

開催概要

Event Overview

◆会場◆

ビジョンセンター東京八重洲

〒103-0027

東京都中央区日本橋2-3-4

日本橋プラザビル9階

JR各線「東京駅 八重洲北口」徒歩4分
(八重洲地下街16番出口 徒歩2分)



◆ご参加料金◆

※全て税込

①【会場】両日参加	お一人様 40,000円(20,000円/回)
②【会場】単日参加	お一人様 25,000円/回
③【会場】両日3名パック	108,000円/2回
④【会場】単日3名パック	70,000円/回
⑤【録画】単日受講	50,000円/回

◆注意事項◆

※必ずお読み下さい。

- ◆会場最少催行人数に達しない場合中止とさせて頂く場合がございます。その際には、開催日2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。
- ◆各回定員となり次第受付終了となりますので、予めご了承ください。
- ◆ご参加者様が申込者と変更となる場合、事前にお申し付けください。
- ◆下記キャンセルポリシー期日以降のご返金はお受け出来かねますので、予めご了承ください。

◆申し込み方法◆

【FAXによるお申込み】

本ご案内に同封しております申込用紙に必要事項
をご記入の上、FAXにてお申込み下さい。

【お電話によるお問い合わせ】

022-722-2007 ※担当:玉虫・亀田

【HPからのお申込み】

右のQRコードより専用ページ
からお申込み手続きをお願い
致します。



【キャンセルポリシー】※必ずご確認ください

お申込み後のキャンセルのお申し出がある場合、両日参加の場合は初回日の10営業日前以降、
スポット参加の場合は開催日の10営業日前以降にしまして、ご参加費用の100 %をキャンセル料
として申し受けます。

菓子製造
小売業対象

2027年に向けてリアル店舗の価値を最大化する

即時業績UP手法 徹底集中解説セミナー

前客
年比
数
130%
大の
公事
開例

2026年
12/4
Fri.

集客編

来店頻度
1.5倍化販促

観光商圈拡張政策

前売
年比
上
135%

大の
公事
開例

2027年
2/4
Thr.

収益編

主力商品群集中販売

売れるMD再構築

詳細は中面へ ▶▶▶

主催

株式会社 S・Yワークス

時間

13:00~16:30

場所

ビジョンセンター東京八重洲

担当

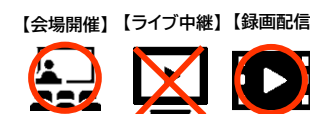
玉虫・亀田

★このような方にオススメ★

- ✓大きなコストをかけずに売上を上げたい。
- ✓良い商品があるのに、来店のきっかけが弱い。
- ✓客単価を上げたいが、値上げ頼みにはしたくない。
- ✓SNSの発信と店頭での体験が繋がっていない。
- ✓販売スタッフの商品提案力を徹底して高めたい。

菓子業界 No.1
コンサルティングファーム
株式会社S・Yワークス主催

ご参加
方法



【株式会社S・Yワークス 主催】

☎022-722-2007

商圈の概念は、距離よりも強力な目的性と時間価値！

商圈の壁をブチ破ろう!!
目的来店性と習慣来店性を
高める手法を徹底解剖。
今すぐできる客数アップ！

インフレ環境下において加速したのは、単純な買い控えではなく、
日常と非日常のメリハリです。使う時は使い、絞る時は絞る、その消費動態が
顕著となり、天候不順とも重なりこれまでにない動きが見られます。
インバウンドの伸びは均衡値に近づき、一方国内旅行は未だ伸びを見せ、
食を軸とした週末のローカル観光は活況です。自ら主導権を持って商圈を拡大し、
集客力を高める為の手法を事例と共に徹底検証します。



★リアル店舗だからこそ出来ること(＝付加価値)へ集中する3つの問い★

- 01 来店頻度アップの上客アプローチをしているか？
- 02 滞留時間を延ばし、広域集客を図るサービスか？
- 03 顧客交流性を高める店舗品質となっているか？

【講座スケジュール】

講座時間		講座テーマ	担当講師
第1講座	13:00 ～14:00	「集客力を高める商品企画開発力」	コンサルティング部 亀田紘輔
第2講座	14:10 ～15:10	「今最も伸びている市場、 観光商圈の謎を解き明かす」	経営コンサルタント 久保翔平
第3講座	15:20 ～16:30	「時代を超えた原則 小商圈商法と大商圈商法の一体化」	経営コンサルタント 牧田良生

菓子市場は未だ成長路線！2027年を飛躍の年に！

厳しい時流こそ、選択と集中。
単品群を磨き込み、収益力を
最大化するチームプロジェクト
を立ち上げよ！

単純値上げによる客数減の時流に入り1年。全国の菓子ブランドを俯瞰すると、
二極化はさらに加速し、利益率の差が一層明確となりました。
一言で言えば、自分たちからお客様、取引先へと積極的にアプローチし提案
し続けているか、そうでないかによって明暗が分かれています。
ブランドとしての商品の価値と魅力を“伝えるまで伝え続ける力”、この一点へと
集中する販売力と営業力、そして商品構成を徹底検証し、お伝えします。



★リアル店舗だからこそ出来ること(＝付加価値)へ集中する3つの問い★

- 01 店舗で“徹底販売集中チーム”がつくられているか？
- 02 単純値上げではなく、“価格の品揃え”は最適構成か？
- 03 企業全体収益性が高まる構造になっているか？

【講座スケジュール】

講座時間		講座テーマ	担当講師
第1講座	13:00 ～14:00	「今こそ実践！PROJECT 1」	販売トレーナー 玉虫祥子
第2講座	14:10 ～15:10	「魅力度200%の集客商品と商品構成」	経営コンサルタント 久保翔平
第3講座	15:20 ～16:30	「今、収益性を130%にする絶対原則」	経営コンサルタント 牧田良生

収益力