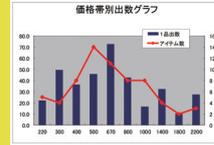


今ある店の集客力を再設計する

店長の塾 II part

第1回目 集客力を再設計する。全国活性化事例と集客マーケティング

- ① 飲食業界の時流とこれからの集客の決め手
- ② 店舗の独自性 (USP) を再構築する
- ③ 主力カテゴリーと一番商品を売れば集客は取り戻せる



第2回目 目的来店を生む『商品づくり』利益を生む『サービスづくり』

- ① メニューブックづくり：今、集客している店のメニューブックはココが違う
- ② 価格設定：値上げを恐れるな！値上げしたのに客数アップ！売上分析と価格設定法
- ③ 一番商品づくり：今ある商品が集客力ある差別化商品に生まれ変わる3つの手法
- ④ サービス：超繁盛店はサービスを設計している。リピーターを生むサービス事例



第3回目 強烈な差別化を生む『売場づくり』と『当たるフェア企画』のつくり方

- ① 現場で実践！値引きだけに依存しないフェア企画と販促ノウハウ
- ② 現場で実践！新規が増える店頭づくり
- ③ 現場で実践！売れる店内 POP、集客する入口のプチリニューアル



Profile

飲食店専門“成長と集客アップ支援”のコンサルタント。

船井総合研究所を経て株式会社バリューを創業。

一部上場から個人店まで様々な企業の業績アップ支援に従事。コロナ禍の中でも多数の顧問先業績アップを実現している。メニュー、売場づくり、販促ノウハウなどで業績アップを実現した店は1,000店舗を超える。著書に「五感刺激マーケティング」(同友館出版)「メニュー戦略の新法則」(日経BP)など。専門誌など執筆も多数。

第1回目 9月6日(火)

日程 第2回目 10月4日(火)

第3回目 11月8日(火)

全日程受付12:00~ 13:00~15:00

株式会社バリュー

代表取締役 木下 尚央氏

<注意>

- ① 全日程ご参加出来る方のみ、お申し込みください。
- ② 1社3名まで。
- ③ お申込み者多数の場合、調整をさせて頂く事がありますのでご了承ください。
- ④ 教育関連、コンサル等の方の参加はご遠慮ください。

申込フォーム



店長塾 II

定員になり次第、
申込を終了させていただきます

場所 キリンビール株式会社 会議室

名古屋市中村区名駅1-1-4 JRセントラルタワーズ32F

15F オフィスロビーより32Fへお越しください

参加費 ナゴム会員 12,000円 (全3回分) 研修のみ、懇親会はありません

※お申込み後、参加費をお振込ください 三菱UFJ銀行 平針支店 1672686 ナゴムジムキョクチョウ

対象者 社長・料理長・幹部・店長 参加者へのお願い(マスクの装着、体温37.5度以上の場合お断り)

