

進化する「Buona notte」。「カレンダー登録」に続き 9月には「事前予約」システムもスタート予定!

スマホ向け予約サービス「Buona notte」／(株)KUSABI

(株)KUSABI
取締役
永山正樹氏



(株)KUSABI
代表取締役
井上裕史氏



レジャー・ラブホテルの新規顧客開拓につながる新しい誘客システムとして注目されているスマホ向け当日予約サービス「Buona notte」(ボナ・ノッテ)。昨年5月にサービスをスタートし、10月には宿泊に加えて休憩予約も開始。対象エリア・掲載ホテルも拡大し、今年7月初旬時点で1都2府29県・225軒のホテルが登録・掲載され、現在も増加中だ。

当日の空室を手軽に予約販売 スマホ時代の新誘客システム

このサービスを展開する(株)KUSABIは、リクルート、LINE、Amazon等で各種ネットサービスシステムの開発・運営に携わり、ネットマーケティングを熟知したメンバーが集まり設立した会社だ。

この「Buona notte」の主な特徴は、

- ①スマホによるレジャー・ラブホテル専用の当日予約サービス
- ②当日の在庫(空室)を自由に販売(宿泊に加え休憩も予約販売)
- ③最短3秒で販売開始できる簡単操作
- ④価格も自由に簡単に設定(高稼働期の高単価販売が可能)
- ④事前にクレジットカードで決済
- ⑤予約売止めでも表示する広告効果

ホテルにとっては、予約のために客室を空けておく必要がなく、当日、空室があるときだけネット上で販売(予約受付)できる仕組みだ。つまり、予約販売中に利用客が来店して満室になれば販売を中止、利用客が退室し空室ができればそこからの販売もできる。稼働状況に合わせて手軽にリアルタイムに対応できるのだ。しかも予約客は

事前にクレジット決済するので、キャンセルのリスクもない。もちろん、新法ホテルだけでなく4号営業ホテルにも対応(アプリ自体が18歳以上を対象)するサービスだ。

このサービスを利用する費用は、初期手数料が1店舗3万円(税別)。ランニングコストは不要で、予約成立時の手数料のみの成果報酬型だ。料金は、「利用者がクレジット決済でKUSABIに支払う」→「KUSABIが手数料を差引きホテルへ振込む」という流れだ。

一方、利用者にとってのメリットは、

- ①GPSで現在地から近いホテルを表示(エリア選択も可能)
 - ②最短5秒で予約・決済が可能(クレジットカード情報登録済みの場合)
- また、サービス利用のためのアプリは、アップルとグーグルのアプリストアから無料で簡単にダウンロードでき、

利用者にとって極めて手軽に利用できることも大きな特徴だ。

もちろん、アプリの存在が広く認知されなければ利用につながらない。「各種ネットサービスで行なってきたアプリマーケティングのノウハウを駆使して告知を進めています」(同社代表取締役・井上裕史氏)という。

エリアキャンペーン等 利用促進にも力を注ぐ

このシステムは、運営現場を考慮し、ホテル側が分かりやすく使いやすいことも特徴だ。予約が入るとホテルにメールが届き、同時に電話通知もあるので、予約を見落とし心配は不要だ。ホテル側の操作は、予約に対応する「室数」と「料金」の変更だけ。「最短3秒で販売開始ができる簡単操作で、ホテルの稼働状況に合わせたリアルタイムの対

<ホテルの評価>

内宮商事(株)取締役社長室長
常盤昌弘氏



とくに観光地が近い郊外店舗で
集客と単価確保に貢献している

関東を中心に「HOTEL555」ブランド等で12店舗を展開する内宮商事(株)は、昨年5～10月にかけて各店舗で順次「Buona notte」を採用した。

店舗を統括する取締役社長室長・常盤昌弘氏は「今後のレジャー・ラブホテルにおいて予約販売は、集客の大きな武器になる」と指摘する。とくに「小田原や御殿場、湘南といった観光地の近くに立地する郊外店舗でBuona notteは集客に貢献している」という。一方、高稼働の都内店舗では「宿泊の

入りが弱いと判断した日の夕方以降に予約販売を開始する」といった当日の稼働状況に合わせた活用だ。また「高単価で集客できる」ことも大きなメリットと指摘する。

同社ホテルは、1ホテル6社員+PAの体制で運営しているが「販売・売止めや料金変更等が非常に簡単。全社員が戸惑いなくすぐに操作できるようになった」と現場での使い勝手のよさも評価し「今後、さらに有効活用していきたい」と語る。

■レジャー・ラブホテル専用・スマホ向け当日予約サービス「Buona notte」

<ホテル詳細画面>



<トップ画面>



<予約画面>



<アプリアイコン>



※「Buona notte」の
説明・アプリのダウン
ロードはこちら



応ができます」(同社取締役・永山正樹氏)。スマホでも操作できるので、ホテルを離れている支配人が行なうことも可能だ。休憩予約も宿泊予約と同様に、販売時間帯と利用時間、料金を設定するだけのシンプルな操作で対応できる。

さらに今春には、事前に曜日ごとの時間と料金を設定できる「カレンダー登録」機能が追加され、より便利に使えるようになったと好評だ。同時に、各ホテルのHPからWeb予約ができる「リンクシステム」も追加されている。

※

サービス開始から1年。利用状況を見ると、1ホテルで1か月65件の予約獲得もあるなど順調な実績を見せている。同社自体も、利用者拡大・利用促進に積極的に取り組んでおり、昨年末には最新情報を発信する「プッシュ機能」を追加し、今年「エリア特集キャンペーン」「1周年記念キャンペーン」など同社が費用を負担する「割引キャンペーン」を実施していることも付け加えておきたい。

さらに同社では、この9月から「事前予約」も開始する予定だ。手軽な当日予約に加え計画的な事前予約が加わることで、利用の幅が広がり誘客力のさらなる向上が期待される。

【問合せ】
(株) KUSABI
東京都千代田区岩本町2-13-6
ミツボシ第3ビル615
TEL.050-5846-7730
FAX.050-5846-7731
http://www.kusabi.me
Email :support@kusabi.me