

店長の仕事は「売上をつくること」  
価格転嫁から価値創造へ転換しよう！

# 店長の実務 オンラインセミナー

参加無料

2.25 **火**

14:00～15:30

オンライン開催

セミナーテーマ

## 売上は企画力!!

店長の一番の仕事はどんな時代でも「売上をつくる」という事です。  
原価高騰、人件費上昇、人手不足と厳しい環境だからこそ店長には売上をつくる  
ために「自発と挑戦」を強く推進していった欲しいと考えています。  
売上をつくる第一歩は、いかに来店したくなる楽しみをいくつつくれるのか？  
＝「企画力と企画変化スピード」の追求が価値を生み出します。

講師

亀田 紘輔

経営コンサルティング本部  
ベーカリーサポートチーム チームリーダー  
ベーカリー向けコンサルティングに従事。  
MD、企画、売場づくりなど実務に寄り添った現場主義のスタイルを重視している。



プログラム

14:00 イン트로ダクション

### 『時代に負けないための大前提』

- ・価格転嫁は限界を迎える。価値創造力を磨こう！
- ・脱つまらない店舗！あえて非合理的な選択も必要
- ・本物しか残らない時代の“基礎の見直し”の重要性

14:20 本題

### 『店長の実務～売上を上げる企画～』

- ・なぜ店長の実務の第一歩が企画なのか？その理由。
- ・売りを造れる企画、商品、売場づくりのルールから成功事例、具体的なやり方まで全てを大公開
- ・「自発・挑戦する店長育成100日プログラム」

15:20 質疑応答

その他開催日 『全4日程で開催！』

2.26 16:00～17:30

3.3 14:00～15:30

3.12 16:00～17:30

お申込み  
お問合せ

FAXまたはWEBにてお申込みください

☎ 022-722-2007

FAX 022-722-1770

【主催】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



デジタルは便利だがつまらない。

つまらない店舗にはお客様はいなくなる。

つまらない店舗にはお客様だけでなく、働く人もいなくなる。

効率化・合理化を追求した果てにあるのは「つまらない店舗」

上記の言葉はよく皆様にお伝えすることです。

これからの価格転嫁率は110~120%までが限界と言われていています。

しかし、既に政府より2030年までに最低賃金1500円台到達という目標が示されました。

つまり価格転嫁では到底対応できない状況が差し迫っています。

だからと言って、安易な効率化や合理化は、つまらない店舗へと続いていく危険性があります。

店舗の合理化に進むことは、つまらない店舗になるということ。

楽しい店舗とは、非合理的な部分もあるという事です。

「人手がないからできない。」「言っても現場が動いてくれない。」

「ルーティンワークに追われて取り組める時間が確保できない。」

今、最も怖いのはその状態が常態化することです。

店長の実務、それは売上をつくること=楽しい店舗にすることにあります。

非合理でもすべきことを推し進められる「店長の実務」をお伝えします。

## 店長の実務オンラインセミナー

◆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:亀田】

【28005】

### ご参加企業・連絡担当者記入欄

フリガナ		フリガナ	
企業名		代表者	(役職: )
所在地	〒 -	TEL:	
		FAX:	
フリガナ		所属・役職	E-mail:
連絡担当者			
参加日程	受講日 / 受講人数 人	参加日程	受講日 / 受講人数 人

※お申込みが最少催行人数に達しない場合には、中止とさせていただきます。  
※万が一、中止となる場合には開催日1週間前までにご連絡いたします。

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