



ホテル・旅館予約サイトにおける One to Oneシナリオ例





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。

Merit1

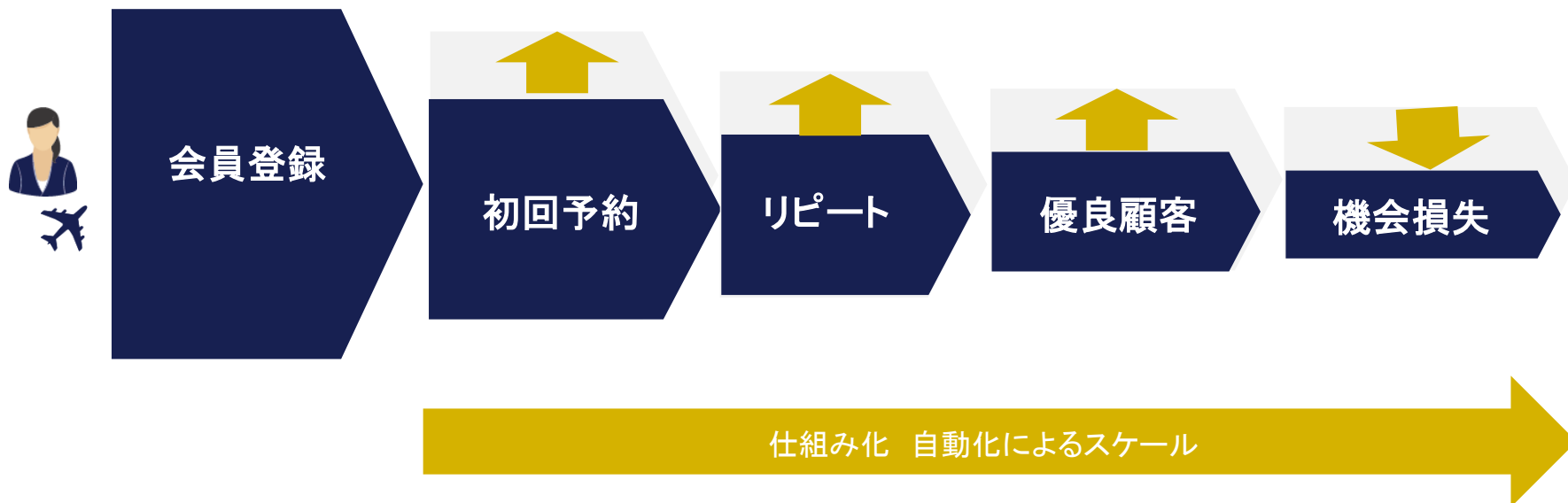
メルマガ登録からの
初回予約率UP

Merit2

リピート・優良顧客数
UP

Merit3

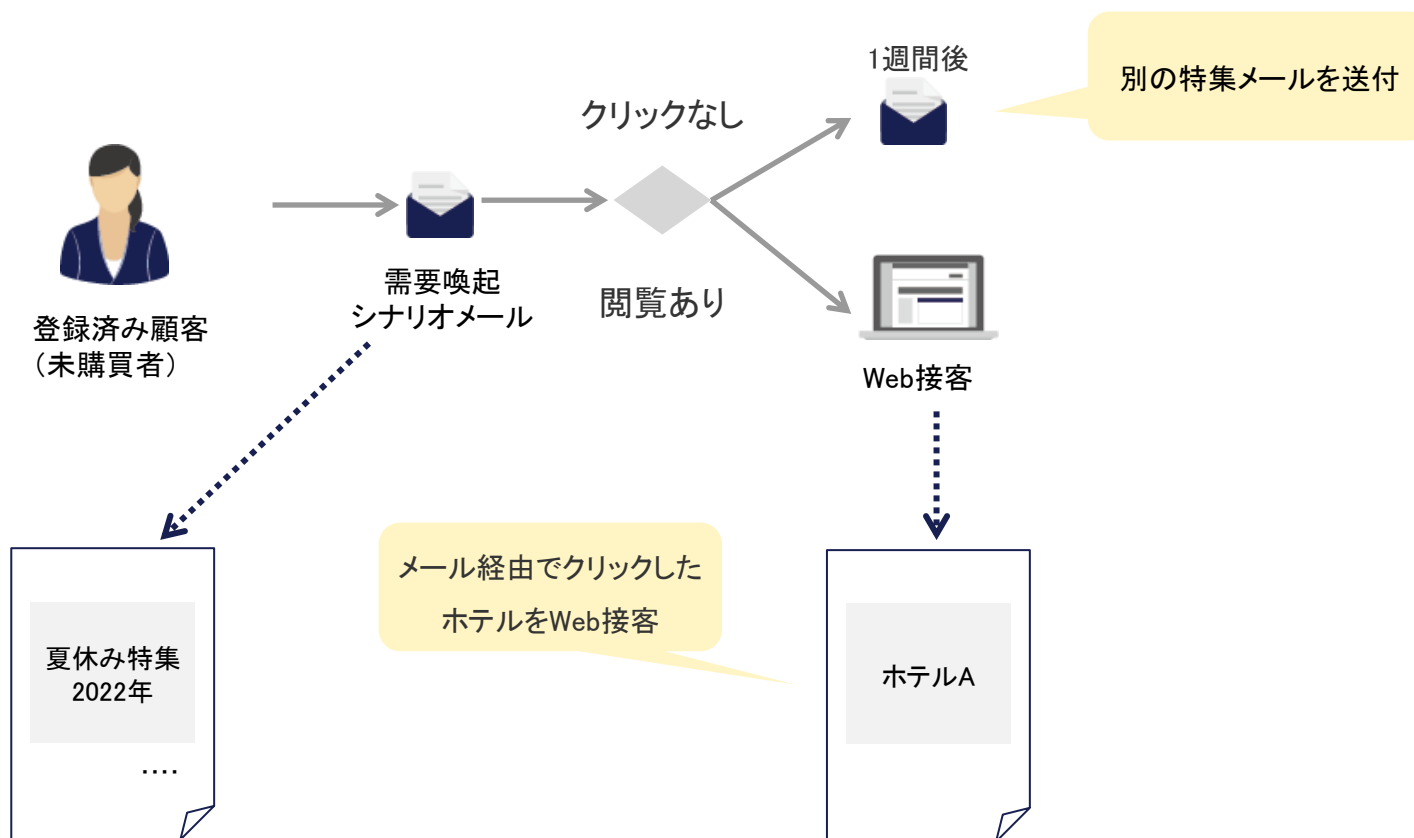
機会損失の防止





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。





メリット②リピート・優良顧客数UP: 既存顧客に対するリピート促進・単価UP施策例

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代女性

コスパのいいところしよう

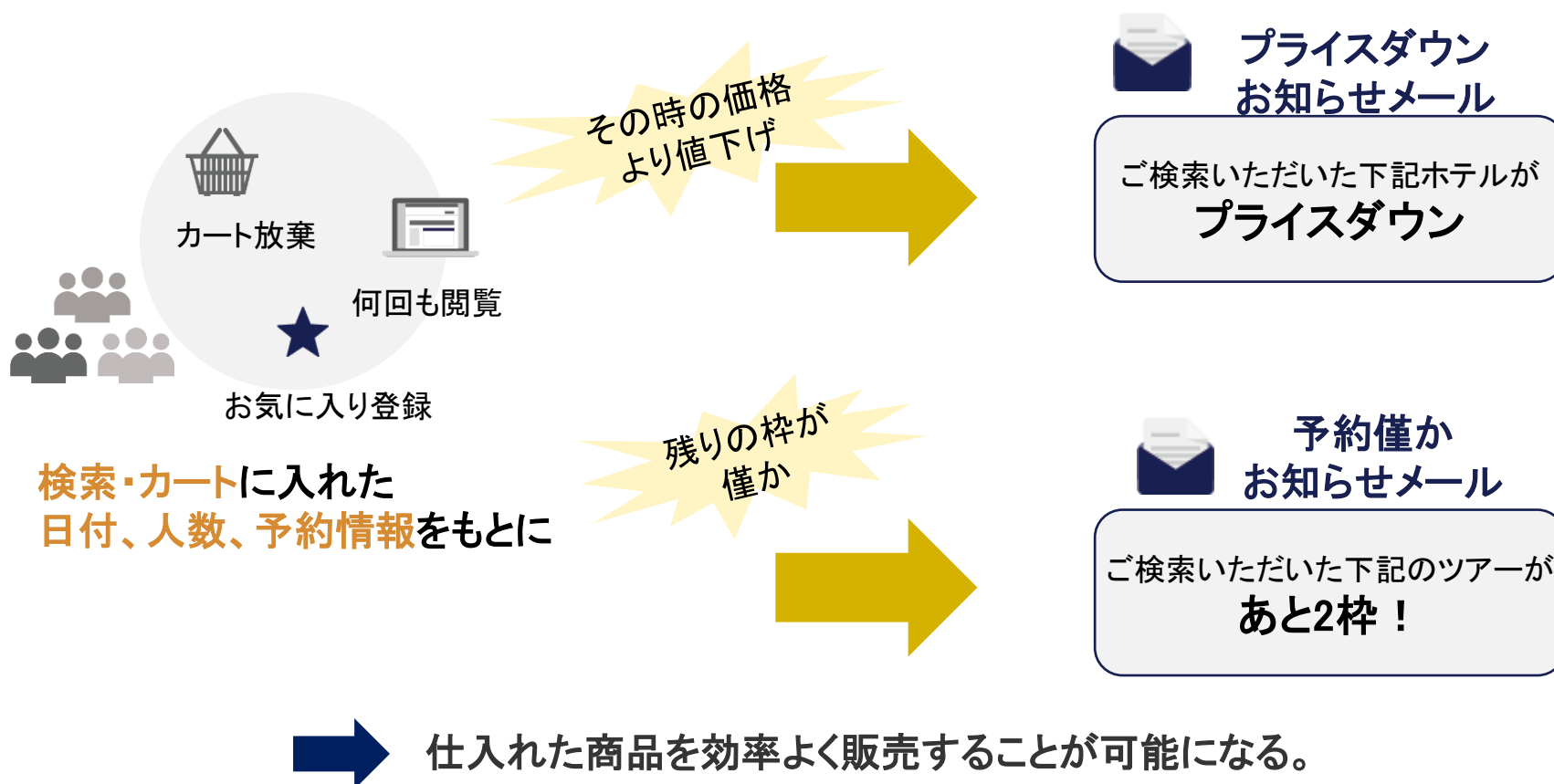


コスパ重視の女性にはバーゲンなどのお得な訴求



