

## 問題解決につながる生徒の意識

「ポスターのデザイン性やイベントタイトルは興味を引くようなものにしよう！」

「期日は人の動きがある元旦にしよう。初売りセールと合わせれば、人を呼び込めるのではないだろうか。」

「家族連れが多いことが予想されるので、バイキング形式にしよう。そうすれば子どもも大人も好きなものをいただけと思う。」

「モラージュ催し物ホールの交渉をしよう。」

**! VIVA COME !**  
2004年1月1日  
Am9:00 から Pm10:00 まで  
モラージュ2階、催し物ホールにてバイキングを行います。  
和、洋、中すべてそろえてあなたをお待ちしております。  
入場料・小学生3歳以上3500円・大人・5800円  
シニア3500円・・・  
連絡先・・・24-4649 主催・・・!VIVA COME!

「元旦なので、帰省客や初詣帰りの客をターゲットにできるのではないかな。」

「料金に関しては、正月ということも手伝って、料金が高くて、美味しければ集まるのではないかと思う。」

期日の交渉をしよう!

借用の料金を聞こう!

ポスターは何部印刷しようか。料金含めて印刷屋に交渉しよう!

借用時間を聞こう!

借用料金の交渉をしよう!

シェフを捜そう!ホテルのシェフはどうだろうか。町で評判のシェフに依頼してみよう!