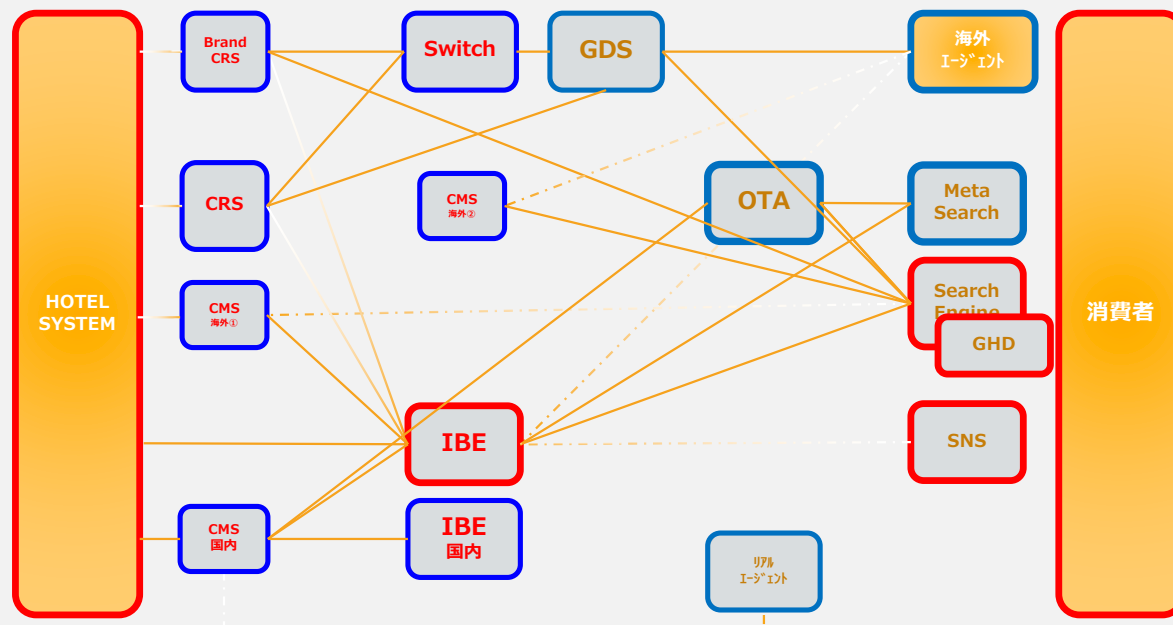


ホテル直販ビジネス 変化の潮流

クラウドイット株式会社
代表取締役社長 板倉康和

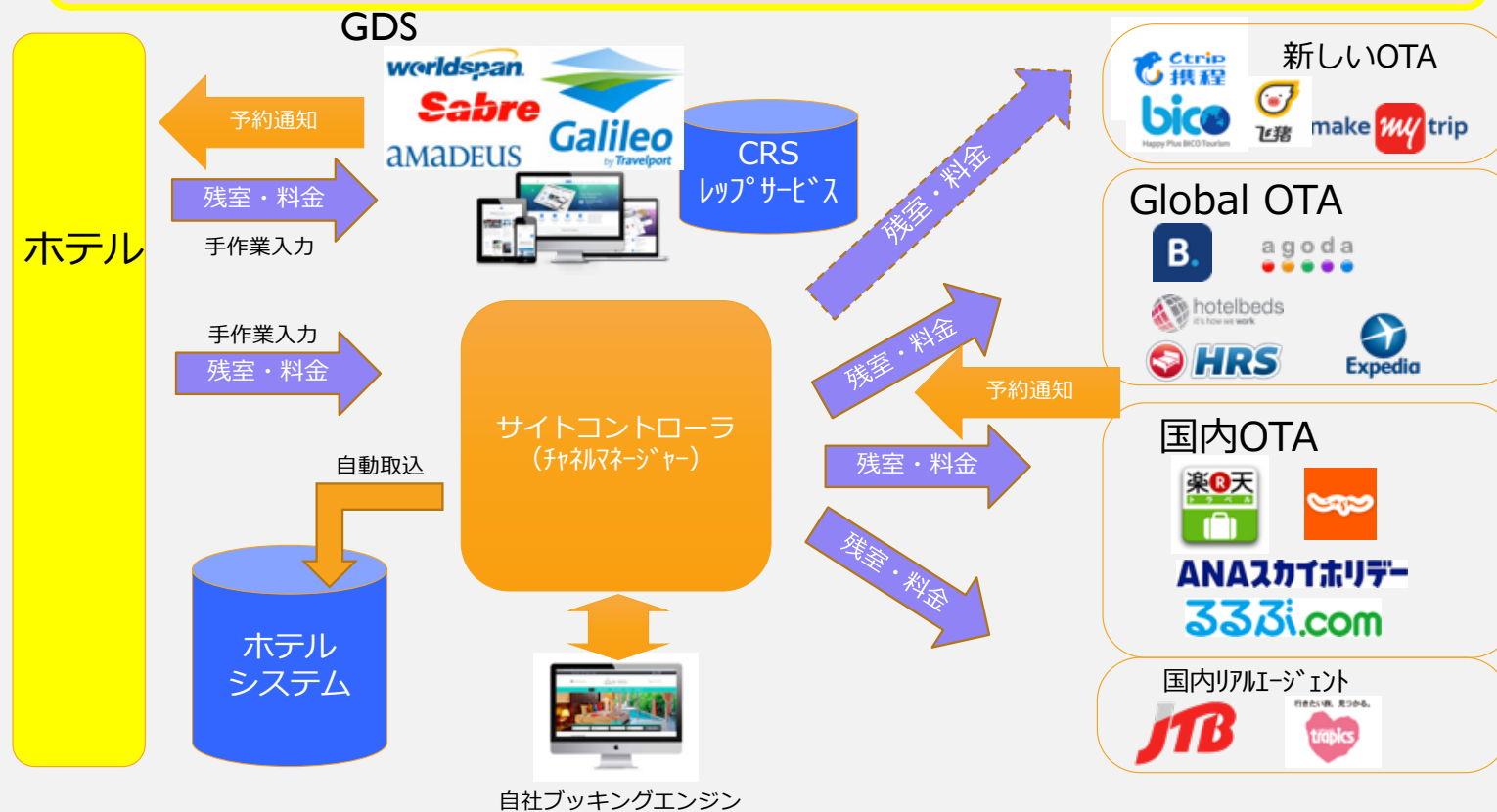
ディストリビューションのおさらい



世界標準の流通経路の中で、現在取り組んでいるところはどこなのかを明確に認識してみましよう。多ければ多いほど良いのですが、そのバランスを意識しなければなりません。また自社のあるべき流通経路はどこでしょう？

