

###name1###様

志事始めは、いかがですか？

今日は、あなたの2010年を、飛躍の年とするための
とても重要なことを書きました〜っ。

いつも、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25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＞ スタッフに聞いてみてください。

2、＜追記コメント＞ 良さを伝える仕組

3、【 編集後記 】 「 前代未聞の父の授業 」

愛情は伝えるものじゃなく、伝わるもの

- まず、クチコミはスタッフから起こると考えて間違いありません。
- スタッフが語る「良さ」がフレーズとなってお客様に伝わります。
- そのフレーズこそ、クチコミのリレーを生むのです。

だから、良さをフレーズとして語れないのは、致命的です。

マーケティングの真骨頂は「良さを語る」ことにあります。

- ★施設的特長
- ★喜ばれている客層
- ★ユニークなサービス
- ★料理で心がけていること
- ★周辺環境の良さ
- ★地域の文化との融合
- ★オーナーの魅力
- ★スタッフが気に入っている社風

そして、こうしたことを語るには「仕組」も大事です。

この場合の仕組とは、

WEBのコンセプトページであったり、
売店のPOPであったり、
料理のお品書きであったりします。

トータルな「コミュニケーションデザイン」が雌雄を決します。

究極は、

「その日、休日のスタッフが、
自分の友人や家族や恋人を連れて
遊びに来たり、泊りに来たりする」ことです。

自分が経営している宿に、
あるいは、自分が働いている宿に、泊りたい！

こうした意識と行動が持てるなら、正しい販売促進を導入することで、さらに有効なドライブがかかるでしょう。

■ 編集後記 ■

「前代未聞の父の授業」

詳細は省きますが、長男（小5）がいじめに逢っています。

だから僕は学校に交渉し、クラスに対して1時間授業を行いました。

「集団による、加害者意識の薄い、日常的いじめ」

が横行しており、僕と、僕の友人である医者、僕の空手の先生の3人で、前代未聞の「父の授業」を実施させていただいたのです。

まずもって、快く引き受けてくださったお二人に感謝です。

そして、かつて前例が無く、何が飛び出すか分からないリスクな授業に果敢にチャレンジをしてくださった校長先生はじめ諸先生方の「勇気」に応えなくてはなりません。

僕が企てた「小学生にも分かるいじめの構図の伝え方」など、本稿の務めではありませんので、記しませんが、結論的には、

パパが君をどれだけ愛しているか。

その愛をうまく伝える術が欲しい。

と痛感。

でも、

「クチコミは起こすものじゃなく、起きるもの。」
販促アドバイス業務で僕がよく言う台詞です。

だとすれば、同様に、

「愛情は伝える以上に、伝わるもの」と信じて行動したいです。

何しろ僕の志事（シゴト）は、

「コミュニケーションデザイン」ですから。

本メルマガの良かった点などの感想をいただけますと、
とても励みになります。 km@kanpai-kanpai.com

「心あたたかきは、万能なり」
そんな方のお手伝いがしたいです。

喜んでいただけそうな方だけに、
このメルマガを転送していただけませんか？

「やり方は競走の世界、あり方は共奏の世界」
<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

■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>

■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>

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>