

###name1###様

編集後記より。

「最も頼りになる人に会いたかったら  
鏡の前に立てばいい。」

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20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＞ ニッチも、さっちも。
- 2、＜追記コメント＞ 世の中は、すべて需要と供給。
- 3、【 編集後記 】「最も頼りになる人に会いたかったら」

---

■■■ 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。

---

11月27日に、僕の会社、株式会社 乾杯・KANPAI とご縁のある3つの会社の合同設立パーティーをしました。

ひとつは、鍛錬塾でもお馴染みの佐藤律子さん、  
通称りっちゃん率いる株式会社 アートブライダルさん。

そして、学生と学校を橋渡しする  
キャリア支援ネットワーク 株式会社さん。

さらに僕もお世話になっている会計会社兼  
「生きるチカラスクール」運営の株式会社いきちかさん。

テーマは、四つ葉のクローバー。(4社だから♪)

四つ葉のクローバーには、  
希望、幸福、愛情、健康という意味があり  
それが揃うと「真実、本物」になります。

四つ葉のクローバーが現れるのは10000分の1の確率。  
僕たちは、それくらいの思いを込めて会社を創りました。

というのがテーマです。

当日は(お客様以外で)100名の方が参加してくださいました。  
ちょっと早め、盛大な忘年会ってところでしょうか。

司会は・・・なぜか僕、松尾公輝と、秋に出会った若き癒し系美女  
であるデートFMの名護ひと美アナウンサー。

(単に僕が彼女とデュエット司会をしたかっただけ(^\_^))

参加した皆様から、

「楽しかった」

「すごくいい出会いがあった」

「会いたい人に会えた」

と、お言葉をたくさんいただきました。

もう、それがすべてですね。

ありがとうございます。

パーティーの内容は、

- 力を入れて作った会社紹介 DVD 上映。
- 20分で友だち何人できるかな？ゲーム
- マジックショー（ややエロが入ってました（笑））
- ゴスペル（めっちゃ上手い！感動～）
- 豪華抽選会（ホテルや温泉旅館の宿泊券が当たりました）

そして最後は、締め挨拶+決意表明。

僕の決意は、

「知人に自信をもって紹介できる宿を1000軒」です。

旅館の5万軒を皮切りに、ホテル、民宿、ペンション、公共の宿を合わせると、日本には10万軒近い宿泊施設がありますから、そのうちの1%です。（大きく出ました～）

ちなみに日本では、コンビニもラーメン屋も6万軒、多い業種では歯医者も8万軒です。だいたいその数が「飽和目安」でしょう。

いずれにしても、参加して下さった皆様と、これから出逢うたくさんのご支援先様に、感謝です。

本当にありがとうございます！

.....  
1、＜30秒記事＞ ニッチも、さっちも。  
.....

何かことを成すには、確信が必要です。

あるいは、覚悟と言ってもいいかもしれません。

- ・女性客に絞るとか、
- ・家族客に絞るとか、
- ・学校関係で客室を埋めるとか、
- ・お二人様専用だとか、
- ・ビジネスに特化するとか、

いずれにしても、覚悟がいます。

それで失敗したら大変だし、そこに本当に市場があり、その市場を捉えきれるのか？という恐怖との戦いです。

ニッチも、さっちも、ですね～。

いやもちろん、ホテルと旅館、規模やコンセプトによって全然違いますけれども。。以下、おつきあいの程を。

.....  
2、＜追記コメント＞ 世の中は、すべて需要と供給。  
.....

ということで、今日は頭の体操。意識改革です(^^)。

趣味の世界を考えてみます。

マニアの世界と言ってもいいかもしれません。

それはニッチで、狭いエリアには「少数の見込み客」しかいないでしょうから、一見すると「商売にならない」ように見えます。

でも、例えば通販なら地域を問いません。  
全国が商圏です。

宿泊施設の商圏は流通業と一緒にという意見や側面があるのはひとつの真実ですが、インターネットのご時勢、それでは視界こそ狭い。

仮に、ヨークシャーテリアとチワワの混合種のみを販売するペット店を、駅前が開業しているとします。  
その町の人口を10万人としましょう。

だとすると、市場は、どのくらいだと想いますか？  
0.01%としましょうか。

とすると10人です。  
ヨークシャーテリアとチワワの混合種のみを好きなペットオーナーは10人。。

しかも、時期的、数的に、毎年ペットを購入する人はいません。  
すごくニッチです。

しかし、インターネットなら、市場は日本全国になります。  
(海外はこの際、いったん無視します)

