

新年を迎えての最初の今号では「新春キャンペーンプランの活用法」について述べたい。年末年始は満室が続き、正月が過ぎると、途端に稼働が悪くなるというのが例年の習わしである。従って、いかに正月明け以降の期間にお客さまを呼び寄せられるかが冬を乗り切る一つのポイントである。

を訴求できる点である。例えは「5千円相当の福袋をプレゼント!」といった具合に通常の売価を、きちんと告知することである。当然、原価は5千円もかからないため、集客の呼び水とするにはうってつけである。

二つ目は、余計な仕入れコストなどなく企画できる点である。売店商品をメニューに組み立てるために、売

インターネット 第69回

徹底集客

そこで有効になるのが、新春キャンペーンと題した正月らしいセールプランである。例えば「福袋プラン」として、売店の人気商品や地元の名産などを詰め合わせた福袋を特別価格でお客さまに提供するプランが挙げられる。この福袋プランが優れている点は3点ある。

れなければ福袋を分解して売店商品へと戻せばよく、余計な仕入れコストをかけるに済むのだ。

三つ目に、「福袋」という言葉自体の持つお得感がお客さまの購買意欲をそそる点も大きい。

もう一つ、代表的な新春向けプランとしては、「おみくじプラン」がある。具

まず、価格面でお得感体的には、チェックイン時

におみくじなどのくじを引き、館内利用券や次回宿泊優待券が当たる仕組みである。

このプランの優れている点は、福袋に通じるものがあるが、新たな仕入れを要せずに館内で調達できるので賄える点、おみくじや新年の運試しといった特別な感じが購買意欲をそそる点がある。さらにこのプランが優れている点は、館内利用券や次回宿泊券を配布することで、館内消費や次回消費を促すことが自然にできる点である。

稼働が落ちる正月明けであるが、なるべく費用をかけずに知恵をかけて集客してほしい。また、今回の新春キャンペーンをヒントにプランを思いついたなら、すぐに実行に移してほしい。ウェブはスピードが命であり、また醍醐味でもある。

(株式会社アビリティコ
ンサルタント 的場弘明)

≡ 隔週掲載