

CLOSE UP!

ルーム経営の必須アイテムをフィーチャー!!

BS放送加入世帯 2,000万件を突破!

シティホテルではBS導入はすでに必須項目。まだ導入していないルームは早急な対応が必要です。

BSデジタル放送の普及数受信可能件数が昨年の時点で2000万件を突破したと、BSデジタル放送推進協会から発表がありました。日本全国で4000万世帯(総務省統計)のうち、約半数の世帯が加入している計算になります。驚異的なのは普及のスピードで、3年間の普及の速さは白黒テレビがカラーになった当時の場合をもはるかにしのぐものです。

普及の背景にはハイビジョン放送に代表される高画質・高音質の魅力が認知され、BS各局が共同して世界的なビッグイベントであるトリノ冬季五輪サッカー・ワールドカップなどを完全網羅して放送したことなどがあげられます。特に日本人サッカーリーグの活躍で、若年層の視聴が増えているのと、NHKの人気番組「連続テレビ小説」や「特番」など再放送を繰り返し行い、比較的高い年齢層も取り込んだことで、幅広い層に認知されるようになった。

商業施設でもBSは欠かせないものとなり、著名なシティホテルではBS1・BS2は必ず視聴できるようになってきました。

BSは無料放送が中心ですので、コストパフォーマンスはバツグンです。NHK契約料やWOWOW加入料はお客様との直接契約になります。

放送設備が1ch 7,000円で入ります。

(3年リース契約/消費税別)しかも工事費無料!

チューナー・アンテナ・変調器の月額リース料金

お問い合わせは、ASK 042-523-4649



Music Japan TV

ファッションホテルやアミューズメント施設で定番となっている音楽チャンネルですが、導入の際、皆様は数ある音楽チャンネルの中からどれを選んでいいかわからない、という方もいらっしゃるのではないでしょうか?

実は最近話題の音楽チャンネルがあります。ホテルによくある有線ラジオ放送は数百もの音声チャンネルがありますが、ホテルを利用する若年層が最もチューニングするのはJ-POPチャンネルです。同じように映像チャンネルで考えても、ホテルなどの商業施設で最もニーズが高くなるのは、日本で唯一のJ-POP音楽専門チャンネル「Music Japan TV」となるわけです。

Music Japan TVの大きな特徴は、「100% J-POP専門」をキャッチコピーとして24時間J-POPを放送し続け、10代・20代のJ-POPフリークを中心とした若者層に親しまれている点です。洋楽などの多ジャンルを放送する「MTV」や「スペースシャワーTV」などの他チャンネルとは明確な差別化を出してターゲット層に支持されています。

また番組の選曲方針も他音楽チャンネルと比較してヒット曲中心となっているため、不特定多数の利用者がいる施設でも音楽ファンでなくても楽しんで観ることが出来ます。

番組編成でも個性を發揮しています。なんと月曜日から金曜日の毎日帯ゾーンで夕方5時から夜10時まで5時間も生放送による音楽リクエスト番組「生リク510(ファイブテン)」を編成しています。音楽リクエストはメールでも受付しているため、ホテルの部屋や施設から携帯メールでリクエストして生放送でその場でチェックしながら観るといった楽しみ方も出来ます。

BGV的な観られ方が多い音楽チャンネルの中で様々な楽しみ方のできるMusic Japan TVを導入してみたい方が増えています。

「Music Japan TV」に関するお問い合わせ、ASK 042-523-4649

REPORT

お客様サービスの付加価値を高めるASKの最新情報

アミューズメント施設やファッションホテルで人気急上昇中、日本で唯一のJ-POP音楽専門チャンネル「Music Japan TV」に注目!



トム様 KINGS  
「トム様KINGS」(レギュラー番組)  
メインMC:プラザトム&小澤栄里



ミュージック アイドルバトル  
「ミュージック アイドルバトル」  
(レギュラー番組)  
メインMC:矢部美穂

「Music Japan TV」が選ばれる理由はこんなにあるんです

1ホテル内の有線放送で最もチューニングされているのは「J-POP」! 従って映像もJ-POP専門チャンネルが最も観られる。スカパー!で契約数が100万世帯を超えた話題の人気チャンネルを他施設よりいち早く導入。20代の女性から圧倒的に支持されているのでアミューズメント施設では効果大。導入施設内で番組を観ながらリクエストができる生放送の双方向番組を毎日編成してお客様を飽きさせない。なんと導入中のアミューズメント施設の宣伝を放送してくれることもある。

10月より生放送が5時間!!

ファイブテン 「生リク510」

月～金 17:00～22:00  
土曜 17:00～22:00  
日曜 10:00～14:00

(リクエスト先)メールアドレス:ok@mjtv.jp  
FAX:06-4703-9011



くるくるリクエスト  
「Music Japan TV くるくるリクエスト」  
(レギュラー番組)

女性に大人気!! ASK 厳選の集客アイテムをご紹介します

NEWS

集客力のある人気アイテムをぜひ、この機会に



コンビニエンスストアの棚に並ぶ「水」とはひと味違う「Fillico(フィリコ)」、「超セレブ水」、「ジュエリーウォーター」と称される人気の秘訣はそのボトルにあります。クリスタル技術の先駆者として広く知られるスワロフスキーのクリスタルストーンを贅沢に配し、まるで宝石やオブジェといった美しさが、インテリアとして大人気なのです。もちろん水質も六甲山の花崗岩の水分を含んだ神戸ウォーターの名水ですので、飲んでよし、飾ってもよし、置いておくだけで話題となるアイテムです。

Fillico(フィリコ)  
販売元:エスコサービス Fillico(フィリコ)正規代理店  
http://www.vieau.jp  
フリーダイヤル 0120-835-094

