

五感刺激マーケティング®導入後の真実

- ◆ わずか20坪の居酒屋 **月商400万円**が今では**2200万円**に。
- ◆ 営業年数30年近い **年商1億円**のレストランが**4年後には2億円**越え。
- ◆ **6億円の赤字**企業が翌年には**8億円の利益**、そして**上場企業**へ。
- ◆ 設立30年で年商**1400億円**。誰もが知る企業へと成長。
- ◆ 地方都市で経営する居酒屋 **全店坪月商50万円**越え。

五感刺激マーケティング®の成功原則と事例、実践提案

経営戦略クラブ

ご案内

～五感刺激マーケティング®の繁盛原則と事例を年8回学ぶ～

- 1 五感刺激マーケティング®の繁盛原則と事例提案
- 2 経営のモデルとなる仲間づくり
- 3 飲食業界の時流と全国事例を学ぶ



経営戦略クラブ企業の既存店活性化事例①

月商800万→2400万 五感刺激の郊外型レストラン



①これが、その実績！



②店頭から一目で分かる差別点



③店内入口すぐの炭と鉄板
音・熱・香り・炎で五感を刺激



④ピークタイムに動かす精米機で
お米のおいしさの見える化



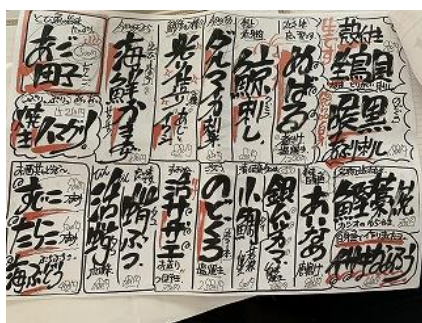
⑤強烈なシズリングと
濃厚チーズのハンバーグ



⑥更に目の前仕上げで
Wチーズ

経営戦略クラブ企業の既存店活性化事例②

月商400万→2000万 五感刺激の寿司居酒屋



①海鮮専門店としての
品揃えの工夫



②おいしさ説明とコーディネート力で
差別化メニューの出数を伸ばす



③入口には、毎日替わる魚を陳列



④明るさと賑わい感でカジュアル化



⑤ネタの長さでお値打ちづくり



⑥手の届くぜいたくは集客力

五感刺激マーケティング®で新しい成長マーケットをつかむ

もし、

- ・新しい成長マーケットをつかみ
事業を拡大したい
- ・今の事業をもっと安定させたい
- ・働くスタッフに仕事を通じて生きがいや夢を持ってほしい

と思われているなら

“五感刺激マーケティング®”

を自店に取り入れる事を一度考えて欲しいです。



お客様を興奮させれば集客は跳ねる

- バックヤードで焼かれたハンバーグ
 - 炭火で焼かれているのが見えるハンバーグ
- どちらに食欲をそそられますか？

- 白いお皿で提供されたハンバーグ
 - 鉄板で提供されて、目の前でなみなみとかけられるチーズ
ジュワー——と音と香りの漂うハンバーグ
- どちらを食べたいですか？



「おいしさ」を“目に見えるもの”に置き換えるとお客様は興奮します。
お客様に「おいしさ」を見せ、ワクワク・楽しく・興奮させる事で集客を高める。

これが五感刺激マーケティング®です。

事実、この五感刺激マーケティング®で商品価値の見える化を取り入れた結果

- ◆ 赤字6億円の企業が翌年には8億円の黒字化。そして一部上場企業へ成長
- ◆ 設立30年で1400億円の企業へ成長
- ◆ 月商400万円の居酒屋が数年で2200万円になり、今も記録更新中

といった、びっくりするような成果がたくさん生まれているのです。

既存店で実践できる

新しい商品開発や大きな売場リニューアルなどしなくても実現できます。
今ある商品に五感刺激を導入したり
今ある売場に食材陳列をして鮮度を見せたり
する事で、あなたのお店でも必ず再現できます。



