

今回は「お酒付きプラン」る。

についていろいろと考察し、次に考えたいのが、各種たい。旅館の料理とお酒と予約サイトへの露出である。これはやはりプランをらもお分かりのとおり、切作成的ことが、一番効果っても切れない関係にあら高い。中でも人気のプラン、旅の楽しみの一つにおは地酒の飲み比べプラン酒を、と考えているお客さまである。このプランは、地まも少なくないはずだ。そ酒や館のおスヌメのお酒をこで、そのお酒を活用した通常は3種類程度用意し、さまざま取り組みを考察、少しずつお酒を楽しめるよ

インターネット 第76回

徹底集客

していききたい。

まずは単純に取りそろえ、旅行に來たからには地元でいるお酒のお客さまへの訴求である。手法としては、ホームページ上でのお酒のメニューリストの掲載やオプシヨン機能を利用した訴求である。最低限これを行つことで、自施設内で味わえるお酒のアピールをすることができ、場合によって、是非チャレンジしてみたい。

うにしたものである。

こごまでは、集客要素としてのお酒の活用法であったが、顧客満足度上昇のためのお酒の活用法もある。代表的なものはハッピーアワーという形で最近広まっている「一定の時間に限りお酒を無料で提供するサービス」である。また湯上り一杯サービスとして生ビールなどを無料で提供している施設も見かけるが、評判は上々のようだ。

これら無料で提供する場合も当然、原価がかかるので、自施設の単価や原価率を考慮しながら設定してほしい。単価が高まるが、稼働も高まりサービスが落ちる夏限定などにしても効果が得られるかもしれない。

旅のお供として、切り離せないお酒というアイテムをさまざまな側面から考察し、集客や顧客満足度上昇に活用してほしい。

(株式会社アピリティコンサルタント 的場弘明)

● 隔週掲載

お酒付きプランの活用法