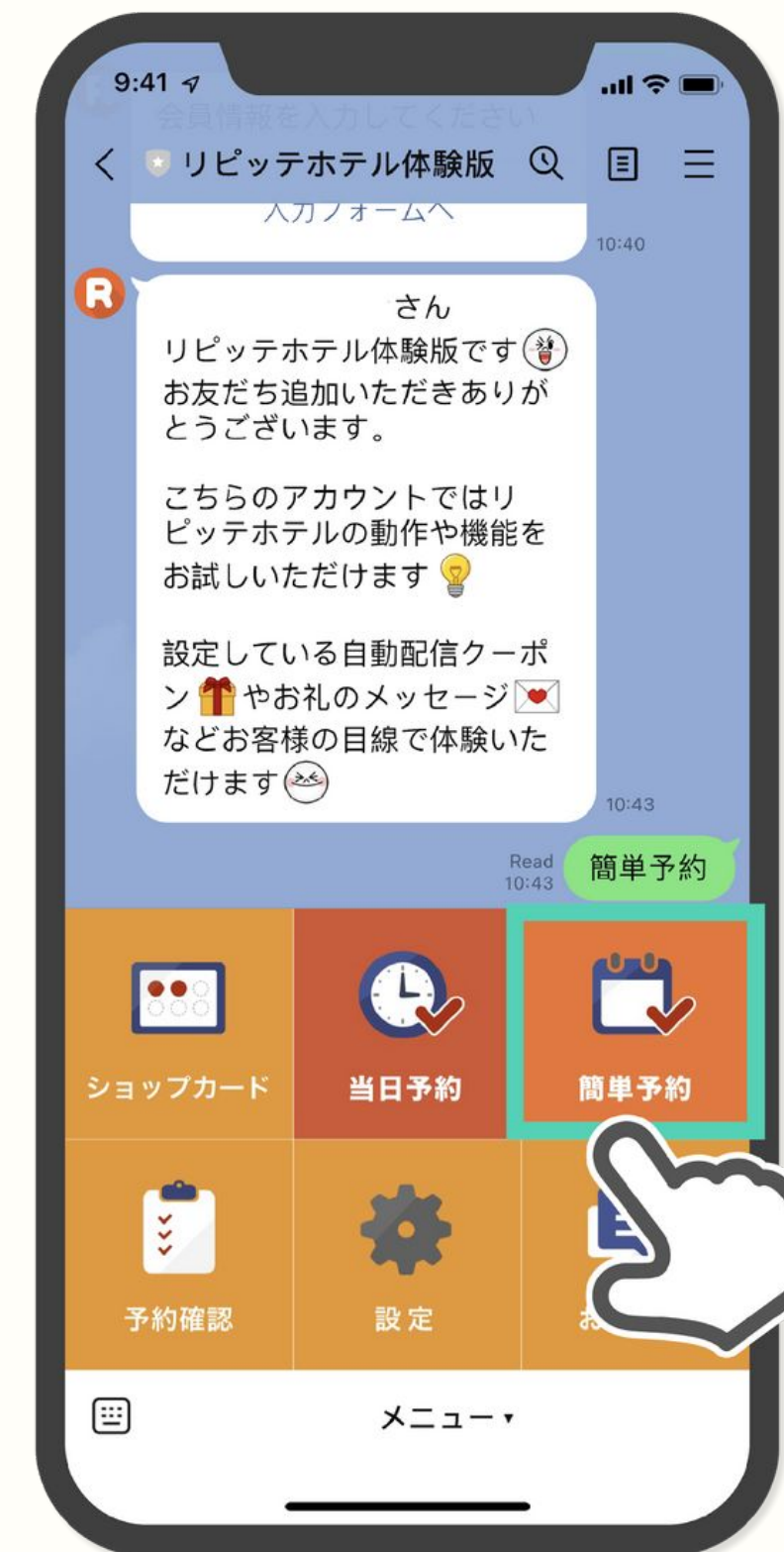




宿泊施設様向け LINEチャットボット予約システム 「リピッテホテル」



コネクター・ジャパン社紹介

会社概要

会社名 株式会社コネクター・ジャパン

設立年日 2013年12月3日

所在地

【東京オフィス】

〒101-0031 東京都港区新橋5-14-10

新橋スクエアビル9F

【大阪オフィス】

〒556-0011 大阪府大阪市浪速区難波中3-6-3

リアライズ難波中ビル901

【北海道営業所】

〒060-0042 北海道札幌市中央区大通西

9-3-33 キタコーセンタービルディング201

【福岡営業所】

〒812-0038

福岡県福岡市博多区祇園町8-13

第一プリンスビル1F The Companyキャナルシティ博多前店

事業内容 ホテルマーケティング事業
アウトソーシング事業
プロダクト事業

HP <https://cnctor.jp/>

代表者 中濱 康広

お問合せ先

TEL 050-5050-0179(平日10時～19時)

mail repite@cnctor.jp

実績

自治体向けLINEワクチン接種予約システム



リピッテシリーズ





LINEを利用する理由

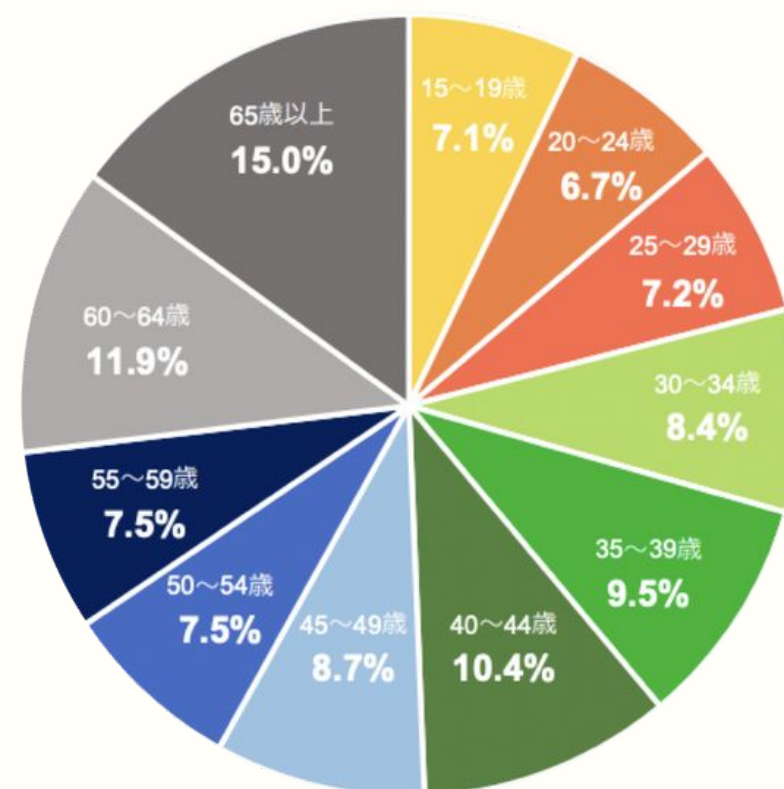
LINEは日本国内で9,000万人以上が使用しているメッセージングアプリ

リピーターの9割以上が日本人であり、日本人が最も利用しているLINEを使って顧客を育成することで効率的にリピーターを増やすことができます。

新しくアプリをインストールする手間もないため、会員登録のハードルが圧倒的に低くなります。



日本の人口の70%以上 ※2



10代、60代以上を含む各年代に偏りなく利用されており、専用アプリをインストールするよりも会員登録ハードルが低い。

※1 LINE社調べ LINEアプリ 月間アクティブユーザー 2021年6月末時点

※2 LINEの国内月間アクティブユーザー 8,900万人÷日本の総人口1億2,541万人(令和3年4月1日現在(確定値)総務省統計局)

