

## 公開講座 集客15%アップワークショップ

対象者★ホテル料飲部門関係者、レストラン店長、シェフ、レストラン本部スタッフなど

日時◆2010年3月18日(木) 9:30～17:30

場所◆ちよだプラットフォームスクウェア 5階503会議室

地下鉄東西線竹橋駅3b出口(KKR出口)から徒歩2分

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町3-21 TEL:03-3233-1511

会場地図: <http://www.yamori.jp/> からアクセス欄をお選びください

定員◆12名

弊社は 外資系ホテルチェーン、外食チェーン、IT企業

外資系自動車会社等のオフィシャル・ベンダーです

講師\* 深山敏郎 (みやまとしろう)

参加費: 25,000円 (税込)

株式会社ミヤマコンサルティンググループ 代表取締役

社団法人 全日本能率連盟 認定マスター・マネジメント・コンサルタント

(2種類参加: 40,000円)

週刊ホテルレストラン 社外編集委員

### 1. オリエンテーション

- ・レストランの利益構造と売上アップの定石

### 2. 集客力アップの体系とデータ分析

- ①予約ソース別分析
- ②月別・週別データ、POS分析
- ③演習: データ分析 ほか

### 3. 集客アップに直結するメニュー

- ①トレンド/ニーズ把握
- ②ライバルの戦略分析
- ③ストーリー性のあるメニューづくり
- ④演習: 戦略分析とメニューの方向性決め ほか

### 4. 今日から使えるプロモーションカレンダー作り

- ①シェフ/ホールマネジャー等が協力して作るコツ
- ②演習: プロモーションカレンダー作り ほか

### 5. GIS(地図情報システム)を活用したプロモーション

- ①社内データ活用法
- ②コンサル会社活用法と自社独自での実施法 ほか

第2弾予告 4月19日(月)

客単価15%アップワークショップ

(会場・時間同じ)

### お申し込み方法◆

①Eメール [info@miyamacg.com](mailto:info@miyamacg.com) まで/必要事項【お名前/貴社名/部署名/お電話番号/ご住所】

②FAX この用紙にご記入の上 **043-241-7817**(弊社) まで

◆折り返し「ご参加案内(会場地図を含む)」をお送りいたします。◆

▼FAX お申し込み用ご記入欄▼ 弊社 FAX **043-241-7817**

ふりがな  
お名前

貴社名(部署名)

お電話番号

Eメール

〒  
貴社ご住所

Your Educational  
Supporter.....!

MCQ Inc.

株式会社ミヤマコンサルティンググループ  
Miyama Consulting Group Inc.

〒260-0022  
千葉県千葉市中央区神明町14-16  
mobile ph: 080-5004-7810  
ph/fax: 043-241-7817  
info@miyamacg.com  
<http://www.miyamacg.com/>