

95%の飲食店で導入成功実証済み！服部学園人気講師・松本和彦主宰の開業計画マスタースクール開講  
“これから流行る7つのコンセプト”で繁盛店を作り出す飲食店コンサルタントが、手の内を公開します！

全国の飲食店向けに「成熟期のマーケティング手法」を使ってコンサルティングする有限会社PREMS(以下、プリムスという。千葉県船橋市：代表 松本和彦 <http://www.1menu.jp/>)は、実店舗の実績をもとに繁盛の仕組みを体系化した飲食店開業およびリニューアル専門のマスタースクールを開講いたします。<http://www.1menu.jp/school.html/>

### 実績紹介

… 本スクールで使用する事業計画書の活用によって、このような実績が出ています！

ケース1：イタリアンレストランのリニューアル … 1年間の売上6000万円UP！(3店舗合計)

ケース2：スペインバルの新規開業 … オープン直後の売上400万円！(目標達成)

ケース3：和風居酒屋リニューアル開業 … 1年間で前期比140%UP！(3,600万円)

<2days開業計画マスタースクール 詳細> (<http://www.1menu.jp/school.html>)

日時：2008年4月19日(土)、20日(日)の2日間　両日とも10時～17時

開催場所：ちよだプラットフォームスクウェア(東京都千代田区神田錦町3-21)

料金：100,000円(税込み)

対象：経営者、開業予定者、企業内担当者、

飲食店開業に興味のあるコンサルタント

定員：先着10名



<スクール参加で得られる3つのスキル>

100店以上の成果を出している開業計画書の作成

1日目：繁盛するシステムともいえる開業計画書。

これをあなただけのオリジナリティある計画書を作ります。ハートトゥ ハート マーケティングの7Pを基に誰に何をいくらでどのように提供するのか、自分の頭の中だけにある夢などの暗黙値を言語化します。

繁盛を目測し、融資折衝に役立つ収支計画書の作成

2日目：具体的な数値を入れた収支計画書を作ります。店舗面積に対して何席が理想なのか、いくらの売上計画が適当なのか、投資金額・借入れ額・返済方法は？など融資審査に直結する基本的な数値理解をした上で収支計画を作成します。

計画を儲けにかえるマーケティング技術

2日目：繁盛するお店とそうでないお店、その違いとは？

マーケティングをしているか、そうでないか。たったその一点につきます。

それを理論立てて突詰めていくと、わずか5つの必要事項(クルーシアルポイント)を実行するだけでした。超実践的なマーケティングスケジュールを作ることにより、ただそれに従って実行するだけで利益を生むシステムを作ります。

参加者全員にプレゼント！

・松本和彦が、実際のコンサルティング時に導入し95%の店舗が成功した、3つのオリジナル計画書を差し上げます。

注1：ハートトゥ ハート マーケティングとは？

『自分らしさ』を最大限表現しつつ、価値観の一致した顧客と『心と心のつながり』を基にした“お付き合い”を基にして『遊びながら幸せに儲ける』こと。それが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”である。

遊びながら幸せに儲ける…『儲ける』とはお客様を喜ばせる事の価値と報酬の交換作業である。(談 松本氏)

有限会社PREMSについて

成熟期のマーケティング手法を用いた、売れるメニュー全般と売れるコンセプト創りの専門コンサルティング会社。

多岐にわたり蓄積された飲食店コンサルティングの情報を公開し、飲食店経営者との学びの場である、HSC(ハッピーサクセスクラブ)を主催。さらに海を渡り、韓国の飲食店マーケティングの普及活動にも携わっている。

<プリムスが提供する3つ星サービス>

【飲食店開業(リニューアル含む)関連】

・2時間以内で、クライアントのおぼろげなイメージを引き出し、その場(目の前)でイメージデッサンを作成(イメージパース)。

【メニュー関連】

自作メニュー作成講座：伝わるメニュー、売れるメニュー作りを写真撮影からメニューデザインまでをレクチャー。

1日メニュー診断：メニューブック、商品、ショップコンセプト、マーケティングに関するアドバイス。

【プロモーション関係】

・ハートトウ ハートマーケティングを使った『顧客との付き合い』を促進させるためのCRM(お客様との関係性に基づいたマーケティング)の確立のアドバイス。

飲食業界 時代の夢前案内人：松本和彦について：<http://www.1menu.jp/mailmaga/index.html>



### 【プロフィール】

1995年イタリアンレストラン「タヴェルナ ヴェルデ」を広島県福山市に開業。自ら月間売上を8倍にするという驚異的な経験をする。1998年、日本トップクラスのフードコンサルティング企業、(株)OGMコンサルティングからヘッドハンティングされ入社。90件以上のオープンやメニュー変更を担当。2004年、「有限会社プリムス」を開業。数多くのイタリアンレストランやダイニング系居酒屋、焼肉店、ラーメン店等に対し、独自に生み出した【成熟期のマーケティング手法】を使って経営指導に当たる。日本でも数少ない料理のできるコンサルタントとして活躍。

2007年より料理学校の名門 服部学園、東京モード学園、産能大学にて講師を務める。その他、「新しい飲食店開業」、「日経レストラン」の連載執筆。主な著書「飲食店【メニューと集客】の黄金ルール」(日本実業出版社)

### 【松本和彦の特徴】

飲食店開業に関するコンセプト設計、店舗デザインからマーケティング、コピーライティングまでこなす、一番の強みはすべてのジャンルをカバーする“料理人”であること。料理写真家でもある。

### 好評開催中のセミナー

#### <ハートトウ ハートマーケティングセミナー> (全6回シリーズ)

開催日程：第1回：4/15(火)13時～16時、第2回：5/13(火) 13時～16時

詳細は[こちら](http://www.1menu.jp/seminar/) (<http://www.1menu.jp/seminar/>)

### 実績報告

2月19日のセミナーで、松本和彦は、飲食店コンサルタント13名の有識者から高い評価を得ました！

<報道関係者限定：「見学(オブザーブ)席のご招待のご案内」>

4/15日開催のセミナーにおきまして、若干数ではあります、開催風景を視聴いただけるよう、お席を無償にてご提供させていただくご用意がございます。どうぞお気軽にお問い合わせください。

(資料請求・お問合せ／取材及びオブザーブ(無料)のお申込み) 下記いずれかをお知らせください。

資料請求する

取材希望

4/15セミナーオブザーブ(無料)希望

貴社名：

ご氏名：

貴媒体名：

ご住所：

TEL・FAX：

eメール：

お申込みの際、上記内容をご記入のうえ、FAX及びeメールでご返信くださいますようお願い申し上げます。

<本件に関するお問い合わせ>

有限会社プリムス：〒274-0824 千葉県船橋市前原東3-7-7-311

担当：松本 メール：[kmatsuimoto@k3.dion.ne.jp](mailto:kmatsuimoto@k3.dion.ne.jp)

FAX：047-475-0611 電話：03-3238-6970