※3 調査期間:マクロミル社・インターネット調査(2021年1月実施/全国15～69歳のLINEユーザーを対象/サンプル数2,060)図の引用



LINEを利用する理由

認知を獲得した後のチャネルとして、また、顧客情報を有効活用。

認知

興味関心

比較検討

成約

顧客育成



認知・集客チャネル



比較・検討チャネル



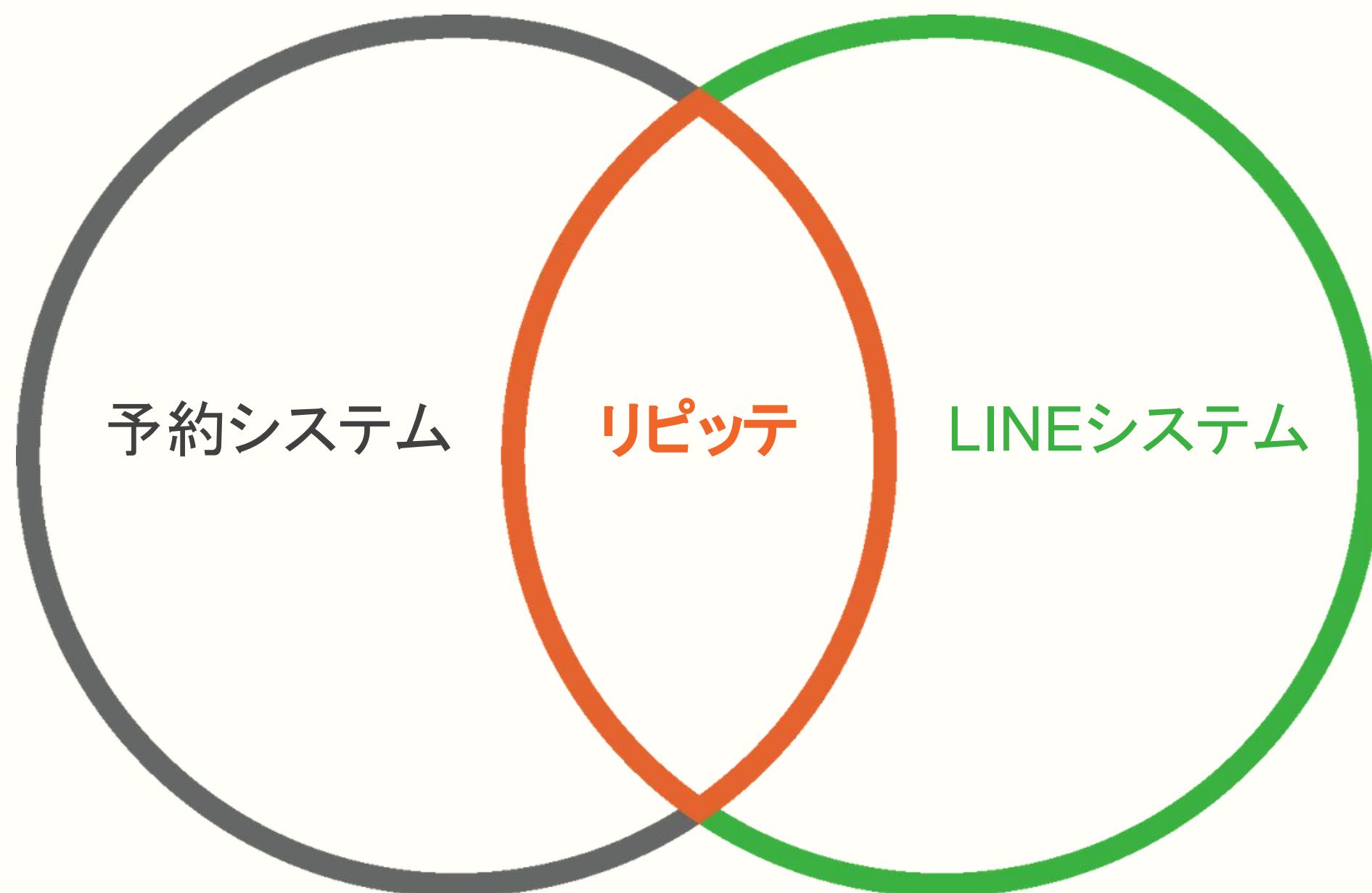
課題点

- 👎 SNSやOTAでの認知拡大で止まっている
- 👎 ホテルシステムの顧客情報を活用できていない
- 👎 会員情報を十分に活用できていない

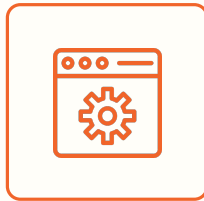


リピッテの立ち位置 / 選ばれる理由

【予約システム × LINE】日常ツールで実現する唯一の予約システム



- ▶ LINEで予約ができる
- ▶ UIがシンプルでわかりやすい。
- ▶ CRMやMAとしての側面もある。
- ▶ 弊社のお他サービスとも連携していて、
- ▶ 機能追加等の展開がスムーズ。
(会員機能・館内予約機能など)
- ▶ LINEメッセージの開封率はメールの約6倍

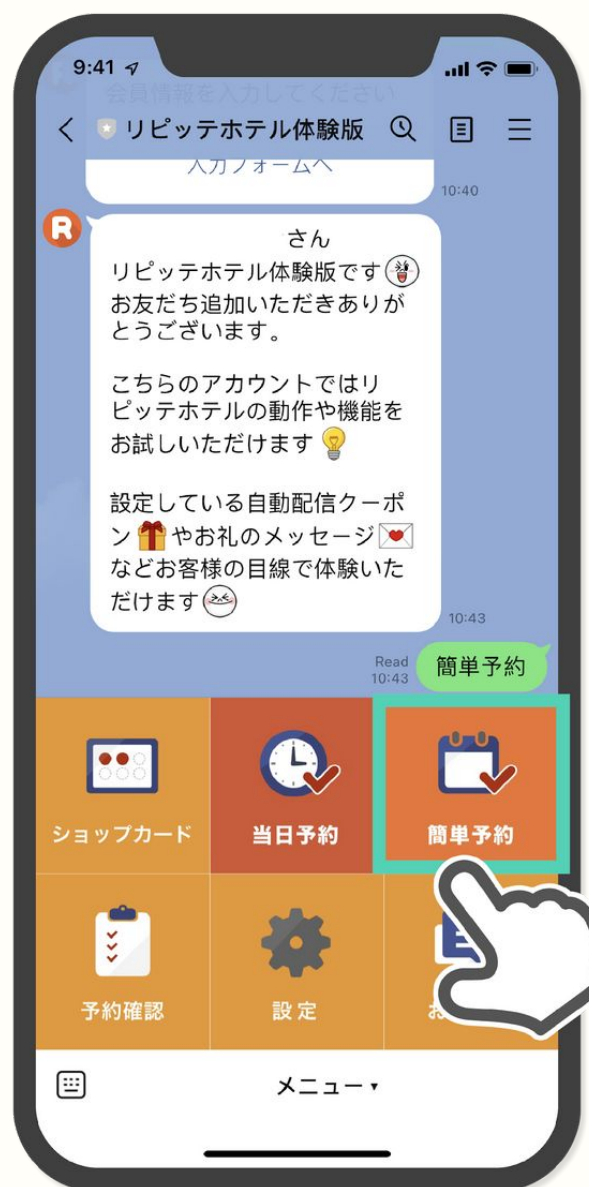


機能①(簡単予約)

