

ホテル経営者必見! 2021年以降業績回復のために **ホテル料飲がすべき事**

コロナ時代のホテル料飲成長戦略セミナー


講座内容 & スケジュール

WEB開催 2021年 4月27日(火)・5月7日(金)・10日(月)・6月2日(水)・16日(水)
 時間 13:00~16:00 (ログイン開始12:30~) PC・スマホがあればどこでも受講可能!

講座 セミナー内容

第1講座 コロナ渦中の今、ホテルが取り組むべき料飲強化とは?


セミナー内容抜粋① 2021年以降の宿泊業界とホテル料飲の展望
 ② コロナでも業績を料飲売上を伸ばすホテルの取組み
 ③ 船井総研が提唱するホテル料飲、今後の成長戦略

 株式会社 船井総合研究所
 フード支援部 中食グループ マネージャー **小林 耕平**
 入社後、30業種以上のコンサルティングに携わった後、ホテル料飲・中食領域のコンサルティングに従事。船井総研社内でもトップクラスの支援先企業数、支援先の業績アップ実績を持ち、フード領域のコンサルタントとして最速で中食部門のチームリーダー、グループマネージャーとしてシニア経営コンサルタントに昇進。クライアントの独自性づくりと、既存概念に囚われない最新技術やノウハウを活用した独自の高い業態開発をミックスさせたユニークなコンサルティングに定評がある。赤字企業のV字回復に向けた即時業績アップから数百億を超える上場企業の戦略作りまで幅広い領域において成果を上げている。

特別ゲスト講師


第2講座 なぜ、湯沢ロイヤルホテルはコロナにも関わらず料飲月商1,800万円を達成出来たのか

セミナー内容抜粋① “赤裸々”にお伝えするホテル料飲V字復活のストーリー
 ② 湯沢ロイヤルホテルが取り組んだ業績アップの具体的な手法
 ③ 今後の湯沢ロイヤルホテル料飲部門の戦略と取組み

 株式会社協同企画/湯沢ロイヤルホテル
 常務取締役 **京野 健幸氏**
 コロナの影響によって宴会・婚礼といった料飲部門のメインとなる売上が激減。次期経営者としてそれらに代わる売上を作るため、料飲部門の改革に着手。市場が活発化したデリバリー事業を強化すると共に、新規事業としてチルド物販事業を立ち上げる。徐々に売上回復が見られる中、遂に2020年12月には宴会・婚礼売上がほとんど無い中、月商1,800万円の付加を達成。コロナでも成長を遂げるその事例には大きな注目が集まっている。


第3講座 コロナ時代でもホテル料飲売上を上げる具体的手法とは?

セミナー内容抜粋① コロナ後、売上を上げたホテルの業態転換成功事例
 ② 明日からできるコロナで生まれた需要に対応する商品づくりのポイント
 ③ 急増するWeb利用者を獲得するための販促戦術と媒体作りのコツ

 株式会社 船井総合研究所
 フード支援部 中食グループ **林田 大碁**
 大学を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。シニアフード業界、歯科業界などのコンサルティングを経て、フードビジネス業界のコンサルティングの道を進み始める。「食」に関わるコンサルティングに強いこだわりを持ち、ホテル料飲部門の活性化をはじめ、宿泊・小売・飲食業などのBtoCビジネスの企業様を中心に中食事業参入などのコンサルティングに従事している。自分の定と経験で稼いだ現場レベルでの提案や、全国各地の事例と数字から語る戦略・戦術の提案に定評がある。

第4講座 本日のまとめ ~本セミナーを明日からの経営に活かして頂く為に~


セミナー内容抜粋① 本セミナーのポイントと振り返り
 ② 料飲部門の業績アップさせるために明日から取組んで頂きたい事

 株式会社 船井総合研究所
 フード支援部 中食グループ マネージャー **小林 耕平**

セミナーテキストの一部をWEBにて公開予定!

WEBからお申し込みいただけます!

右記のQRコードを読み取りいただきWEBページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。
セミナー情報をWEBページからもご覧いただけます!
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/071066>



脱 ホテルの宴会依存

WEB開催 2021年 4月27日(火)・5月7日(金)・10日(月)・6月2日(水)・16日(水)

コロナ真っ只中で宴会・婚礼が無いのに

月商 **1,800万円**を付加した

外販事業戦略とは?


湯沢ロイヤルホテル様がコロナ渦でも料飲売上を1,800万円を付加した3つのポイント

- 宴会、法事、慶事のデリバリー事業の強化
 コロナによって生まれた需要の取込み
- 既存レストラン商品を名物物販商品化し
 卸売・通販用チルド商品として販売
- 新規事業付加と既存事業を両立させる
 生産性の高い厨房体制整備

 株式会社協同企画
 湯沢ロイヤルホテル
 常務取締役 **京野 健幸氏**
特別ゲスト講師

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

コロナ時代のホテル料飲成長戦略セミナー 4~5月お問合せNO.S071066 / 6月お問合せNO.S072279

主催  明日のグレートカンパニーを創る **Funai Soken** TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30
 株式会社 船井総合研究所 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研大阪本社ビル

WEBからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に「お問い合わせNo.」を入力ください。) → **071066**

