

## 講座案内

時間	講座	講師
11:45～ 受付スタート		
第1講座 12:00～13:15 (75分)	～粗利率改善を実現する～ 戦略的商品政策の構築	(株)S・Yワークス 取締役・経営コンサルタント 牧田 良生
第2講座 13:25～14:25 (60分)	～効果的・効率的集客を可能にする～ SNSを活用したデジタル販促の実践策	(株)S・Yワークス 経営コンサルティング本部 佐々木 瑛理
第3講座 14:40～15:55 (75分)	～真の顧客を創り、ファン客にする～ 顧客の心を動かす販売企画と販売対応	(株)S・Yワークス 取締役・経営コンサルタント 福地 千里
第4講座 16:00～17:00 (60分)	～これからの有望マーケットを開拓する～ 観光需要を取り込む新業態開発のヒント	(株)S・Yワークス 取締役・経営コンサルタント 牧田 良生
17:00～	無料経営相談 (事前にお申込み下さい)	

## 開催概要

ご参加費用 と 申し込み方法	お1人様でご参加の場合 <b>21,600円</b> (税込)
	お2人様でご参加の場合 <b>32,400円</b> (税込)
	3名様目からは、お一人様 <b>10,800円</b> (税込)
	同封のお申込書に必要事項をご記入の上、FAXにてお送り下さい。FAX申込み用紙を確認しましたら、S・Yワークスの担当者よりお電話をさせていただきます。(ご請求書が必要な場合は、お申し付け下さい)
会場	TKP東京駅前カンファレンスセンター (詳細の地図はお申込み用紙の裏面をご覧ください)
お振込み先	みずほ銀行 仙台支店(店番号:723) 普4326931 口座名義:株式会社S・Yワークス (注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります) ※なお、お振込み手数料はお客様負担とさせていただきます。
	セミナー申込み後のキャンセルに関して、5月24日以降のご連絡は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。尚、規定人数に達しない場合は開催を中止することもございます。万が一、中止となる場合には開催日から14営業日前5月9日(水)までにご連絡いたします。

お問合せ

株式会社 S・Yワークス

SYW

検索



〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F  
TEL:022-722-2007(平日9:00～17:30)/FAX:022-722-1770  
URL: http://www.syw.jp 担当: 福地・佐々木

過去の「成功体験」の逆襲が、業績不振の要因!

社会環境が変われば、常識も変わる! 手法も変わる!

21世紀型  
菓子店のための

今、菓子店が深める価値は何か?  
お客様が菓子店に求めているコトは何か?  
繁盛し続ける菓子店の原則は何か?

# 新マーケティング Marketing セミナー

2018年 5月29日(火)12:00～

会場

TKP東京駅前  
カンファレンスセンター

「2015年、日本は人口減少社会に突入し、  
今までとは違う社会環境に合わせた経営を考えなければなりません」

人口減少社会は、「市場規模の縮小」と「商圈縮小と消滅」を加速化し、  
労働力不足に伴う「人件費の高騰」も生じさせます。

そのような社会環境の中、菓子店が生き残るには、

「増収増益」「減収増益」しかなく、そのための「粗利率改善」は

喫緊の課題です。安売りに頼る集客から脱却し、

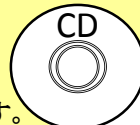
価格を上げても選ばれる菓子店になる

ためのシナリオを今創りましょう!

これから菓子店が実践すべき  
繁盛店原則30事例大公開!

参加者特典!!

菓子マーケティングセミナーで  
ご紹介させて頂く事例(画像や  
ツール等)を  
まとめたCDを  
ご参加者様全員に  
プレゼントいたします。

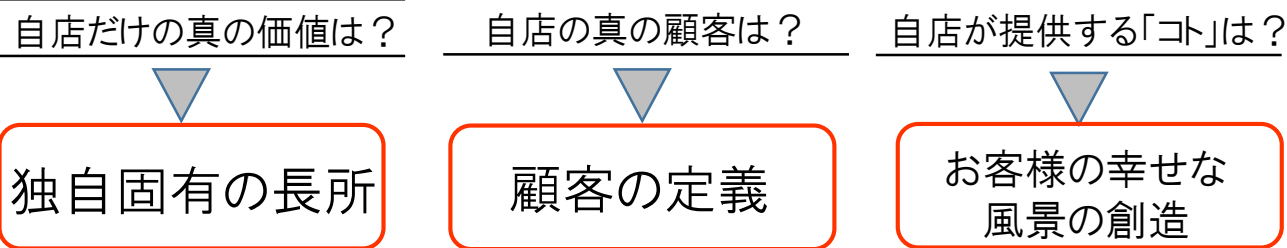


株式会社S・Yワークス

〒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・佐々木

# 日本の社会構造が大きく変動する今、菓子店経営のベクトルも大きく変わる！

## 菓子店にとって、「マーケティング」とは何か？



この3つをより強くしていくことである！

		旧・マーケティング	新・マーケティング
1	商品力の強さ	展開アイテムの多さ	→ 強い単品の集合体
2	ケーキの品揃え	バリエーション重視	→ 旬素材特化
3	集客企画	割引や特典で集客	→ ワクワクする付加価値で集客
4	販促告知	チラシ依存型	→ チラシとSNSとの連動
5	顧客名簿	初回利用客も名簿に登録	→ 3回目の来店時に名簿に登録
6	上得意客創造	年間買上金額からの抽出	→ 全面的個別対応による信者客化
7	季節・歳時記催事	催事商品の訴求	→ お菓子のある暮らしの情景を訴求

