

〇〇〇様

お世話になります。

メール相談をご利用いただき、嬉しいです。

> インターネット担当の企画課としては、どれくらい前から
> WEB で告知したらいいか悩んでおりました。

★さて、まずもっての結論から行きましょう。

〇〇〇様のブログに「〇〇〇周年のカテゴリー」を作成し、
リアルタイムで、その活動自体を告知してゆく。

以下、補足します。

真意をお伝えしたいので、
お手数でも全文をご高覧くださいませ。

■「〇〇〇周年に向けて、スタッフがどんな動きをしているか」
を、ブログを通じて、随時告知してゆくのです。

■決まってから告知だと、現状、いつ告知できるのか見えません。

ならば、〇〇〇周年に向けて、オーナー以下、スタッフが、

- ・ どんなことを考え、
- ・ どんな行動を起こしているか、
- ・ どんな風にお客様への感謝を伝えようとしているのかを、

臨場感溢れるレポートにしてブログでリリースしてはどうかと思います。

■そのブログカテゴリーページに対して、自社サイトトップページから
目立つ位置に目立つバナーでリンクを貼っていただければ、
というのがまずもっての回答です。

■内容がなければ、告知も無いのですが、
一般論として「いつぐらいから告知したらいいか」となりますと・・・

- ・AGT対策としては1年前～半年前
- ・印刷物ベースでは半年～3ヶ月前
- ・既存メディア（新聞、テレビ、雑誌）に関しては1ヶ月前
- ・インターネット告知ならば、1ヶ月前～2週間前

・・・ということになりますでしょうか。

上記は、集客の企画に関してのスパンです。

ただ、問題は、告知する内容が、まだ決まっていないことです。

来年4月スタートであれば、年明けにはコンテンツが整理されている状態が望ましいですよ？

さらに、年明けの1月～3月。

地元を視野にいれた販促期間と考えるなら、

やはり10月には企画内容を精査するようスタートすべきです。

■僕が、以前提案した〇〇〇周年企画書はご覧いただいていますか？

念のため添付しますので再度ご確認をお願い致します。

(パワーポイント)

■その中で、〇〇〇周年の目的は、

「コミュニケーション重視による 顧客満足の最大化を図り、
〇〇〇周年を機会に、〇〇の〇〇を図る。」としています。

創業〇〇〇年は、〇〇さんのおいくつのときになりますでしょうか？

売上は社員が創り、利益は経営者が創ります。

だとすれば、〇〇の〇〇こそ、創業〇〇〇年に向けての礎になります。

他の企業、他のホテル旅館にとっても、〇〇の〇〇という問題は、

難しいテーマだけに挑戦する価値があります。

■企画書ではさらに、キャッチフレーズとして、

お客様に〇〇です。
温泉の〇〇〇〇〇年の恋。

という言葉をご提案しています。

「〇〇〇〇」とは〇〇です。水、音〇、芸〇の女神様。
その〇〇が恋しているのは「お客様」なのです。
〇〇〇年もの間、そしてこれからも、お客様に夢中であります。
温泉の〇〇は・・・〇〇〇は、そう考えています。
(という意味です(#^.^#))

■さて、〇〇様は、WEBでの告知を、トップページでの情報提供+ブログ、
ということとは別に、何か考えていらっしゃいますか？

WEB広告×リアルメディア×パブリシティー
これらを連動させることで、最大の効果を発揮したいですね？

それは一緒に考えたいと思います。
今、想定しているのは、1年間を通してはれるキャンペーンです。

お客様参加型で、話題性があり、できれば社会的意義もあるものなら、
広告とは別に様々なメディアで「記事や報道」として取り上げられます。

そうした意味でも、〇〇月の決算に向けた活動と同時に、
〇〇〇周年実行委員会は、早期に立ち上げるのが宜しいかと存じます。

ただ、注意しなくてはならないが、
「手法よりも、目的や内容が大切」ということだと思っております。

■周年記念とは何か？ 今回の〇〇〇様の〇〇〇周年を機会に、
僕なりに、あらためて考えてみましたので、以下、ご参考くださいませ。

◆周年記念は「何かとチャンス」です。

- ・理念統一のチャンス
- ・歴史を振り返り、関係者と共有するチャンス

- ・お取り引き会社様への誘客依頼のチャンス
- ・商品や魅力の棚卸しのチャンス
- ・次の成長曲線へ向けて金融機関コンセンサスのチャンス
- ・全スタッフへ感謝を伝え、みんなの成長を促すチャンス
- ・お取り引き会社様への感謝を伝えるチャンス
- ・そして何より、お客様への感謝を伝えるチャンス
(周年記念という、DMを出す明確な理由がありますしね)

◆周年記念の手法や期間をどうとらえるか？

- ・創業日が分かっているならば、その日か近い日に式典と宴会を催す。
- ・3ヶ月(あるいは半年、1年)を創業感謝期間として「特別宿泊プラン」を。
- ・例年やっていることでも、周年記念として「特別感」を出しながら1年を過ごす。
- ・記念誌発行(古い写真や、今も使っている道具、記念の手紙、挨拶文等々)
- ・記念写真集や、DVD制作(お金がかかるし、来館されるお客様には興味ないかもしれませんが、後世に伝える意味で。少なくとも地元紙では記事になるでしょう)

- ・周辺のアーティストや職人さんに依頼して、周年記念グッズを制作。
(ガラス工芸、クラフト、楽曲、絵画、陶芸等々。
★周年記念グッズを買った方の中から抽選で・・・などの展開も)

◆広報的メリットを考えてみますと。

- ・前述の「特別宿泊プラン」ということでは、以下のようなプランが打ち出せます。

「〇〇〇〇料理(昔懐かしい味)プラン」
「以前ご宿泊いただいた方限定プラン」
「年齢合計が周年記念年数になるご家族優遇プラン」
「金婚式・銀婚式などお祝いプラン」
「〇〇の方、無料宿泊！」
「指定日限定〇〇〇〇〇円プラン」

- ・期間中抽選でプレゼント等々の企画には、同様に周年記念を迎える地元企業や、別地域の宿泊施設とのタイアップ企画を考えてみるの

もいいと思います。

(考え方)

革製品や宝石など有名ブランドは、周年記念などを迎えると、
「プレミアム記念商品」を出します（日本では100個のみ流通とか）。
それをプレゼント景品にするのです（景品法注意）。

(考え方)

日本の企業でもいいし、同業である宿泊施設でもいいので、
同じく周年記念の会社があれば、そこに話を持ちかけて
ダブル企画にしても面白いですね。

※上記のような考え方は、報道ネタになりますので、地元テレビ局等々
メディアにニュースリリースしてもいいでしょう。

◆そのほか。

- ・社員の誕生日をできるだけみんなで祝うとか、
- ・周年バッジをみんなで作るとか、
- ・社内の挨拶キャンペーンや、記念の宿泊プラン、宿泊者全員に「プチプレゼント」
とかを、みんなで「ワイワイ」考える楽しいミーティングを持つとか。

周年記念だから、堂々とできる様々な施策があると思います。

以上、ひとまず、思いつくままですが、
何かのヒントになれば幸いです。

〇〇〇の〇〇君や、WEB制作の〇〇〇さんを巻き込んで進めることは
もちろんですが、その過程で、じゃ〇んさん、〇天さんの担当者様や、
旅行雑誌社、専門誌、さらには地元新聞記者、地元テレビの営業マン
等々も巻き込みたいです。取引業者様にも、最大限の協力を依頼
できるようなスキームを構築できればいいですね！

みんなで盛り上げましょう！

ではまた！

