

このような方はぜひこのセミナーに お役に立てます! ご参加ください!

- ✓ 浪芳庵株式会社の井上文孝氏の話を知りたい方
- ✓ 浪芳庵株式会社のヒット商品開発の取り組みを知りたい方
- ✓ 浪芳庵株式会社の成功事例を知りたい方
- ✓ もっと売上・利益が出る菓子店になりたい方
- ✓ 売上・利益を高めるヒット商品をつくりたい方
- ✓ 詰め合わせばかりが売れて、一番商品といえる商品がない方
- ✓ 原材料の高騰で利益率が下がっている方
- ✓ 「働き方改革」への対策をしっかりと行いたい方
- ✓ 製造・販売スタッフの労働環境を変えて離職率を下げたい方
- ✓ 製造・販売スタッフの残業時間を減らしたい方
- ✓ 業績アップのため新しいことにチャレンジしたい方

開催要項

東京会場

2023年8月24日(木)

お申込み期限
8月20日(日)

株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 (受付 12:30~)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただきます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

受講料

一般価格 税抜 15,000円(税込 16,500円)/一名様 会員価格 税抜 12,000円(税込 13,200円)/一名様

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

セミナーのお申込みはこちら!



【PCからのお申込み】

下記セミナーページから
お申込みください。

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/102381>

【QRコードからのお申込み】



右記QRコードから
お申込みください。



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。

船井総研セミナー事務局 < seminar271@funaisoken.co.jp > TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

原価高騰対策に!働き方改革に!人手不足対策に!

東京会場

2023年8月24日(木)

株式会社船井総合研究所 東京本社
13:00~16:30 (受付12:30~)

単品1億を
実現できる!

菓子店が 商品開発で V字回復 する方法とは!?



特別講師

浪芳庵株式会社

代表取締役社長

井上文孝氏

ヒット商品「炙りみたらし」で
年商20倍!

浪芳庵の商品開発の秘訣とは!?

- 1 10万本/月 売れる「炙りみたらし」誕生秘話!
- 2 浪芳庵の「脳でおいしい」商品開発とは!?
- 3 商品開発で収益する「価格戦略」とは!?

主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

株式会社船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10

菓子店商品開発セミナー

お問い合わせNo.S102381

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

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。

当社ホームページ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。) → 102381

特別ゲスト講演 技術講習会では聞けない経営のポイントを解説



浪芳庵株式会社
代表取締役社長 井上 文孝氏

年商**20倍!**
「独自の商品開発」で
注目される浪芳庵流
商品開発とは!?

Profile

1858年創業の和菓子店「浪芳庵」の6代目当主。
現在、駅や空港を含め大阪府内で5店舗展開。
名物商品「炙りみたらし」は、SNSでも話題を呼び、本店併設のカフェは連日大人気の反響を呼んでいる。

point 1 浪芳庵の経営改革の軌跡

1858年創業

転機① 2009年 本店移転

転機② 2010年 6代目就任

転機③ 2011年 三越伊勢丹店オープン

転機④ 2018年 本店リニューアルオープン

転機⑤ 2020年～コロナ禍

浪芳庵の軌跡を特別解説



point 2 注目の「炙りみたらし」開発事例 「炙りみたらしはなぜヒットした!?!」 成功のポイント解説!



2009年本店移転に合わせて誕生した「炙りみたらし」誕生秘話

- ・連日約3000本完売!
ヒットのきっかけはこうして生まれた!
- ・炙りみたらしがメディアに登場する理由!?
- ・「脳が美味しく」なる!炙りみたらしPR術!

point 3 2品で構成比80% 2番商品「どら焼き」 が売れるワケ!?

- ・浪芳庵が2番商品づくりに成功したワケ!?
- ・購入動機別「どら焼き」3変化とは!?



point 4 大人気の 本店併設カフェ! イートインメニュー開発 の秘訣とは!?

- ・SNSでバズった行列のできる「炙りみたらし」メニューはこうして生まれた
- ・夏の集客アイテム「かき氷」活用



point 5 商品値上げのポイントとは!?! 100円の商品が 400円台で 売れるワケ!?



- ・原価高騰時代に欠かせない浪芳庵の値上げ成功のポイント
- ・売上と収益が両立する価格設定のコツ

point 6 参考にしたい 浪芳庵の商品展開図

point 7 浪芳庵の「美味しい」 ネーミング術とは!?

point 8 人時生産高16,000円! 生産効率UPと 職人育成のポイントとは!?

原価高騰、働き方改革時代に勝ち組になれる!

90日で誰でもできる 「ヒット商品化」手法を

お伝え
します!

point 1 「新商品開発」からの ヒット商品化プログラム

- 新商品開発前に押さえるべき**5つのポイント!**
- 菓子店の**適正価格設定法**とは!
- 新商品開発で実現させる「高収益菓子店」の**商品構成づくり**とは!?

point 2 「販売力」で ヒット商品化する方法

- 成果を左右する「**販売目標設定法**」とは!?
- 「1個～100個まで」**多用途対応商品展開**のポイント
- ヒット商品を生み出す**ギフト活用術**とは!?
- コロナ禍明けで効果を発揮する**試食活用法**



point 3 「売場作り」で ヒット商品化する方法

- 成功菓子店の**ヒット商品陳列**はここが違う!
- 店内の**好立地**を最大限活用する方法!
- 素材を活かし、**シズル感**を生み出す**商品陳列**のコツとは!?

point 4 「販売促進」で ヒット商品化する方法

- 今だからこそ効果が大きい**SNS販促の秘訣**
- 新商品販売時に欠かせない**インフルエンサー活用術**とは!?
- 押さえておきたい**プレスリリース活用術**



スケジュール

第一講座 時流解説講座

株式会社船井総合研究所
食品観光グループ リーダー
田中 渉

第二講座 ゲスト講座

浪芳庵株式会社
代表取締役社長
井上 文孝氏

第三講座 実践講座

株式会社船井総合研究所
食品観光グループ
正村 陸

第四講座 明日からの実践講座

株式会社船井総合研究所
食品観光グループ リーダー
田中 渉

その他、こんなこともお伝えします!

- 押さえておきたい2023年菓子業界の**時流とその先**
- 知らないで損する菓子店の**商品開発の基礎知識**
- ヒット消費づくり**で成功する菓子店の**特徴**