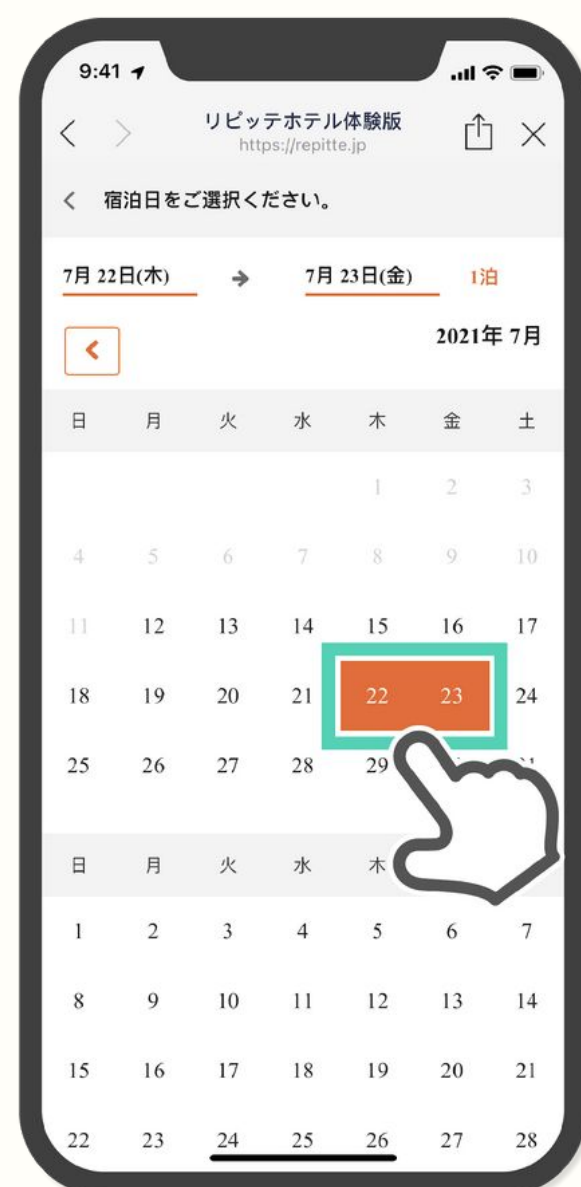
簡単ステップで予約完了できる

ユーザーは予約時の入力の手間を大幅に削減できる

①簡単予約をタップ



②宿泊日を選択



③プランと部屋を選択



③予約完了





機能②(顧客管理)

囲い込みに特化した顧客管理ができる

過去の宿泊履歴や顧客情報を自動で収集する
自由な項目で属性を作成できる

デモ銀座

ホーム

名前

最終予約日時

最終チェックイン日

最終利用プラン

来店回数

部屋タイプ

絞り込み

リセット

新規登録

CSVアップロード

94 行のデータが表示されます。

#	会員	顧客番号	名前	最終利用プラン	最終予約日時	最終チェックイン日	いつもの店舗	いつもの部屋タイプ	いつもの食事条件	来店回数	
1		6539	吉田 芽衣 (ヨシダ メイ)	素泊まり	2020-01-07	2020-01-13				1	   
2		6537	山川 良雄 (ヤマカワ ヨシオ)	素泊まり	2020-01-23	2020-01-30				1	   
3		6536	糸井 穂高 (イトイ ホタカ)	Breakfast	2019-12-28	2019-12-29				1	   
4		6535	宝川 陸 (タカラガワ リク)	Breakfast	2020-02-10	2020-03-06				1	   
5		6533	近藤 舞 (コンドウ マイ)	素泊まり	2020-01-27	2020-01-28				1	   
6		6532	上田 涼介 (ウエダ リョウスケ)	素泊まり	2020-03-04	2020-03-09				1	   
7		6531	南 蓮 (ミナミ レン)	Breakfast	2020-02-17	2020-03-28				1	   
8		6530	上田 涼介 (ウエダ リョウスケ)	素泊まり	2020-02-10	2020-02-12				1	   
9		6529	源内 雄輔 (ゲンナイ ユウスケ)	Breakfast	2020-01-06	2020-01-08				1	   

いつもの店舗

デモ銀座

いつもの部屋タイプ

【喫煙】 ツイン

いつもの食事条件

素泊まり

いつもの人数

年間の出張回数

10

年齢

30

都道府県

東京都

登録された日時

2019-12-27 19:12:46

最終予約日時

2020-01-07 14:15:00

最終チェックイン日時

2020-01-13 12:25:00

予約回数

1

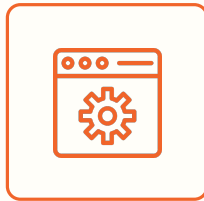
キャンセル回数

0

来店回数

1

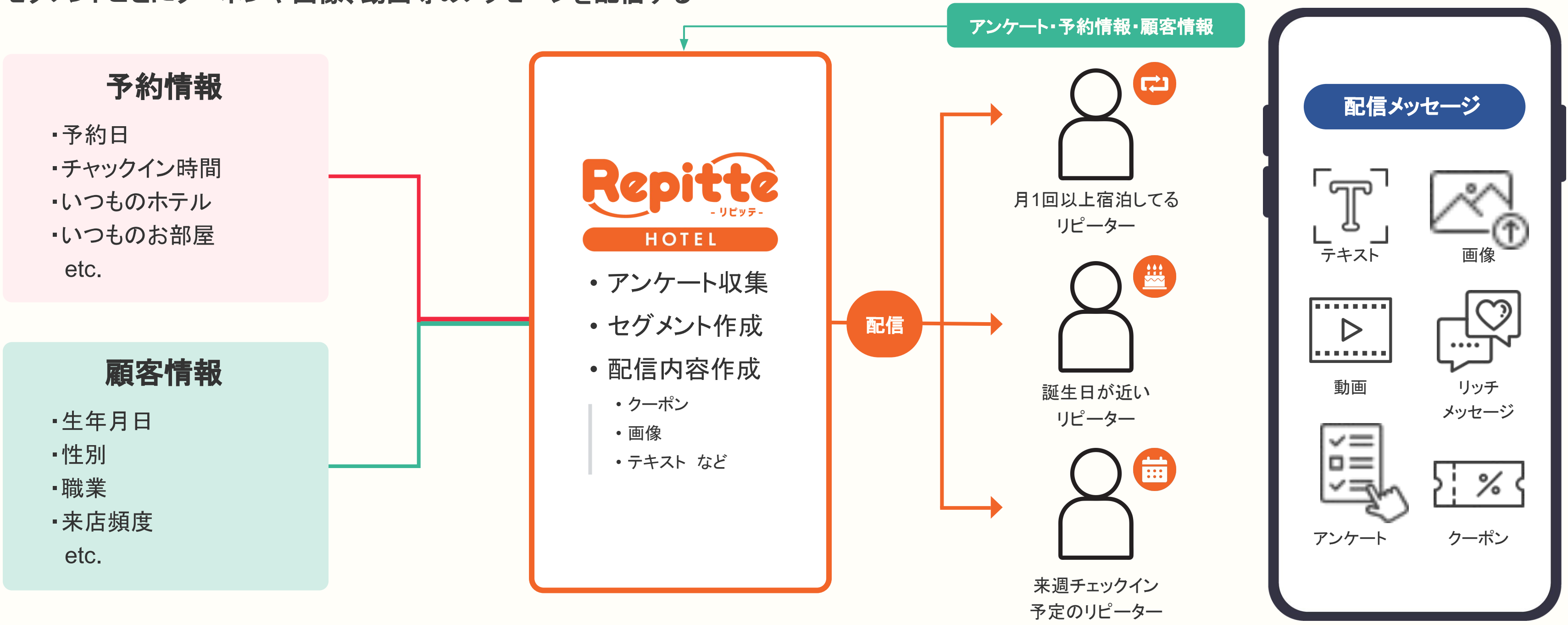
最終利用プラン



機能③(セグメント配信)

