時代は変った!! 儲かっている店とそうでない店との違いは
マーケティングをしているかどうか。
遊びながら幸せに儲ける「ハート トゥ ハートマーケティング」

飲食業界 時代の夢先案内人

有限会社プリムス フードビジネスプロデューサー **松本和彦**

ミッション

有限会社プリムスは飲食店のコンサルティングを通して以下のことを実現する。

- **「ハート トゥ ハート マーケティング」のグローバルスタンダード化**
- **人生の成功法則の研究と実践**
- **白紙にアイデアを描く「アイデアマップ」の研究と普及**

プロフィール

1962年（昭和37年）生まれ、B型、水瓶座、広島県尾道市出身。1986年、関西学院大学 法学部法律学科卒業後、松本数三司法書士事務所勤務。1994年、福山市にてイタリア魚介料理店「タヴェルナ ヴェルデ」開業。1998年より（株）OGMコンサルティング勤務。2003年オフィスプリムス開業。2004年（有）プリムス。コミュニティHSC（ハッピーサクセスクラブ）を主催。
学校法人服部栄養専門学校、産業能率大学、東京モード学園講師。
※座右の銘…やってやれないことはない。やらずにできるわけがない。

月10本限定 講演・セミナー 受付中!

ショップコンセプト実績

とんかつ 稲葉和幸様 『麻暖簾』
「京都」、「鉄板」、「豚専門料理」というそれぞれが独立してぶつかり合わない3つのコンセプトを提案、混在させて、利用動機の幅を広げました。おかげさまで、赤字も解消、ビル内外のお客様に愛されています。
コンセプト
京都の佇まいの中、鉄板で、豚専門店を味わう。
改装後売上
1,180万円（168%アップ）

ロイヤルホスト浅草店
【改善前】
現状はアイキャッチ、ワクワク感が少ない。
【改善後】
神輿、法被等でにぎやかさを演出動画で店内の様子、商品、商品に英語キャプションを入れて外国人客の引き込みを狙う。

改善前

改善後

コンセプト
浅草のお祭り気分で楽しく、明るく
改装後売上
1,050万円（10%強UP）

メディア掲載実績

FUNAI MEDIA
株式会社船井メディア
土井英司の「がんばれ!愛ある商人たち」ゲスト対談

新しい飲食店開業に連載
「売れるオリジナル料理のつくり方大公開」

「理容文化」特集記事
中谷嘉孝のブランディングを探る旅ゲスト対談

伝えたいこと

飲食店の流行る理由は
Quality:「美味しいから」
Service:「サービスが良いから」
Cleanliness Atmosphere:
「清潔で雰囲気が良いから」
成長期にはそれで良かった。
1997年にピークを越え、成熟期を迎えた今、それらのすべてが揃っていても、流行らない店が急増している。
理由はカンタンだ、成長期の黄金率であるQSC(A)は実は本当の“儲かる方法“ではなかったのだ。というよりも儲けの本質は今も昔も変わっていないのだ。では、“儲けの本質”とはいったい何か?
それは「お客様の喜びの対価が“儲け”であるということ」
価値観の一致したお客様と心の通ったお付き合いを通してそうとは気付かなかったベネフィット（利益）を提供する。
そして感謝の対価としての報酬こそが儲けであるということ。
これこそが儲けの本質である。
成長期が終わり、成熟期に入った今、儲かっている店とそうでない店の違い、それは適切なマーケティングをしているかどうかだ。
成熟期のマーケティング『ハート トゥ ハートマーケティング』
このマーケティングを全世界に普及することが私の使命である。
これから飲食店を始めようとする方や今、売上げに困っている方に伝えたい。
「今どきの飲食店はちゃんとマーケティングを習ってからはじめよう」

飲食店市場推移

売れる商品の作り方

1、他の地区で流行っているものをコピーする
2、地元の特産をより特化する
3、既成品が当たり前を手作りする
4、規格を超えるものを作る
5、「地域で初めて」「一番」を作る
6、お困りごとをそのまま商品にする

ハート トゥ ハート マーケティング5つのタクティクス

著書紹介

これからメニューを作る前に

落とし穴その1
新商品が少ない
落とし穴その2
メニューブックの形状を変えない
落とし穴その3
メニューアイテムを減らす
他
ホームページ内のみで販売
1,800円（税込1,890円）

飲食店儲けのバイブル

第一章 速攻で売上アップする「五感メニュー」の作り方
第二章 誰でもできる「五感メニュー」の伝え方
第三章 商売繁盛を約束する集客フロー大公開
第四章 ノウハウを自分のものにするノウハウ
他

講演・セミナー

講演テーマ
「これから流行る7つのコンセプト」
「メニューと集客の黄金ルール」
「売れる商品開発のコツ」
他テーマ多数

講師実績

服部栄養専門学校
飲食店のメニュー、マーケティング、開業に関するすべてのプランニングを指導

産業能率大学
飲食店の開業及びマーケティングの講義

東京モード学園
ブティックのプランニングおよび集客指導

まぐまぐから無料メルマガ配信中!

「幸せに儲ける～飲食店メニュー専門コンサルの秘術」
ホームページから購読できます。

すべてのお問合せはこちらから▼

有限会社プリムス
〒274-0824
千葉県船橋市前原東3-7-7-311
http://www.1menu.jp/
TEL:03-3238-6970
FAX:047-475-0611