

###name1###様

ありがとうございます。

★-----★

売上アップ実践メルマガ（無料）「イキのいいネタ」プレゼント

◆宿泊経営30秒ノウハウチャージ◆（週1回以上配信）

<http://www.kanpai-kanpai.com>

第12号

☆-----☆

※配信停止はこちらです。

<http://1lejend.com/d.php?t=###tourokuid###&m=###mail###>

ホテル旅館オーナー、支配人、予約担当者、営業マン、そして女将さんなど、宿泊産業に携わる方なら誰でも無料登録いただけます。

集客のこと、営業のこと、館内演出のこと、温泉のこと、後継者のこと、社員教育のこと、パンフレットなどツールのこと、メディア選定のこと、宿泊料金のこと、業界全般のこと等。

30秒でチャージできるメイン記事が目玉です。

【目次】

- 1、＜30秒記事＞ 1800通出すと、400名も来る！？
- 2、＜追記コメント＞ やった事に対する効果測定を。

■■■ 今日の大盤振る舞い ■■■

※記事本文に行く前に、面白い話を書きます。

題して「気持ち悪い総支配人の話」

僕の尊敬するホテル総支配人にHさんという方がいます。

いつも楽しく熱いお話を聞かせていただいているのですが、先日もすごい話を聴きました。

夜中でも、朝方でも、ガバッと跳ね起きて・・・。

自宅寝室の壁に予め貼ってある模造紙に、夢に出てきたアイデアを、その場で書き込むんだそうですよ。

アイデアというものは、浮かんだ傍から消えてなくなるものですから、紙とペンを肌身離さない習慣は大事です。

でも、大きな模造紙を自宅寝室の壁に貼っているという話は、ありそうでありません (*^_^*)。

奥様から言われるそうです。
「気持ちワルイ」と・・・(笑)。

そうですね、夜中に飛び起きて壁に何かを書いているオヤジ（失礼）というのは、確かに「気持ちワルイ」。。

でも、その姿勢に学びがあります。

- ホテルの宿泊企画
- 社員へのモチベーションアップ
- どうしたらお客様にもっと喜んでいただけるか？
- どんな商品が、求められている時代なのだろうか？
- ホテルの将来を考えたとき、いったい何をすれば？

彼の頭の中は、常にそうした自問自答で満たされているようです。温めているアイデアも数多く、それぞれが実行のチャンスを待っている状態なのです。

凝り性な方で、興味のあることや、売上につながると判断したことに対してものすごい集中力で取り組み、玄人裸足の結果を出します。

そして、特にすごいと思うのは、その「伝播力」ですね。

そこは1000名規模の宿泊ができる巨大ホテルです。

日々の集客の大変さは想像に難くない。

そして何より、沢山のスタッフひとりひとりに、その企画やアイデア、考え方を理解していただかないと成功しないのですよね。

総支配人たったひとりが騒いでいても
何も変わらないわけです。

社員ひとりひとりが理解して行動しなければ、
結果にならないわけですから。

あるときは、一人の社員に理解してもらうため、三日三晩、目が合うたびに話したそうです。

絶え間なく伝える努力。。。

できそうで、できないことですが、それを続けたとき何が起こるかが分かっているならば、やる価値があります。

.....
1、＜30秒記事＞ 1800通出すと、400名も来る！？
.....

ある大規模旅館様のDMの事例をご紹介します。
リストが確かだとこのくらいの効果が期待できるという例です。

ターゲットが明確で、
リストの価値があり、
提案を間違わなければ、

★1800通出すと、なんと400名も来るのです。

.....
2、＜追記コメント＞ やった事に対する効果測定を。
.....

その大規模旅館様の状況を記します。

。

リストが確かだとこのくらいの効果が期待できるという例です。

- DMは封書・葉書それぞれ、年間12回程度は行っている。
- 送り先は、過去にご利用いただいた方々をピックアップ。

- 1回の発送枚数は1000～3000枚。平均して2000枚か。
- コストは、1回あたり郵便料含めて30万円程度。

- レスポンスは大体3%だから1000通あたり30組100名。
- 1000通あたりの売上は100万円を目標にしている。

- 30万円で2000通発送して、見込最低売上100万円、
目標売上200万円という事を続けている。

また、上記の他に・・・。

- 「〇〇ありがとうプラン」という高齢者向けの企画がある。
- アンケートにて1800名のDM許諾リストがある。
- 可処分時間と所得がある客層と言える。年2回DMを計画。

