

■開催要項■

日程

2019年11月29日(金) 12:30~17:00

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：38,000円(税抜)

2名様パック：54,000円(税抜) / 3名様パック：70,500円(税抜)

※1社につき代表者様を含め最大3名様まで受け付けます。

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、11月15日以降のご連絡は、ご参加費用の50%、11月20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11月15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。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。



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？

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。



▶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：佐々木瑛理(ささきえり)



👉 計画策定まで落とし込むため、少数対応の勉強会とさせて頂いております。先着順での対応となりますので、ご了承くださいませ。

※ご参加は限定5社様に限りませ

洋菓子店のための 売上を上げて利益を2倍にする！ 経営計画策定 勉強会

2019年11月29日(金)12:30~
東京にて開催

この勉強会では売上の上げ方を学んで頂きます。
それ以上に、利益を高めるポイントをお伝えします！
この勉強会の中で今後1年の売上利益計画を
構築して頂きます！

Theme I

◆策定するテーマ◆
ギフトブランドにならない洋菓子店は残らない！

Theme II

洋菓子店利益化の仕組みとは？

Theme III

絞り込み・主力化・なじみ化の3原則推進！！

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：佐々木瑛理(ささきえり)



先着順
限定5社

繁盛・成功・原則・マーケティングを自社に落とし込み、 増収増益体制を前提とした経営計画を集中策定します！

戦略
構築

獲得すべき市場(販路)・商品・顧客は？

全国の菓子屋は7年間で7,000店舗以上減少しており、何もせずとも自然的に売上減となっていきます。洋菓子店は当然のように長時間労働と低賃金で売上と利益を確保する状態でしたが、昨今の環境や意識の変化で、そのようなことは許されない時代を迎えています。特に洋菓子店は収益化が難しい構造です。そのような中で、永続する企業であるための一手をどう打つか？を明確化致します。



●2050年までに
無居住化する177

出典)国土交通省「国土のグランドデザイン2050」

- ◆STEP1：勝つための市場とそこで勝つ武器(商品)を明確化する
- ◆STEP2：ブランディング力向上のために決める事(ブランドコード)
- ◆STEP3：自社が守るべき顧客、新しく獲得するべき顧客層は？

戦術
策定

商品開発&プロモーション強化

洋菓子屋においても、永続企業を目指す上では“ギフトブランド化”が必要不可欠です。洋菓子屋としてブランド力を高める一方で、大切な人の大切な日の贈り物として選ばれるかどうか？が生き残るポイントです。その開発から育成そしてプロモーション強化計画を構築してまいります。



- ◆お客様に選んでいただける“ギフトブランド”になる(またその強化)
- ◆人時生産性/粗利率(原価率)の算出と管理 ⇒集中と選択/ツキの商品
- ◆商品の価値を高め、発信力を強化するための取り組みと実施計画策定

戦闘
計画

販促企画・売場づくり・現場強化施策

大きな戦略を描いた後は、現場での売上アップへ導く実践策を計画し、何をやるか？を明確にしていきます。戦闘力を高める事でお客様が直に感じる店舗や企画販促の部分において、強化をし、変化性も訴求していく。



- ◆数値を基に自社が強化すべき項目を洗い出し、現場へ落とし込む
- ◆客数up(新規客/固定客)に繋げる顧客創造のための実施事項の策定
- ◆明日からの実施計画の策定

<本勉強会でお伝えする事>

限定社数だから出来る、自社の経営計画へ落とし込み戦略を明確化する！

利益化【生産性改善】

- 主力商品の育成と販売強化
「選択と集中」の実践
「人時生産性」の把握と改善
- 主力単品創造計画の策定
- ギフト構成の適正化
- 当たる新商品・季節商品の投入
- 製販一体による効率化

売上増【客単価/客数up】

- ロイヤルカスタマー11%化の原則
- 上得意客との親密化へ向けて
- 新規客創造へ向けた取り組み
- 地域銘菓としてのプロモーション
- 独立・付加価値型企画
- アナログ×デジタル販促の融合
- 売れて儲かる売場づくり

実際に取り組まれた企業様の効果は… **利益3倍を実現しています!!**

- ◆ **客単価upで売上up**
- ◆ **法定通りの年間休日クリア**
- ◆ **黒字化実現で安定経営**
- ◆ **残業ゼロで賃金up**

増収増益へ向けて

【当日ご持参いただくデータ】

- ①商品別売上構成比
- ②主力商品上位5品の原価率
- ③年間販促&売場計画

※難しい方は弊社のフォーマットをご参考頂きます。

聴講するだけの
セミナーではなく、
実際に自社の未来を
考えて頂きます!



◇◇◇Schedule 受付12:15~◇◇◇

時間	講座内容
第一講座 12:30~13:20	洋菓子店が目指すべき方向性
第二講座 13:30~14:30	計画策定に向けた現状把握と収益化計画 商品構成の適正化/人時生産性の算出/原価率/g当たり単価 業界基準・モデル指標と各社の目標は？
第三講座 14:40~15:40	販売促進&売上計画の策定 主力商品開発&育成/プロモーション/ 商品構成の適正化/商品販売&売場計画の策定
第四講座 15:50~16:40	売上アップ・利益計画シートの作成 ~各社の経営計画に落とし込んで頂きます~
第五講座 16:40~17:00	まとめ講座 ※各社明日からの実施事項を明確化致します

この勉強会
最大の魅力!!

「セミナーに参加しても、なかなか自分たちの会社に落とし込めない…」
そのようなお悩みを解決するために、集中的に自社の計画を策定します。
また、後日フォローもご致します。何から始めればよいのか？など
細かな疑問から、企業の永続へ向けたお手伝いをさせていただきます。