

## ウェディングプロデュースセミナー

【 0 ～ 5 章までのテキストの目次は以下の通りです。】

### 0 . プロデュース業務に取り組むにあたって ( 30 分 )

ブライダルとウェディングという言葉

プランナーに求められるもの

プランナーは持っていて司会者が忘れかけているもの

ホテル、会館、ハウスのプランナーと、プロデュース会社のプランナーの違い

### 1 . ブライダルのマーケット概略 ( 2 時間 )

1 - 1. ブライダル産業 4 つのマーケット ( ブライダル産業 )

1 - 2. ブライダルマーケットの把握 ( 数値把握 )

1 - 3. 会場ごとのシェア

1 - 4. マーケットの課題

1 - 5. 会場カテゴリ毎の特徴 ( 長所、短所など )

1 - 6. 日本の今日までのブライダルの変遷

### 2. プロデュースの基礎知識 ( 2 時間 )

2 - 1. 挙式 5 形態とそのトレンド、シェア

2 - 2. 挙式披露宴のビジネスモデル ( 接客 ~ 宴当日まで )

2 - 3. 1 年前から当時の施行までの流れ

2 - 4. 披露宴当日の新婦来館からお引上げまでの流れ

2 - 5. 前日、当日のスタッフのオペレーション

2 - 6. 主体商品と付帯商品

2 - 7. 婚礼 1 件のコスト構造 ( F、B、R、Misc )

2 - 8. 見積書の作成方法

### 3. 主体商品の基礎知識 ( 2 時間 )

3 - 1. Food ( 和、洋、中、伊、折衷、フュージョン、またこれらのシェアと傾向 )

3 - 2. Beverage ( 飲み物 )

3 - 3. Room ( 室料 )

3 - 4. テーブルプランと配席

### 4. 付帯商品の手配のための基礎知識 ( 2 時間 )

4 - 1. ファンクションシートの見方と書き方

- 4 - 2. 衣装の基礎知識(和装、洋装)
- 4 - 3. 写真の基礎知識
- 4 - 4. 装花の基礎知識
- 4 - 5. 美粧の知識。お引上げについて
- 4 - 6. 引出物手配における基礎知識
- 4 - 7. ペーパーアイテム（招待状の作成、席次表、席札、メニュー）
  
- 5. 接客とコンプレ対応（2 時間）
  - 5 - 1. 新規接客から決定（成約まで）の手順
  - 5 - 2. 新規客の接客
  - 5 - 3. お客様のタイプ別接客術
  - 5 - 4. コンプレを防ぐための各種施策
  - 5 - 5. コミュニケーションの 3 原則
  - 5 - 6. 新規客に対する決定率を上げるために
  
- 6. 披露宴パーティの流れとその関連の業務について（今回は割愛します）
  - 6 - 1. 披露宴進行内容
  - 6 - 2. 各種演出
  
- 7. パッケージの作り方（今回は割愛します）
  - 7 - 1. パッケージの効果
  - 7 - 2. パッケージの作り方

2012/11/12