ユーザーごとに求めている情報を的確に LINEで配信できる

顧客情報や予約情報、収集したアンケートを元にセグメントを作成する
セグメントごとにクーポンや画像、動画等のメッセージを配信する





導入例

直販率向上／OTA予約の手数料削減

リピッテは月額固定費用のみなので、ほとんど自社予約のような感覚で扱っていただけます。

メッセージでのアップセルや集客

当日のレストラン利用促進によるアップセルや、
LINE友達への販促メッセージでの集客（オフシーズンも含め）が見込めます。
（先行発売、特典、クーポンなど）

会員へのステップとしての活用（準会員のイメージ）

貴社の会員になってもらうためのステップとして活用していただく。
いきなり会員ではなく、ライトなファンを捕まえてナーチャリングしていく。



導入例（直販率向上／OTAでのコミッション削減）

「顧客の囲い込み」と「プッシュ型直販」

＜宿泊施設様プロフィール＞		
施設種別	客室数	エリア
ビジネスホテル	170室	兵庫(尼崎)

■

ポイント

- ・ QRコードの読み取りだけ・会員登録は1分で完了
- ・ LINE予約は「最短3ステップ」で完了
- ・ 積極的な声掛けで圧倒的な友だち数
- ・ リピッテが「自社予約」のメインツールに



