

# 「超主力商品育成プログラム導入セミナー」・開催要項



担当講師

株式会社 S・Yワークス

取締役 経営コンサルタント

福地 千里

菓子、飲食、食品の業界を中心に女性的視点から“成功する店舗開発・商品開発”、“現場を巻き込んだ売上アップ支援”を得意とし、“食”の業界における新業態開発では様々な成功事例を持つ。  
著書:「はじめよう!お菓子の店」(同文館出版)



講師著書  
「はじめよう!お菓子の店」

【開催日時】 東京会場：2017年6月1日（木） ※いずれも  
大阪会場：2017年6月2日（金） 13:00～16:20（受付12:45～）

【開催場所】 東京会場：アットビジネスセンター東京駅  
東京都中央区京橋1-11-2 八重洲MIDビル（TEL：03-5465-5506）  
大阪会場：JEC日本研修センター江坂（旧:貸会議室大阪研修センター江坂）  
大阪府吹田市江坂町1-13-41 SRビル江坂（TEL：06-6386-4040）

【ご参加料】 お1人様 16,200円（税込）

【お申込方法】 同封しております申し込み用紙に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

【お振込先】 みずほ銀行 仙台支店（店番：723） 普4326931  
口座名義：株式会社S・Yワークス カ) エスワイワークス  
（中点ではなく、ピリオドとなっております）

※ご参加料はお申込後1週間以内に、上記口座に直接お振込みください。  
※インターネットバンキングをご利用のお客様は名義名の「J」ピリオドのあるなしにご注意下さい。  
※お振込み手数料はご負担願います。  
※お振込名義の後にセミナーコード（25599）をご記入下さい。

ご参加を取り消しされる場合は、開催日の3営業日前（5月29日）の17時までに電話またはFAXにて担当者までご連絡頂きますよう、お願い申し上げます。それ以降のお取り消しの場合はキャンセル料として参加料の50%、当日のキャンセル及び無断欠席は参加料の100%を申し受けますのでご注意ください。また、最少催行人数に満たない場合は、開催を中止させて頂く場合もございます。その際は開催日14営業日前（5月15日）までにご連絡いたします。

## 株式会社S・Yワークスとは

### ■コンサルティング理念■

### 百年企業を創る

経営の目的は永続にあります。私たちは百年続く企業を創るお手伝いをするを誇りにします。そのために、企業の理念、理想の在り方を皆様と共に追求し、国、地域、そしてお客様にとって何ものにも代え難い存在となることを共に目指します。そんなお手伝いを、志高く、どんな時でも、全てに優先いたします。



株式会社S・Yワークス 代表取締役 佐藤 芳直

### ＝株式会社S・Yワークス 会社概要＝

株式会社S・Yワークス  
仙台市青葉区一番町1-2-25  
仙台NSビル8F  
資本金1億円  
設立日 平成18年4月1日



### 【基本理念】

- 志** 人間性の成長こそが人間として生まれた目的であると胸に刻み、生ある限り人間性を高めようと思志す私たちがでありたい。
- 役立ち** 自らが成長し、国、地域、企業、志ある人々の成長に、ただひたすら貢献する気概を持ち続ける私たちがでありたい。
- 学び** 私たちの成長がお客様の成長と信じ、常に自らの可能性に挑戦し、絶え間なく学び続ける私たちがでありたい。

# 超主力商品育成

# プログラム導入セミナー

売上を上げ、業績を向上させる人財を育てることが  
これからの経営の最重要テーマとなる！  
販促や広告に頼らず、自らの販売力とチームワークで  
売上アップを実現する「超主力商品育成プログラム」は、  
人財育成を目的とした売上アップ手法です！

二〇一七年六月一日（木）  
六月二日（金）  
・東京にて  
・大阪にて



株式会社S・Yワークス 担当:福地千里・横山ほのか  
〒980-9811 宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8F  
TEL.022-722-2007 FAX.022-722-1770 [URL]http://www.syw.jp/



株式会社  
S・Yワークス

〒980-0811  
宮城県仙台市青葉区一番町1丁目2-25 仙台NSビル8F  
TEL:022-722-2007(平日9:00～17:30)  
URL:http://www.syw.jp 担当:福地千里、横山ほのか

# 主力商品売上130%化で全体売上110%にする！ 現場の業績アップがあってこそ、人が成長し、人財が生まれる！

「超主力商品育成プログラム」とは、クライアント100店舗以上で導入して頂き、成果があったこのプログラムは、チラシやDMに頼らず、自分たちの販売力とチームワークで主力商品の売上を上げ、その結果として全体売上を上げて頂くための手法です。

