

## 銀座・ホステスさん に聞きました



東京の一等地・銀座。夜になると様々な人間模様がある日本一の歓楽街。そんな銀座で働くホステスの間で、常連客にする3か条があるそう。その第一位は、お客様に、また会いたいと思わせるスタッフ作りが重要であるらしい。

## 統計 第一位はまた会いたいと思わせる

やはり人と人のふれあいが大事であることは、どんな業界でも当てはまる。ちなみに第二位は明朗会計。当たり前だがリピーターほど明朗会計にしておく事が大事。これが信頼関係につながる。第三位は店の雰囲気作り。季節によって照明を変えたり、カウンターに置くものを換えたり、常に変化させてお客様を飽きさせない。

宿泊業界にも、全く同様のことが言えます。インターネットで予約が入つても、当日は必ずフロントでお客様と顔を合わす。そこが一番重要であり、フロントでしっかりとしたおもてなしが出来ると、リピーターにつながります。

どんなにインターネットが普及しても、人と人のつながりは無くなりません。

## コラム 自社サイトの有効活用が重要

みなさんは自社ホームページを有効に活用できていますか？インターネットが普及し、もはや販売の主流となつているのは間違いないかと思えます。しかし貴社は、楽天トラベルやじゃらんからの送客に頼りすぎていませんか？ポータルサイトからの販売比率が60%を超えていると危険信号です。依存が強すぎると、手数料や、販売展開の主導権を取られてしまい、結果的に一時的に売上は上がつても、利益の残らないパターンになるのは明らかです。ホテル・旅館経営であれば、やはり最低限1日あたりの損

益分岐までは、しっかりと利益を確保した販売展開が必要であると考えます。そのためには、自社のホームページからの予約を増やす事です。楽天トラベル・じゃらんから来たお客様をどうやってリピートさせるか、そして次の予約は自社サイトから予約してもらう。その流れを作つて、貴社のファンを増やす必要があります。



## 宿泊新聞



発行社  
ランドコマース合同会社  
URL  
<http://landco.jp>

## 宿泊販売代行します

固定費0円

ページ制作無料

まずはお試し

旅館・ホテル・観光協会向け販売コンサルティング  
ランドコマース合同会社

TEL: 050-3638-7135  
FAX: 06-7635-5579  
MAIL: info@landco.jp



## LINEを上手に販促に 利用しませんか!?

今や日本国内約5000万人が利用している「LINE(ライン)」メールに変わる伝達ツールとして幅広く使われています。メルマガに変わる販促ツールとしてLINEを使ってより多くのユーザーに告知することが可能になります。

詳しくはこちら⇒ [info@landco.jp](mailto:info@landco.jp)

