

ブランディングと収益性の両面を兼ね備えた
ラグジュアリースイーツブランドの開発方法・成功事例が学べる半日

スイーツブランド開発セミナー

※全日程とも内容は同じです。
ご都合のよい日程をお選びください。

開催日時

2023年1月31日火・2月8日水 13:00~15:30
(ログイン開始 12:30~)

オンライン開催

【申込期日】1月27日(金)

【申込期日】2月4日(土)

※オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格

税抜30,000円(税込33,000円) / 一名様

会員価格

税抜24,000円(税込26,400円) / 一名様

講座

セミナー内容

第1講座

注目を集める高単価スイーツ業態 全国の成功事例とビジネスモデルの概要

物価高や景気が低迷する一方で、飲食やスイーツの業界では業界平均の3倍~10倍の客単価の専門店が日本国内でも繁盛しています。なぜ、高価格帯の飲食やスイーツが人気なのか？全国の成功事例とともに、高単価スイーツ業態のビジネスモデルについてご提案します。



株式会社船井総合研究所 岡野 波瑠

大学卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。入社後は、地域の食品メーカー、スイーツ業態など地域×食というテーマを中心に携わっている。主にWEBやSNSを活用した販促・プロモーション戦略に強みを持ち、日々業績向上に努める。

第2講座

客単価4000円、年商1億円、高級スイーツ店として注目を集める京都の繁盛店 アッサンブラージュカキモトの秘密

京都で新しいチョコレート専門店の形を発信するASSEMBLAGES KAKIMOTO。客単価は4000円を超え、全国からわざわざ訪れるお客様が多い、高価格帯のスイーツを提供する繁盛店。商品の品ぞろえや集客のポイント、どのような商品が売れるのか？ SNSやメディアでも多数拡散されるポイントや、新規にスイーツ店を開業する際のポイントをお話しいたします。



ASSEMBLAGES KAKIMOTO 代表 垣本 晃宏 氏

「京都ロイヤルホテル」にて料理シェフとして勤めた後パティシエに転身。「神戸菓子s パトリー」スーシェフ、「アトリエアルシオン」シェフ パティシエを経て、「サロンドロワイヤル京都」のシェフショコラティエを勤める。数々の受賞歴を持ち、2013年には「ワールド チョコレート マスターズ2013」の日本代表として出場し、世界第4位に輝く。2017年に自店「アッサンブラージュカキモト」を京都にオープンした。直近では、異業種より参入のチョコレート専門店の開業支援を商品面よりサポートし、これまでに10店舗以上プロデュース。菓子製造経験のない方にも細かく指導をすることで、属人性を排除したオペレーション構築をサポート。それぞれの店舗でコンセプトに沿った商品特徴を演出することで、独自性の演出にも繋がっている。

第3講座

高単価スイーツブランドを開発するためのポイント

ブランド力を要に、高単価ギフト・高単価カフェを展開するスイーツ専門店ビジネスモデルを構築するためのポイントをご紹介します。ブランディングや商品開発、初期投資、必要機器、立地、マーケティング戦略について事例にもとづきご紹介いたします。特に、異業種から新規事業でスイーツブランドの開発を検討されている方にもわかりやすい内容となっています。

株式会社船井総合研究所 岡野 波瑠

第4講座

スイーツ事業に取り組む経営者が知っておくべきこと

スイーツ事業に参入し成功している企業と失敗している企業の違いは何か？ブランディングから商品開発まで事業を着手する際に船井総合研究所が行うサポートなどご紹介いたします。



株式会社船井総合研究所 マネージング・ディレクター 横山 玖洙

船井総研入社後、食品メーカー・小売店のコンサルティングに従事。船井流の食品小売のノウハウを活かし、小売店の活性化はもとより、メーカー・卸の直販事業強化や6次産業化を専門にコンサルティングを行う。

お申込み方法
Webからの
お申込み

右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。

セミナー情報をWebページからもご覧いただけます！

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/094523> [TEL]0120-964-000(平日9:30~17:30)



【年末年始休業のお知らせ】2022年12月28日(水)正午~2023年1月5日(木)まで ※休業期間中は電話がつながらなくなっております。※Webからのお問い合わせには1月6日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。

外食業
経営者向け

コロナ禍でも売上確保&
客単価4,000円を誇る

ラグジュアリー
スイーツブランド
とは!?



