

【ちっちゃいパンフ】

会社名（担当者氏名）

有限会社エムエーツーユニオン 町田さま

誰に紹介しますか？

飲食店経営者 飲食店を開きたい人

【表面】商品（サービスの）一言紹介文

①お客様の悩み・課題・欲求はなんですか？（一言で）

経営する飲食店で儲けを出したい

お客さんが満足するメニューを提供して、繁盛させたい

②課題の解決方法・欲求を満たすモノはなんですか？（一言で）

飲食店が儲かる方法・メニューを提案

レアでも食べられる最高級豚肉「芳寿豚（ほうじゅとん）」を提供

③解決した結果、お客様の未来はどうなりますか？（一言で）

お店が繁盛店になる

①～③の要素を取り入れた一言紹介文を作りましょう。

飲食店が儲かる提案と最高の食材であなたのお店を繁盛店にします

【中面】お客さんとの約束を物語（4コマまんが）で伝える
うまくいったお客さんの事例があれば、具体的に教えてください。

「がぶ飲みワイン」の事例 飲食店の儲け方

（4コマ内容）

1コマ目：舞台・登場人物（お客さんはどんな人で、どんな状況なのか）

「がぶ飲みワイン」1,000円でワイン飲み放題のサービスが話題になった
がぶ飲みワイン1,000円はお得だ！

2コマ目：課題・欲求（何に困っているのか・どうなりたいと思っているのか）

でも実際は…

「同じワイン、コンビニで300円だったよ」「なんだ、そっちでいいや」

お得と感じないとお客さんが離れていく…

3コマ目：ビッグアイデア・提案（お客さんの課題、欲求をどう解決するか）

繁盛するには、お客さんに得だと思わせることが大切

飲食店の儲け方を教えます

4コマ目：約束（あなたがお客さんに必ず約束すること）

お客さんに「この値段で大丈夫？」と心配されるほどお得に感じさせるメニューを提案

【裏面】お客さんにして欲しい行動を示し、導く

・お客さんにして欲しい行動は何ですか？ HPにアクセスしてほしい

導きたいサイトのURL <http://www.naminami.co.jp>

オトクで儲けよ!



儲かる新メニューを
提案します



飲食店が
儲かる提案と
最高の食材で
あなたのお店を
繁盛店にします

