

データはどう活かすべきか?

稼働率アップ・集客アップは  
どのようにして生まれるのか。

# 独自の解析から戦略的な販売を。

過去を解析し、現在を把握し、未来を導く。

- 近年、情報の多様化によりめまぐるしく環境が変化する中でどのようにデータを活用していくべきか。
- 当社では、各施設に合ったオリジナルのデータ解析を行い、その結果を基にプランの考案・作成、戦略的な販売をアシストします。

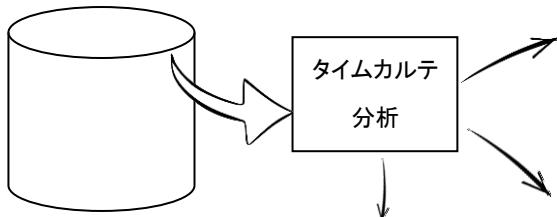
## 内容

- 施設様に合った分析をすることで、販売の方向性を再確認
- 各データを基にレポートを作成し、実務担当から経営者まで情報を共有化し販売基準の明確化を実現
- デイリーレポートでピンポイントの販売対策を実施し、マンスリーレポートで戦略的な販売計画を策定
- 昨年対比で現状を把握し、未来予測を行うことでリアルタイムかつ戦略的な販売を実現
- 情報収集・データ解析の時間と経費を削減

## レポート概要

当社オリジナルソフト Time Karte(タイムカルテ)を使用

宿泊データ CSV



### デイリー・マンスリー レポート

指定された月または日別の予約状況を元に各項目別にまとめた、デイリー・マンスリーレポートを作成

※収集データ・リードタイム・プラン・地域・構成・客室単価・経由など。

### オンハンド(昨年対比)

月別に昨年対比で予約の推移を解析。そのデータを元に今後の予測を行い、販売の現状把握と方向性を検討

### シチュエーショングラップ(状況把握)

指定された月の販売状況を元に、施設様ごとの評価基準を策定し、日別の判定をリアルタイムに把握

※評価基準:客室稼働率、客室単価

## 実績

高級旅館で「タイムカルテ」を導入し、予約分析、宿泊プランの見直し(プラン数、販売価格、表現等)部屋タイプ別の販売管理、客室在庫管理の徹底、販売先別のニーズ、強みを活かしたプラン展開の実施した結果稼働率・売上ともにアップ。

### 【6ヶ月契約の成果】

稼働率

約 5.6%アップ

売上

約 12%アップ

約 2700 万円アップ

