



ホテル・旅館予約サイトにおける One to Oneシナリオ例

スプリームシステム株式会社



ホテル・旅館予約サイトにおけるMAツール活用の3つのメリット

行動属性に合わせたコミュニケーションを行うことにより、会員登録からの購入率を向上し、さらに顧客のリピート率を向上することで、優良顧客数を増やします。また商品に合わせて適切なフォローを行うことによる機会損失の防止を実現します。

Merit 1

メルマガ登録からの
初回予約率UP

Merit 2

リピート・優良顧客
数UP

Merit 3

機会損失の防止



会員登録

初回予約

リピート

優良顧客

機会損失

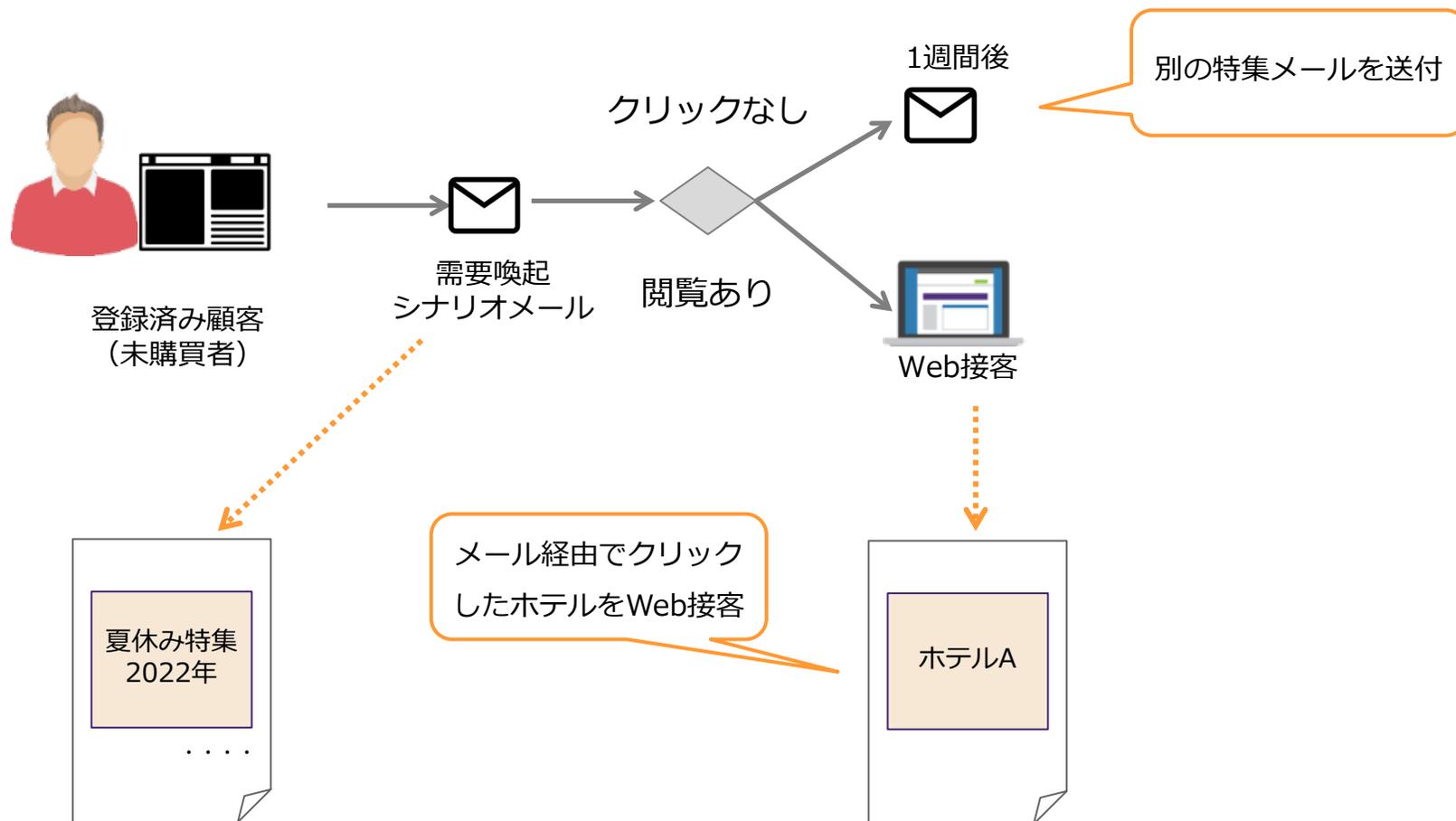
仕組み化 自動化によるスケール





メリット①メルマガ登録からの初回予約率UP：新規顧客の離脱防止施策

登録だけで購入がない顧客に対して、登録時の行動データを元に需要喚起を促すメールを実施することにより、新規顧客を増加を実現。





顧客属性 + 予約履歴 + Webの閲覧傾向をもとに会員ごとに興味のあるコンテンツをパーソナライズし、リピート率アップを実現。

1. 会員データ



性別



年代



メルマガ登録 会員登録年月



2. 予約データ



宿泊地



泊数



利用人数



決済方法

3. アクセスログデータ



閲覧ページ



滞在時間



曜日・時間



アクセス元 URL

20代男性 & 出張で毎月利用

来月の出張は、連休前だから一人旅でもいこうかな



出張先からプチホテルをおすすめ

50代男性 & 家族でリゾートをリピート利用

今度はどこに泊まろう？



