

事前に
ご準備
いただくもの

「ダントツ」の 成果が見える化シート

📄 下記の2枚の表を毎回使用します。

【ダントツ成果の見える化】	今月テーマ	目標①	目標②	目標③	作成者		
①良い点	②改善点	③今月の目標と取り組み					
④成果のあったメール		⑤近況報告					
		月	月	月	月		
		目標	実績	達成率	目標	実績	達成率
		前ト					

■4ヶ月販売促進計画		2021年4月	2021年5月	2021年6月	2021年7月
日	月	日	月	日	月
1	1	1	1	1	1
2	1	2	1	2	1
3	1	3	1	3	1
4	1	4	1	4	1
5	1	5	1	5	1
6	1	6	1	6	1
7	1	7	1	7	1
8	1	8	1	8	1
9	1	9	1	9	1
10	1	10	1	10	1
11	1	11	1	11	1
12	1	12	1	12	1
13	1	13	1	13	1
14	1	14	1	14	1
15	1	15	1	15	1
16	1	16	1	16	1
17	1	17	1	17	1
18	1	18	1	18	1
19	1	19	1	19	1
20	1	20	1	20	1
21	1	21	1	21	1
22	1	22	1	22	1
23	1	23	1	23	1
24	1	24	1	24	1
25	1	25	1	25	1
26	1	26	1	26	1
27	1	27	1	27	1
28	1	28	1	28	1
29	1	29	1	29	1
30	1	30	1	30	1
31	1	31	1	31	1

お申込みはコチラから

下記、ご記入のうえ、06-6889-3570までFAXください。

会社名	
店舗名	
ご連絡担当者	電話番号
申込確認のためご連絡させていただきます。	
参加者氏名	役職
メールアドレス	

複数店舗でお申込みの場合、お手数ですが店舗毎にお申込みください。開催前日までにメールで招待コードをお送りいたします。
③ Zoomでの受講にはインターネット環境が必要です。

🍷五感コンサルティンググループとは…

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をコンセプトに、本能を刺激するマーケティングを実践するコンサルティンググループです。

「強みを活かす経営」実現のために繁盛店化マーケティング®を実践しています。五感コンサルティンググループのコンサルティングテーマは、「五感を刺激する」店づくりによって、繁盛経営を実現することです。わくわく、興奮する店づくりをするために「シズル感」を感じるよう「商品」「店づくり」「メニューブック」「販売促進」「実演」を提案し、実現のお手伝いをします。

五感刺激マーケティング®とは…

五感刺激マーケティングとは、旧来的な視覚中心のコミュニケーションだけではなく、視覚・聴覚・嗅覚・触覚・味覚—五感を通じてブランドを伝える具体的な方法です。



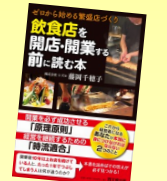
(株)骨太経営
代表取締役
高木 雅致



成熟した飲食業界において、新しい視点からの「五感刺激マーケティング®」を構築。その手法を応用し、繁盛店づくりに数多くの成功事例をもつ。経営者のためのマーケティング勉強会「経営戦略クラブ」や「五感塾」「店長塾」なども実施している。



(株)シズル
代表取締役
藤岡千穂子



『五感刺激マーケティング®』視点のパン・飲食と食専門コンサルティング32年。“おいしさの価値が見える化！心動かす「五感刺激」1番商品づくり”を提案する。食でつながる人と人・心と心。地元客から愛される飲食店、パン店を応援する



(株)バリュー
代表取締役
木下尚央之



既存店の活性化、新店開発の支援など飲食店経営全般に精通しているが、特にメニューマーケティングを基にした活性化は投資対効果が高く、その手法でよみがえった店舗は全国に数多い。講師依頼や専門誌など執筆多数。



(株)フードボロス
代表取締役
湖崎一義



飲食マーケティング専門のコンサルタント。コンサルティング顧問企業の件数は累計100社以上、全国の企業の業績UPに従事。既存店の業績UPはもちろん新店開発でも営業利益率20%以上の繁盛店づくりを実現している。

五感コンサルティンググループ (株)骨太経営
〒532-0011 大阪市淀川区西中島7-1-29 新大阪SONEビル7F
TEL: 06-6889-3560 FAX: 06-6889-3570

飲食店専門 ダントツ利用者さま限定

無料
対象
店長・販促企画

※開催日程は都度、ホームページまたはダントツシステムのお知らせ欄でご案内しております。そちらをご確認ください。

お客さまの心を動かす おいしさ発信力アップ



オンライン実践会 ダントツ会60分 (会員システム)

メール販促運営担当者応援!

毎週水曜日は、ハンバーグ祭り!!
ハンバーグ単品20%off!
お得なランチもさらに20%OFFになります!!
今週のおすすめハンバーグ!



〇キザミわさびたっぷりわさび好きにはたまらない!
刻みわさびの荒びきハンバーグ
¥1490→¥1192



〇たっぷりのチーズがかかった上にさらにデミグラスソースをかける!
濃厚コーダチーズハンバーグ
¥927→¥742

上記以外のハンバーグも全品20%OFFですのでこの機会に是非ハローキッドに足を運んでみてください!!