値下げ競争に巻き込まれず集客できる

お客様が興奮する＝他では体験できない特別なお店
になります。
その結果、リピーターが増え、値引きする必要性がなくなります。
結果、利益が安定化します。

スタッフが仕事への誇り、喜びを感じる

人不足だからタッチパネルを導入する
すると、人の仕事はほぼ作業だけになります。

作業は苦痛を伴います。
そして、辞めてしまうのです。

- ・ **スタッフが目の前でソースをかける**
- ・ **商品のおいしさ説明をしっかりとし、お客様の喜ぶ商品へ誘導する**

などスタッフの力量が発揮できるサービスにあえて挑戦する事も大切です。
事実、五感刺激マーケティング®を取り入れた店舗の離職率は減っているのです。

どんな業態にでも効果がでる

この五感刺激マーケティング®に企業規模は関係ありません。
そして、どんな業態にでも成果を発揮します。

経営戦略クラブが全国の飲食店経営社から選ばれる4つの理由

1. 他では絶対学べない“五感刺激マーケティング®”の導入で 売上が跳ね上がる実績がある！

- ・五感刺激マーケティング®により売上が2倍化した
- ・坪月商が50万円、100万円を超えた
- ・販促を減らしたり、値下げをしなくても集客が安定的に増え続けるようになった
- ・社員やスタッフの離職率が減った

など多くの実績があります。

事実、五感刺激マーケティング®導入で上場企業が誕生し、圧倒的な地域一番店が全国でたくさん誕生しています。

2. 実際の成功事例・動画・写真の数が圧倒的で分かりやすい！

難しい理論を学ぶ場ではありません。

写真や動画で繁盛店の具体事例やそのコツ・ポイントを徹底的に分かり易く説明しています。具体的な事例の数が圧倒的です。自店でも再現できる、または実践したくたる内容です。机上の空論ではなく、成果につなげるための研究会です。



3. 年に2回、成長企業の経営者の話が聞ける！

成長企業の経営者を年2回呼びして、新しい成長市場をつかんだ業態開発や実践されている独自の経営についての講演と質疑応答を行って頂きます。

- ①集客のためのマーケティングだけではなく、経営も学べる場です。
- ②これからの方向性、人や組織の問題など質疑応答もできるので悩みの解決にもなります。
- ③経営の師と友作りの場づくりとしても一役を担うことになることでしょう。

なお2019年12月は経営戦略クラブの会員企業である

株式会社トリドールホールディングスの栗田社長にゲスト講師として講演して頂きます。

4. 全国成長企業の現場視察セミナーで、体験する！学ぶ！

年に1回、各地域の成長企業・繁盛企業を訪問します。

繁盛店を視察し・体験し、その繁盛ノウハウ・商品・サービス・売場づくりを学びます。企業訪問で経営者の講演を聞き、その成長戦略を学びます。

【私たちの手がけた経営戦略クラブ企業や顧問先事例の一部】

新業態開発 -① (セルフ食堂)



①店頭での“差別化”訴求



②本物感“かまど”の導入



③本物感“炭火炉”の導入

新業態開発 -② (郊外型ハンバーグ店)



①店名よりも何屋が大きくなる



②入口スグに肉の熟成庫で肉屋＝主力商品の差別化



③精米機と米の積み上げ



④火と薪がまる見えの炭火キッチン



⑤手作りが見える製造所



⑥炊きたてが見えるごはん場

新業態開発③ (立ち食うどん)



①第一印象特化=入口すぐの実演



②できたて感の特化



③一番商品づくり

「市場感特化」による印象特化売場の導入



①店内に賑わい感をつくる



②入口での市場感



③海鮮居酒屋
入口外での市場感



④海鮮鉄板バル
カウンターにも食材陳列



⑤海鮮炉端居酒屋
トロ箱陳列で魚屋のように



⑥郊外型居酒屋
獲れたて畑直送を感じてもらう

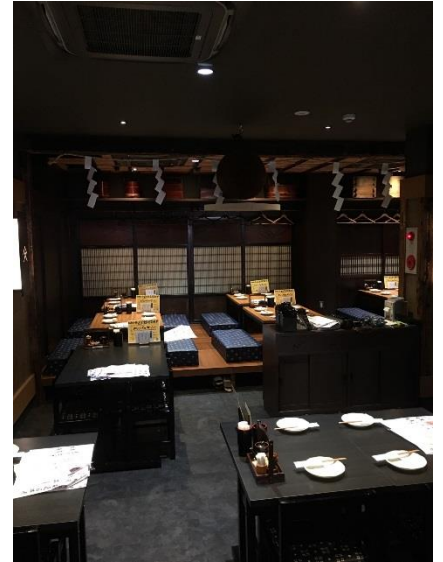
新店開発 -① (焼鳥居酒屋)



