ブライ

ムコンセプ

取締役部長 WEBコンサルティング事業部 大

藤

英賢氏

ア

ビリティ

コン

サ

タン

いると機会を失うので、

WEB事業統括本部長常務取締役

水野

真寿氏

みずの・まさとし

愛知学院大卒。

03年アパレルブランド

on」 設立。

05年アビリ

ティコンサルタント入社。

12年から現職。 a m

宿泊施設を運営していく中で、インターネットの重要性は年々高まっている。施設経営者は、進化し続けるウェブ環境にどう対応していくべきか。

アビリティコンサルタントの水野真寿・常務取締役WEB事業統括本部長とプライムコンセプトの内藤英賢・WEBコンサルティング事業部取締役部長に語り合ってもらった。



せる。20

必須だろう。海外客の多くがスマションもインバウンド対策として約プランの造成や施設のオペレー 利用してウェブを見ているケース けたウェブ対策は必要になる。予 まったことで、インバウンドに向 トフォン(多機能携帯電話)を 対策として

内 藤

何が本当に良いのかアピールしな う。昔は並列に「料理が良いです」さまに来てほしいのかきちんと言 うな施設なのか、どのようなお客 「客室も良いです」。それでは、 自分たちの施設がどのよ

> はスピー 秒進分歩で進化スピード感重視 広告や企画、ウェブ対応に

予約までつなげるには?

増えてきたのかなと思う。にアクセスしていないという人も 悪感を示し始めた。以前ほどFB いる。個人のユーザー 日進月歩ではない。 義務的になって が段々と嫌

たままの状態になっているので、対に書かれていない。その時出しは使えない」とはネット上では絶 えないにもかかわらず「その情報 それだけ情報が氾濫している。 き出せるが、その情報が古くて使 て「本部や上司を通して」とやって 内藤 各社のウェブ販促に対し ウェブは古い情報を引っ張り出 03年05年の情報は引 特化し、全国1100ル専門のウェブ制作に 月設立のウェブ制作会 タント 社以上の制作実績を持 ブ制作シェアはト つ。宿泊業界でのウ アビリティコンサル 当初は旅館・ホテ 99年7

ジ提案につなげ、

宿泊

ング事業部。20

タントコンサルティ 旧アビリティコンサ

かりやすいウェブペ

を内製することで、分

はなく、予約システム プ。ウェブ制作だけで 拡大している。
不動産業界との取引も不動産業界との取引も ティ館 直販を支援して プライムコンセプト ホテルのマーケ グ業務が広く評 いる。 上策を助言している。 め同社から分社した。 え、ウェブのコンサル300施設の顧客を抱 ィング事業を通じて 事業拡大のた ネッ

見通しは。 の強みとか売り、良さをきちんと えてきている。東京五輪開催が決 るかというと疑問だ。 なり止まってきている。どうして 年までのようなスピード感とは異 イスブック(FB)に至っては昨止まっている状況だと思う。フェ 施設も増えている。現状は。 っと高く60から70%。 ティホテル、ビジネスホテルはも率は)全国平均で30%くらい。シ てしまう。 出さないと選ばれない施設になっ が激化している。自分たちの施設 う。さらに、差別化が難しく競争とかしないと下がっていってしま 強くなっているし、 感があるが、 高まっている。その理由と今後の旅館・ホテルのウェブ直販比率は も施設が集客を上げるツー てきている。強い施設はどんどん インバウンド対応は。 (司会=本社・西巻憲司) 過渡期を経て成長が若干 海外からのアクセスは増 まだ伸びていくという実 (施設のウェブ販売比 二極化が激しくなっ 弱い施設は何

きれいなHPなら通用?

