

HEDNA2016 Winterレポート 過去最高の300名が参加。ネット&モバイルへ

Topics1

Millenialを狙え！

30～40歳のこの世代は、旅行消費に対する予算は少ないものの、旅行(特にLeisure)に行きたがる人数は絶対的に多い。しかもこの世代はSNSで旅行者とおしのつながりが強い。ターゲティングの方法は？

Topics3

GDSとCRSの垣根がなくなる！？

GDS会社の狙いはホテル在庫を内部に抱え、PMSシステムまで入り込もうとしているため、従来のGDS機能がよりホテルCRSに近づいている。予約が取られるポイントに販売する客室がグッと近づくことの意味合いは？

Topics2

Hyper PersonalizationはOTAではない。

予約者はHyper Personalizationのプロセスを経た予約方法を好む傾向が強まっている。これはOTAでは実現できず、MobileとLoyaltyにより実現される。こういったMobile Platformの必要要件は何か？

Topics5

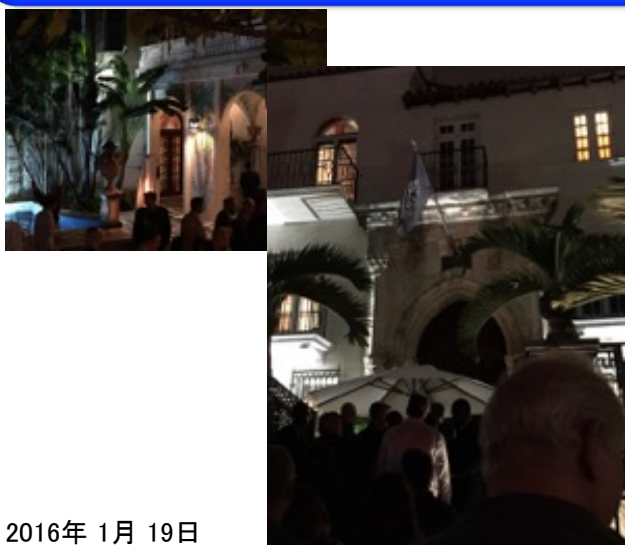
グローバルホテルチェーンへの対抗手段は？

Phocuswrightの報告。グローバルな販売力の弱さネットの世界で差別化を図ろうとしている。しかし仕組みに予算を取られ、ネットの世界の広告費は少ない。効果的にネット広告費を使う方法論が生まれつつある。

<CLOUDIT EYE>

LoyaltyはPersonalizationがネットの中のビジネスにおける重要性が高まってきている。従来型のIBEへのテコ入れだけではダメで、ウェブと一体化したマーケティング戦略を立てる必要性が高まってきていることを実感した。しかしこの取り組みの難しさはモバイルへの対応を行う必要があることだ。

日本ではi-modeという中間的なモバイルソリューションがあったため複雑化してしまった感があるが、Smart Phoneに向けてのソリューション、Loyalty, SNS, そしてBookingという流れを作り上げなければ大きな潮流から取り残されてしまうことは間違いないと感じた。



Florida州MiamiのDowntownというちょっと一歩ホテルから出ると治安が不安になるような街で開催されました。

しかしMICEシティとしてMiami Beachを利用したエンターテイン性は非常に高く、ホテルの老朽化以外は非常に満足出来るVenueでした。

MICEビズ初理解のためにも、こういった会議への参加は必須かと思います。

パーティはおしゃれな元Versace Mansionで行われました。

Technology Trend

Payment Solutionとのインターフェースは施設側が安心して予約を受けるために必須の技術となってきています。しかも多岐にわたるようになってきており、施設としても支払い会社とのインターフェースを強結合しておく身動きが取れなくなるようです。Booking.comの事前決裁導入の話を聞くと疎結合を意識しなければならないようです。

Useful Figure<Mobile Demand>

ホテルの消費者母数を100とした場合の数字。遅れている？チャンスと見るか？

	需要	ホテル業界浸透度
モバイルアプリ	45	16
モバイルチェックイン	34	11
モバイルペイメント	23	6

<注目の会社>

roomer.

事前決済予約転売会社。北米では野球、アメリカンフットボールなどでも同様のビジネスがオフィシャルサイト上で行われている。誕生から4年経ち業界内部ではその成否について疑問視されていたが存続している＝必要性がある、ということのようだ。



旧ペガサスのテクノロジー部分を事業化している会社。GDSとの接続を行うウルトラスイッチやコンテンツ配信を行うODD、CRS本体をサービス提供する。メンバーも一新され、以前関わっていたメンバーも復帰するなど、元気さを感じさせる。

<次回予告>

3月末にITB Belinレポートを予定しております。
7月にはHITEC & HEDNAレポートを用意しております。

また第二回CLOUD IT SeminarとしてHospitality Loyalty Seminarを実施したいと思っています。

弊社ウェブサイト (www.cloudit.jp) でも公開しております。