例えば僕が住んでいる宮城県の人口は240万人。  
この段階で市場は240人です。

それが日本全体だと、13000人になります。  
何となく商売になりそうな予感がしてきましたね。

もし、ヨークシャーテリアとチワワの混合種のみを販売するペットショップというコンセプトを持ち、それに特化した「痒い所に手が届くサービス」をノウハウ化している店が、全国でそこだけだった

ら、かなりいい商売ができそうです。

何も、犬の販売だけがキャッシュポイントではありませんよね。

同じ趣味のお客様ですから、うまくコミュニティー形成ができるかもしれませんし、そうなれば、関連商品の販売や、犬の保険代理や、ドッグコンテストなどのイベント開催も主催できるでしょう。

上記は、ある条件下での話です。

つまり、

ヨークシャーテリアとチワワの混合種のみを販売するペットショップというコンセプトを持ち、それに特化した「痒い所に手が届くサービス」をノウハウ化している店が、全国でそこだけだったら・・・という条件です。

その条件を、意図的且つ、事業視点で構築することを、

「戦略」と言います。

ということでニッチでいいと思っております。

そうしなければ、価格やスペックで比較されて、選ばれない宿泊施設になってしまうと考えているのです。

まずは、自社の棚卸しを徹底的に行い、物語やエピソードを探る。

同時に、現在いらしているお客様を詳細に観察、あるいはインタビューをさせていただき、何を見て当館（当ホテル）を知り、何が決め手となって当館（当ホテル）を選択したかを知る。

然る後に、得意客層（受け入れてストレスを感じないお客様）を持ちながら、費用効果的な販促を計画実施する。

僕のアドバイス支援先様（特に顧問契約先様）には「相思相愛」を切り口にいろんな提案をしています。

- ・自社を棚卸しして、
- ・仕事を「志事」にし、
- ・自分たちなりの「ブランド」を見つけ、
- ・それを日々確認するための「ロコミネタ、語り草」を作り続ける。

だから、ニッチでいいと思います。

そうしなければ、価格やスペックで比較されて、選ばれない宿泊施設になってしまうと考えているのです。

「いや、いろんなお客様がいるし」  
「時期によって違うし」  
「規模が大きいから特化は厳しいよ」

いろんな声が聞こえてきそうです(^\_^)。

でも、

- ・得意客層を持ち、
- ・お客様との会話の質と量を増やし、
- ・今日お泊りのお客様にコトでもモノでも何かお持ち帰りいただき、
- ・超効果的なクチコミをしていただくこと。

これが鍛錬塾の根本手法であることは変えません。

集客にばかり目をやらず、  
今、いらっしゃっているお客様を、どうお帰しするか？です。

その方が重要です。

集客は、外部調達したテクニックやお金をかけることでできますが、それが商売の本質である「リピート促進やクチコミによる紹介」に

直結するものではありません。

お客様とのミスマッチを失くすことが、幸せな事業への第一歩です。

僕は、テレビ新聞などリアルメディアや販促ツールを作る会社に19年おり、その後、インターネットによる宿泊販売サポート企業の取締役をしていた関係で、ネット集客、販促の人とされていますが、実際は「アナログ重視」だったりします。

ネットとリアル（現場）の融合こそ、真骨頂です。

世の中は、すべて需要と供給。

相思相愛の相手（お客様）を探す旅にでませんか？

---

#### ■編集後記■

昨日、降りてきた言葉。

「最も頼りになる人に会いたかったら  
鏡の前に立てばいい。」

我ながら、いいコピーだな～と想います。

そう、

一番頼りになる人は、  
あなた自身です。

今までやってきたこと、

これからやろうとしていること、

その行動とビジョンの実現において、  
一番頼りになるのは自分自身です。

そうした情熱と気概を持った「あなただからこそ」、  
あなたに好感を持ち、あなたを助けてくれる人が  
きっとたくさん現れる！

そう、確信しております。

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](mailto:km@kanpai-kanpai.com)

---

「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。

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？

---

「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）

○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○○

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](mailto: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>

■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>