導入目的

直販率の向上

リピーター獲得

施設

積極的な声かけ

メッセージ配信

効果

月額400予約以上

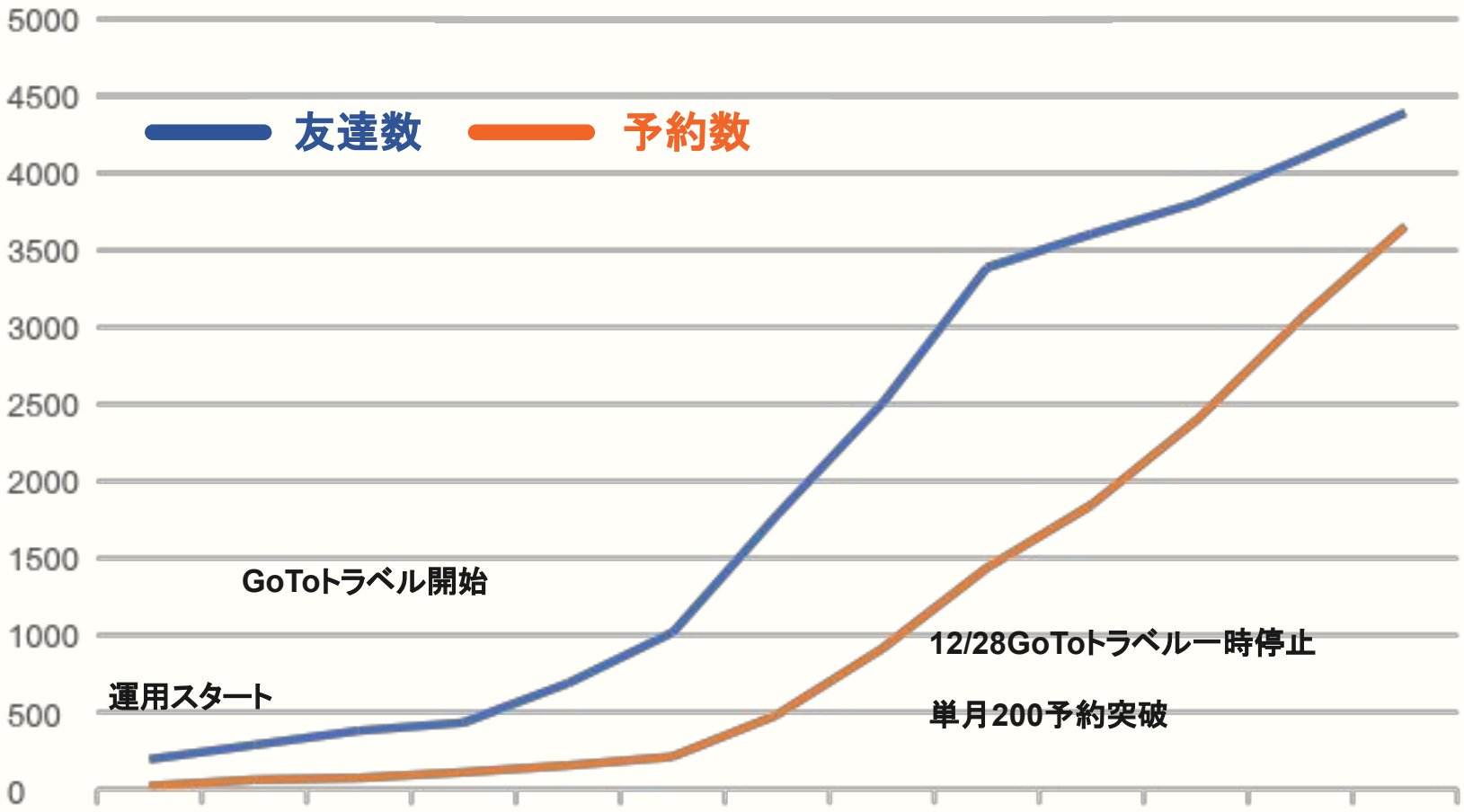
月平均150%伸び率



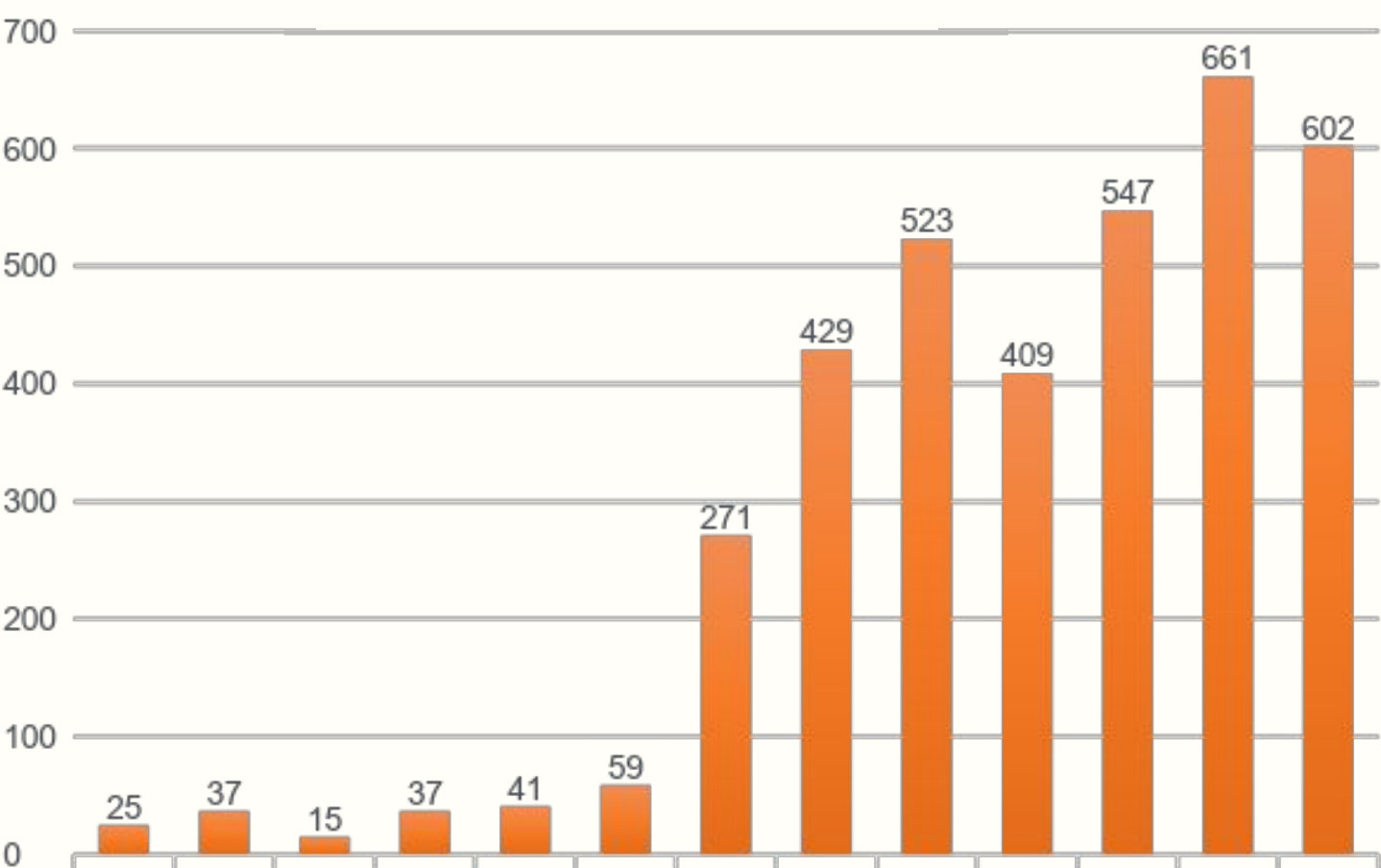
導入例（直販率向上／OTAでのコミッション削減）

GO Toトラベル停止後に一気に飛躍

友達数・予約数の推移



予約数／月





導入例（メッセージでのアップセルや集客）

事前案内を自動化による業務効率化

■ ビジネスホテル様の例

🗨️ 課題：1日の電話の50%が、アクセスと駐車場についてのお問合せ

👍 チェックイン当日の午前 10時に下記情報を自動配信し、お問合せ数を削減。

- ・住所
- ・GoogleマップのURL
- ・駐車場のご案内





導入例（メッセージでのアップセルや集客）

販売促進を自動化による売上向上

■ キャンプ場様の例

🗨️ 課題：顧客単価を向上させたい。

👍 チェックイン当日の午前 11時にバーベキュー用品やレジャー用品の案内を自動配信し、販売促進。





導入例（メッセージでのアップセルや集客）

販売促進を自動化による売上向上

■ シティホテル様の例

- 🗨️ 課題：素泊まりのお客さんが多い。喫食率、顧客単価を向上させたい。
- 👍 チェックイン当日の午後 3時に、翌日の朝食を案内し、喫食率・顧客単価 UP。





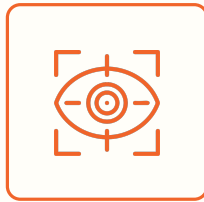
導入例(メッセージでのアップセルや集客)

販売促進を自動化による売上向上

■ シティホテル様の例

- 🗨️ 課題: OTAやSNSで認知は広げたが、予約に繋がたり、再来店促進が難しい。
- 👍 宿泊から～日後にクーポンを自動配信したり、お誕生月の方限定のプランを自動配信して、再来店の動機作りと予約獲得。



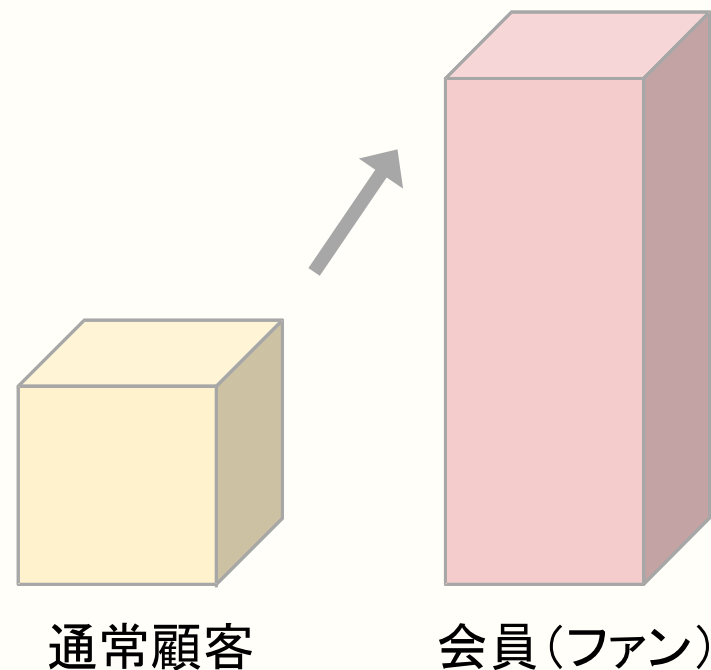


活用イメージ(会員ステップとしての活用)

