

本日のセミナーではこのようなことが学べます

1 菓子製造未経験の異業種からの参入でも成功するドーナツ専門店の作り方

食品・菓子業界未経験の異業種からでも成功できるスイーツビジネスモデルを学んでいただきます。成功するために押さえておくべき立地・商品・オペレーションなど、100店舗以上の実績がある事例よりお話しします。

2 ドーナツ専門店開業における売上・初期投資・収益シミュレーション

低投資、小規模物件、地方都市でも参入できる、ドーナツ専門店の事業収支や投資採算計画を学ぶことができます。

3 FCとは異なるオリジナルヒットブランドの作り方

FCとは異なる、自社オリジナルのブランドづくりを行っていただけます。ヒットブランドとなるためのブランド・商品力を開発・育成する成功ポイントを学ぶことができます。

4 製菓学校卒業生でなくても出来る！オペレーションの秘密

職人がいなくても、美味しく、見た目に可愛いスイーツを作るためのポイントや、レシピ開発の方法、レシピの依頼先なども紹介いたします。

5 多店舗展開やネット通販、催事販売など事業展開・多ブランド展開の事例と方法

多店舗展開やネット通販の展開をすることで事業規模を拡大することができます。事業拡大のステップや方法を成功事例にもとづき、説明します。

第1講座

今注目の新業態!低投資・高粗利スイーツ業態のドーナツ専門店とは

スイーツ業界で新業態として注目されている「ドーナツ専門店」の船井流ビジネスモデルをご紹介します。低投資・少人数・職人不要でスタートでき、地域性を掛け合わせたオリジナルブランドを開発いただけます。こちらの講座では、菓子業界におけるドーナツの市場性とビジネスモデルの概要をお話しいたします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 リーダー 岡野 波瑠

第2講座

注目のドーナツ専門店「HOCUS POCUS」の開業までの軌跡と繁盛化のポイント

2017年に東京都永田町にて開業したドーナツ専門店「HOCUS POCUS」まるでブティックのようなおしゃれな店舗でこだわりのオリジナルドーナツを販売。営利25%の高収益業態として独自のビジネスモデルを構築し、ファッション雑誌など多数メディアに取り上げられる人気店です。セミナー内では、ブランド・商品づくりなど話題になるドーナツ専門店設計のポイントをお話しいたします。

株式会社ウィッチクラフト HOCUS POCUS 代表&ディレクター 三箇山 泰氏

第3講座

小規模投資で繁盛店となるドーナツ専門店の構築するポイント

粗利60%・営利20%を誇る高収益業態・ドーナツ専門店をオリジナルで開業する上で、ポイントとすべき立地・ブランド設計・商品設計・販促計画を中心に具体的な成功ポイントをお伝えいたします。大手チェーンが展開している業態だからこそ、差別化し、勝っていくための対策を押さえていただけます。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 光永 春華

第4講座

今注目のスイーツビジネスで成功するためのポイント

新規事業を成功に導くために、経営者が押さえるべきポイントをお伝えします。他の新規事業やFCと比較して、自社ブランドとしてスイーツ事業に取り組むメリットや、一方で失敗事例をお伝えします。

株式会社船井総合研究所 地方創生支援部 マネージング・ディレクター 横山 玖洸

開催日時

東京会場 2024年8月23日金

10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

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、中止させていただく場合がございます。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。

お申込み期日 銀行振込み:開催日6日前まで クレジットカード:開催日4日前まで ※祝日や連休により変動する場合もございます。

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

※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。

お申込み方法



【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。



【PCからのお申込み】

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117152>

船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp/>)の
右上検索窓に「117152」をご入力し検索ください。

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

※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索してください。

※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。



フード系新規ビジネス
2024年最新
トレンドスイーツ

小規模スタートが可能
3坪・800万投資

ドーナツ 専門店 ビジネスモデル公開セミナー

低投資・1年投資回収
職人の、少人数スタート

2024年のトレンド注目業態!ドーナツ専門事例

特別ゲスト講師

株式会社ウィッチクラフト HOCUS POCUS

代表&ディレクター 三箇山 泰氏

2017年に東京都永田町にて開業したドーナツ専門店「HOCUS POCUS」まるでブティックのようなおしゃれな店舗でこだわりのオリジナルドーナツを販売。営利25%の高収益業態として独自のビジネスモデルを構築し、ファッション雑誌など多数メディアに取り上げられる人気店です。



セミナー開催日程

東京会場

2024年8月23日金 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

主催

ドーナツ専門店ビジネスモデル公開セミナー



サステナ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 船井総研大阪本社ビル

お問い合わせNo. S117152



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。 Q000117152000

2024年最新スイーツ業界のトレンドと成功ビジネスモデルを公開 第3次ブームの進化系ドーナツ専門店の低投資&成功ビジネスモデル

低投資800万～・営利20%・投資回収期間1年～のスイーツ業態で新たな事業の柱を作る!

