

新年明けましておめでと
うございます。今年もよろ
しくお願い致します。

今回のテーマは「2014年ゴールデンウィーク（GW）の販売戦略について」である。年明けにGWの話かと思われる方も多か
かと思うが、4月以降の消
費税への対応も決まり始
め、ウェブ予約においても
春の勝負どころであり、こ
こでいったん、考察してお
るが、26日に需要がありそ
うである。4月は辛うじて、
26日に需要がありそうであ
るが、29日が飛び石連休に
なるため、それ以外の日程は
い
つもGWよりは弱いだろ
うという見通しである。

インターネット 第92回 徹底集客

既にカレンダーをご覧頂
いた方はお分かりだと思
う。そのような中で戦略的
に
外の日程はかなり苦戦が予
想される。

が、今年のGWの日数は11
日間と昨年より1日多いが
（来年は12日間）、日並び
が良いとは言えず、宿泊業
界にとってはベストとは言
えない。端的に言うと、連
休の形になっているのが5
月3、4、5、6日のみな
りであらう。つまり、裏を返
せば3、4日に旅行者が殺
し、あわてて春を迎え

て販売というケースであ
る。そうならないためにも
また早期の予約を獲得する
ためにも、今のうちから販
売しておくことがまず第一
歩である。

ポインントは前述した需要
の見通しの通りであるが、
5月3、4日は高需要を見
越した設定が重要であるの
で、高需要時の価格設定を
しつつ、常連以外の販売に
ついては3人、または4
人とする。また、1室あた
りの売り上げをどこまで高
められるかが収益最大化の
ポイントとなる。

逆に27日、28日について
は、いったん、低需要予想
で商品出しを行い、稼働が
伸びてきた時に、早割など
のお値打ちプランなどをカ
ットしていく戦略が良いか
と思う。成功している施設
は、毎年GWの日別販売目
標を立てている。前もって
きちんと対策を立てておき
たい。

2014年GWの販売戦略について

（株式会社アピリティイコ
ンサルタント 的場弘明）