

売上UP対策「未経験」企業様、大歓迎!!

【対象】
店舗展開
する会社様

既存店で

主力商品の売上を

3倍に増やす
施策大公開動画セミナー

構成比25%を超える主力単品を作りたい企業様・それに続く準主力商品を作りたい企業様お待ちしております

1か月で 単品売上UPを実現した 施策をお伝えします

原価の高騰による商品価格の上昇、その結果として客数が落ち、
売上減に悩む企業様が多い今、業績UPに向けての最重要取り組み
事項は、他社商品との圧倒的差別化を図れる自社の独自の付加価値
を持った強い主力商品を持つことです。

この動画では、なかなか売上が上がらない時代に、確かな売上を
作る取り組みを、企業様の成功事例と共にお伝えします。



お客様の事例

事例

01

株式会社 御菓子処日夏 様 (福島県)

3倍UP!

●主力単品販売数**3.6倍!!**

●店舗売上**1.2倍UP!!**



高い売上目標を掲げることで、販売員さんたちが
自然と会話をし、工夫して進めていたことが
とても良かったです。売上を上げるプロセスの中
で、現場が自ら考え行動するようになりました。

事例

02

株式会社 松栄堂 様 (岩手県)

2倍UP!

●主力単品売上

A店：**2.6倍!!** B店：**2倍!!**



やれば確実な売上に繋がるんですね。何より一番
の驚きは現場の意識が大きく変わったことです。
コロナ禍以降、前の活気を取り戻せずにいましたが、
売上UPの取り組みを通し気持ちがバツと切り
替わった実感があります。

動画セミナー概要

時間	講座内容	講師
20分	店舗経営における“主力単品”の重要性 ●今小売店を経営する企業が考えるべき経営戦略 ●利益は商品から生まれる！強い主力単品を創造するための重要取り組み事項	S・Yワークス 専務取締役 経営コンサルタント 牧田良生
30分	主力商品を3倍売するための秘訣！ ●売上はお客様の喜びの総和！売上に繋がる接客トークのルール ●絶対に抑えるべき売場づくりの大原則 ●確実な成果創出には「一体化」が不可欠！ 全ての販売員が、自らの意志で動くためのシンプルな販売体制づくり	S・Yワークス 経営コンサルティング本部 人財育成トレーナー 玉虫祥子
30分	主力＆店舗売上UPを実現！成功事例大公開 ●主力単品2倍！弱点を武器化したウィークポイント試食 ●売上構成比22%→29%へ！全方位型ウェルカム売場の実践 ●売上構成比2倍を実現！全販売員周知結集一体化のための取り組み	S・Yワークス 経営コンサルティング本部 人財育成トレーナー 玉虫祥子

【講師紹介】

専務取締役 経営コンサルタント

牧田 良生

特に製造現場の効率化や強い単品づくりをテーマに活動を行っている。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など多数。



経営コンサルティング本部

人財育成トレーナー **玉虫祥子**

「販売」を中心研究テーマとし、全国の繁盛店トップクラスの接客術、販売術の情報を分析し、接客のルールを確立。製菓製パン業を中心に、既存店の業績UPのコンサルティングを得意とし、自らも現場に立ち、百貨店から地域密着店舗など様々な店舗で成果を出している。



既存店で主力商品の売上を3倍に増やす施策大公開動画セミナー

◆お申し込み専用FAX 022-722-1770◆

【電話による連絡・お問合せ先:022-722-2007（平日:9:30～17:30）担当:牧田・玉虫】

【セミナーコード】 28784

■ご参加料金: **8,800円**(税込)/1名様 ※クレジットカード決済もご利用頂けます。お申し込み後ご案内いたします。

■受講方法: 録画配信(お申し込み後、ご入金確認後に視聴方法をご案内します)

■配信期間: 2026年9月18日(金)～12月31日(木) ※期間中繰り返しご視聴頂けます。

お申込み書

法人名		電話番号
		Fax番号
御名前	ふりがな	Mailアドレス
	(役職)	

お申込み用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

上記の内容通り申し込む。(お間違いなければ☑をお願いします。)



T	F/S/M	F/S/M	N
/	F / S / M		/