,800円
・経営戦略クラブ会員企業		3名様以降1名様あたり	25,800円
・集客大学	1名様あたり：23,800円		
・繁盛の原則			
・繁盛のルール化			
・パンネットクラブ			
・メール販促『ダントツ』			

- 【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 カゴカ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：4/6(木)以降は参加料金の50%、4/13(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。
- 【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。

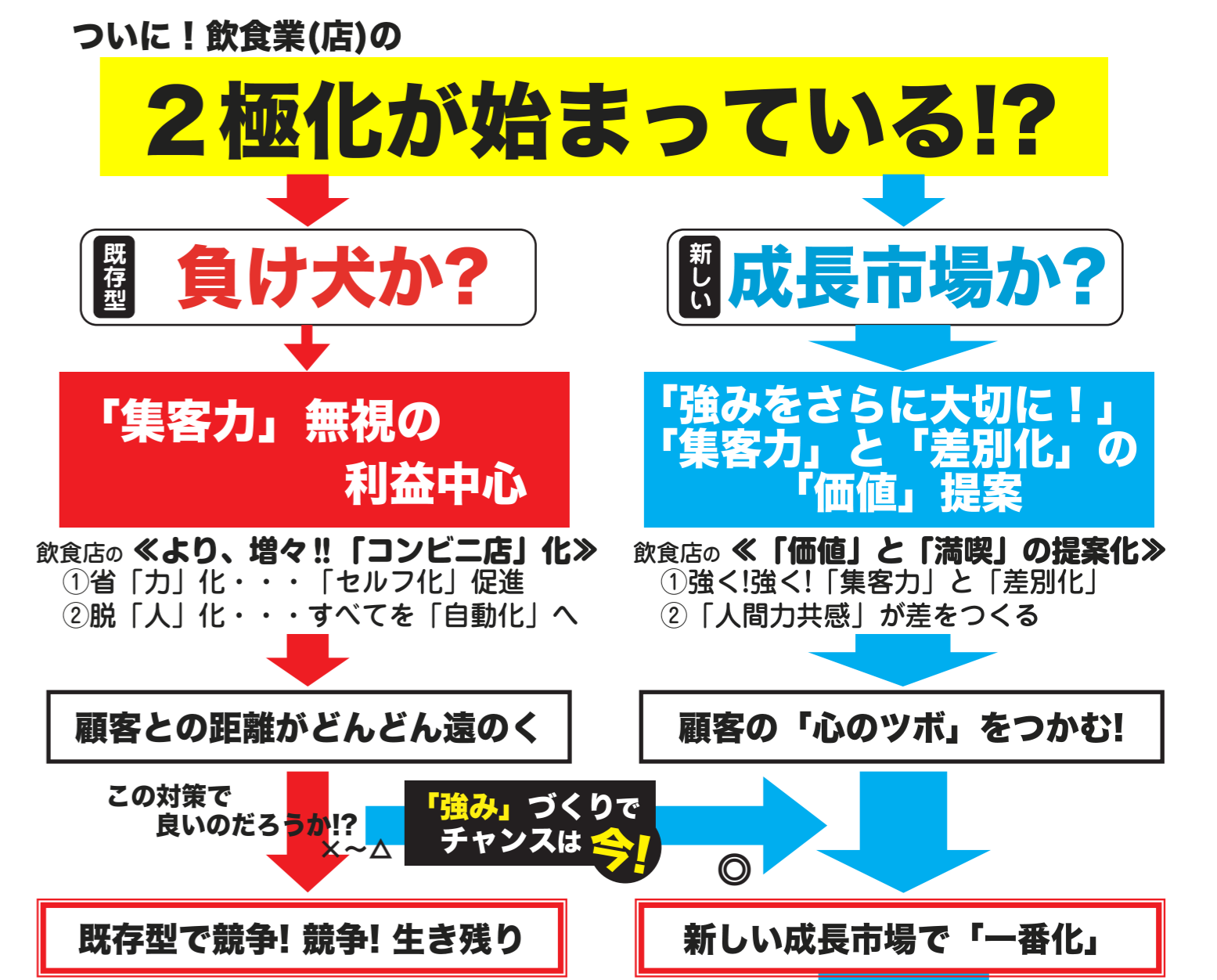
当日どうしても頂けない方に セミナー収録CD (テキスト・画像資料付き) CD セット申し込み 6回聞いて、初めて頭に記憶されます。 会員価格:23,800円 参加者特別価格:10,000円

第35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	
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	@