不動産関連業から異業種参入で
おしゃれなドーナツ専門店を開業し
多数アパレルメディアに取り上げられた秘訣とは!?



特別ゲスト講師
株式会社ウィッチクラフト HOCUS POCUS
代表&ディレクター 三箇山 泰氏
2017年に東京都永田町にて開業したドーナツ専門店「HOCUS POCUS」まるでブティックのようなおしゃれな店舗でこだわりのオリジナルドーナツを販売。営利25%の高収益業態として独自のビジネスモデルを構築し、ファッション雑誌など多数メディアに取り上げられる人気店です。



年商6,000万円 粗利率60%超え 投資回収1年～ 初期投資800万円～ 補助金活用可

低投資で参入可能

ドーナツ専門店ビジネスモデル

第3次ドーナツブームと言われるほど、話題になっている「ドーナツ専門店」。最低3坪程度のスペースにて、最少投資で展開できる魅力あるスイーツビジネスです。省スペース・小規模展開でスタートできるため、出店期間・投資回収期間を短縮することが可能です。

ドーナツ専門店モデル収支				
		初年度	構成比	備考
売上高		60,000,000	100.0%	
売上原価		21,000,000	35.0%	
販管費		25,177,978	42.0%	
	人件費	15,000,000	25.0%	
	社員	3,000,000	5.0%	製造/販売社員1名
	パート・アルバイト	12,000,000	20.0%	PA3~4名
	厚生費	105,000	0.2%	
	法定福利費	1,950,000	3.3%	
	減価償却費	2,106,938	3.5%	8年償却
	水道光熱費	1,500,000	2.5%	
	広告宣伝費	2,100,000	3.5%	プレスリリース、WEB広告費
	修繕費	316,041	0.5%	修繕費は減価償却費対15%
	地代家賃	900,000	1.5%	5坪、坪単価1.5万円
	その他雑費	1,200,000	2.0%	
営業利益		13,822,022	23.0%	
初期投資		16,855,500		
投資回収		1.2年		

今注目のドーナツ専門店市場にいち早く参入! 最短4ヵ月で店舗立ち上げ可能				
	1ヵ月	2ヵ月	3ヵ月	4ヵ月
商圏調査	→			
コンセプト設計	→			
店舗設計		→		
デザイン		→		
商品開発		→		
着工			→	
販促			→	

セミナーでは、他企業の具体的な事例も紹介!

成功事例①

住宅街B級立地で1200個3時間売り切れ!
低投資で出店したドーナツ店A

住宅街B級立地でドーナツ専門店を展開するA。初期投資800万円以下と低投資でスタートし、12時オープンで1200個のドーナツを3時間で完売する繁盛店ドーナツ専門店へと成長。



成功事例②

1年半で5店舗展開!1日3000個売れる
行列1時間待ちのドーナツ店B

1号店オープンから1年半で5店舗まで拡大しているドーナツ専門店B。1日3000個以上のドーナツを販売し、平日のオープン前より長蛇の列を誇る今期ドーナツブームの火付け役。



セミナーでは成功ポイントをお話しいただきます!

POINT1 フォロワー1.7万人!SNS拡散を意識した「商品企画力」

SNSが発達した今、販促費をかけず、SNSによる拡散=口コミ拡散による認知拡大が重要。そのために、SNS拡散を意識した「商品企画力」が重要となる。新感覚ドーナツとして銘打った「スチームドーナツ」をカラフルで宝石のような見た目で装飾をし、メディアやSNSで話題となっている。

POINT2 有名アパレルブランドとコラボしブランド力向上戦略へ

POINT1の「商品企画力」が話題となり多数「アパレル系メディア」に取り上げられている状況。その繋がりから、有名アパレルブランドとコラボレーションした商品を展開。ブランドとのコラボ実績もあり、他ドーナツ専門店と差別化したブランディングを実現している。

POINT3 手土産需要創出戦略で客単価2,000円を確保

日持ちがするスチームドーナツを中心に、自家需要のみならず、手土産需要を確保することで、客単価の引き上げを実現。手土産需要確保のため、包装資材・接客についても工夫を行っている。

セミナー参加者限定で「無料経営相談」がセットに!
具体的なエリアでドーナツ専門店展開を検討したいという方はぜひお申込みください。