これまでの滞在したホテルや利用した航空会社から、最適なリゾートツアーをおすすめ

30代女性 & 長期休暇タイミングのみ利用

今年の夏休みはどうしよう？



長期休暇の計画時期にお得なホテルの案内

30代男性

コスパのいいところしよう



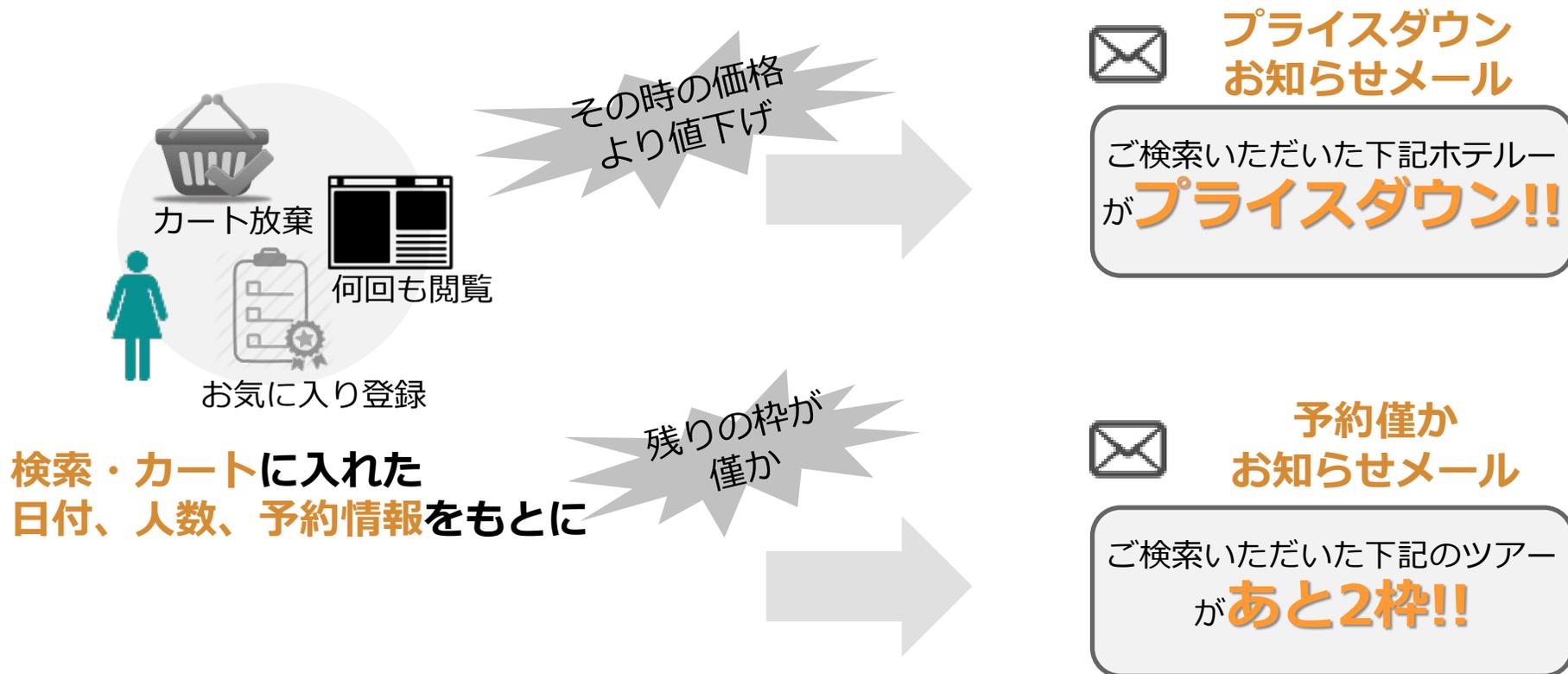
コスパ重視の男性にはバーゲンなどのお得な訴求





メリット③機会損失の防止：商品起点の施策による機会損失の防止例

カート放棄、閲覧離脱した興味のある顧客に対してリマインドだけでなく、後押しするシナリオを実施。



仕入れた商品を効率よく販売することが可能になる。



ユーザーの行動フェーズ毎の心理状況や想定アクションをふまえて、One to Oneシナリオを実施する。

行動フェーズ	旅行前					旅行中	旅行後	
心理プロセス	認知	興味・関心	比較・検討		期待/不安	欲求	評価・共有	
想定アクション	サイト訪問	特集・詳細ページ閲覧	複数回閲覧/ お気に入り登録	カート投入	ページ再訪	予約・キャンセル	旅先情報の検索	クチコミ サイト再訪
提供情報・コンテンツ	温泉	泊数人数	プラン詳細	価格値下げ	高評価クチコミ		お土産	クチコミ案内
	旅館	土日平日	グルメ	残り予約枠	限定お得情報		産直品 関連名所	
施策シナリオ	会員登録者向け		カート放棄/閲覧リマインド		オプションレコメンド			クチコミ促進
	新規/離脱顧客向け		閲覧値下げお知らせ		キャンセル防止		宿泊先関連お知らせ	旅行後ケア
			クーポンお知らせ		予約リマインド			
		残り枠わずか						

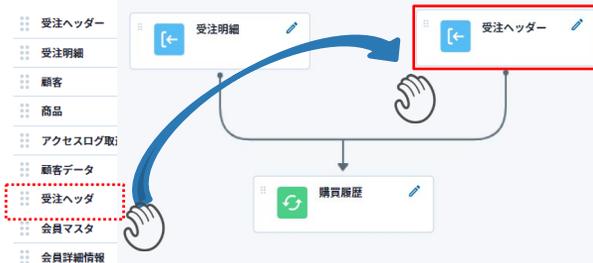


