

休憩予約も開始、サービスエリアも拡大！ 新たな顧客を開拓する誘客システム

スマホ向け当日予約サービス「Buona notte」／(株)KUSABI

(株)KUSABI
取締役
永山正樹氏



(株)KUSABI
代表取締役
設楽拓也氏



利用者の減少傾向が続くレジャー・ラブホテルに、いま最も求められているのが新たな顧客の開拓だ。しかし、これは個々のホテルで簡単にできることではない。このような状況を打開し、新たな顧客開拓につながる新しい誘客システムとして注目されているのが、スマホ向け当日予約サービス「Buona notte」(ボナ・ノッテ)だ。5月に関東1都3県でスタートし、その後、サービスエリアも拡大、10月初旬時点で1都2府14県・163軒のホテルが登録・掲載され現在も増加中だ。さらに10月からは休憩予約もスタートした。本稿では、その内容をレポートする。

当日の空室のみを予約販売 スマホ時代の誘客システム

このサービスを展開する(株)KUSABIは、リクルート、LINE、Amazon等で各種ネットサービスに携わってきたメンバーが「Buona notte」を開発すべく集まり、昨年設立した会社だ。

「レジャー・ラブホテルは予約なしで利用できる便利さが魅力の一つ。しかし「ホテルに行ったら満室。手軽に予約できればいいのに……」。このようなニーズが確実にあります。それに対応するのがBuona notteです」と同社代表取締役・設楽拓也氏は語る。

- この「Buona notte」の主な特徴は、
- ①スマホによるレジャー・ラブホテル専用の当日予約サービス
 - ②当日の在庫(空室)を自由に販売できるチャネル
 - ③事前にクレジットカードで決済
 - ④予約売止めでも表示する広告効果
- ホテルにとっては、予約のために客

室を空けておく必要はなく、当日、空室があるときだけネット上で販売(予約受付)できる仕組みだ。つまり、予約販売中に利用者が来店して満室になれば販売を中止、宿泊客が退室し空室ができればそこからの販売もできる。リアルタイムに対応できるのだ。しかも予約者は事前にクレジット決済するので、キャンセルのリスクもない。もちろん、新法ホテルだけでなく4号営業ホテルにも対応(アプリ自体が18歳以上を対象)するサービスだ。

- 一方、利用者にとってのメリットは、
- ①GPSで現在地から近いホテルを表示(エリア選択も可能)
 - ②最短5秒で予約・決済が可能(クレジットカード情報登録済みの場合)
- また、サービス利用のためのアプリは、アップルとグーグルのアプリストアから無料で簡単にダウンロードで

き、利用者にとって極めて手軽に利用できることも大きな特徴だ。もちろん、アプリの存在が広く認知されなければ利用につながらない。「これまで各種ネットサービスでさまざまなアプリマーケティングを行ってきたので、そのノウハウを駆使して告知を進めます」(同社取締役・永山正樹氏)という。レジャー・ラブホテルの利用経験のない潜在顧客を掘り起こし顧客層の拡大にもつながる新しいサービスとあってよいだろう。

コストは初期手数料と 予約成立時の手数料のみ

このシステムは、運営現場を考慮し、ホテル側が分かりやすく使いやすいことも特徴だ。予約が入るとホテルにメールが届く。同時に電話通知もあるのでメールを見落す心配は不要だ。ホテ

<ホテルの評価> HOTEL STELLATE 代表取締役 大谷哲鎬氏



新規客の誘客に加え 客単価アップにも有効

「HOTEL STELLATE」(新宿・歌舞伎町・20室)は、2014年7月に全面改装を実施。デザインの一新に加え高品質アメニティの提供など細部までコンセプトに沿った魅力強化を図りブランド力を向上、改装後は、好調な集客状況を見せている。

同ホテル代表取締役・大谷哲鎬氏は「レジャー・ラブホテルは予約利用がまだ一般化していません。予約して客室を確保できるメリットから単価アップが可能。それがBuona notte採用の目

的」という。同ホテルでは、通常より2,000～3,000円高い予約料金の設定で、朝食や各種プレゼントも付加した「限定特典」付きの予約プランとして提供している。また「フロントは常時1人のため負担増はできる限り避けたい。管理画面がシンプルで使いやすく現場も評価しています」という。その他「空室があるときは必ず予約在庫を入れトップ画面の上位表示を図る。これが予約につながると同時に広告宣伝効果にもなります」と指摘する。

■レジャー・ラブホテル専用・スマホ向け当日予約サービス「Buona notte」

<ホテル詳細画面>



<トップ画面>



<予約画面>



<アプリアイコン>



※「Buona notte」の説明・アプリのダウンロードはこちら



※アプリの正式名称を、10月から「Buona notte」(ボナ・ノッテ)に変更しました。

ル側の操作は、予約に対応する「室数」と「料金」の変更だけ。スマホでも操作できるので、ホテルを離れている支配人が行なうことも可能だ。10月から開始した休憩予約も、販売時間帯と利用時間、料金を設定するだけのシンプルな操作で対応できる。

このサービスを利用する費用は、初期手数料が1店舗3万円(税別)。ランニングコストは不要で、予約成立時の手数料のみの成果報酬型だ。料金は、「利用者がクレジット決済でKUSABI

に支払う」→「KUSABIが手数料を差引きホテルへ振込む」という流れだ。

※ サービス開始から5か月間の利用状況を見ると、1ホテルで1か月65件の予約を獲得したケースもあるなど、順調な実績を示している。一方、当日予約は午前6時から販売開始となるが、午前中の予約が40%台を占める。これらの予約は他県からの利用者も多く、これまでのビジネス・シティホテル利用層も取り込みは始めているようだ。

また、年内には各ホテルのHPからWeb予約ができるリンクシステムも投入予定だ。システム自体もホテルの要望を取込み随時進化していく「Buona notte」。今後の動向にも注目したい。

【問合せ】
(株)KUSABI
東京都千代田区岩本町2-13-6
ミツボシ第3ビル615
TEL.050-5846-7730
FAX.050-5846-7731
http://www.kusabi.me
Email:support@kusabi.me