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。





ホテル・旅館予約サイトにおけるシナリオ全体像

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	旅行満足向上		
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								

AIMSTARは、顧客のエンゲージメントを高めるためのAll in Oneソリューション

AI

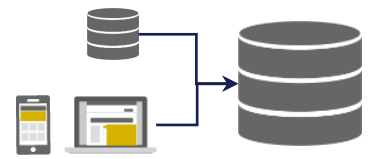
ツール内包AI

- ・AIスコアリング ・AIレコメンド ・生成AI
- ・個別の施策目的に対応する専用モデルを構築

AIモデルによるターゲティング連携  配信結果の再学習・モデル修正

データ統合

大量データ/多IF対応



- ・ 購買、WEB閲覧、アプリなどの大量データを統合
- ・ ノーコード連携

分析・抽出・シナリオ

標準搭載テンプレート



- ・ 100種類を超える分析テンプレート
- ・ 分析→抽出→シナリオ作成をノーコードでシームレスに実施
- ・ AIシナリオ

施策実施

マルチチャネルOne to One

- | | |
|---------|-------|
| DM・カタログ | アンケート |
| メール | 広告連携 |
| LINE | SMS |
| Web接客 | 顧客カルテ |
| 同梱 | |
| アプリプッシュ | |

All in one tool

カスタマーサクセス

自社開発 & サポート



- ・ 自社内の専門チームによるカスタマーサクセスサポート (CS)
- ・ 施策の企画から実施するプロフェッショナルサポート (PS)

One to Oneマーケティングを通じて、
顧客とのエンゲージメント向上を実現されたい方はぜひご相談ください

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@growth-verse.ai

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

<https://aimstar.net/>

当社ホームページからも資料請求・お問い合わせができます。
資料の郵送も承ります。





Thank you.