

即時 売上UP 集中オリエンテーション

製菓製パン業
食品小売業向け

2026年の経営は
主力商品と準主力商品の育成がカギ

こんな企業様にオススメ

- 主力商品を作りたい
- 強力な主力商品に続く準主力を作りたい

開催日 _____

2026. 3.9 Mon.
14:45 - 17:15

※録画配信は3/13(金)~3/21(土)

開催場所 _____

- ①会場開催：銀座ユニーク貸会議室7丁目店
- ②録画配信

参加費(税込) _____

- ①会場:16,500円/1名
- ②録画:25,000円/1名



株式会社
S・Yワークス

〒980-0811 宮城県仙台市青葉区一番町一丁目2-25 仙台NSビル8F
TEL:022-722-2007(平日9:30~17:30) FAX:022-722-1770
URL:<https://syw.jp/> 担当:牧田・亀田・玉虫

物価高、物余りの時代の 即時！売上UPの大原則

をお伝えします

企業の収益性は主力商品から生まれる。

2026年は、企業の未来を支える商品を徹底育成せよ！

上がり続けるコスト、利益を確保するための値上げ、

価格アップによる来店頻度及び需要の低下や買い控え、それによる売上減…など。

今、どこのお菓子屋さん、パン屋さん、その他の食品を扱う多くの企業さまで直面している状況です。

そんな中、このように考えたことはございませんか？

- 圧倒的名物になるような商品があれば、来店頻度を増やせるかもしれない。
- 主力商品があれば、製造ライン稼働率UPにより生産性を高めることができるのに。
- 圧倒的主力商品を支える準主力商品があれば、もっと安心できるのに。
- 生産効率の悪い商品ばかりが売れるが、生産効率の良い商品にシフトできれば
もっと楽になるのではないか？
- この商品の価値が伝わればもっと高くても売れるのではないか？

あなたの会社の主力商品、準主力商品の徹底育成を行う2026年にしましょう！

「即時売上UP」のたった5つの原則

セミナーで
お伝えします

原則1 売上が上がる商品に集中せよ

→たくさんある商品の中には、売上に繋がりやすい商品もあれば、そうでない商品もある。
この見極めを行い、「正しい商品選択」を行うことが重要。

原則2 ミリオンセラーではなく、ロングセラー商品に集中せよ

→3年間で10億稼ぐ商品ではなく、10年間で50億稼ぐ商品が誕生することが、これからの経営を支える。企業の未来をつくる商品を見極めよ。売り続けるためには、利益に注目することも必須。

原則3 数値目標を明確にせよ

→1ヵ月でいくら売るのか？1週間では？1日では？数値目標をあやふやにしたままだと売上は作れない。やる気も起きない。社員、パート関係なく、数値目標を共有せよ。

原則4 繁忙期に取り組むからこそ、大きな成果に繋がる

→お客様に求められる繁忙期に販売強化に取り組むからこそ、努力以上の成果に繋がる。閑散期にいくら頑張っても努力以上の成果は見込めない。忙しさを言い訳にしない強さが売上に繋がる大原則。

原則5 接客をせよ！お客様の質問に答えることは「対応」であり、接客に非ず！

→お客様の心理に合わせて、商品価値を高めるおすすめトークを行うことで、売上は明らかに変わる。店舗の売上の伸長率が下がっていることは、接客が衰退していることの表れである。

成功する商品育成の3STEP

<合言葉>

正しい選択と徹底集中

【STEP1】

売れる＆利益が出る商品開発or選定



利益が出る商品であり、お客様が求めている商品(ツキのある商品)を選定する。

【STEP2】

顧客心理に基づいた販売計画



日ごとの目標設定、それを達成するための試食やトーク等の接客方法、売場づくりの計画を立てる。

【STEP3】

計画に基づいた精度高い行動



決めた販売計画を実行すること、そして定期的に振り返り&修正を行い、成果に繋がる行動を行う。

この即時売上UPオリエンテーションでは、
3STEPにおいて重要なこと＆即時取り組めることをお伝えします！

講座カリキュラム

時間	テーマ（受付開始14:35～）	講師
14:45 ～14:55	イントロダクション	(株)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
14:55 ～15:35	【第一講座】 売上向上ポイント～売上を上げる体制づくり！ 声掛け一つでお客様は変わる！ 商品の圧倒的成長を実現する販売体制	(株)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
15:45 ～16:25	【第二講座】 売上向上ポイント～売上をつくる確かな商品！ これでもう迷わない！売上をつくる主力商品・準主力商品の条件	(株)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 亀田紘輔
16:35 ～17:15	【第三講座】 売上向上ポイント～「攻め」の経営！ 原価高騰＆買い控え時代！企業永続のため真に集中すべきこと	(株)S・Yワークス 専務取締役 牧田良生

現場の熱量が、次なるお客様をつくり、数字を変える！
約120分で明日から実践できる「即時売上向上法」を学び、
エネルギーいっぱいの現場を創り上げましょう。

S・Yワークス 『主力及び準主力商品育成コンサルティング』の実績

店舗売上

月商最大増加率

(昨年対比)

151.5%

※コンサルティング期間の店舗売上増加率(1か月間)

コンサルティング導入企業

平均実績

1店舗1ヶ月当たり増加額

871,233円



単品売上

月商最大増加率

(昨年対比)

393.0%

※コンサルティング期間の単品売上増加率(1か月)

コンサルティング導入企業

平均実績

1店舗1ヶ月当たり増加額

239,342円



【参加方法のご案内】

■会場参加

銀座ユニーク貸会議室7丁目店

住所: 東京都中央区銀座7丁目13-15

【ご参加費用】

■会場参加

16,500円(税込)/お一人様

■録画配信

配信期間

3/13(金)~3/21(土)

■録画配信

25,000円(税込)/お一人様

【主催企業】

■株式会社S・Yワークスとは

2006年、元船井総合研究所 取締役常務執行役員を務めた佐藤芳直を代表として創業。佐藤芳直は、小さな商店から大手メーカー、行政機関、観光開発、そして教育分野まで幅広い分野で多くの成功事例を生み出し、船井幸雄氏をして「10年に1人の天才コンサルタント」と言わしめた。「経営の目的は永続にある」というコンサルティング哲学のもと、「百年企業の創造」を提唱し、食・教育・地域を中心に、4,000社以上のコンサルティング実績があり、様々な業種業態のコンサルティングを日本全国で行っている。



■お申込み方法■

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またはお電話よりお申込み下さい。また、お申込後のキャンセルは、開催前日までにお申し出ください。

※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、7営業日前の17:30以降のお取り消しはご参加費用の50%、当日の欠席の場合は参加費用の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。

※最少催行人数に到達しない場合には、中止とさせて頂く場合がございます。その際には、2週間前までに中止の旨を連絡させていただきます。