

###name1###様

「商売とは、相思相愛の相手（お客様）を探す旅」です。

100人中、99人がNGでも、たった1人が「あなたがいいです」と言ってくだされれば、どんな経営も成り立つものです。

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13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＞ 売れる宿泊商品の作り方
- 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「農場主の娘は馬が好き？」

価値の創造を考えると、僕はいつも思い出す逸話があります。

リスクリバーサル（購入障壁を取り除く提案をした販売促進）という発想に基づくもので、「価値の創造」と組み合わせれば、最強の効果を発揮するでしょう。

以下は「ハイパワー・マーケティング」という本に紹介されているものです。

ある農場主が若い娘のために馬を買おうとしたところ、町では2頭が売られていました。

どう見ても同じようなポニーでした。

でも値段が違います。
一方は500ドル、もう一方は750ドルです。

同じ商品の価格差が1.5倍です。
しかし、農場主が買ったのは後者の高い方でした。

何故でしょうか？
実は、答えは明白です。

750ドルの馬は以下のようにして販売されていたのです。

- 1ヶ月間のお試し期間あり。
- 1ヶ月分の干し草付。もちろんあなたの家まで運びます。

■お試し期間は週に一度、講師を派遣して世話の仕方を伝授。

■期間が終わったら、ポニーを引き取り馬小屋を掃除して帰ったらいいか、それとも代金の750ドルを払ってもらえるかを、改めてお訊ねします。

・・・ということですね。

本当に答えは明白ですよ。

これを「リスクリバーサル」と言います。
お客様の「購入障壁を取り除く」戦術なのです。

この話にはホスピタリティーもある上、購入にあたってのリスクは限りなくゼロです。

例えばあなたのWEBサイトでは、
旅行者が抱く経済的、心理的、感情的な障壁を、
どのように取り除いているのでしょうか？

.....
1、<30秒記事> 売れる宿泊商品の作り方
.....

宿泊プランを考えるの、大変じゃないですか？

小さなホテルやお宿なら、オーナーや女将さんが考えているでしょうし、企業化されている旅館さんなら、営業責任者が調理場や若いスタッフと共に、日々、あれこれ頭をひねっているでしょう。

今回は、簡単に宿泊商品が作れる、質問項目をお教えします。

- ◆プラン名
- ◆ターゲット
- ◆期間
- ◆料理
- ◆金額
- ◆特典サービス

.....
2、＜追記コメント＞ 売れる宿泊商品の作り方
.....

以下、少々詳しく書きます。

旅館ホテル販促鍛錬塾は、テクニックもさることながら「絶対に自信のある商品を作ること」が、PR成功の肝であると考えています。

「絶対に自信のある商品を作ること」

「想定した客層に、絶対に喜んでいただける宿泊プランを作る」

それが成されてはじめて、WEBで言えば、ホームページのアクセスアップであり、成約率アップだと思います。

魅力の無いところに、お客様を呼び込んでもしょうがないですから。

【プラン名】

これは次のターゲットと関係してきます。

できるだけ、そのターゲットが嬉しくなるような響きが必要です。

例えば「母はマドンナプラン」とか、「母娘でこっそりプチ贅沢を愉しむ旅」とか。

【ターゲット】

仮にお母さんに見てみましょう。
社内的には、「母の日ロングランキャンペーン」と銘打って。

【期間】

5月7日～6月30日（ロングランですから）

【料理】

焼き物とお造り、鍋などがメインになると思います。
その季節、その土地のメインをフェア化するといいでしょう。

- なんとか牛炙り焼き、
- どこどこの鮮魚お造り、
- そして目玉料理は「どうしたのしゃぶしゃぶ」。
- さらに「ほにゃらら野菜のせいろ蒸し」
- 締めは「うんたら汁」をどうぞ。
- デザートはまるまる産季節のフルーツ創作スイーツ。

って感じでしょうか。

【金額】

ターゲットしたお客様のメリットを。例えば、

平日1室2名様以上、家族利用

大人1名様 ○○○○○円（税込）

★お母さんなら半額！（値引きがいいということではありません）

【特典・サービス】

考え方としては「場所」で考えることがポイントです。

- お迎え時

- 客室にて
- 和食処や、ラウンジ、あるいはクラブにて
- 売店では？
- 帰宅後に話題になるために何か考えられるか？

どうでしょうか？

そして、

「絶対に自信のある商品を作ること」

「想定した客層に、絶対に喜んでいただける宿泊プランを作る」

ことが成されたら、

- ★WEBプロモーション
- ★新聞・フリーペーパー
- ★テレビ・ラジオなどの電波媒体
- ★地元ローラーセールス
- ★タイアップなど

を考えたいもの。

是非、実践してみてください。

■編集後記■

先週は、群馬、新潟、福島、宮城と、飛び回りましたね～。

旅館、ホテル、民宿、ペンション、公共の宿を合わせると日本には

10万軒近い施設様があると思います。

そのうちの100軒に1軒様は、
きっと、僕と相性の合う施設様だと思います。

その数1000軒。ワクワクしますね～。

「商売とは、相思相愛の相手（お客様）を探す旅」です。

僕は、テイストの合わないお客様や、説得が必要なお客様とは、
おつきあいすべきではないと思います。

これは、どんなビジネスでも同じです。
もちろん、宿泊施設もそうです。

100人中、99人がNGでも、たった1人が「あなたがいいで
す」と言ってくだされれば、どんな経営も成り立つもの。

前回は書きましたが、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>