データ統合・分析・施策実行まで可能なAll in Oneソリューションです。
データを活用し顧客のエンゲージメントを高め、LTV向上を実現します。

point 1

システム部に依存せず、
あらゆるチャネルの
データ統合を簡易に実現

ドラッグ&ドロップで
顧客軸でデータ統合！



point 2

100種類以上の
分析テンプレートを用い、
深い顧客分析を実現

顧客購入行動把握の
テンプレート例

顧客別売上分析	N回目購入属性別分析
RFM分析	初回購入属性別リピート分析
購入転換率・タイミング分析	購入/サイトアクセスRF分析
顧客ポートフォリオ分析	顧客別定期契約リスト
顧客ポートフォリオ推移分析	顧客別初期/直近売上分析
RFMセグメント推移分析	顧客別リピート間隔分析
初回購入月別レポート分析	顧客別メイン購入商品分析
RFMリピート率分析	顧客別メイン購入属性分析

point 3

4つの観点から、
AIがOne to One
メッセージを自動化

Target



Offer



Timing



Channel





予約サイトにて、新規会員の増加やリピート率の向上を実現されたい方はぜひご相談ください。

aimstar製品ページ

<https://aimstar.net/>

aimstarの製品ページでも資料請求・お問い合わせができます。
資料の郵送も承ります。

電話でのお問い合わせ

03-5956-3426

平日9:00～17:00

メールでのお問い合わせ

info@supreme-system.com

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を
ご記入の上、お問い合わせください

