

■開催要項■

日程

2019年9月2日(月)13:00～17:00

会場

フクラシア八重洲

住所：東京都中央区八重洲2-4-1ユニゾ八重洲ビル（常和八重洲ビル）3F  
TEL：03-6430-9355

料金

1名様：19,980円（税込） 2名様：32,400円（税込）

お振込先

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。

キャンセルポリシー：セミナー申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、8月26日以降のご連絡は、ご参加費用の50%、8月30日以降及び欠席は参加費用の100%をキャンセル料として申し受けますのでご了承下さい。お申込みが必要人数に達しない場合、セミナー中止とさせて頂く場合がございます。その場合8月20日までにお知らせ致します。

■S・Yワークス講師陣■



株式会社S・Yワークス  
常務取締役 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。ヴィ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。



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

S・Yワークスの菓子コンサルティングチーム所属。製菓製パン業における店舗運営のコンサルティングを現場密着で実践している。「売場づくりは人づくり」を研修テーマとし、売場づくりからチラシ作成など女性目線での現場支援を行なうことで定評がある。繁盛店情報の収集や時流分析を得意とする他、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に分類される新しい販促や顧客創造の手法研究も行っている。

◇株式会社S・Yワークスとは？

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。



▶お問い合わせ・お申込み

株式会社S・Yワークス

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階

TEL:022-722-2007 FAX:022-722-1770

担当事務局：牧田良生、佐々木瑛理



# ギフトの売れない企業に未来はない！

未来を見据えてやるべきことを明確化できていますか？

飛躍的利益率アップのための

洋菓子店

# 繁盛ブランド 創造セミナー

2019年9月2日(月)13:00～  
フクラシア八重洲にて開催

収益改善・売上アップで業績改善へ！

- ☑ 売上構成比20%の主力単品の創造と強化
- ☑ 品揃え型から絞り込み・季節強化型へ転換
- ☑ 地域のギフトブランドの顔となる施策
- ☑ 洋菓子店が取り組むべき5つの販促企画
- ☑ 売れて儲かる、数値に基づく売場づくり

菓子業はかつてない大変革期を迎えました。戦略的失敗は、戦術戦闘策では補えません。

勝ち残る戦略、お伝えします。



株式会社S・Yワークス  
菓子チームpresent

お問い合わせ

株式会社S・Yワークス

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町1-2-25 仙台NSビル8階

TEL:022-722-2007 FAX:022-722-1770

担当：牧田良生、佐々木瑛理





増益増収体制へ向けた2019～2020年の計画は明確ですか？

# 地域一番店からギフトブランドとしての道を切り開け！

## 圧倒的収益化・売上アップに繋げる戦略とは?!

菓子業界は少子高齢化、人財難、人件費・原材料の高騰、CVS・Amazonの台頭により、未だかつてない大変革期を迎えています。そのような中、即時業績が向上するためには繁盛の原則原理の理解と実践が必要不可欠です。数々の繁盛・成功原則を基に、時流に適応した経営戦略が必要です。洋菓子ブランドにおいては、地域のお客様に愛される贈り物ブランド化が重要戦略となります。ギフトブランド化こそ、増益増収体制への第一歩です。

**強いブランドは実践し、増益増収体制を実現!!**

- 1年で利益率3倍を実現!!**
- ◆目標商品構成比の策定で地域のギフトブランド化!
- ◆残業ゼロ ◆賃金アップ ◆法定通りの年間休日クリア
- 客数増×客単価UPを実現!!**
- ◆当たる商品開発の方程式 ◆シェフや職人の訴求力の最大化
- ◆商品育成計画の策定 ◆超高速季節回転力
- ◆成功へ導くプロモーション計画 ◆歳時記催事商品の展開プロモーション
- ◆g当たり単価/人時生産性の指標 ◆売れて、当たる売場づくり

### 当日のスケジュール

時間	講座内容	担当講師
12:45～受付開始		
第一講座 13:00～14:00	トップブランドを創るために —これからの菓子業界の時流—	株式会社S・Yワークス 常務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
第二講座 14:10～15:00	増収増益体制に向けて把握すべき指標 ■目標数値管理の設定 ■商品別目標構成比/人時生産性/g当たり単価/ 店舗別絶対的防衛顧客の算出と管理方法	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
第三講座 15:10～16:00	収益改善・売上アップへ向けた実践策 ■商品構成の適正化へ向けて ■売れる売場づくりの構築 ■モデル店・繁盛店舗での取り組み事例紹介	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
第四講座 16:10～17:00	まとめ講座 —経営者様がこれから取り組むこと—	株式会社S・Yワークス 常務取締役 経営コンサルタント 牧田 良生
無料経営相談会を個別で実施致します。(※事前にお申込みください)		

## 菓子業界におけるNO.1コンサルティングファームによる繁盛店の創り方を公開!!

投資なし!! 増益増収体制構築へ  
今回のセミナーでお伝えする、**永続するブランドであるための9つの成功原則**

- 確認1：主力単品創造計画はありますか？**  
■主ブランドの顔となる主力単品の計画は年間で計画する。  
■年間最低3回以上主力単品育成の企画行う。
- 確認2：ギフト構成は適正化されていますか？**  
■アイテムバラエティ度は3から4を基本とする。  
■商品別目標構成比を明確に設定する。
- 確認3：新商品及び季節商品の投入は強化していますか？**  
■通年商品を絞り込んで、新商品・季節商品は強化  
■パワーアイテムの存在がブランドの繁盛を造る!
- 確認4：ロイヤルカスタマー11%化されていますか？**  
⇒ロイヤルカスタマーの明確化/促進/親密化の3段階の取り組みが必要である。顧客体制の明確化を図る。
- 確認5：上得意客との親密化がなされていますか？**  
⇒各店におけるロイヤルカスタマー(上得意客)を明確にした後は、さらなる親密化へ向けた企画の展開と客単価アップへ向けた取り組みが必要である。
- 確認6：新規客創造へ向けた取り組みは出来ていますか？**  
⇒地域の高齢化が進む中、新規客創造は必要不可欠である。顧客分析からコアユーザー、獲得ユーザーを設定する。
- 確認7：地域銘菓としてのプロモーションは正しいですか？**  
⇒地域銘菓としてギフトをプロモーションしていく過程で“地縁性”は最重要項目である。その展開手法とは？
- 確認8：独立・付加価値型企画はありますか？**  
⇒世の中にこだわりがあふれている。自社の真に提供したい価値は何かを明確にし、その前提の企画販促とする。
- 確認9：アナログ×デジタル販促を使いこなしていますか？**  
⇒チラシ・POPの展開そしてHP、SNSでの仕掛けが時代の変化に合わせて求められている。

収益化

売上アップ

商品力

顧客創造力

企画力