

利益の最大化成功事例

一切公表していないのに、『それ』を求めてお客様がやってくる！ 『それ』とは・・・？



宿泊施設のとりにカラオケビルがあり、夜の騒音により宿泊者様からクレームがあり悩みました。

いっそのこと、客室として利用するのではなく宿泊者様共有で喜んでいただけるスペースとして活用することにしました。

大人も子供も喜んでいただけるような、駄菓子やドリンクを無料でご提供したところ、一切公表していないのにもかかわらず
写真や口コミが拡散され、お客様がお客様を呼ぶ結果となりました！

ポイント

1. 原価をしっかりと見つめ、客室単価up & 売上拡大。
2. 客室単価が上がっても、お客様は無料サービスに満足する。
3. 満足度の向上によりリピーター様が増え、直販比率向上に繋がる。