ニーズへの対応 多様化していく

割と言われている。

SNSを使う

ちんと表現しないと選ばれないのりはここですよ」ということをき ってきた。「自分たちの施設のウ どんより深いノウハウが必要にな いかということが終わって、どんではきれいなページだけ作ればい なか選びようがなくなってきた。 きた。そうするとお客さまはなか いうのがHPに関してもあった。 内藤 昔は作れば売れた時代と が現状になってきている。 今はHPが大事だということで皆 -ジに対して一つの方向性が出て 作り始めた。その中で売れるペ どん変わってきている。 れてきたが、20

ルの高度な判断力が求められ

る。

各の要望に応えることは難し

内藤 素晴らしい魅力を施設の

爬設と近い位置で仕事をしないと

皆さまお持ちだが、

当たり前にな

ている。「LINE疲れ」「FB進分歩」と言うくらい日々変わっ ないといけない、 疲れ」という言葉も出てきている。 度情報を上げ始めると毎日やら 感が求められる。

「アカサポートから、その施設独 そういった短期的な売り上げアスピード感でやらないと。 スピー 自の中期的な商品戦略もサポ ップのサポー

するところは少ないのでは。
内藤 皆無に近い。弊社が入って代行の形で行う。「売り上げがて代行の形で行う。「売り上げがれかない、何とか良いプランを考えてくれ」という依頼があれば、施設の様子を見ながら「こういった形がいいのでは」と提案して、その日のうちにアップするという あったり、担当者を置いてい ――旅館にそれだけのスキ いたり の専門家が多 お客さまもそれを探している。 新着情報などを使って出してほし い。それらをHPやウェブプラン、 きな資産なのに全然伝わっていな まくくっつけば皆幸せになる。 ったりと、われわれから見ると大 料理が出たり素晴らしい景色があ と言いながらとんでもなく豪華なっている。「こんなの普通だよ」 。皆さまにとってもプラスだし、 緒にそこ(皆

示して集客増へ自施設の強みを

ことが今後必要だ。 ザーが予約できる導線を用意するホ対応のページ、海外向けのユー のしか用意されていない施設が多 内のスマホページは日本向けのも にアクセスした際に、まだまだ国ホユーザーがホームページ(HP) ホユーザー が目立って いので、海外ユーザー向けのスマ でもスマ

に関しては、予約したいと思う行も変わらない。ただ、ホテル旅館

ただ、ホテル旅館

為とそのホテルに行きたいと思う

ころもあったりするのだろう。記ることがあったり、単価が高いと 内藤 背景には「絆」と言われ

「(チラシを)10万部印刷しま

念日にケチる人はいない

(笑)。各施設が狙っている。

うという行為はPCでもスマホで

子商取引)サイトの場合は物を買

ない側面もある。一番はEC(電があって、必ずしも良いとは言え

にだ、レスポンシブにも使い方

を必ず持っているみたいだ。 AN)が使えるところで、旅行先 外国人(訪日客)はスマホ Fi(公衆無線L

水 野

りでレストランだけ利用したいと 人もいるし、ホテルの場合は日帰う。当然、当日予約したいという 習慣とでは使いたい用途が変わっ いう人もいる。 行為とホテル旅館とは違うだろ てくる。ECの買うというだけの いとお客さまに選ばれない。

の字のように目線が動くと、さら から乙の字のように作るとか言わ った方が利用しやすいとか、どん るとか、Z字のように視線が動く はSの字を書くようにデザインす があると押しやすいと言われ、 にグローバルメニュー、 人は右利き9割左利き1 右にメニュー 0年以降はI 右側にあ



多様化するニーズにどのよ

ることも検討することもできる。 **は場合は無駄な経費として削除す** セス数から効果を確認できる。10った当日や翌日を見てHPのアク 美際どれだけあったのかといってした」。ではその10万部の効果は 何かお得な券とかがないと、 最後に読者に一言。

点を設けている。ウェブとはいえ、り、北海道から沖縄まで複数の拠 こと自体の効果もない。そのようれば、お金をかけて広告を打った **刀部打ってアクセスに変化がなけ** こ効果は測れない。ウェブに誘導いの券を持って来ていただかない てアクセスをみれば、10万部打 ウェブに誘導