## 菓子店・食品店事例

観光客や帰省客が増える7～8月の夏の繁忙期に、主力商品の徹底強化のための販売トレーニングを取り入れ、売上アップに成功した。

|    | キャンペーン期間中 |         | キャンペーン後 |
|----|-----------|---------|---------|
|    | 主力単品売上伸率  | 店舗売上伸び率 | 店舗売上伸び率 |
| A店 | 119.3%    | 109.9%  | 105.6%  |
| B店 | 126.1%    | 115.1%  | 114.4%  |
| C店 | 189.6%    | 111.8%  | 114.7%  |

## 飲食店事例

秋冬メニュー変更時に、客単価アップに向けてサイドメニューのおすすめを強化。強化期間中だけでなく、期間後も売上アップを実現した。

|    | プラス1品オーダー強化期間中              |         | 期間後     |
|----|-----------------------------|---------|---------|
|    | 主力単品売上伸率                    | 店舗売上伸び率 | 店舗売上伸び率 |
| D店 | 季節素材の<br>サイドメニューの<br>おすすめ強化 | 109.5%  | 105.6%  |
| E店 |                             | 110.3%  | 109.1%  |
| F店 |                             | 123.0%  | 109.7%  |

## 圧倒的に強い超主力商品が育つ **4つ** の作戦！

毎日がトレーニング！

### 朝礼トレーニング

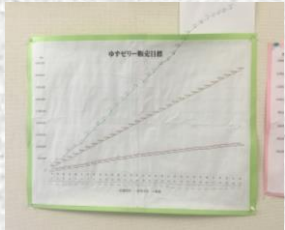
朝礼(昼礼)時の活気はスタッフのやる気と比例します。朝礼(昼礼)を有効に使い、日々接客トレーニングの場として活用し、スタッフのやる気を維持し続けることがコツ！



目標と結果を「見える化」！

### 一目グラフ

目標達成に必要なことは、毎日が目標達成していることです。誰でも、瞬時に目標の達成度を確認でき、目標達成のために各自が自発的に動くための仕組みを創ることがコツ！



売れるセールストーク！

### でんでん太鼓

トップの思いを載せ、自分たちの商品に絶対的自信を持つことが、売れるセールストークを生み出します。全員が納得し、理解し、考えたセールストークを自信を持ってお客様に伝えることがコツ！



全員の巻き込みがカギ！

### リーダーシップ

店長やリーダーの言葉ひとつで、スタッフの力は倍増します。毎日の結果確認、明日の目標確認を行う際にスタッフのやる気に火をつけるリーダーの発する言葉がカギ！



「超主力商品育成プログラム」は、目標を達成させるリーダーシップとチームワークを育みます！「やればできる！」といった成功体験の積み重ねが人財を育てます！

御社のご要望に合わせた個別カリキュラムでの企業内研修  
オーダーメイド型「超主力商品育成プログラム導入セミナー」  
お受けしております。

御社内での  
実施の場合

- 研修費用：16,200円×ご参加人数分（10名以上で実施いたします）
- 講師旅費交通費：仙台から研修会場までの往復料金
- 研修会場：御社にてご手配をお願いいたします。

その他、詳細についてのお問い合わせがございましたら、お気軽にご連絡下さい。  
7月～8月の繁忙期対策にご活用頂けましたら、幸いです。

| 時間                      | 講座内容  |
|-------------------------|---|
| 12:45～                  | 受付開始  |
| 第1講座<br>13:00～<br>13:50 | ～全社員が参画し、全員が一体化することが成功の第一条件！～<br><b>主力商品を育てるための全員一体化に向けた実施策</b><br>■全スタッフを巻き込み、インナーキャンペーン化する<br>～成功する単品量販キャンペーンは何か違うのか？その答えはココにある！<br>■主力商品、第2・第3の主力商品を育成できる強い現場を創る<br>■「セールストーク」とは商品説明でなく、「トップの思い」を代弁すること！ |
| 第2講座<br>14:00～<br>15:00 | ～100%の力を発揮し続けるための仕組みを創ろう！～<br><b>目標達成のためのスタッフ全員で取り組む4つの作戦</b><br>■毎日、スタッフのモチベーションアップを図る「朝礼(昼礼)トレーニング」<br>■誰でもわかる目標と実績管理のための「一目グラフ」の活用<br>■売れるセールストークを徹底する「でんでん太鼓」の活用<br>■上記3つの実践とスタッフのやる気を創る「リーダーシップ」と具体策   |
| 第3講座<br>15:10～<br>16:20 | ～自主的に、自発的に活動していただくために～<br><b>「超主力商品育成プログラム」導入に向けて</b><br>■全員が一体化する「超主力商品育成」を目的としたインナーキャンペーンの具体的運営方法<br>■ロールプレイング ～全員一体化ミーティングの進め方を実践して頂きます。   |