①入口での第一印象特化



②実演の特化



③本物感の店内導入

新店開発 -② (ステーキ&チーズフォンデュのイタリアン)



①濃厚さが見えるチーズフォンデュと手づくりフォカッチャ



②1m伸びるチーズフォンデュ



③テーブル横で仕上げるシズル型ドルチェ



④ワゴンドルチェ全部のせドルチェ満喫の盛合せ



⑤タイムセールスの焼き立てチーズケーキを客席へオススメ販売



⑥テーブルでお客様の好みに合わせてチーズの盛合せをつくるマスカスタマイズ

「実演型特化」のリニューアルの実施



①炭火焼
ハンバーグ&ステーキ



②焼鳥居酒屋
入口で炎による臨場感



③焼鳥居酒屋
薪のボリューム陳列による
印象付

「第一印象特化」のリニューアルの実施



①郊外型焼肉屋
(改装前)



②店頭から熟成庫が見えるように
(改装後)



③熟成庫のボリューム陳列が重要



④海鮮炭火焼居酒屋
不揃いの看板でわざと違和感をつくる



⑤海鮮居酒屋
看板に角度をつける事で視界に入れやすくし店頭の存在感をアップ



⑥郊外型寿司店
職人の手元を見せることで技術を見える化させる

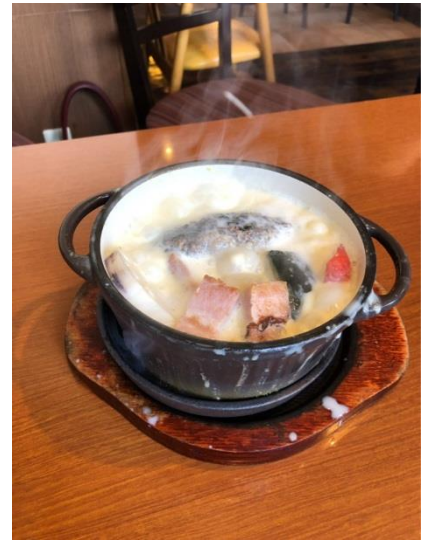
新しい一番商品の導入



①イタリアン居酒屋
フォンデュ&ピンチョス



②イタリアンレストラン
幸せの一皿



③ハンバーグ&ステーキ
グツグツ煮込みハンバーグ



④藁焼き



⑤焼鳥居酒屋
とろとろチーズつくね
目の前でチーズ・ソースをかける実演
ジュージュー熱さとソースの焼けるにおい



⑥イタリアン
売れ筋商品を、窯焼きバーニャ
カウダーで独自商品へ



⑦グループで楽しむ取り分けス
テーキチーズフォンデュ
地元野菜を大きくカット



⑧郊外型焼肉店
一番商品の今宵限り盛り



⑨郊外型寿司店
たっぷり出汁で食べる天ぷら

強烈なテーブル仕上げの実演商品の導入



①イタリアン
たっぷりウニのスパゲティ



②イタリアン
アツアツのチーズスパゲティ



③海鮮居酒屋
さわらの燻焼き仕上げ



④イタリアン居酒屋
チーズのつきだし



⑤イタリアン居酒屋
熟成ステーキ



⑥とんかつ屋
チーズの熟成ロースかつ定食



⑦イタリアンバル
ステーキのチーズがけ



⑧海鮮居酒屋
目の前で出汁をかける、グツグツ、湯気「活あさりの酒蒸し」



⑨ホイップたっぷりフレンチトースト
目の前でホイップクリームをかける、ボリューム感

差別化のための「鮮度感特化」メニューの導入



① 海鮮居酒屋
本日の一押し



② イタリアン居酒屋



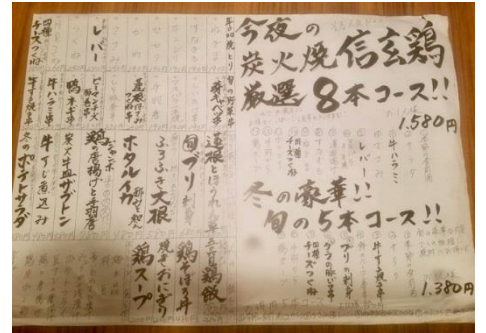
③ パエリアと海鮮鉄板バル



④ 海鮮居酒屋



⑤ パエリアと海鮮鉄板バル



⑥ 炭火焼鳥
コースを一番商品化する