ターゲットが明確で、
リストの価値があり、
提案を間違わなければ、

★1800通出すと、なんと400名も来るのです。

マーケターとして僕の反省も含めてですが・・・。

インターネット全盛だからと言って、すべてをネットで完結させようと思わなくていいのですね。

また、「やった事に対する効果測定データの蓄積」が、充分に行われているかの検証が必要です。

以下を参考にして効果測定を議論してみてもいいでしょうか？

【DMの効果測定】

- サイズや仕様や色数
- 送付先情報（自社リストかどうか等）
- 送付枚数
- 送付先選定基準（年齢や地域や利用回数など）
- 送付時期（そのタイミングの意味など）
- 効果（件数と客数と売上）

そう言えば、別の旅館様で、5万人の自社会員に対して、年間4回の封書DMをうってました。

郵便代1通90円として、
5万人×年4回×90円＝1800万円。

中身の印刷物（オリジナル情報紙）のコストは別途です。
もちろん、年間、数百万円かかります。

年間2～3千万円かけても、元が取れるDMの仕組みを構築しているということになります。

中小規模が、僕の得意とするところですが、

ちょっと今日は大きな施設様の事例でしたね。

■編集後記■

先週は、千葉の房総突端まで行ってまいりました。

また、素敵な出会いがありました〜っ。

素晴らしい！

やはり僕は、

勉強熱心で、実行力があって、温かい心と、素直な気持ち
をお持ちの社長さんや女将さんが大好きです。

「心あたかきは、万能なり」

そんな方のお手伝いがしたいです。

「違いを生む違い」を編み出したいなら、鍛錬塾へ！

<http://www.kanpai-kanpai.com>

毎月10,500円で飲みに行きますか？

それとも、会社を発展させますか？

★毎月5日前後にCDが郵送で届きます。

★毎週、年齢・性別・経験・住まい・専門分野の

違う執筆者5名によるメルマガが届きます。

★そして、日々のお困りごとなどのメール相談ができます。

こんなあなたなら、是非！旅館ホテル販促鍛錬塾へ

- ・ 幸せの本質は人から感謝されることであると感じるあなた。
- ・ 目に映る人たちすべての「笑顔を守りたい」と願うあなた。
- ・ 思ったことを実際に行動に移し続けることのできるあなた。

※旅館ホテル販促鍛錬塾の塾生の皆様は、成功事例や実践報告など、さらに突っ込んだ内容のメルマガ「超・宿泊経営30秒ノウハウチャージDX」が購読できます。

◆メルマガ「超・宿泊経営30秒ノウハウチャージDX」◆

<http://www.kanpai-kanpai.com>（毎週火曜・週一回配信）

お金をかけずに繁盛を目指す旅館ホテル宿泊施設の会
発想を変え、思い込みをやっつけよう！！

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

株式会社 乾杯・KANPAI

代表取締役社長 販促鍛錬塾塾長 松尾公輝

【仙台駅前事務所】

〒980-0021 宮城県仙台市青葉区中央4丁目8-15

TEL 022-343-5011 FAX 022-395-5421

モバイル 090-9535-9907

E-mail : km@kanpai-kanpai.com

<http://www.kanpai-kanpai.com>

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

■「旅館ホテル販促鍛錬塾」

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html>

■月々の1万円の価値を最大化するため

「まずは泊まらせていただいて、

じっくり話しをしましょうパック」

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html#04>

■売れる宿泊プラン作成支援

<http://www.kanpai-kanpai.com/service03.html>

■客室在庫や複数サイト運営一元管理

<http://www.kanpai-kanpai.com/service04.html>

■WEB デザイン制作

<http://www.kanpai-kanpai.com/service05.html>

■個別訪問アドバイス業務

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>

■他には無いサービス

<http://www.kanpai-kanpai.com/service08.html>

こんなあなたなら、是非！旅館ホテル販促鍛錬塾へ

- ・ 幸せの本質は人から感謝されることであると感じるあなた。
- ・ 目に映る人たちすべての「笑顔を守りたい」と願うあなた。
- ・ 思ったことを実際に行動に移し続けることのできるあなた。

緊急に面談でのアドバイスが必要な場合は、以下をご検討ください。

<http://www.kanpai-kanpai.com/service02.html#04>

<http://www.kanpai-kanpai.com/service07.html>