※上記商品はランチ価格になっています。

〇お会計は現金のみになります。
〇●●●●●●●の店内でのご飲食のみです。
〇ハンバーグの商品(ディナーは単品)のみ20%OFFです。
〇表記は税別になります。
〇ご注文の際にクーポン画面をお見せ下さい

厳重警戒宣言発令のため時短営業しております。
●●●●●●●●店
11:00~21:00 (LO. 20:45)
*GoToイート加盟店です!

△新型コロナウイルス対策△
・スタッフのマスク、フェイスガード着用
・テーブルのアルコール除菌
・入口付近にアルコール除菌スプレーの設置等

※今後イベント内容を変更する予定があります。その際メールにてご連絡させていただきます。よろしくお祈りします。

隔月1回60分Zoomにてオンライン開催

🍷五感コンサルティンググループ

主催 株式会社シズル
代表取締役 藤岡千穂子

お問い合わせ先: 06-6889-3560 (骨太経営: オオタ)



成果に直結するSNS販促のためのポイントは

“お客さま視点”をもった
「商品変化」「常連客の心を動かすワード」
「担当者成長」「お客さま、店の一体」です。

ダントツ
会
流れ

全国300店の飲食店、ダントツ活用店の担当者が集って情報を共有し、個人力を高めます。

「ダントツ」を有効に活用したい仲間が集い、刺激し合ひましょう！

①ダントツ活動の目的の確認

“お客さまが来たい♡”と思ってもらいましょう。

②目標の設定

あなたのお店に必要な会員数。月毎のメール配信回数を決めましょう。

③成果のあったメールの共有

集客が高かった！予約が入った！など好評なメールの情報を共有しましょう！

④次月の配信を計画する

自店で次月、どのようなメールを配信するか、計画を立てましょう。

売上アップの販売促進の原理原則を学ぶ

実践し、成果を上げましょう

固定客化する
会員様増
新規客77%

悩み

- ☑会員が増えない
- ☑退会が多い
- ☑インスタグラム（他SNS）との連動は？

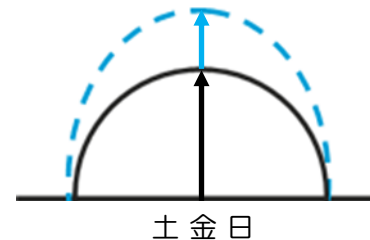
最高月商目標 ÷ 1万 × 2
= 目標会員数！

- メール情報POPを目立たせる
- 週2回の定期配信
- 「常連客対応」の会話をしているかのような文面
- 新規客増のためにインスタグラムに拡散+動画必須

本日・今月
商品力の変化

悩み

- ☑メールのマンネリ
- ☑計画性がない
- ☑どんな内容がいいの？



集客あるメールの共通点は…

- 主力・カテゴリーに本日・今月・推しメニューをつくる
- ピークタイムマーケティング 忙しい曜日に特典大をつける
- 素材の画像を入れる
- オノマトペを商品名に付加する
- 本日仕入れ情報を入れる

売上を上げ続けるには、忙しい曜日の売上を伸ばすこと！多くの飲食店は、毎週金（土）曜日に最大特典を付けてメール配信すると効果的です！

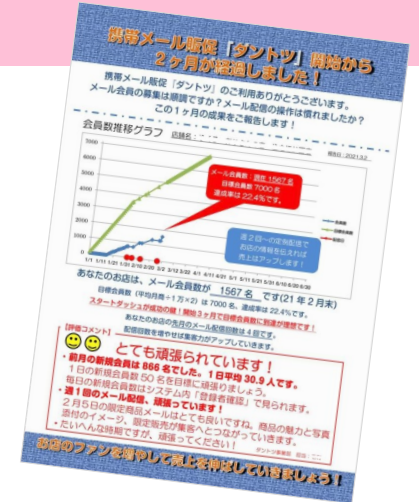
SNS
販売促進
担当育成

悩み

- ☑発信が続かない
- ☑店長はSNSが苦手、忙しい…
- ☑スタッフさんをステップアップさせたい
- ☑やりっぱなし成果が見えない
- ☑新しい仕事をつくりたい

新しい仕事を生み出せる

- 目的が見える化する
- 目標の見える化と全スタッフに共有する
- 月1回ダントツ会を習慣とする



お客さま・スタッフ
活気づく
楽しい♪

悩み

- ☑スタッフさんを巻き込みたい
- ☑お客さまが喜ぶサービスって何？
- ☑持ち帰り・宅配につなげたい

割引不要…
「ブランド」がつけられる

- スタッフの顔出しメール
- お客さま参画型
- お客さまの購入動機の商品名をつける



😊 同志が集い刺激となり、お客さまからのお声かけで、スタッフさんが勝手に育っていきます♪

2ヶ月に1度、Zoomにてオンライン開催いたします。是非、継続してご参加ください。