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。

残念ながら、**五感刺激マーケティング®**は、まだまだ知られていません。しかし現在、躍進する飲食上場企業や超・繁盛飲食店の多くにその手法は導入されています。



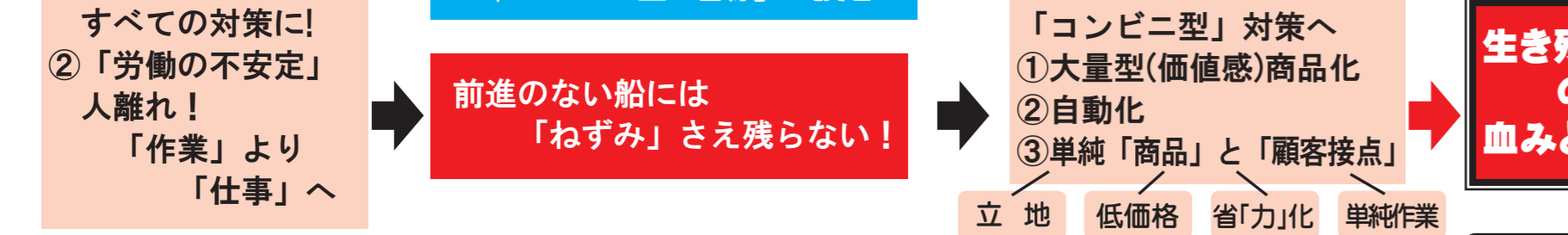
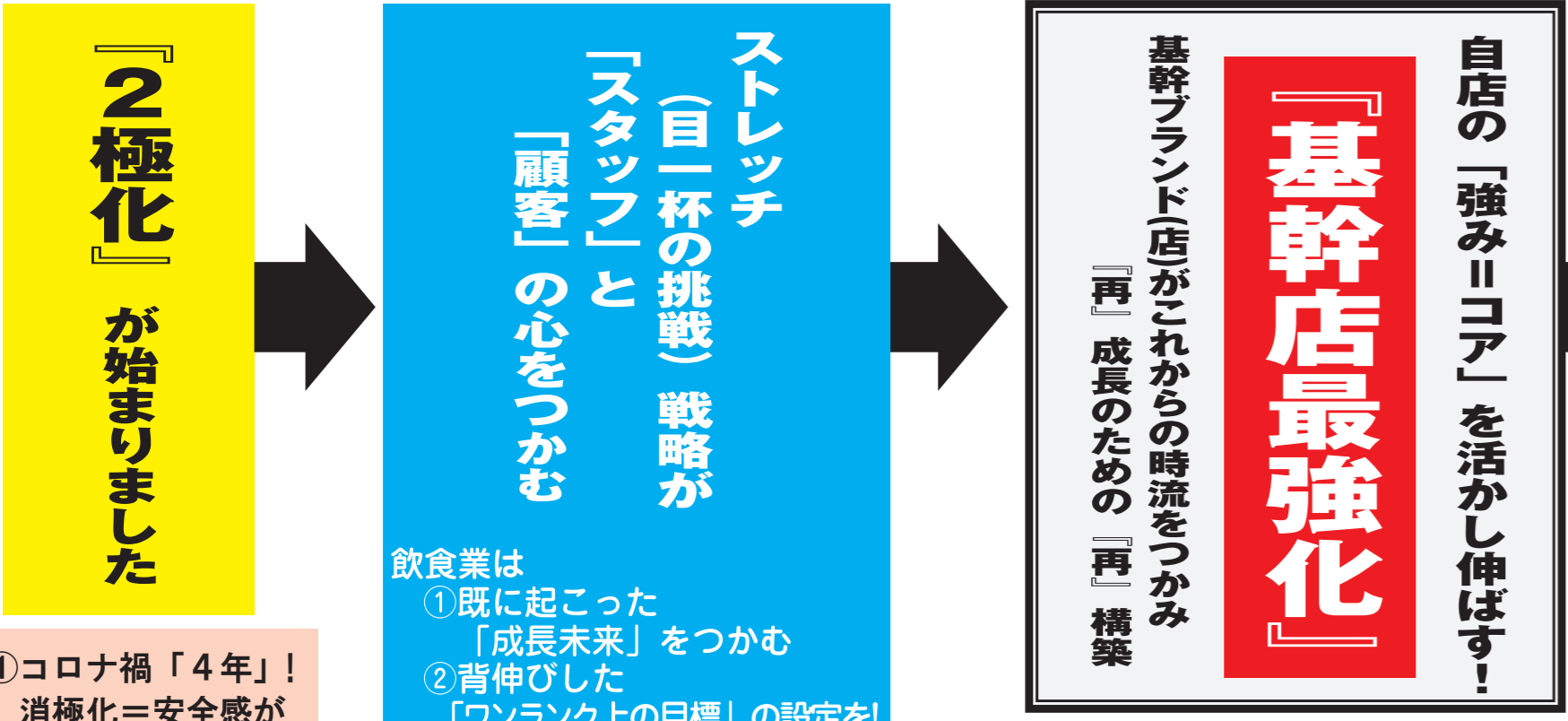
2023年4月19日(水)12:00～17:20 東京開催