会員ステップとしての活用

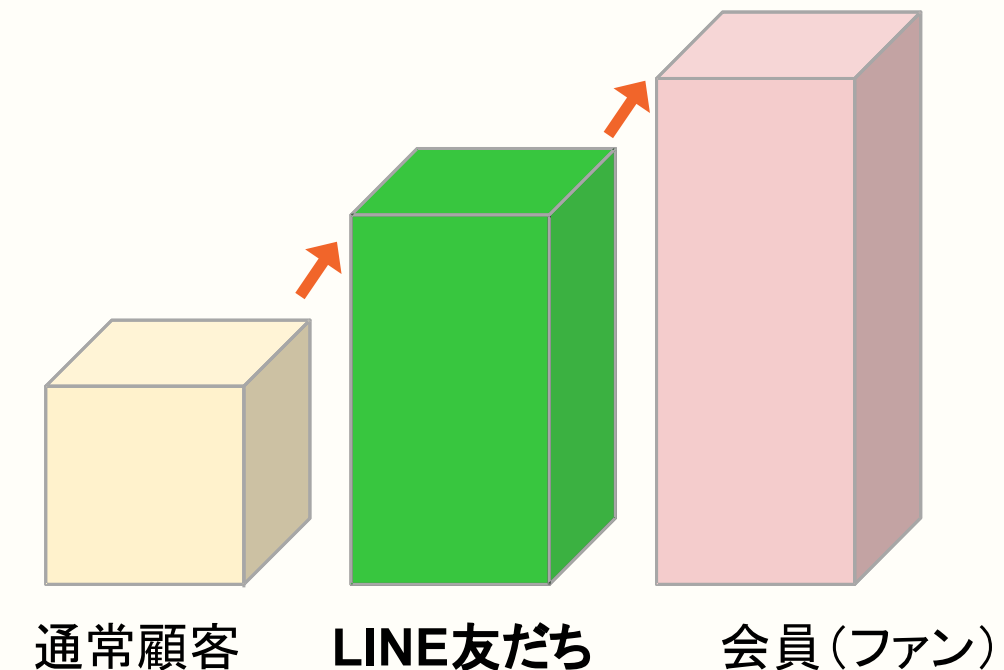
課題

ハードルが高すぎる



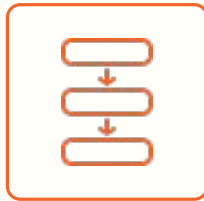
解決

ストレスレスなLINE友だちを、会員までのステップとして活用し、顧客を育てる



最も届きやすいコミュニケーションツールとしてのLINEを使って、顧客のナーチャリングと集客を行います。

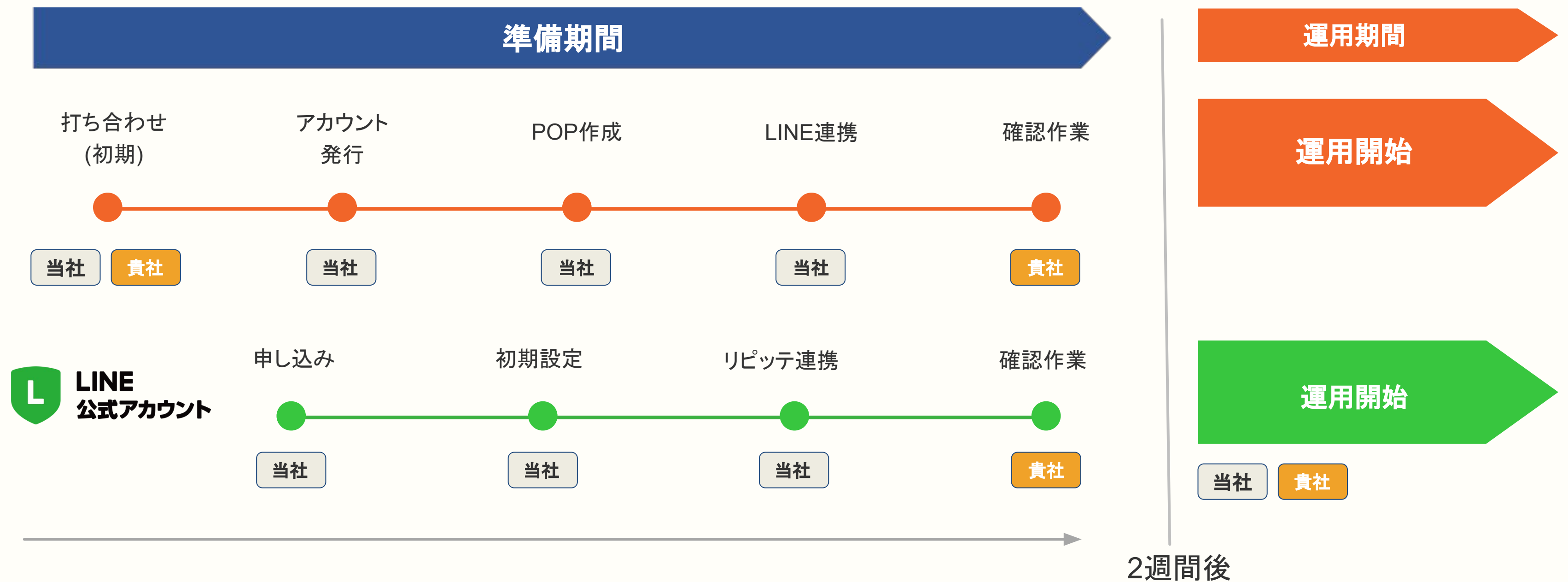
これによって、オフシーズンの活性化やアップセルによる更なる売上向上が見込めます。

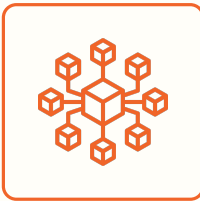


導入の流れ

リピッテとLINE公式アカウント運用開始まで一気通貫でフォロー

打ち合わせと確認作業以外は、基本的に当社へお任せください。
最短2週間で運用開始が可能です。





各システム連携図

リピッテと各システムの連携 と それぞれの役割

LINE公式アカウント: 友だち数やメッセージの一括配信など

LINE宿泊予約システム「リピッテ」: 予約情報や顧客情報を使ったマーケティング全般

予約システム「予約番」: 販売設定全般

ユーザー

LINE

リピッテ

予約番



LINE公式アカウント管理画面

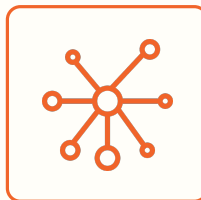
- ・友だち数の管理、分析
- ・メッセージ配信
- ・ユーザー画面に表示される様々な設定

リピッテ管理画面

- ・顧客の管理
- ・予約情報の管理
- ・セグメントメッセージ配信
- ・予約メール通知設定

予約番管理画面

- ・販売するプラン、部屋タイプの管理
- ・在庫、料金の管理
- ・予約情報の管理
- ・予約メール通知設定



サイトコントローラー連携について

予約システム「予約番」を通じてサイトコントローラー連携

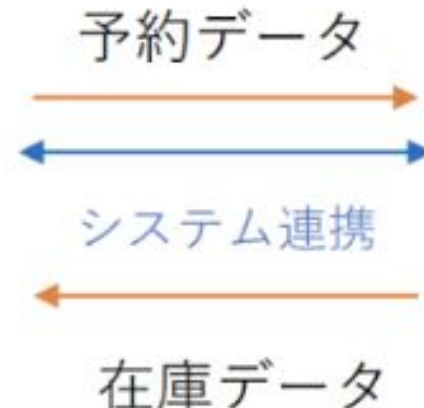
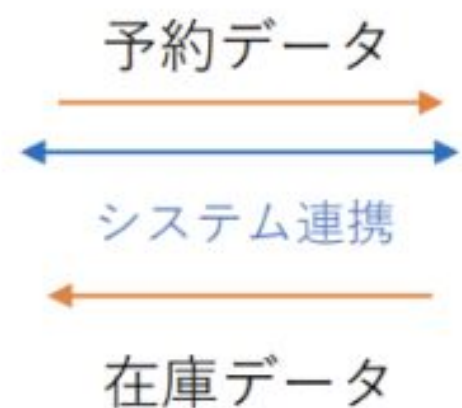
サイトコントローラーと連携するために、予約システム「予約番」を利用します。

予約システム「予約番」を利用していない施設様でもご利用可能です。（「予約番」の利用に関する料金は発生致しません。）

リピッテ

予約番

サイトコントローラー



LINE予約時に「予約番」に送信される予約情報

- ・お名前
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・プラン内容、宿泊日、料金など

※性別、住所、生年月日は連携しておりません。

「サイトコントローラー」に送信される予約情報

- ・お名前
- ・電話番号
- ・メールアドレス
- ・プラン内容、宿泊日、料金など

※性別、住所などはダミーデータとなります。



ご利用料金(リピッテ)

客室数	初期費用	月額費用
1～9室	29,800円	6,800円
10～29室		9,800円
30～49室		13,800円
50室～	100,000円	39,800円

※価格は全て税別です。

※1施設あたりの費用となります。



ご利用料金(LINE公式アカウント)

客室数	フリープラン	ライトプラン	スタンダードプラン
月額固定	無料	5,000円	15,000円
無料メッセージ通数	200通	5,000通	30,000通
追加メッセージ料金	不可	不可	～3円 ※お問合せください