### 【監修】

株式会社S・Yワークス  
代表取締役 佐藤芳直

2006年3月、株式会社船井総合研究所・常務取締役を退任。同年4月に株式会社S・Yワークスを設立、代表取締役に就任。「経営の目的は永続にあり」の哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、その一貫した佐藤哲学には熱烈な信者が数多く存在する。菓子業界の老舗月刊誌「製菓製パン」では30年以上の寄稿。日本中の地域の一流一番店を創出し続ける菓子店の経営者が集まる勉強会「菓子研」、菓子業界でNO.1と呼ばれるセミナー「菓子TOPセミナー」35年続く勉強会とセミナーを開催。

### 【販売企画・顧客創造】

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。最近では店長・販売トレーナー育成にも従事している。著書：『はじめよう！お菓子の店』（同文館出版）

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



株式会社S・Yワークス  
取締役 経営コンサルタント 牧田良生

### 【粗利率改善・商品戦略】

現在、菓子業を中心食品業におけるブランド育成や名物単品開発、利益化に力を注ぐ。食品製造業を1年間で6,000万円の利益改善や一人当たり生産性を180%にする商品構成改善。多くの新ブランド立ち上げの提案を行うなど、企業収益の徹底強化とブランディングにおいて数々の成功案件に従事している。



株式会社S・Yワークス  
経営コンサルティング本部  
佐々木瑛理

入社以来、菓子業界や食の業界のプロジェクトに従事し、若い女性の視点からみた繁盛店情報の収集や時流分析を得意とする。これからの時代に必要とされる「デジタルコミュニケーション」をテーマに、新しい販促や顧客創造の手法を研究している。

## 売上UP・利益UP・客数UP・モチベーションUPの事例一挙大公開

- 事例① **新聞折込チラシから店内チラシに変えて、売上昨対比102%！**  
月2回(年24回)の新商品を発売！  
新商品のご案内が次の来店を促進し、新商品が販売力を強化する。
- 事例② **商品別売上構成比目標を決めて、営業利益率2%→10%へ**  
商品別の役割を基準に、原価率と売上構成比目標を設定。  
主力単品の売上構成比目標達成で営業利益率が大幅アップ。
- 事例③ **主力商品と季節の朝生菓子の販売強化で、粗利率3%の改善**  
展開アイテム数が増える中、集客商品を1品設定と主力商品&季節の朝生菓子の販売強化が製造現場の生産性を高め、粗利率の改善へ。
- 事例④ **初回客を1ヶ月以内に再来店させ、売上108%を実現したお礼状作戦**  
「3回来店安定の法則」に従って、初回客を1ヶ月以内に再来店して頂き、自店の固定客にしていくことが顧客創造の第一歩。
- 事例⑤ **上得意客限定催事でDM回収率70%！客単価400円アップ！**  
上得意客の売上アップが自店売上に大きく貢献する。上得意客との強い関係性を築くための「還元催事」は繁忙期直前の実施が効果的。
- 事例⑥ **素材特化型イベントはまだまだ当たる！新しく当たる素材は続々登場！**  
「いちご」素材は当たる素材の定番で、「抹茶」「チーズ」素材は定着した中、「オレンジ」「キャラメル」といった素材に特化した催事も期待できる。
- 事例⑦ **Instagramの活用でたった2ヶ月で売上昨対比260%！**  
ネット主流の時代だからこそ、リアルな店舗が重要となる。エンターテインメント型のお買い場づくりと名物主力単品の開発がSNS効果を倍増させる。
- 事例⑧ **主力商品売上130%で全体売上110%にする「超主力単品育成プログラム」**  
すでに100店舗以上で導入して頂いている「超主力単品育成プログラム」。業種問わずに成果があり、売上アップのほか、スタッフのモチベーションアップにも効果あり。
- 事例⑨ **「朝礼トレーニング」が販売現場を強くする！**  
繁盛店ほどこだわっているのが、現場での朝礼。朝礼は単なる業務連絡の場ではなく、販売トレーニングやスタッフの心を合わせる場として活用する。
- 事例⑩ **店長が「販売トレーナー」になる！**  
現場の不出来を改善するスピードが店舗の品質を決める。現場を改善でき、スタッフを育成するスキルとマインドを持った店長の育成に着手する。

上記以外の事例もお伝えいたします。