WEBマーケティング

インターネット徹底集客 第20回

プランランキングの重要性

これまでプラン造成の方法について述べてきたが、今回から「効果的な見せ方」について言及したい。

まずは「売れ筋プランランキング」の掲載について紹介する。

日常生活では実にさまざまな分野の「ランキング」がある。例えば、テレビ（視聴率）、CD、映画、本などのランキングが公表され、人々はそれに関心を寄せる。これは「何が人気なのか、を知りたい」という顧客欲求が強いからである。

実にたくさんの商品が氾濫し、それぞれの差異が分かりづらくなっている。顧客は、より良い選択をするためにランキングを参考にするのである。売れている商品なら間違いないだろう、という顧客意識である。

このことは膨大な商品を扱うネットショッピングサイトにも反映されており、そこにはさまざまなランキングが掲載されている。

宿泊施設の商品＝プランも同じだ。限られた商品数であれば、ランキングの必要性は低い。しかし、商品数が多い場合は、何が売れているのかを知りたい、という顧客欲求にこたえるためにランキングの果たす役割は大きい。

顧客は常に「失敗しない宿選び」をしたいと思っている。多くの誰かが買っている、だから安心できる商品である、という購買心理である。

それでは、ランキング掲載の具体的効用を示す。

1つ目は、ランキング掲載プランを大きく出すことにより、強くお勧めできる売れ筋商品を、より訴求することができる。

2つ目は、安価な商品以外にも目を向けてもらう機会となる。より顧客満足度の高い高価格商品を選択肢の1つとして紹介できるのである。

3つ目については、応用となり、すべての層をターゲットとする施設が対象となる。客層や部屋タイプ別ランキングを作成することにより、多数の人気プランを出し、幅広い客層にアプローチすることができる。

ネット上にランキングを掲載することで最も気を付けなければいけない点は、デザイン性が中途半端であると、売りに走っているサイトになり、顧客に安っぽく見られてしまうことである。自社のコンセプトを明確にした上で、ていねいに実行するべきであろう。

（アビリティコンサルタント社長　的場弘明）