LINE公式アカウント1アカウントあたりの費用となります。

別途LINE公式アカウントのご契約が必要となります。

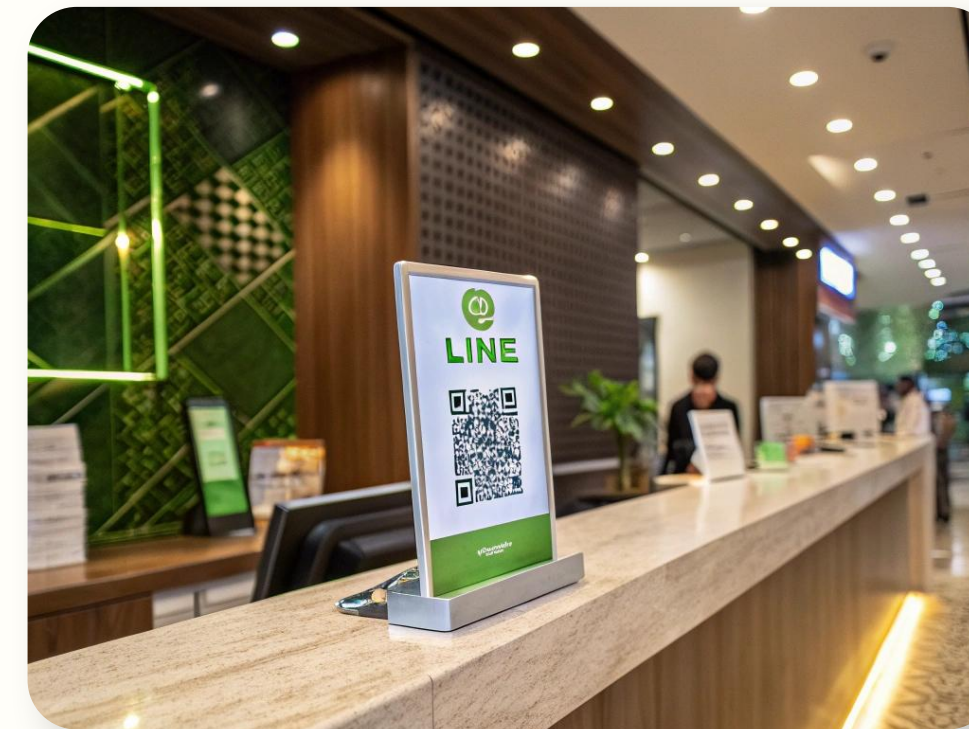
LINE公式アカウントの無料プランでリピッテホテルはご利用いただけますが、メッセージ配信回数によっては有料プランのご案内となります。



LINE友だちの増やし方

オフラインでできること

- ・フロントでPOPを設置して、声掛けをし友だち追加を促す
→声掛けが難しい場合は、ルームキーなどとあわせてカードPOPの配布
- ・エレベーター・客室・朝食会場などに POPを設置する



オンラインでできること

- ・公式サイトにLINEから予約できるバナーを設置する
- ・SNSでLINEの告知をする
- ・LINE広告
- ・宿泊者メッセージで LINEの告知をする

その他...





宣伝(告知)方法

オフラインで宣伝する



URLを作成



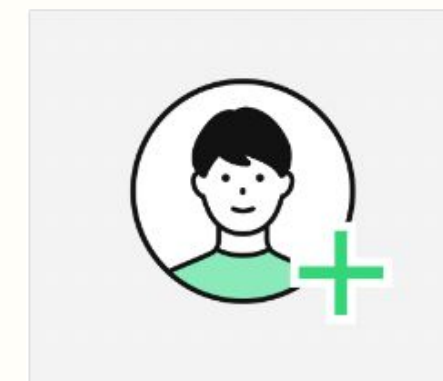
友だち追加 QRの作成



クーポン QRの作成



ボタンを作成



友だち追加経路を設定

店舗で宣伝する



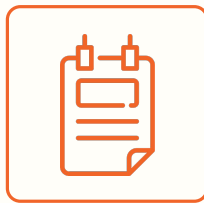
ポスターを作成



案内ガイドを購入



ショップカードを作成



POP一覧・自作POP(例)





LINE

LINE
公式アカウント
はじめました

友だち追加して
お得な情報をGET！
最新情報配信中！

LINE公式アカウント

友だち追加してお得な情報をGET！
最新情報配信中！

友だち追加方法

新型コロナウイルス感染予防について

具体的に実践している新型コロナウィ

全日本シティホテル連盟による「宿泊施設における新型コロナウイルス感染症の対応ガイドライン」を参考に対策を講じています。

LINE
公式アカウント
はじめました

友だち追加して
お得な情報をGET！
最新情報配信中！

ワイズホテル阪神尼崎駅前

簡単な顧客登録で嬉しいプレゼント

顧客登録で

ミネラルウォーター
プレゼント♪

今すぐ
追加！

友だち追加方法

友だち

友だち追加

「友だち」>「友だち追加」から、
「ID検索」or「QRコード」で
当店を追加してください。

@527xkhmm

or



X(旧Twitter)を活用した運用

5/17(月)

HOTEL FUKURACIAと
Osaka Bay

HOTEL FUKURACIA
Osaka Bay **子** の **twitter** を

フォロー&イベントツイートを
リツイートで、抽選で最大3名様に

1泊宿泊券

をプレゼント!!

Twitterのイベント開催中
ホテルフクラシア大阪ベイ
無料宿泊券(1泊)



← ツイート



#拡散希望
#宿泊券プレゼントします
#キャンペーン

21/5/31までホテルフクラシア大阪ベイ
@FUKURACIA_OSAKAと大阪ベイ子@HFO_Nakaをフ
ロし、本ツイートをRTしたら抽選で1名様に宿泊券を
プレゼントします♪さらに、各アカウントのフォロー
数が1000人を超えたら抽選数を3名様まで増やしま
す。

ホテルフクラシア大阪ベイ子ツイッターアカウント開設記念 キャンペーン応募期限 2021年5月31日まで

フォロー&RT
キャンペーン

HOTEL FUKURACIAと
Osaka Bay

HOTEL FUKURACIA
Osaka Bay **子** の **twitter** を

フォロー&本ツイートをリツイートで、抽選で最大3名様に

1泊宿泊券 をプレゼント!!

※ 使用期限：2021年12月の宿泊まで

午前10:02 · 2021年5月11日 · Twitter Web App

254 件のリツイート 7 件の引用ツイート 81 件のいいね

キーワード検索

関連性の高いアカウント

ホテルフクラシア大...
@FUKURACIA_OSAKA **フォロー**

大阪ベイエリアに位置し、ビジネス・
レジャー・イベント・オフィス・スタ
ジオ撮影に最適なホテルです！大阪
への旅行に、企業の研修・イベント
に、テレワークやオフィス利用に、是
非ご利用ください！当館の最新情報
や周辺情報をつぶやいています☆ お
問い合わせはこちら：06-6614-8711

ホテルフクラシア大...
@HFO_Naka **フォロー**

ホテルフクラシア大阪ベイの販促をし
たり、南港エリアのイベント話や裏話
伝ったりします！犬と猫大好き、発見
したらリツイートしちゃいます♪ 公
式アカウントはこちら→
@FUKURACIA_OSAKA 予約サイトは
こちら→hotel-cosmosquare.jp 予約
☎ 06-6614-8711

