

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