

真の成功を手に入れたたい経営者様へ

# 顧客満足と収益を 最大化する仕組み

## 5大戦略セミナー



「顧客を満足させること」と、「利益を最大化すること」が繋がることでチームのベクトルが一致し、最大限の効果を生み出す。

ミッションを明確にすることで、全ての問題がドミノ倒しのように解決するのです。

いま飲食・サービス業界で、「業績を大躍進させる凄手法」と注目を集めているのが「ミッションマーケティング」です。

この手法の特徴は、顧客満足と社員満足を同時に高めながら、経営者が最も重視すべき収益を高め続けることを可能にしました。

その秘密は、これまで数値化することや実務に落とし込むことが極めて難しかった「やりがい」「想い」といったことをマーケティング的に取り扱うことを可能にしたミッション手法にあります。

導入企業さんでは、5年連続業績アップ、店舗数が6倍に拡大、赤字の会社が経常利益15%超えと驚くような実績を上げています。

当セミナーでは、このミッションマーケティングの開発者が、その具体実務と展開方法について、豊富な事例を交えながら、経営者が絶対に押さえておくべき重要ポイントを分かりやすく公開する特別セミナーです。



### 参加をお勧めする人

- 店長の能力に左右されない多店舗経営を実現したい方
- 10%以上の経常利益を実現したい方
- 5店舗の壁を乗り越え、多店舗経営を実現したい方
- 地域に愛され続けるお店にしたい方
- 自社の強みを明確にしたい方
- 自分のビジョンを明確にしたい方
- 幹部が成長する仕組みをつくりたい方



### セミナー参加者限定特典

特典.1

ファンを量産するための仕組みづくり  
**小冊子プレゼント**

セミナーにご参加いただいた方には「ミッションマーケティングメソッド」の要点をわかりやすくまとめた小冊子(本体価格:1,000円)をプレゼントいたします。



特典.2

**90分スポットコンサル無料**

ご希望の方は90分のスポットコンサルティングが受けられます。マンツーマンでのスポットコンサルですから、セミナーでは聞けないような込み入ったご相談ももちろんOKです。

専用サイトよりセミナーの  
詳しい内容をご覧ください。



セミナーの一部を動画公開!  
webサイトからセミナーへの  
申込も簡単にできます。



当社主催のセミナーは100%返金保証!! 内容にご不満の場合、理由を問わず全額返金いたします。

お問い合わせ  
お申し込み

TEL.052-937-1133

「やりたいこと」を「正解」にする経営コンサルティング



株式会社サンアスト 愛知県名古屋市中区葵 1-26-8 葵ビル 6F <https://www.sunast.co.jp> [sp@sunast.co.jp](mailto:sp@sunast.co.jp) <http://www.facebook.com/sunast>

SUNAST



# 顧客満足と 収益を最大化する 仕組み5大戦略

戦略

1

## 収益と顧客満足を同時に 引き上げていく「MM経営」基本戦略

- ・ミッションを掲げる5大メリット!!
- ・9割の人が読み違える市場データ
- ・収益最大化を妨げている3つの思い込み
- ・顧客満足を引き上げる8つの秘訣
- ・ミッションを持っていない店舗の末路
- ・差別化戦略は顧客ニーズを知らない人の戦略
- ・危機感からの行動が儲からない会社つくる

戦略

2

## 圧倒的に強みが発揮できる 「市場選定と売れる絞り込み」戦略

- ・ビジネス成功の8割を決める市場選択
- ・業績の良いお見せは売れるタイミングを逃さない
- ・9割のお店が勘違いしている「良質な顧客の定義」
- ・何をやめるかで収益は驚くほど向上する
- ・経営の複雑化が生み出す人件費のムダ遣い
- ・絞り込みできない経営者は知らないうちに大切なものを失う
- ・強みを活かした勝ちパターンづくり

戦略

3

## 顧客を確実に引き寄せていく 「商品改良と世界観づくり」戦略

- ・労働生産性を最大化させる最適な商品アイテム数の絞り込み
- ・価格設定こそが経営戦略、価値思考で価格を設定する
- ・伝わらない価値は無いのも同じ
- ・5年連続既存店売上アップ、坪売上50万円の居酒屋の世界観
- ・客単価を150%に引き上げた商品改良と世界観戦略
- ・安くても良い品を並べても売上は上がらない
- ・自社の商品特徴を的確に伝える2つの価値

戦略

4

## 良質なファンを連鎖量産させる 「育成型プロモーション」戦略

- ・イベント効果を飛躍的にあげる手順と2つのチェックポイント
- ・優良顧客を引き寄せるミッションマーケティングの秘策
- ・お店の寿命を短くしてしまう、絶対にやってはいけない販売促進
- ・知らないし怖い、売上アップ目的のイベントで良質な顧客を失う
- ・思わず友人を紹介したくなる大人気イベント
- ・テレビ取材は絶対に受けてはいけない!
- ・お客様に買いたいと言わせるプロモーション戦略とは

戦略

5

## 多店展開と長期繁栄を実現していく 「MM実践計画の見える化」戦略

- ・仕組みを確実に根付かせる4つの手順
- ・幹部が自分で考え行動する5つの見える化
- ・仕組み発想のない会社は5店舗の壁を乗り越えられない
- ・スタッフのモチベーションを上げるゴールデンサイクル
- ・〇〇に見える化することで生産性が驚くほど改善する
- ・顧客の期待に応え続ける秘策「実践計画」
- ・ミッションの実践こそが永続経営への道



株式会社 サンアスト 代表取締役  
佐治 邦彦 (さじくにひこ)

経営戦略コンサルタント、ミッションマーケティングメソッドの開発者。これまで約30年に渡り500社以上の企業を支援してきた現場経験から実践的な指導に拘り、導入企業では5年連続業績アップ、店舗数が6倍に拡大、赤字の会社が経常利益15%超えと驚くような実績を上げ、全国からコンサルティング依頼が絶えない。業績の向上のみではなく、中小企業の経営者に「やりがい」「自信」を提供し永続経営を支援している。

### セミナー開催概要

会期 **8月27日(月) 13:30~16:30** (受付13:15~)  
 参加料 **30,000円(税込)** / 1名 ※テキスト 資料等含む  
 会場 ウィンクあいち 9階 905号室  
 愛知県名古屋市中村区名駅4丁目4-38  
 ■(JR・地下鉄・名鉄・近鉄)名古屋駅よりJR名古屋駅桜通口からミッドランドスクエア方面徒歩5分  
 定員 **10名** ※満席になり次第、締め切らせていただきます。

次回開催 **10月23日(月) 13:30~16:30** (受付13:15~)  
 ※名古屋市内。会場が決定次第お知らせします。

お問い合わせ  
お申し込み

**TEL.052-937-1133**

株式会社サンアスト 愛知県名古屋市中村区葵1-26-8 葵ビル6F

webサイトからお申し込みいただけます

お申込書

FAXでお申し込みいただけます >> **FAX.052-937-1139**

参加申込セミナー  2018年8月27日  2018年10月23日 (申込期限<8/27開催>8月20日(月) <10/23開催>10月16日(火))

会社名	フリガナ	TEL ( )	-
		FAX ( )	-
所在地	〒		
ご氏名	フリガナ	ご氏名	フリガナ
(役職: )		(役職: )	
Eメール	@		

**※参加料は事前振込にてお願いしております。正式な金額、振込先は申込受付後、メールにてご案内いたします。**

※申込用紙に記載されたお客様情報は、セミナーのご案内等当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。