いまどうしてる？

COVID-19・ライブ
新型コロナウイルスワクチンの有
効性

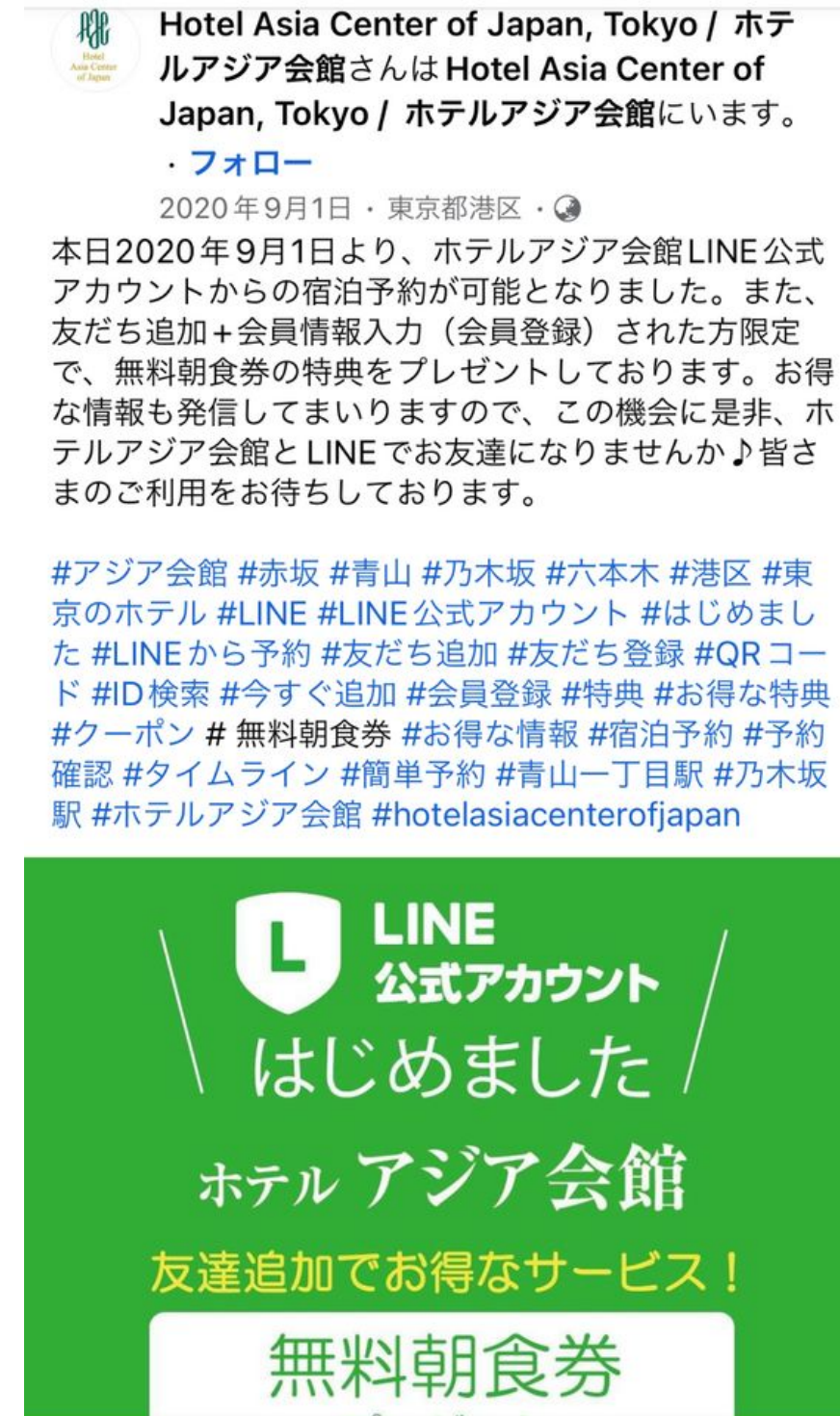
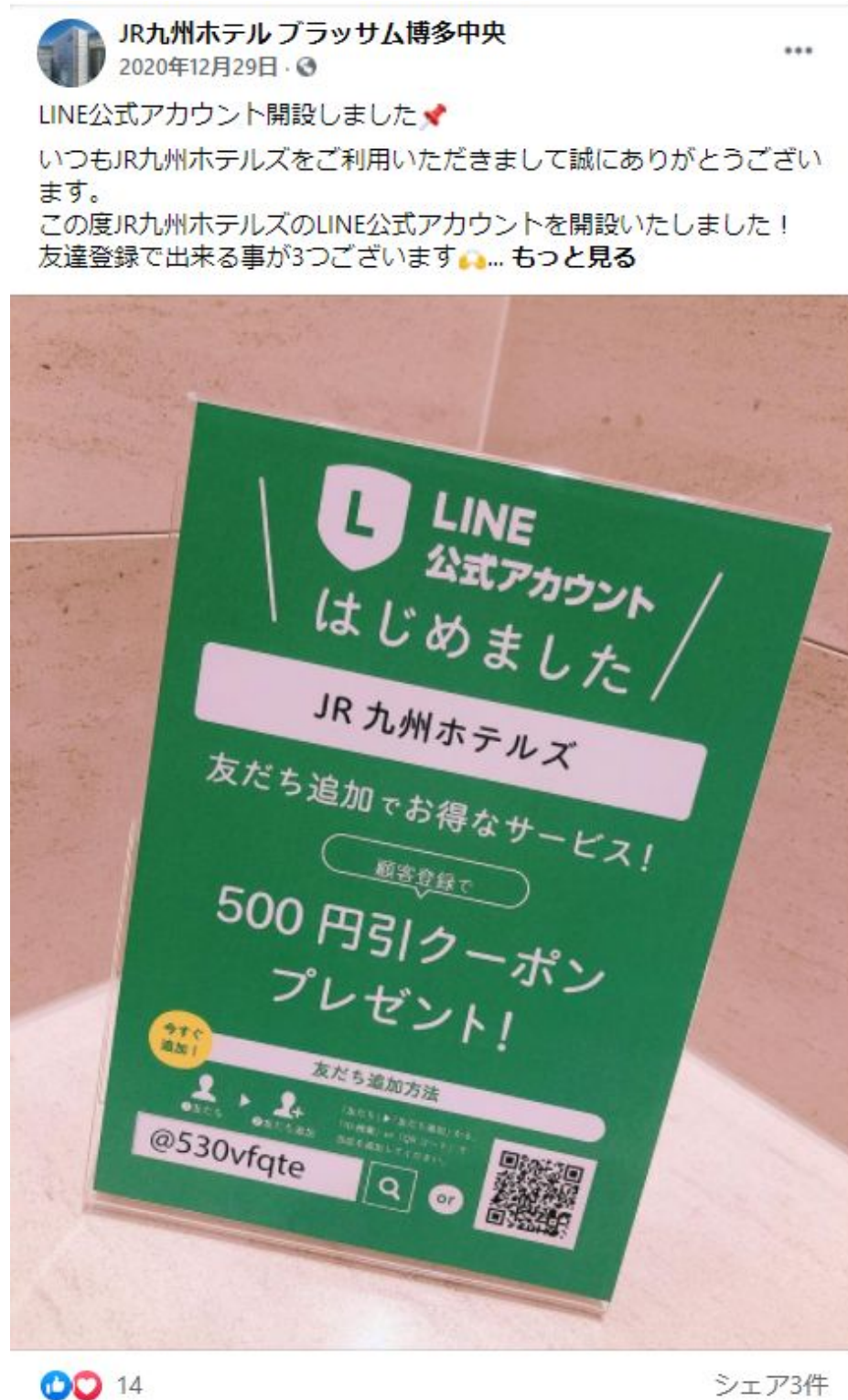


#ドラゴンボールレジェンズ3周年 🎉
超サイヤ人4ゴジータ参戦

ドラゴンボールレジェンズ公式によるプロモーシ
ョン



Facebookを活用した運用





あいさつメッセージの活用(LINE予約方法)



①「入力フォームへ」をタップ



②お客様情報を入力



③宿泊予約をタップ



④ご利用になる店舗を選択



⑤ご利用になる人数を選択



⑥ご宿泊日を選択しプラン選択へ



⑦ご希望のプランと客室を選択



⑧予約内容を確認し予約完了