

今回は「エコ連泊プラン」で、一定数のニーズはあるの活用法」について述べたと考えられる。当然ながら、ビジネスホテルを中心とする分のメリットを提示せずに広がりを見せているのが、**「エコ連泊プラン」**や**「エコ連泊プラン」**の手法は至って単純である。

「エコ連泊プラン」という概念である。が、エコ連泊プランを作成する際に、抑えられた清掃コストを価格転嫁するか特典としてお客さまに付与するか、連泊のお客さまの中に、ネーミングに抵抗は、清掃を不要と感じているお客さまに付与するかどうかがあるようであれば「ほっ

## インターネット 第73回

# 徹底集客

る方も多数おり（人が立ち入り、室内をいろいろと動かし連泊プラン」「自入り、室内をいろいろと動かし連泊プラン」「自入りがされるのを嫌うお客さまなど、表現はいかようにもいる）、その需要に「でも工夫できる」。

るとともに、施設に「エコ清掃」も、清掃コストや清掃による発生する二酸化炭素を抑えられるメリットがあり、採用する施設が増えてい

る。旅館でもプランなどであらかじめ告知しておくこと、一切用意しないのかなど、

## エコ連泊プランの活用法

ターゲットやコストを考えると線引きすると良い。ターゲットという面であろうと、前号で述べた大部屋プランの学生やゼミ合宿などの層とは相性がいいので是非、組み合わせてみてほしい。

エコ連泊プラン作成の際に一つ注意しておいてほしいのが、清掃ありの連泊プランも用意しておいてほしいという点である。清掃不要と考えているお客さまがいる一方で、清掃をしてほしいというお客さまも存在するからである。価格の明示によりエコ連泊プランのお得感も訴求できる。

エコ連泊プランは多様化するニーズへの対応の一端であるが、施設側にもお客さまにもメリットがあるの是非、取り組んでみてほしい。

（株式会社アピリティイコンサルタント 的場弘明）  
隔週掲載