

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!

- ✓ 菓匠庵白穂の**新澤 貴之氏**の話を聞いてみたい方
- ✓ 菓匠庵白穂の**ヒット商品開発の取り組み**を詳しく知りたい方
- ✓ 菓匠庵白穂の**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



業界の危機でも成長できる和菓子店とは!?

顧客の高齢化
進物・特注ニーズ減少
原価高騰/人手不足
対応

東京開催
2024年
2月7日 水

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス
13:00~16:30 (受付12:30~)

即時業績アップできる! 菓子店の

商品開発法

とは!?

開催要項

東京開催

2024年 **2月7日** 水

お申込み期限
2月3日(土)

株式会社船井総合研究所 五反田オフィス

[JR「五反田駅」西口より徒歩15分]

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、会場はマイページ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/108597>

【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。

【年末年始のお知らせ】※2023年12月28日(木)正午~2024年1月8日(月)までは電話がつかなくなってまいります。

※メール、お問い合わせフォームからのご連絡は1月4日以降順次ご回答させていただきます。

※尚、受講申込みはWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛けいたしますが、何卒ご了承くださいませようお願い申し上げます。



「あんどーなつ」で話題!

和菓子店の存亡危機からの経営改革ストーリーとは!?

- 1日1,500個(2店舗)で売れる
白穂の「あんどーなつ」はどんな商品!?
- メディアで注目され続ける地域密着型和菓子店の
メディア発信のポイントとは!?
- 収益化を実現するための和菓子店の「数値活用」のポイントとは!?



特別
ゲスト
講師

株式会社菓匠庵白穂

三代目 店主

新澤 貴之氏

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。

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.S108597
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。)> 108597

■ 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解説



Profile

大阪府東大阪市に1981年創業の和菓子店「白穂」の2代目。1999年に事業承継後、2008年に現店舗へ移転。2016年には店舗を拡張して店内にカフェスペースを設置し、店舗横に新工場を増設。2020年には2店舗目を出店し、事業を拡大中。一番商品「あんどーなつ」はメディアでも注目のヒット商品に。

株式会社菓匠庵白穂
代表 店主

新澤 貴之氏

戦略的ヒット商品づくりと、 収益改革で大躍進!

今注目の和菓子店 白穂の 経営改革のポイントとは!?

point 1 存亡危機から 年商約10倍へ 白穂経営改革ストーリー

- ・19歳で実家へ戻り事業承継へ
- ・ヒット商品「あんどーなつ」誕生へ
- ・2008年店舗移転、2020年新店舗オープンへ

point 2 1日1,500個^(2店舗) 売れるヒット商品 「あんどーなつ」誕生秘話

注目商品「あんどーなつ」の原価、製造効率とは!?

point 1 ヒットのきっかけ 見た目が変わる!?
パッケージのポイントとは!?

point 2 ヒットのきっかけ チラシ・DM・店内etc.
販促のポイントとは!?

point 3 ヒットのきっかけ 今は不可欠!
SNS活用のポイントとは!?

point 3 集客できる 地元素材を活かした 商品開発法とは!?

なぜ、白穂の地元素材活用は注目されるのか?
「きっと日本一大きいいちご大福」「新玉ちゃん」...ついメディアが取り上げたくなる商品のポイントとは!?

point 4 行列ができる! 地域密着型 和菓子店の メディア活用とは!?

point 4 知っておきたい! メディアに取り上げられる
ための「切り口」とは!?

point 4 知らなきゃ損する! 「プレスリリース活用」の
ポイント

point 4 まずはここから! 「メディアアプローチ」で
すべきこととは!?

point 5 令和時代の和菓子店の 収益化に欠かせない 「数値化」

ぜひ知っていただきたい!

- ・製造部門で数値化すべき項目はコレ!
- ・素材において数値化すべき項目はコレ!
- ・和菓子店の経営で数値化すべき項目はコレ!?

point 6 働き方改革対応! 白穂の製造改革の ポイントとは!?

point 7 弟子7名を活かす! 白穂のスタッフ育成の 仕組みづくり

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
食品ユニット チーフコンサルタント
田中 渉

第二講座 ゲスト講座

株式会社菓匠庵白穂
店主
新澤 貴之氏

第三講座 実践講座

株式会社船井総合研究所
観光フードグループ
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
食品ユニット チーフコンサルタント
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2024年菓子業界の
時流とその先
- 知らないと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