商品の「おいしさ説明」の導入

※「働く人」の差別化



①



②



③

ファーストオーダー時に、赤ペンでおすすめ料理に丸をつけながら、おいしさ説明をする事で差別化メニューの出数を伸ばす。

『五感刺激マーケティング®の成功原則と事例、実践提案【経営戦略クラブ】』には現在、日本外食のトップグループ企業はもちろん、日本全国の地域一番店クラスを持った企業など、企業規模や業態も様々な企業の経営者や幹部が多数在籍しております。

刺激し合うには申し分ない環境

【参加企業一覧】 (2019年9月現在)

※五十音順、敬称略

株式会社	AJドリームクリエイト	株式会社	荷車屋
株式会社	アジマックス	株式会社	バーガーキッド
株式会社	エス・ユー・オー	株式会社	はなまる
株式会社	オリエンタル	株式会社	平塚富士キッチン
株式会社	かめや	株式会社	ベガスベガス
株式会社	ぎふ初寿司	株式会社	ホームイダイニング
株式会社	神戸ゴマルゴ	株式会社	マ・メゾン
株式会社	サンフード	株式会社	マリノ
株式会社	セカンドダイニング	株式会社	マルベリィ
株式会社	ダイニング	株式会社	宮本ビル
株式会社	大和寿商事	株式会社	メディカル技研
有限会社	橘	株式会社	ユサワフードシステム
千葉フーズ	株式会社	ユニオン産業	株式会社
株式会社	戸隠	株式会社	ライフコーポレーション
有限会社	とり善フードシステム	株式会社	YSK
株式会社	トリドールホールディングス		

日本を代表する飲食企業、地域の圧倒的一番店の経営者と知り合い、情報交換ができます。

ちょっと待ってください！ほかにも特典があります！

経営戦略クラブにお申込み頂くと下記のような特典があります。

①「五感刺激マーケティング®セミナー」へ無料で参加

年2回の恒例セミナー「五感刺激マーケティング®セミナー」へ無料でご招待いたします。
最新の飲食業界の繁盛事例とルール化により具体的な提案を行います。
常に変化し続ける“時流”に合ったテーマで開催しています。
毎回200名近い参加者が全国各地から集まります。



②「繁盛店クリニック（国内現場視察セミナー）」への優先案内

各地域の注目飲食店をコンサルタント・会員様と見て回る「国内現場視察セミナー」も開催。毎回、キャンセル待ちの出る繁盛店クリニックに優先ご案内します。繁盛店を体験し、生の成功のノウハウを学べる上、参加者同士の意見交換も盛んになり、コンサルタント・会員様同士の距離も近くなっていきます。さらに相談できる仲間へと絆が深まります！
(不定期開催・別途参加料必要)



③会報誌「繁盛の原則」が毎月読める

経営コンサルタント高木雅致が発行する、100年繁盛店づくりのための五感刺激マーケティング®情報、業界情報、会員情報が詰まった月刊レポート「繁盛の原則」を毎月郵送もしくはメールデータにてお届けします。時流に合った「超・繁盛店づくり」のために必読のレポートです。



