

『レストランKENの成長の秘密を貴店に活かす個別コンサルティング』のご案内 2006.5

このお知らせは、弊社がKENにどのように現在のビジネススタイルを確立してきたか興味をもたれているご担当者様へのご案内です。是非ご検討下さいます様お願い申し上げます。

ごあいさつ

このたび、KENが現在のビジネスモデルにどのように至り、成長し続けてきたのかを皆様にご紹介する機会を設ける運びとなりました。インターネットによる販促を軸に営業手法をご紹介致します。ご要望に応じて、仕入、レシピ、ケータリングに至るまでご紹介する予定です。中食市場が拡大する中ご活用頂ければ幸いです。

概要

- 開催期間 2006年6月-8月
- 開催場所 弊社又は貴社事務所等
- 内容

有限会社ケン・コンテンツは、中食業界で高い成果を目指す貴社の真のパートナーとして、長期的な視野に立ち真摯な態度で企業変革を支援して参ります。

そこで、弊社に貴社にご提供できること、それはインターネット販促を軸に営業支援させて頂くことです。

■個別にお話させて頂く内容・・・

- ★インターネット販促手法について
- ★デリバリーポータルサイトの各社強みをいかに利用するか(出前館・ぐるなび・楽天デリバリー)
- ★商品のアピール方法(写真の威力)
- ★メニュー構成方法
  - ⇒季節・催しを意識したサービス提供
- ★ピンポイントちらしの威力
  - ⇒月ごとにサービスメニューを提供etc・・・
  - (1度注文しないと情報を得られない)

費用

- 初回費用 参加費用31,500円 (※交通費別途)
- 個別相談費用は、都度お見積り致します。

お問い合わせ先

有限会社 ケン・コンテンツ  
 代表取締役 依田 紀子  
 TEL/FAX(03)6908-0323  
 E-mail: n\_yoda@ken-contents.com

★(有)ケン・コンテンツはレストランKENのサポート企業です。



KEN成長の秘密

一、料理写真でいかに惹き付けたか

一、インターネットで小コスト・最大効果を発揮

一、一度注文してもう一度食べたくなる味

出前館の売上推移(2005/6~2006/3)



お任せVIP弁当(幕の内)原価率・・・30%

