

いつも大変お世話になっております。このFAXは宿泊施設のご担当者様にお送りしております。

宿泊業の明るい
未来を支援する

BB NEWS



Vol. **02**
2014.02 発行

発行/株式会社ビジネスブレン 商品企画部 〒532-0011大阪市淀川区西中島6丁目3-14号DNX新大阪ビル6F TEL:06-6390-8581 FAX:06-6390-7043

自社ホームページの集客でお悩みの方必見！

独自の強みをアピールして集客アップ！

宿探しもインターネットを利用してするのが当然となってきた昨今。施設のことを知ってもらう機会を得るため、または売上を伸ばすために自社ホームページをメインの集客ツールとして強くすることが、重要になってきています。ただ、高い費用をかけ制作したものの、予約につながらなかつたりであまり費用対効果を感じれなかつたりと、悩まれる事があるのではないのでしょうか。

ホームページはただ制作をすれば結果を出せる、というものではありません。ちゃんと状況を把握し、育てていかないとしっかり結果を出してくれません。

—ではどうすればいいのか？—

色々な方法が考えられますが、重要なポイントの一つはUSP(Unique Selling Proposition)を明確にする事です。これは日本語で言うと、「自社のみが持つ独自の強み」という言葉になります。

ある施設様ではこんな事例もあります。弊社がホームペ

ージのアクセス解析を行う中で、「ペット」というキーワードが検索によく引っ掛かっている事が分かりました。その施設様は、ペットとの宿泊をOKとしながらもお客様にしっかりアピール出来ていなかったのです。

ペットとの宿泊を諦めていたお客様全てが見込み客。

それが分かると同時に、独自の強みを大きく打ち出せるチャンスとなりました。これを機に他社に真似の出来ないサービスを構築し、ホームページを有効に活用して、お客様へアプローチした結果、この独自の強みがとても大きな武器となり集客に繋がりました。

弊社では共にWEBサイトを作り上げる中で御社独自の強みを発見するお手伝いもさせていただいております。サイト診断も無料ですのでお気軽にお問合せ下さい。



実は御社の強みは、ネットユーザーが見つめてくれてたりする！
アクセス解析は重要!!

予約のとれるホームページへの第一歩！

御社のホームページを

無料診断

致します。

まずはお電話を
株式会社ビジネスブレン
営業部まで
06-6390-8581

皆様初めまして！今月で入社半年になる山崎といいます。大学ではデザインを学び、卒業後は広告業界等にて制作ばかりしました。そんな私が縁あって、BBの営業マンとなり、毎日が勉強の日々です。まずは名前だけでも覚えて下さい！そして訪問した際には少しでもお話をさせて頂きたく思います。是非宜しくお願いします！

BBコラム



大阪営業部
山崎です

博多華丸大吉
に似ている

FAX・お問合せ先



FAX: **06-6390-7043**

http://www.miyako.com

06-6390-8581

info-dm@miyako.com

右記にチェックの上
ご返信ください

無料診断して欲しい

見積りが欲しい

相談したい

FAX不要

御社名 (施設名)	ご担当者様	E-mail
--------------	-------	--------