もうひとつは、ハリウッドスターやアーティストたちの間でも流行となっている「水」をご紹介(写真左)。

「エロカワ」をテーマにした下着モチーフのアイテムが若い女性にウケています。若い世代の女性の間で話題になるかどうかがアミューズメント施設やホテルでは、女性の人気そのまま集客につながるだけに、話題作りのサービスには各社ともに注力しています。ただし流行に敏感な女性たちを取り込むのは至難の業。そんな中ASKでは女性の集客にぴったりのアイテムをご紹介します。

ひとつは写真をご覧いただければわかるように、ちょっと過激ではありますが、「エロカワ」ちやうとエッチでかっこいい「かわいい」というキーワードが流行している女性にまさにぴったりの下着モチーフのアイテム(写真右)。

ハリウッドスターの世界ではお馴染み。1本1万円の「水」が売れる理由。

PINK CROWNシリーズ 販売元:株式会社ウイズ http://www.pinkcrown.jp/ インターネットでも購入可能。ヤマシロヤ http://www.e-yamashiroya.com  
(バラエティグッズ 「PINK CROWN」シリーズ あぶらとり紙、はんそうこうで探せます) 大量購入はASKにご相談下さい。特別卸価格を検討致します。



「PINK CROWN」(ピンククラウン)シリーズ あぶらとり紙、はんそうこう、携帯ストラップを大胆に下着デザインにしてみましたこのシリーズ、博品館や東急ハンズなどの流行発信ショップで大人気。値段も手頃ですので、お客様用のプレゼントグッズに最適です。

IDEA

すぐに実践できる集客アイデア (ホテル編) VOL.3

text=木村守(AD-A取締役部長)



最新ホテルのサービス内容や、すぐに役立つ集客アイデア満載の無料メルマガ配信中!  
www.ad-a.com/hp/

「期待値とギャップ」を意識的に演出する!

例えば、「ロミ」を発生させやすいサービスに「ロミ」があります。このホテルでもナースやレスポンス、エレベーターの「ロミ」は当たり前前にありますが魔法使いサリヤや志村ケン(パカ)の「ロミ」……うってのほどうでしよう!ばか殿……そんなもの、だれがレンタルするの?アホこと言わない!魔法使いサリヤ……これもまた、レンタルする人はすくなくない!「ロミ」もそんなものを用意する必要があるの?と聞かされて……が……

期待感という値は、これだけのサービスは受けられるだろう」と言つ支払つ対価に対するお客様自身が持つ最低限の感覚的要望なのです。ロミが発生する時、その期待値とギャップの差が大きければ大きいほど強力なロミになるといえます。

「想像通り、驚いた」「安いね、高いよ」などと、相反するごちからかか感情で表現します。

期待感という値は、これだけのサービスは受けられるだろう」と言つ支払つ対価に対するお客様自身が持つ最低限の感覚的要望なのです。ロミが発生する時、その期待値とギャップの差が大きければ大きいほど強力なロミになるといえます。

「ここで視点をかえて見ると、市のホテル……ばか殿の衣装貸してくれるんだってよ、おまけに魔法使いサリヤもあるんだってよ……」「へえ、面白いね、でも借りる奴いるのかね……」「いるわけないよ……」

「き……」と、こんな会話がなされていくのでしよう。奇抜な「ロミ」は話題性が出そうに思いついて、意識的に演出し、ロミを起す宣伝材料として使う、といった側面それに対して普通の「ロミ」は、ナースの「ロミ」をレンタルした……き……をす……は……を準備した。彼女が……ス……なら……彼女は……だから……は必需品だね。ヤ……服を借りた……学生時代が……じゃないだ……だから……

「繁盛店を作る」のキーワードの「ロミ」がネットワークに……期待値とギャップ」の差が……りだす、驚きや感動があります。

お客様はホテルに入るとき、部屋でサービスを受けるとき、なんらかの期待感を持っており、その期待感と現実との違いを、良から悪か、面白かった、つまらなかつた、

「想像通り、驚いた」「安いね、高いよ」などと、相反するごちからかか感情で表現します。

「ここで視点をかえて見ると、市のホテル……ばか殿の衣装貸してくれるんだってよ、おまけに魔法使いサリヤもあるんだってよ……」「へえ、面白いね、でも借りる奴いるのかね……」「いるわけないよ……」

「き……」と、こんな会話がなされていくのでしよう。奇抜な「ロミ」は話題性が出そうに思いついて、意識的に演出し、ロミを起す宣伝材料として使う、といった側面それに対して普通の「ロミ」は、ナースの「ロミ」をレンタルした……き……をす……は……を準備した。彼女が……ス……なら……彼女は……だから……は必需品だね。ヤ……服を借りた……学生時代が……じゃないだ……だから……

ルーム経営のヒントを探す 第7回 経営者になる素質とは?

経営者として成功するには、どんな素質が必要なのか? ビジネス書から見えてくる「経営の原点」を、参考にしてみてください。

強い素質を見極め、磨いていく

学校では「平均」を気にする。内申書をアップさせるためには、低い科目の点を上げるのが重要だ。しかし、実際のビジネスでは「平均点」は意味がない。例えば、店は汚くても味が素晴らしい飲食店には人が入る。逆に、味はいいけどサービスが……

困気が抜けた店はデザート客でひきまきらない。味も、雰囲気もそこそこ」という店をつくらせたら、味を求める人は最初のお店に行き、雰囲気を求める顧客は後の店に取られてしまう。つまり、「どっちかす」になる可能性が大変強い。

清水勝彦の「戦略の原点」より抜粋