日本のホテル業界とチャネル接続

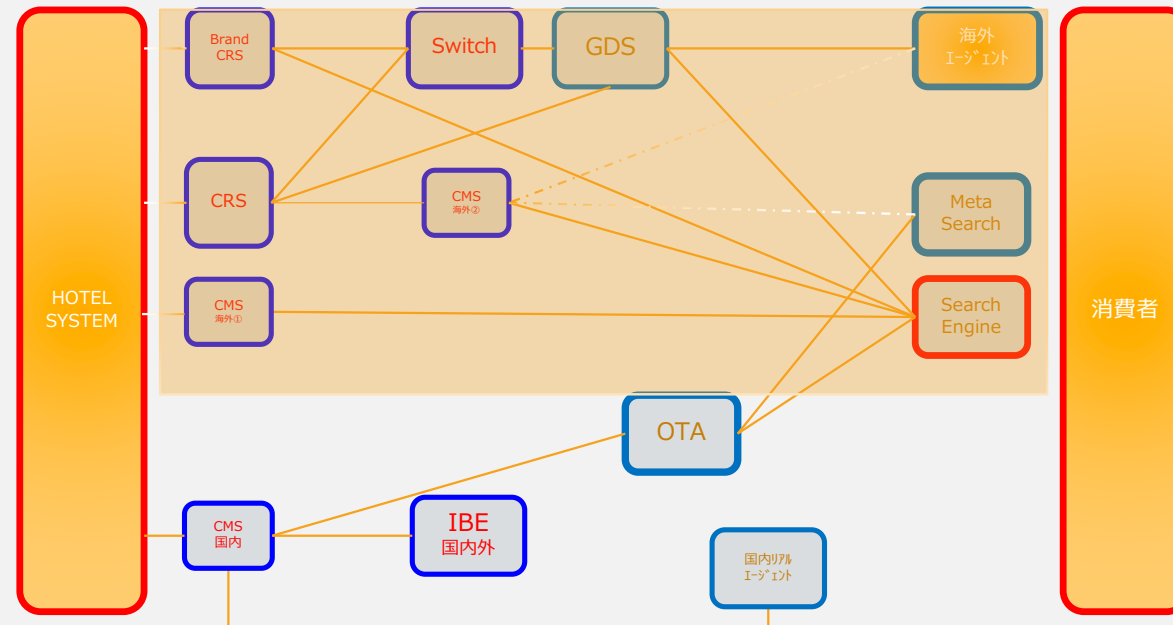
日本は客室流通の中心にサイトコントローラーが鎮座する世界でも類を見ないネットワークが作られています。つまり世界のホテルシステムとしても、ホテルを探す旅行者から見ても特殊な世界になっています。（外国ではCRSが中心）



用語集

- **GDS : Global Distribution System**
 - ・ 航空会社が提供する旅行の手配システム。日本国外70%の旅行代理店が利用する。
- **CRS : Central Reservation System**
 - ・ ホテルの残室や料金を常に表示させることにより、接続されているチャネルからの検索、予約を受け付ける。
- **CMS : Channel Manager System (日本語名サイトコントローラ)**
 - ・ 多くのOTAなどの料金や在庫を一括して管理するシステム。併せて予約通知も受け取るための仕組み。
- **Meta Search:料金比較サイト。**
 - ・ Trivago、TripAdvisorが代表的。サイト上の料金がクリックされたことにより予約取得費用が発生する。
- **Search Engine: 検索エンジン。Google、Yahoo、Bing、百度。**
 - ・ 検索結果の表示時に広告欄され、クリックされた時に費用が発生する。
- **IBE: Internet Booking Engine。**
 - ・ インターネットからの自社予約を受け付けるエンジン。コミッションがかからないため、重要度が増している。
- **SNS: Social Network Service。Twitter、Facebook、WeChat**
 - ・ 消費者が自分の感じたことを情報発信するツール。共感とともに予約を取るというモデルが進んでいる。

国内ホテルの姿



世界標準の流通経路の中で、現在取り組んでいるところはどこなのかを明確に認識してみましよう。多ければ多いほど良いのですが、そのバランスを意識しなければなりません。また自社のあるべき流通経路はどこでしょう？

考えるべき課題

- オンライン流通の世界へは埋没してしまいがちである。その中で自社ブランドを印象付けるテクニックが必要である。
- 予約獲得コストはエージェントコミッションだけではなく、広告費として扱われる費用も必要となってきた。予算取りは、誰がどうやって？
- Rate Parityの維持は、圧倒的な広告量のOTA中に自社ブランドを埋没してしまうテクニックではあるが、価格の公正性を見せるテクニックでもある。
- 世界で起きている新しい潮流は「Merchandize」である。

客室マーチャンダイズ

マーチャンダイジングの定義

消費者の欲求・要求に適う**商品**を、適切な数量、適切な**価格**、適切なタイミング等で提供するための企業活動のこと。

→レベニューマネジメントのこと???