クすることで付加価値を感じてい (チラシ) とウェブといった「クー――テレビとウェブ、印刷物 人を雇うよりわれ さらに全国から情報 ースが多い している。

Wi-Fiが使えることは、外国の写真をFBにアップしている。 人には必ず伝えた方がよい。 アビリティコンサルタント入社。12年から現職。ないとう・ひでさと 早稲田大卒。15年三菱東京UFJ銀行入行、 ·マルチデバイスは。

うに対応しているのか。

年アビリティコンサルタント入社。

10

現在有効だ。一番のメリット スマホにもタブレットにも、PC けていたが、これは連動している。 これまではPCの更新をかけて完 のデザインにそれぞれ合わせると いう技術があるので、その技術が 」した一方で、スマホの更新は欠 「レスポンシブウェブデ 一つのソースで に特化していますよ」という施設に特化していますよ」という施設があった場合、今まではページにサイト」の形で新たに立ち上げる。「エステに力をいれているのだなあ」ということが視覚的にも伝わる。加賀屋さんには浜離宮というる。加賀屋さんには浜離宮というトをわざわざ立ち上げている。こ 例えば「私たちはエ

ザイン」という、

ホテルニューアワジさんでは「記 念日」。客が何だろうと思って押 な日」。客が何だろうと思って押 な日」。客が何だろうと思って押 をたくさん用意しておくとか。 ホテルニューアフット・・・れでブランド価値を出している。こ

出しているところが多いようだ――最近は「記念日プラン」を ただける。 る。

内藤 有効だと思う。ただ、昔ロスメディア」の重要性について。 れていないというケ れを受け皿の準備が思いのほかさ どんどん鳴ってそれで事足りた レビ広告を放映した時は電話 広告を打った、テレビで けれどもHPにはそ

もある。 能動的に提案しながらの場合もあ頼をいただいている。こちらからできるので、約300軒からの依

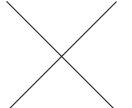
-ネット売り上げ 専任のウェブ

売上アップの最強タック

日本全国津々浦々、"最強タッグ"はどなた様でもサポートいたします。

【ホテル・旅館ホームページ制作実績No.1】





【ホテル・旅館300施設以上の集客成功実績】



<主な制作実績>











熱海温泉ホテル旅館協同組合様













万座ビーチリゾート様



► E-mail: info@ab-net.co.jp http://www.ab-net.co.jp/

東京都港区東新橋2-18-3 ルネパルティーレ汐留11F 【沖縄支店】沖縄県那覇市泊2-1-18 T&C泊ビル4F Tel 098-943-1530 【名古屋本社】Tel 052-262-8041 愛知県名古屋市中区栄5-28-12 名古屋若宮ビル11F



▶E-mail: info@prime-concept.co.jp ▶http://www.prime-concept.co.jp/ 【東京本社】Tel 03-5402-4895 東京都港区東新橋2-18-3 ルネパルティーレ汐留11F

【東京第2オフィス】大田区蒲田5-26-8 アーデル蒲田11F Tel 03-6315-6744 【甲信越支店】長野県松本市村井町北1-15-46 Tel 0263-58-8451 【別府支店】大分県別府市田の湯3-7 アライアンスタワーZ 5F

【福岡本社】Tel 092-473-6533 福岡県福岡市博多区比恵町19-11 ロイヤルパレス博多11F 【札幌支店】札幌市中央区南3条西8丁目 SAKURA-S3 3F Tel 011-522-6275 【名古屋支店】愛知県名古屋市中区栄5-28-12 名古屋若宮ビル10F Tel 052-251-1850



【東京本社】Tel 03-5408-8004

【北海道支店】札幌市中央区南3条西8丁目 SAKURA-S3 3F Tel 011-522-6275 【甲信越支店】長野県松本市村井町北1-15-46 Tel 0263-58-8458 【四国支店】香川県高松市天神前10-5-6F Tel 087-862-3133 【九州支店】福岡市博多区博多駅南1-4-10 アイビースクエア8F Tel 092-409-7506

株式会社 プライムコンセプト プライムコンセプト 検索