

# 新しい成長市場をつかむための 店長塾 開催概要

- 【1】日時 2022年 3月 30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) 7階 Sルーム 03-6228-8109
- 【3】参加料金 (税込)
  - 25,300円** / お1人様
  - 11,000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
  - 2022年3/17(木)以降は参加料金の50%、3/24(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>



新しい成長市場をつかむための「店長塾」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
	1		2
	@		@
	フリガナ	役職	フリガナ
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。

# QSC型オペレーション主導店長から 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

# 店長塾

令和4年3月30日(水)

●参加料金●  
お1人様 25,300円  
2人目以降 11,000円/人

新しい成長市場をつかむための  
店長のための店舗実践型マーケティングスクール

五感コンサルティンググループ  
株式会社 骨太経営  
高木雅致 たかぎ まさかず

店長は「顧客に大切にされ、集客力を高め続ける」  
ことを背負う仕事なのです。

視覚を制するものはビジネスを制する



主催：(株)五感コンサルティンググループ お問い合わせ先 ☎：06-6829-7853 (担当：ショウジマ)

# 店長とは「重荷」を背負う仕事です。

ただしその重荷とは、「売上目標や収益目標」ではなく  
**「顧客に大切にされ、集客力を高め続ける」ことを背負う仕事**なのです。

店長とは「大切」な仕事なのです。

## ◆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

# 店長塾

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

②五感刺激マーケティング®  
・・・基本②

③五感刺激マーケティング®  
・・・基本③

#### 市場の変化をつかむ！

・飲食市場の流れと時流と  
価値観の変化



#### 商品を守るな「シズル」を売れ！

・「商品価値」の見える化提案



#### 集客力を強化！

・「一番商品」と  
主力商品カテゴリーでの差別化



### ●自店での実施計画

「集客力」の強化策 = 一番商品づくり

①一番商品の差別化      ②事例研究

「一番商品づくり」シートの作成

**成長市場をわしづかみにする店長の育成**

## 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	<b>一番商品づくり</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>①商品を守るな！シズルを売れ！</li> <li>②商品価値の差別化の見える化</li> <li>③「変化」を売れ</li> </ul>
		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	<ul style="list-style-type: none"> <li>①成功事例・・・スライドと動画</li> <li>②取り組むためのポイント</li> </ul>
	14:30	③メニューポジショニング（配置）の基本	<ul style="list-style-type: none"> <li>①一番商品と主力商品カテゴリー</li> <li>②メニュー、商品名のアイデア</li> </ul>
自店対策づくり	14:45	<b>ケーススタディと実践</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>●集客力のある「自店メニュー」対策をつくる</li> </ul>
	17:00	<ul style="list-style-type: none"> <li>①「差別化」のアイデアづくり</li> <li>② 具体策</li> <li>③ 出数アップのための取り組み</li> <li>④ 自店の「一番商品づくり」シートの作成</li> </ul>	<p>作成シートの内容については <b>個別に</b> 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)



出版社：同文館出版



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!!