コロナで宴会・結婚式が無くても

1年弱で月商**1,800**万円付加達成

料飲V字回復の**ノウハウ**を**完全公開**

特別ゲスト講演

株式会社 協同企画(湯沢ロイヤルホテル)様

コロナ発生後
たった8ヶ月で

料飲月商**1,800**万円を達成

株式会社 協同企画(湯沢ロイヤルホテル)様のご紹介

宴会・婚礼の激減によって全国の多くのホテルが料飲売上下落となる中、湯沢ロイヤルホテルでも、料飲売上は大幅に減少。次期経営者として、コロナ時代に対応した新たな料飲売上の柱を作りたいという思いで料飲部門の改革に着手。徐々に売上回復が見られる中、遂に2020年12月には宴会・婚礼売上がほとんど無い中、月商1,800万円という売上を達成する。コロナ渦でも成長を遂げるその実績と取り組みには大きな注目が集まっている。



株式会社協同企画/湯沢ロイヤルホテル 常務取締役 **京野 健幸氏**



1 宴会・ブライダルの売上はほぼ0に

2 外食の敬遠でレストラン売上は約50%減少

3 宿泊含めて来館客数は大幅減少

コロナによってWeb利用者増加
デリバリー強化によって新顧客獲得

レストラン商品をチルド名物商品化
通販・卸販売で館外売上確保

既存事業と新規事業付加の両立
厨房生産体制の整備

業績を伸ばせた3つのポイント

1 コロナによる集客媒体シフト
デリバリー需要を獲得するWeb媒体づくり×販促戦略

2 デリバリー利用にシフトした法事・慶事、宴会需要を獲得する
商品づくりと品揃え・価格戦略

3 既存商品を活用した館外売上獲得
チルド商品開発と販売チャネルづくり



当日のセミナーでお伝えする

業績アップノウハウ&ポイント

コロナでマーケットが大幅拡大!デリバリー事業強化戦略

- ・完全事前予約制の弁当・会席の宅配ブランドを強化
- ・法事、慶事、懇親会などのイベント(用途)ごとに適切な予算と形態の商品を開発・展開

- ✓ 法事・慶事・宴会など自家需要に対応した商品のポイントとその開発手法とは?
- ✓ コロナによって変化した商品者の価格とは?
- ✓ 流入数を3倍にするためのWebマーケティング
- ✓ 継続性のある顧客作りのためのCRM強化手法

館外売上獲得の新しい柱となるチルド物販事業作り

- ・レストランの既存商品を名物物販商品として開発
- ・通販や卸売をメインのチャネルとして展開

- ✓ 競合と差別化を図るコンセプト設計とは?
- ✓ 適切なターゲティングと価格戦略とは?
- ✓ 今、需要が高まっている商品と開発のポイント
- ✓ 既存事業と新規事業開発を両立させる製造体制整備と食材共通活用のポイント

など**当日のセミナー**では**成功事例**を含めて**大公開!**

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

コロナ時代のホテル料飲成長戦略セミナー

4~5月お問合せNO.S071066

6月お問合せNO.S072279

開催要項

オンラインにてご参加

2021年 **4月27日(火)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:4月23日(金)

2021年 **5月7日(金)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:5月3日(月)

2021年 **5月10日(月)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:5月6日(木)

2021年 **6月2日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:5月29日(土)

2021年 **6月16日(水)** 開始 13:00 ▶ 終了 16:00 (ログイン開始 12:30より)

お申込期限:6月12日(土)

日時・会場

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 web参加」で検索

一般価格 税抜 15,000円 (税込 **16,500円**) / 一名様

会員価格 税抜 12,000円 (税込 **13,200円**) / 一名様

受講料

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記お申込み担当者へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3営業日(土・日・祝除く)前まではマイページよりキャンセルをお願い致します。それ以降は下記事務局宛にメールまたはお電話にてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。

●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講料はWEB上でご確認いただけます。

または、船井総研ホームページ(www.funaisoken.co.jp)、右上検索窓にお問い合わせNo.071066を入力、検索ください。

お問合せ

明日のグレートカンパニーを創る
Funai Soken 株式会社 船井総合研究所

TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)

●申込に関するお問合せ: 星野

●内容に関するお問合せ: 林田

お申込みはこちらからお願いいたします

<オンライン受講>

4月27日(火)

申込締切日 4月23日(金)

5月7日(金)

申込締切日 5月3日(月)

5月10日(月)

申込締切日 5月6日(木)

6月2日(水)

申込締切日 5月29日(土)

6月16日(水)

申込締切日 6月12日(土)



2021年
緊急企画

ホテル料飲部門の業績ダウンに悩む
経営者・経営幹部向けセミナー開催決定

ホテル料飲部門の V字復活の道を 体感する1日

WEB
開催

2021年 4月27日(火)・2021年 5月7日(金)・2021年 5月10日(月)

2021年 6月2日(水)・2021年 6月16日(水) 13:00~16:00
(ログイン開始12:30より)

このチャンスを見逃すな!

全国のホテルがレストラン・婚礼・宴会の売上下落によって、料飲部門の業績不振に陥っています。その中で業績向上をしているホテルのノウハウ・ストーリーを詰め込んだセミナーです。業界最前線の事例を元に、明日から取り組める業績アップ術を学びたい。これからのホテル料飲について考えたいと思っていられる方には是非ともご参加をいただきたいと考えております。



先着50名限定。お申し込みはお早めに。