

店舗の集客力診断 お申し込み用紙 FAX:06-6889-3570

下記にご記入の上、FAXください。
折り返し、担当者よりご連絡させていただきます。

料金 15万円（税込） ※交通費、宿泊費、視察時の飲食代も含まれます。
（北海道・沖縄・離島は別途、交通費が実費請求となります。）
1社につき1店舗、1回限りのお受付となります。
※勉強会は参加人数の制限なし

お申込み状況により、日程などご希望に添えない場合がございます。予めご了承くださいませようお願い申し上げます。

【貴社名】	【役職名】	【代表者名】
【ご住所】 〒	-	
【TEL】	【FAX】	【店舗数】
【ご連絡担当者】	【ご連絡メールアドレス】 @	
※お申込み確認のため、ご連絡させていただきます。		
業態・業種に○をつけてください。（診断対象店舗） 居酒屋・焼肉・イタリアン・和食・寿司・うどん/そば・ベーカリー・その他（ ）		
【診断を希望する店舗名】		
【上記の店舗住所】 〒		
勉強会希望日程 ※複数ご記入ください。	第1希望 月 日	第2希望 月 日
	第3希望 月 日	
希望コンサルタント ※いずれかに○	高木雅致 / 藤岡千穂子 / 木下尚央之 / 湖崎一義 / 適任を任せる	
気になることがございましたら 右記にお書きください。		

<申込・お問い合わせ先> (株)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 FAX:06-6889-3570 E-Mail:info@gokangroup.co.jp

本申込用紙に記載の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。

今、何をすれば集客力をつくれるのか? 自店にぴったりの5つの 最も集客効果が出る具体策を提案

1社様
1回限り

今の店舗に五感刺激マーケティング®を投入し集客力を再設計する

店舗の集客力診断

1 五感刺激マーケティング®視点の
営業中の店舗視察

2 集客力アップ
のための5つの具体策提案
+スタッフのための事例とマーケティング勉強会

提案します ①

客数アップと生産性アップを実現する
新しい利用動機が生まれる

メニュー構成の
リニューアル

提案します ②

新規客が増える
店舗でできる
店頭づくり

リピーターを増やす
低コスト
店内づくり

自店にぴったりの
5つの提案

提案します ③

安売りや品揃え
ではなく
差別化で集客

新しい
一番商品づくり

提案します ④

売るべき商品が売れる
メニューブック
づくり

提案します ⑤

即時集客アップ
即時単価アップ

新サービス
と
販売促進

(株)五感コンサルティンググループ



店舗を視察するから分かることがある。今まで日本全国で多業態の活性化をしてきたから分かることがある。

営業中の店舗を視察して自店が活性化する5つの具体策を提案します。

店舗
視察

営業中の店舗にお伺いし、活性化の切り口を見つけます

店舗づくり・メニューブック・商品・サービスなど

5つの具体策提案
自店活性化
(120分)

自店にぴったりの、そして、
現場でできる具体策を提案します！

1. 今の主力メニューや一番商品の
リニューアルポイントとモデル商品
 - 今ある一番商品が更に集客力ある一番商品に生まれ変わります
2. 今のメニューブックを売れるメニューづくりに
リニューアルする最も集客効果が出るポイント
 - メニューブックレイアウト・新たな成長力となる独自カテゴリーづくりなどでリピーターが増える新しいメニューブックができるようになります
3. メニューの品揃え、価格の見直し
 - 品数が多すぎませんか？品数の最適化をし、予算のわかりやすさで集客力を高めます
 - 新しい利用や客層が増える売り方の工夫を提案します
4. 現場でできる店頭づくり・店内づくり
 - 低コストでできる・新規客が増える店頭ツールやリピーター化のための店内POP案を提案します
5. 実践すべき新サービスと
リピーターを増やすための販売促進具体策
 - 売るべき商品が売れるようになり、お客様の体験価値を高めることで、再来店力を高めます

五感刺激の店舗診断は通常の店舗診断とココが違う!!


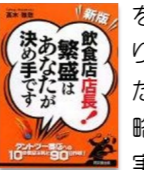
<p>ココが違う!! ①</p> <p>ここが悪い! あそこが悪い!</p> <p>店の欠点・粗探しではありません!</p>	<p>ココが違う!! ②</p> <p>営業中の店舗を視察し、商品・サービスを確認し、集客アップの決め手を見つけます!</p>	<p>ココが違う!! ③</p> <p>勉強会では分かり易いスライド・動画をふんだんに使います!</p>
<p>ココが違う!! ④</p> <p>方向性のだけでなく、具体策をズバリ提案!</p>	<p>ココが違う!! ⑤</p> <p>大きな投資を必要としない店舗でできることを中心に提案!</p>	<p>ココが違う!! ⑥</p> <p>店舗がやりたい!と感じるよう他社成功事例を伝え、理解を深めるためのマーケティング原則を学べます!</p>

■お申込みから提案までの流れ■


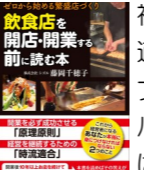


【五感コンサルティンググループとは?】
「強みを活かす経営」実現のために繁盛店化マーケティングを実践しています。五感コンサルティンググループのコンサルティングテーマは、「五感を刺激する」店づくりによって、繁盛経営を実現することです。ワクワク、興奮する店づくりをするために「シズル感」を感じるよう「商品」「店づくり」「メニューブック」「販売促進」「実演」を提案し、実現のお手伝いをします。
コンサルタント紹介▶▶▶


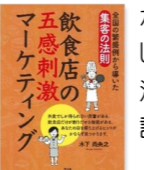
(株)骨太経営
代表取締役 高木雅致
成熟した飲食業界において、新しい視点からの「五感刺激マーケティング」を構築。その手法を応用し、繁盛店づくりに数多くの成功事例をもつ。経営者のためのマーケティング勉強会「経営戦略クラブ」や「五感塾」「店長塾」なども実施している。

(株)シズル
代表取締役 藤岡千穂子
「繁盛店づくりは、人づくり!」と、人を巻き込むことを大切にしている。お客様視点で、繁盛店づくりの原理原則と時流適合について、事例交え楽しく話し、シェフ、パート、アルバイトにまで伝えるスタイルは、「分かりやすい」と評判。この10年間は、「繁盛塾」で人づくりに励む。

(株)バリユー
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。

(株)フードボロス
代表取締役 湖崎一義
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。