京都で年商1.5億円を達成する
高級スイーツブランドから学ぶ
高付加価値カフェ&スイーツ業態付加の方法



特別
ゲスト
講師

ASSEMBLAGES KAKIMOTO

垣本 晃弘 氏

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様に心よりお見舞い申し上げます。

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Fundai Soken

スイーツブランド開発セミナー

お問い合わせNo. S094523

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル ※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNO・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

Webからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNO.」を入力ください。)→ 094523

国内外の富裕層を取り込むラグジュアリースイーツ&カフェ ハイブランドのお手土産スイーツを開発する成功の秘訣

数寄屋造りの 和風カウンターで提供する 大人の高級ショコラ専門店



ASSEMBLAGES
KAKIMOTO
垣本 晃弘 氏



県外から多くのファンが来店するショコラトリー

アッサンブラージュカキモトは、京都が持つ、和とチョコレートの高級感を掛け合わせたチョコレート専門店。町家を改装したサロンではデザートに合うリキュールやワインも提供し、ショコラや焼き菓子は、手みやげとして人気。県外から多くのお客様が訪れるショコラトリーです。

そのブランドづくりを店舗内外装にも反映するために、京都の町家を改装した店舗づくりとなっています。このブランド・店舗でしか味わうことのできない満足感を商品はもちろん、空間からも感じていただくために、木の素材選び、京都の町家づくりを意識した装飾など、建築費を惜しまず、高級感のある空間づくりを意識しています。

また、カフェ利用者の中には、垣本シェフのスイーツとともにアルコールを楽しみたいというお客様もいらっしゃるから、ペアリングワインなども用意することで、よりラグジュアリーなスイーツタイムを演出できるような工夫がされています。



高単価カフェと土産商品需要を獲得し、業界平均を上回る4,000円の客単価を達成する理由

アッサンブラージュカキモトの店舗では、カウンター式のカフェのみで客単価3,000円を誇ります。お客様の目の前で、メニューを仕上げ、実演性の付加価値を付けることでメニュー単価2,000円を確保しています。更に、カフェ利用客が帰り際にスイーツショップを利用し、お持ち帰り土産スイーツを購入していくことによって、業界平均を2,000円も上回る、驚異の客単価4,000円を達成しています。

販売チャネルとして、店舗以外にも、インターネット販売を展開することで、一度店舗で購入した商品を遠方でも再購入できる動線を確保。それにより、年間1人当たりが、アッサンブラージュカキモトにて、スイーツを購入する購入額（LTV）は、10,000円を超える、という設計になっています。店舗全体のブランド力をしっかりと作り上げることで成功できるラグジュアリースイーツ店のモデル事例となっています。



成功事例も多数！

- 事例1 飲食事業より高単価のチョコレート専門店で業態転換し、月商800万円を売り上げるチョコレート専門店A
オープン初月月商800万円、その後も順調に売上を確保しているチョコレート専門店A。チョコレート事業スタート時は、採用応募が60件以上も発生し、チョコレートブランド開始による採用難も解消された。
- 事例2 小さな工房とネット通販でチョコレート菓子事業に参入、20年で年商10億円をこえる大ヒットブランドになったチョコレートブランドB
今では、業界では知らない人がいないチョコレートブランドに成長したチョコレートブランドBはスタート当初は小さな工房のみで初期投資も1,000万円以下。それでもあたる商品を作り大成功したブランドB。
- 事例3 菓子業界より新規事業としてチョコレート専門を展開し、月商450万円を獲得する人気店舗C
洋菓子店を3店舗経営している企業より、業界の人手不足と働き方改革に伴い、単品に絞ったスイーツ店の展開を検討。高単価を獲得できるチョコレート専門店オープンへ踏み切り、月商450万円を獲得するチョコレート専門店C。

本セミナーで学べるポイント

- ① ラグジュアリースイーツ&カフェ業態開発のポイント
- ② 飲食店よりラグジュアリースイーツ&カフェ業態転換し、収益性・ブランディング両面で成功するためのポイント
- ③ ゼロから事業に参入する際の商品開発・オペレーションのポイント



このような経営者の方にご参加をおすすめします

- ✳ 飲食店よりスイーツやカフェ等に業態転換を検討されている方
- ✳ 自社のブランドイメージに合った、高級なお土産スイーツを開発したいと考えていた方
- ✳ 席数に頼らない、物販・小売り事業で成功するビジネスモデルを探している方
- ✳ 企業のイメージアップを狙った付加事業をお探しの方
- ✳ ブランディングと収益の両面を兼ね備えた事業開発を進めたい方
- ✳ 低単価ビジネスではなく、高単価獲得が見込めるビジネスの展開で国内外の富裕層を獲得したい企業