【五感刺激マーケティングの成功原則と事例、実践提案 経営戦略クラブ「業績アップ勉強会」スケジュール】

※各日程については予定であり、内容が変更になる可能性があります。

		五感刺激マーケティング®の成功原則	特別ゲスト経営者による 我社の成長戦略	事例講座	まとめ		
12月	★成長戦略	13:00-14:20 五感刺激マーケティング®の成功原則と経営戦略	14:30-16:20 ★成長企業の経営者による [我社の成長戦略] ・ゲスト社長講演 ・質疑応答 進行：バリユ木下		16:30-17:00 本日のまとめ	★繁盛店視察会	
1月	成功事例	13:00-14:00 五感刺激マーケティング®の成功原則と経営戦略		14:10-16:20 ●五感刺激マーケティング®による 売上アップ事例 ●全国繁盛店のノウハウと その成功事例	16:30-17:00 本日のまとめ		
3月	★成長戦略	13:00-14:00 五感刺激マーケティング®の成功原則と経営戦略		14:10-16:20 ●五感刺激マーケティング®による 売上アップ事例 ●全国繁盛店のノウハウと その成功事例	16:30-17:00 本日のまとめ	★繁盛店視察会	
4月	●前期ゼミ	12:00-17:20 ●五感刺激マーケティング®セミナー [前期ゼミ] [成長戦略] [繁盛事例の徹底分析] [業態開発提案]					
5月	成功事例	13:00-14:00 五感刺激マーケティング®の成功原則と経営戦略		14:10-16:20 ●五感刺激マーケティング®による 売上アップ事例 ●全国繁盛店のノウハウと その成功事例	16:30-17:00 本日のまとめ		
7月	★成長戦略	13:00-14:20 五感刺激マーケティング®の成功原則と経営戦略	14:30-16:20 ★成長企業の経営者による [我社の成長戦略] ・ゲスト社長講演 ・質疑応答 進行：フードボロス湖崎		16:30-17:00 本日のまとめ	★繁盛店視察会	
9月	成功事例	13:00-14:00 五感刺激マーケティング®の成功原則と経営戦略		14:10-16:20 ●五感刺激マーケティング®による 売上アップ事例 ●全国繁盛店のノウハウと その成功事例	16:30-17:00 本日のまとめ		
10月	●後期ゼミ	12:00-17:20 ●五感刺激マーケティング®セミナー [後期ゼミ] [成長戦略] [繁盛事例の徹底分析] [業態開発提案]					

【開催概要】

開催場所：東京（東京駅から徒歩圏内）

開催時間：13：00～17：00

終了後、不定期で繁盛店視察会を開催します。

3月・7月・12月 実施予定



五感刺激マーケティング®は「成長市場」をわしづかみにする

（株）五感コンサルティンググループ

（株）骨太経営

代表取締役 高木 雅致

〒532-0011

（株）シズル

代表取締役 藤岡 千穂子

大阪市淀川区西中島 7-1-29 新大阪 SONE ビル 7 階

（株）バリユ

代表取締役 木下 尚央之

TEL：06-6829-7853 FAX：06-6889-3570

（株）フードボロス

代表取締役 湖崎 一義

メール：info@gokangroup.com

HP：https://www.gokangroup.com/

◆◆ 経営戦略クラブ 申込用紙 ◆◆

お申し込み希望のどちらかに☑を入れてください。

2019年12月より経営戦略クラブに入会する

2019年12月11日(水)開催

特別拡大セミナーにスポット参加する

※スポット参加は1社につき2名様までの受付となります。

(お1人様**28,000**円/税別)

フリガナ		フリガナ	
企業名 (施設名)		代表者	
フリガナ		フリガナ	
住所		連絡担当者	
TEL	() -	FAX	() -
入会者① (参加者)	ご参加者氏名	役職	メールアドレス
	フリガナ		
入会者② (参加者)	ご参加者氏名	役職	メールアドレス
	フリガナ		

【個人情報に関する取り扱いについて】

1. 申込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。(ご案内は代表者様宛にお送り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。
2. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。
3. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。
4. お客様の個人情報に関する開示・訂正、追加、停止又は削除につきましては、五感コンサルティンググループ (TEL06-6829-7853) までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

五感コンサルティンググループ お客様相談室担当：オオタ、ヒラマツ

ご提供いただいた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないときは、

☑を入れて当社宛てにご連絡ください。

☐希望しない

【参加費用】

五感刺激マーケティング®の成功原則と事例、実践提案【経営戦略クラブ】 正会員お1人様	
入会金	100,000 円(税別)
年会費	450,000 円(税別) ※1社で2人目以降のご参加は 250,000 円(税別)となります。

※お申込受付後、年会費の請求書を発行いたします。指定の口座までお振込みください。

※期間途中の退会による月割返金などはできませんので、ご了承ください。

※スポット参加につきましては、都度ご請求させていただきます。

【お問い合わせ先】

< 平日 9:30~17:30 >

株式会社 五感コンサルティンググループ

☎**06-6829-7853** (担当：オオタ)

【お申し込み方法】

上記に必要な事項をご記入のうえ、下記にFAXをお送りください。

24時間
FAX 受付中



FAX : 06-6889-3570