飲食業のための「繁盛事例」と「成長戦略」
五感刺激マーケティング®戦略セミナー 第35回

自店の「強み=コア」を『活かし』伸ばす!!
『売る力』『基幹店最強化』再構築

基幹ブランド(店)がこれからの時流をつかみ『再』成長のための『再』構築

株五感コンサルティンググループ 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」となる



- 「商品・メニュー」戦略**
基幹店最強化！
・顧客の「心のツボ」をつかむ！
主力商品カテゴリーに「五感刺激」を！
- 「サービス・人材成長」戦略**
生産性・集客アップする少数精鋭営業
・「感情サービスで顧客の心につながる」
会話の5つの仕組み
- 「販売促進」戦略**
集客と再来店を加速化する
・客数30%増！！
集客企画『7つの事例』と『4つの集客原則』
- 「ブランディング」戦略**
・集客効率を劇的に上げる
・自店「支持力」を徹底強化！
ブランディングするための「5つの手順とステップ」



2023年4月19日(水)12:00~17:20 東京開催

『心』顧客の『ツボ』

飲食業ための「繁盛事例」と「成長戦略」
五感刺激マーケティング®戦略セミナー

第35回

自店の「強み=コア」を『活かし』伸ばす!!
『基幹店最強化』

『売る力』再構築

基幹ブランド(店)がこれからの時流をつかみ
『再』成長のための『再』構築

成長戦略 [第1講座] 12:00 ~ 13:20
コロナ禍終焉！市場激変！
〔新成長の波にのれ！〕
自店の「強み=コア」を活かし伸ばす！
『基幹店最強化』

講座内容
① 2極化は仕方ない！
・負け犬戦略と新しい成長戦略
② 顧客の「心のツボ」…4つの心理技術
③ 「市場の心」…「垂直思考」と「水平思考」
④ 「独自力」…顧客への「心理技術」の時代
⑤ 「集客力」…「価値」のドミノ演出化
⑥ 「人間力」…定型運営から「共感」へ
(株)骨太経営 代表取締役 高木雅致
【五感刺激マーケティング®コンサルタント】

『基幹店最強化』 [第2講座] 13:30 ~ 14:20
「人」が差別化を生む！
〔感情サービスとは？〕
●サービス対策
「感情」サービスで顧客とつながる5つの仕組み

① 少数精鋭の営業！
② 「ファースト注文」で決まる
③ 「個別対応」が決め手
④ また「行きたい店」ともう「行かない店」
⑤ 「つながる会話」の仕組み
(株)シズル 代表取締役 藤岡千穂子
【五感刺激マーケティング®コンサルタント】

『基幹店最強化』 [第3講座] 14:30 ~ 15:20
客数30%アップ！
〔7つの事例!!〕
●集客対策
集客を「加速化」再来店の「持続化」客数30%増！集客7つの事例と4つの法則

① 商品売るな「興奮」を売れ！
② 値引きをするな「体験」を売れ！
③ 当たる企画の「価格設定」の法則
④ 顧客開発！！最高売上をつくる！
⑤ 客数30%増！
7つの全国集客事例とコツ
(株)バリュー 代表取締役 木下尚央之
【五感刺激マーケティング®コンサルタント】

『基幹店最強化』 [第4講座] 15:30 ~ 16:20
「ブランディング」とは何か？
〔顧客に選ばれ続ける!〕
●基幹店「ブランディング」対策
集客効率を劇的に上げる！飲食店の「ブランディング」手法

① 事例に学ぶ
・「CMなし」スターバックス
・「月坪50万円」だり半
・「こここのどんは生きている」丸亀製麺
・「TV取材」ひしめき亭
・「平日で待ち席」ワンカルビ
② ブランディングするための5つの手順
③ ブランド力を測れ！自店支持力の数値化
(株)フードボロス 代表取締役 湖崎一義
【五感刺激マーケティング®コンサルタント】

『基幹店最強化』 [第5講座] 16:30 ~ 17:20
集客が弱い！
〔「主力商品」が売れる本質!!〕
●メニュー・商品対策
顧客の「心のツボ」をつかむ!! 「主力カテゴリーメニュー」で一番店化「五感刺激」と「価格」対策

① 一番商品リニューアル！
・「売れる」！「差別化する」！
② アンカー商品をつくれ！
・安め価格に「情報」と「目玉感」
③ 「選択の楽しさ」！で売上増！
・売上V字回復で波にのれ！
(株)骨太経営 代表取締役 高木雅致
【五感刺激マーケティング®コンサルタント】

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」となる