

###name1###様

ノウハウをお伝えしても、実践する人は100人に一人です。

市場形成は1社ではできませんので、競走より、共奏の意識で、
どんどん実践することですよね。その中で互いに切磋琢磨するからこそ、大きな市場となり、多くのお客様に喜んでいただけます。

だから、ノウハウは隠さずに、どんどん開示した方がいいのです。
アイデア等々も、温めているうちに鮮度も価値も下がります。

開示すれば、進化しますし、深化しますので、次の扉が開きます。

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28号

<http://kanpaimail.blog68.fc2.com/>

☆—————☆

※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＞ ウェルカムベイビー

2、＜追記コメント＞

年間24000組市場の0.5%、120組、360名様

3、【 編集後記 】「経営とは未来創造業」

.....
1、＜30秒記事＞ ウェルカムベイビー
.....

いくつかのお宿やホテルで、赤ちゃんプランが静かな評判を呼んでいて久しいですね。

今日はちょっと面白いマーケティング的考察をば。

さて、

人口は、ざっくり言えば、
毎年1%の人が亡くなり、1%が増えています。

少子化ですから、生まれる人の方が随分少なくなり、そのバランスは崩れていると思いますが、例えば僕の住んでいる宮城県にあてはめると240万人の1%で24000人。

これが謂わば妊婦さんの数であり、赤ちゃんの数です。

結構いますねえ。

家族として捉えたときには人数で3倍ですから6～7万人。

さらに、お腹に居る赤ちゃん～2歳児までの3年間をカバーする企画として考えると、20万人以上のマーケットになります。

.....

2、＜追記コメント＞

年間24000組市場の0.5%、120組、360名様

.....

ところで、

妊婦さんも、新米ママさんも、旅館に遠慮しています。

泣き声の問題、粗相があるのではないかの心配（部屋を汚す等）、
旅館が敬遠するのではないか、あるいは他の宿泊客に迷惑ではない
か等、お母さんは心配するわけです。

でも、

「そんなことはないですよ、どうぞ遠慮なくいらしてください、
大歓迎です」

という企業姿勢と魅力的商品があれば、マーケットは反応します。

ストレスの溜まる子育てだからこそ、旅館でゆっくり、和やかに
過ごしていただきたいというのが、赤ちゃんプラン全般に言える
コンセプトです。

それと、このプランはロコミも発生しやすいですね。

「ウェルカム・ベイビー」というコンセプトそのものがロコミの
原動力になると思います。

●プラン作成のテクニカルな部分としては、

⇒取引業者さんから提供していただだけそうなものを考える！

つまり、赤ちゃん専用座布団や、ベビーバス、綿棒、パウダー等、

取引業者様にお願いできるものって、たくさんあると思います。

⇒離乳食については調理場への相談が必須です。

生後の経過月によって、食材は一緒でも3パターンくらいは作れるでしょうし、1歳、2歳、3歳児のお子様への食事で、貴館からママさんに提案できるものもあると思います。

妊婦さん向けのお料理（滋養強壮）も考案できないでしょうか？
カルシウムやミネラル豊富な海山の幸で創作できたら素敵です。

⇒使用する客室はどこがいいか、また客室の備品で「赤ちゃん用」に必要なもの。音の問題もありますし、備品の気配りやセンスも。

こういうことは、身近なママさんに聞きましょう。
女性社員の皆様方なら、いろんなアイデアや意見をお持ちだと思いますよ。

⇒時系列で考えてみましょう。

入館から、客室ご案内、客室、お風呂、パブリックスペース、食事、お帰りまでをシミュレーションしてみましょう。

どの場所で、誰が。
どの場所で、何を。

⇒思い出づくり。

例えば、「お土産」の工夫が考えられますね。
あるいは、記念写真とかも。

⇒料金の考え方。

よく言われることですが、シックスポケット（両親2名、そのまた両親4名のポケットからお金）から気持ちよくお支払いいただきたいものです。

この商品は、できれば安さを売りにせず、赤ちゃんと過ごすゆったりとした時間をテーマにして、少々高め（でも高すぎない）の売価で勝負できないかと考えます。

ということで、赤ちゃんプランのマーケティングレポートでしたが、集客以前に、こうしたプランの「磨き込み」が大切です。

そして、さらに大切なことは、目標設定。

今回の話で言えば、目標値は、

- ・ ネット以外の媒体も駆使して、3ヶ月の販促期間を設け、
- ・ 年間24000組市場の0.5%、120組、360名様、
- ・ 1予約単価4万円で、約500万円の商品に育てる！

こんなイメージでしょうか。

ノウハウをお伝えしても、実践する人は100人に一人です。

市場形成は1社ではできませんので、競走より、共奏の意識で、どんどん実践することですよね。その中で互いに切磋琢磨するからこそ、大きな市場となり、多くのお客様に喜んでいただけます。

だから、ノウハウは隠さずに、どんどん開示した方がいいのです。アイデア等々も、温めているうちに鮮度も価値も下がります。

開示すれば、進化しますし、深化しますので、次の扉が開きます。

ネタ探しに、昔のメールを見返すことがありますが、今日は懐かしい文章に目が留まりました。

以下は、3年前、あるIT企業の取締役になったときに、僕が創った理念です。

経営とは未来創造業です。

明るい未来が確信できる時、組織は最大の力を発揮します。
自らの成長を確信できる時、人は動き出します。

そのためのエネルギーとして必要不可欠なものが、
『顧客からの高い評価と賞賛』です。

事業の『目的』は、沢山の人の笑顔を創ることであり、
追いかける数字は、単なる『目標』でしかありません。

『目的』を求める先に、利益があるのであって、
『目標』を求めること自体が『目的』になってはいけません。

社員がプライドをもって働ける理念の下、
顧客満足が、社員満足に直結するような仕事を、
『仕組み』を以って実現したいと思います。

誰かの役に立つことが、人間の本懐です。
みんな、誰かの笑顔を見るために生きています。

う～む。

あれから3年かぁ(^_^;)。

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

この無料メルマガを読んで、「ええ話しやな～」と思ったら、
宿泊業界に限らず、転送、コピー、パクリOKですからね（笑）。

「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
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。

「やり方より、あり方で、競走の無い世界へ」

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

※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。

「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。