→タイミング＝時期、商品、チャネルをより一層意識する。

「商品」は部屋ではない。ゲストの「経験」を商品とする。
ゲスト「経験」の中にホテル商品を組み込む。

客室マーチャンダイズ 自社WEB+ダイナミックパッケージ

- 航空券+ホテル商品→タイムデザインとの連動

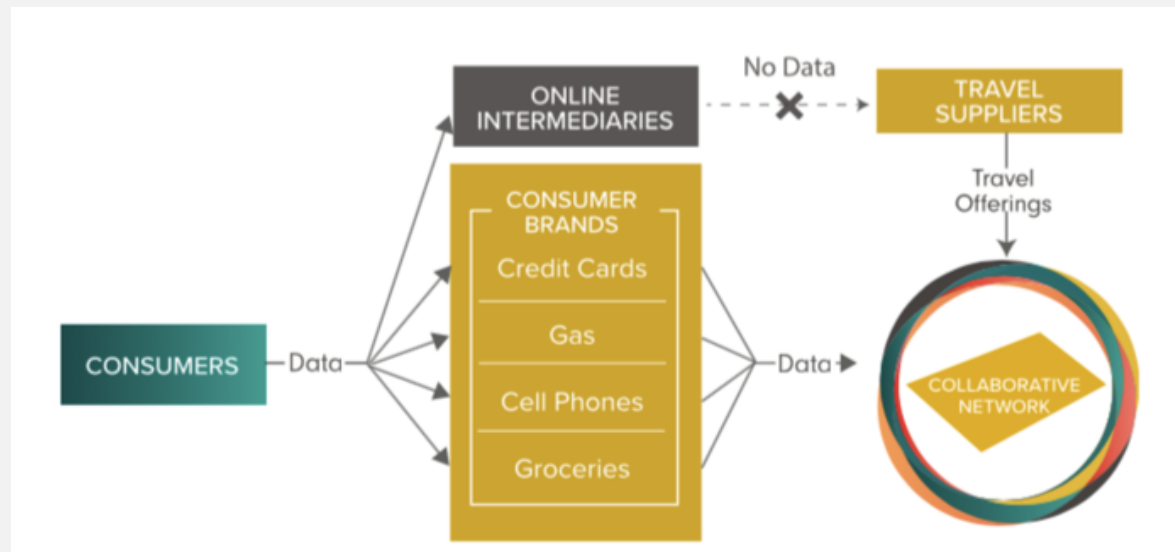
The screenshot shows a travel booking interface for 'Halekulani + Flight Search'. It features a search form with the following fields: '出発地' (Origin) set to '東京 - 全ての空港 (TYO)', '目的地' (Destination) set to 'ホノルル, オアフ島 (HNL)', '往帰出発日' (Outbound Date) and '帰国出発日' (Return Date) both set to '日付を選択' (Select Date), 'チェックイン日' (Check-in Date) and 'チェックアウト日' (Check-out Date) both set to '日付を選択' (Select Date), '乗客クラス' (Passenger Class) set to 'エコノミー' (Economy), '大人 (18+)' (Adults) set to '2人' (2 people), and '子供 (0-17)' (Children) set to '0人' (0 people). A red '検索' (Search) button is at the bottom. The background of the form is a tropical beach scene with palm trees and a pool. At the top right, there is a contact number '0570-055519' and a note 'お問い合わせ: 株式会社タイムデザイン'.

日本は島国
LCCタイアップ
空港往復込みプラン

- ゴルフ+ホテル商品
- レストラン+ホテル商品
- スパ+ホテル商品

部門の壁？
ITインフラ？
経営者の理解？

客室マーチャндаイズ 消費者ブランドとのタイアップ



Kognitiv

- 消費者ブランド経由でのマーチャндаイズを可能にするプラットフォーム（消費者需要情報）の提供
- ダイミットパッケージング用サプライネットワークの提供
- 各種コネクティビティの提供

Q & A

- **Rate Parityを守り切れているとお考えのホテル様は？**
- **インバウンドに対してダイナミックパッケージ的な販売をしているホテル様は？**
- **GDSは重要なチャネルとしてセールスにも注力しているホテル様は？**
- **チャネルマネージャ中心のコントロールから変えようとしているホテル様は？**