

「当日」から「休憩」「事前」と予約機能を拡大 月間利用数は前年比150~300%と好調推移

スマホ向け予約サービス「Buona notte」／(株)KUSABI

(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・リピート向上の両面から集客増加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予約サービス「Buona notte」(ボナ・ノッテ)。2015年5月に「当日予約」サービスでスタートし、以降、「休憩予約」「事前予約」と予約機能を拡大。掲載エリア・ホテル数も増加し、今年7月初旬時点で全国・270軒のホテルが登録・掲載し、現在も増加中だ。また、利用実績も増加を続けており、年末やGWのハイシーズンは前年比300%という大幅増の実績を示している。

ホテルと利用者の要望に 応えて機能を拡大

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、レジャー・ラブホテルに特化した予約システムを開発・運営するために設立した会社だ。

では、「Buona notte」の主な特徴を整理してみよう。

- ①スマホによるレジャー・ラブホテル専用の予約サービス
- ②当日予約に対応(当日予約なら空室があるときだけの販売が可能)
- ③事前予約に対応(昨年9月から、最大2か月前からの事前予約を開始)
- ④休憩予約にも対応
- ⑤最短3秒で販売開始できる簡単操作
- ⑥「カレンダー登録」で事前に料金設定も可能
- ⑦事前にクレジットカードで決済
- ⑧予約売止めでも表示する広告効果

「Buona notte」は、当初、「当日予約」に特化した予約システムとしてスタートした。予約のために空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。レジャー・ラブホテルが回転稼働させるなかで予約集客というプラスアルファの集客を組み込むことを重視したからだ。

そのシンプルな仕組みが評価され、掲載ホテル、稼働実績が増加。同時にレジャー・ラブホテルの予約に、利用者もホテルも慣れはじめ、双方から「休憩予約」「事前予約」への要望が生まれ、同社は相次いで対応。現在では、「当日予約」「休憩予約」「事前予約」と幅広い予約ニーズに対応するシステムとなっている。

また、客室数の少ないレジャー・ラブホテルにとって、予約キャンセルによる料金未徴収は大きな痛手となる。同システムは、この予約のデメリットを避けるため事前クレジット決済を採用し、当日の予約キャンセルによる料金未徴収のリスクがなく、これもホテルから評価されている理由の1つだ(ちなみに事前予約のキャンセル料は2日前まで無料、前日50%、当日全額。前日までにキャンセルがわかれば当日は通常販売できるので問題はない)。

「Buona notte」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」という流れとなる。一方、利用者にとってのメリットは、

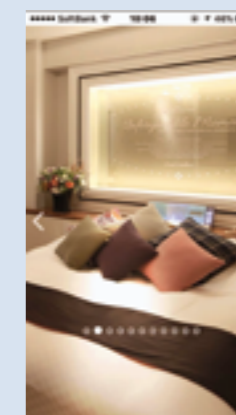
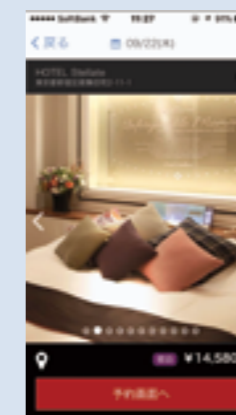
まず、週末や連休等の高稼働日に客室を確保したいという根本的な予約ニーズへの対応があげられる。さらに、GPSで現在地から近いホテルを表示(エリア選択も可能)、最短5秒で予約・決済が可能(クレジットカード情報登録済みの場合)といった、使い勝手の良さも評価されている。

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る。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。さらに昨年は、「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」を実施するなど利用促進も図っていることも付け加えておきたい。

予約利用が浸透しはじめ 利用実績が増加

このシステムは、レジャー・ラブホテルの運営現場を考慮し、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、予約を見落す心配は不要だ。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応ができます(井上氏)。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。さらに昨年

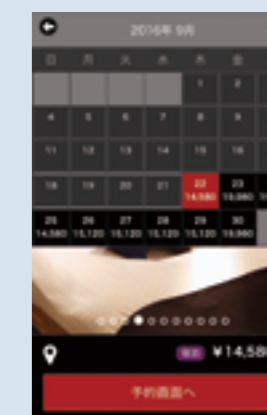
■レジャー・ラブホテル専用・スマホ向け予約サービス「Buona notte」



「ホテル紹介画面例」。簡単な予約操作に加え、全面写真表示やGPSでの地図表示なども好評



昨年9月から「事前予約」(最大2か月前から受け)も開始。ホテル側の操作の簡便性も維持。



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。

予約実績について同社では「予約件数は順調に増加しています。1ホテルで1か月65件の予約獲得の実績を示した例もありますが、現状ではまだ地域や店舗によって利用状況に差があります。ただ繁忙期における利用者の予約ニーズは急増。昨年12月や今年のGWの予約実績は前年比300%でした(井上氏)という。

また、利用者の年代をみると18~24歳が33%、25~34歳が36%を占める。

近年のレジャー・ラブホテルは若年層の利用減少が進んでおり、その獲得策が課題となっているが、まさにスマホを使った予約は、この年代の利用ニーズを捉えているといつてよいだろう。

さらに、利用単価をみると昨年の平均で休憩が約6,000円、宿泊が約13,000円。「客室を確保できるメリットと予約特典サービスの付加等で、通常よりも高い料金設定が可能。ホテルからは単価アップにも貢献していると評価されています(井上氏)。さらに、年末やGWの実績をみると宿泊の平均単価が14,500円と通常月比で10~20%アップしていることも注目される。

予約集客であれば、一般のシティ・ビジネスホテルと同様に需要に合わせた料金変動が可能になるといえるだろう。

レジャー・ラブホテルの予約利用が利用者に浸透してきていることは間違いない。「Buona notte」は、今後の集客戦略の1つとして有効に活用できるアイテムといえるだろう。

【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