

## ■セミナースケジュール■

日付・開催場所	講座内容	担当
第一講座 13:00~13:50 (50分)	これからの販促活動に 求められる事	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング本部 取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
第二講座 14:00~15:20 (80分)	繁盛催事事例にみる 催事の絶対成功ルール	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング本部 工場改革チーム 會田 知也
第三講座 15:30~16:20 (50分)	収益催事と付加価値型 催事の成功5原則	株式会社 S・Yワークス 経営コンサルティング本部 取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
【無料経営相談会】 16:20~17:00	【コンサルタントによる無料経営相談会】 工場に関わること以外の案件でも、何でもご相談にお答えいたします。 (ご参加希望のお客様には事前にお悩み内容をヒアリングいたします。)	限定4社:1社10分

### 【セミナー講師紹介】 経営コンサルティング本部 取締役 経営コンサルタント 牧田良生



S・Yワークスの菓子コンサルティングチームのリーダーを担当。“利益率3倍化と新しい成長戦略の構築”の考え方を基に主テーマは、収益改善、ブランド戦略の構築、商品開発、プロモーションを行っている。これまでの実績としては、年商17億円、赤字9,000万円の菓子店を1年で8,500万円の黒字化、年商20億円の菓子店の工場生産性を現状の1.8倍化、年商2億円の洋菓子店の主力単品開発、育成により赤字決算体質を経常利益7%化をはじめ多数。ビジョンを前提とした効果的な意思決定と推進サイクルに乗せて、現場とチームを構築して成果創出していくスタイルを大切にしている。



### 経営コンサルティング本部 會田 知也

入社以来、行政向けの観光提案、菓子や食業界に関するプロジェクトに従事する。近年では、菓子の工場に関する仕事を中心に動いており、企業における工場の強みと課題を見分ける発見力と丁寧な分析力には定評がある。“数値における目標管理”の考えを中心軸として、工場全体の数値把握から、商品一つ一つにおける数値の算出・現状把握・目標管理をモットーにしている。また、菓子業界の販促について、年間2,000以上の販促物に目を通して、製造と販売が一体化した売上を上げるための催事企画を中心に日々、研究している。

## 開催概要と申込み案内

ご参加費用	<p><b>お一人様 19,660円(税込)</b></p> <p>※ご参加をキャンセルされる場合は、11月26日(月)までにご連絡下さい。それ以降11月29日(木)までは受講料の50%、11月30日(金)以降、当日のキャンセルおよび欠席の場合は受講料金の100%がキャンセル料となりますので注意下さい。</p> <p>※お申込みが規程人数に達しない場合は、中止とさせていただきます。</p> <p>※万が一、中止となる場合は、11月16日(金)までにご連絡いたします。</p>
申込み方法	<p>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。</p> <p>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、その際にお申し付け下さい)</p> <p>その後、ご入金が確認できましたらお申込み完了となります。</p>
お振込み先	<p>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</p> <p>(注:SとYの間に「・」ではなく「.」ピリオドが入ります)</p> <p>※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。</p> <p>セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、開催日3営業日前(2月3日)以降のご連絡は、ご参加費用の50%、当日及び無断欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承ください。</p>

【セミナーの内容についてはお問い合わせ】

株式会社 S・Yワークス 担当:牧田・會田・亀田

(郵便番号)980-0811  
(住所)仙台市青葉区一番町1-2-25仙台NSビル8F  
(電話番号)022-722-2007(FAX番号)022-722-1770

# 2019年の集客計画に向けて!

## 客数昨対110%を実現する

# 催事企画力

## 強化セミナー

1年以内に成果を出したい“本気の”菓子屋限定

## これからの時代に求められる

# 企画力

をお伝えします。

今の時流で売上を伸ばす  
繁盛催事に学ぶ!!

今年も開催! アップルパイを食べ尽くす3日間  
**アップルパイ 日本一会議**  
4/28 SAT 4:30 MON  
名残りの梅祭り  
4/8(土) ⇒ 4/23(日)  
期間限定です。

2018年  
**12月3日(月)**  
お一人様:19,660円  
場所:TKP東京駅八重洲  
カンファレンスセンター  
時間 13時~  
16時20分

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:牧田・會田・亀田

# ちよつと待って... その催事、本当に**売上獲得**に繋がっていますか!?

## 売上減少の根本は、客数減少にあり!

売上を獲得する催事を開催する目的は、以下の2つに集約されます。

- ✓ 売上の伸びている期間の売上を最大限に伸ばす
- ✓ 売上が落ち込んでいる期間に、動機づけを行って売上をつくる

いずれもお客様がいてこそ、効果があります。お客様を獲得する催事販促こそが必要です。今回のセミナーでは、下記のような事例から、強化すべき優先順位を決定し、売上獲得に必ず繋がる方法をお伝え致します。

## 催事における分類と強化の優先順位

優先度 ↓ 高	季節催事: クリスマス・バレンタイン 贈答催事: 中元歳暮	どの菓子屋でも行っている一般的な催事。一般的というあまりマンネリ化に陥りやすい為、 <b>定期的な企画のブラッシュアップ</b> が必要である。
	素材特化催事: 苺祭り・小豆祭り 歳時記催事: 収穫祭(新嘗祭り) 大型催事: 工場祭・創業祭	菓子屋の中でも、3割程の企業が着手出来てる催事。一般的な催事よりも、個々に <b>企画力とオリジナリティ</b> が求められる催事である。近年では、SNSの連動を行うお客様参加型も見られる。
	創造催事: 主力商品誕生祭 動機型催事: 涼菓祭・祝い寿ぎ催事	自社の強みを活かしたオリジナルの催事。売上の中でも、主力商品をメインとした催事や、売上が落ち込む時期に行う涼菓祭等が該当する。

# 「催事は**企画力**で勝負せよ!!」

～本セミナーでお伝えする「今の時流で売上を伸ばしているびっくり事例」を一部抜粋～

### 1. 主力単品 売上と利益を底上げする **主力商品誕生祭**

商品を販売し、売上を獲得し、利益を蓄積する為に必要な事は自社の主力商品の売上構成比を高めていく事が重要です。1つの商品をメインとした催事では、主力商品が誕生した記念日を祝うという事で、催事化する事が可能です。お客様に対する認知度をより高めるという効果も期待できるため、行うべき催事と言えます。




### 2. 特化 新規顧客を開拓しつつ、**昨対比120%を実現!** **主力商品特化型催事**

自社が行う催事の中で、明確な主力商品をメインとして、催事を展開する事が重要です。「アップルパイ11枚+カフェ利用券の回数券」を発行して、お客様に対して、自社のメイン商品は何なのか、という事の明確なアプローチを行っております。また、売上の確保も行う事を前提として、展開する催事の方法を決定する事が大切です。




### 3. 文化 伝統的文化を発信して、若者の**需要**を獲得する**歳時記催事**

菓子屋の役割の一つとして、季節感をお客様に伝えるという事があります。その中でも、文化性が高い催事として、歳時記催事があります。自社の強みを出す事で効果的に取り組む事が可能です。若い人を顧客にする為に、菓子屋として日本の伝統的な催事文化を発信する事で集客する事が可能となります。




### 4. 素材 1つの催事を**3つ**に細分化する **素材特化型催事**

商品の魅力を発信する為に、催事にどのようなこだわりを持っているのか、という事を情報発信する事が重要です。催事として、お客様に発信する価値をどのように定めるかによって、特化する部分を決定する事で、素材においても催事を開催する事が出来ます。その際に、販売する商品に関しても、どのような付加価値をつけるかが重要です。


