



TrustBrains

トラストブレインズ株式会社

宿泊施設に特化したスピーディーな経営改善、 専門化するWEB業務のサポート

戦略的収益力アップ、人材リスクと作業コスト軽減

ハイスピードで複雑かつ高度化するWEB集客とマーケティング、その重要性はますます高くなっています。「WEB販売に力を入れたいがどうしたらよいかわからない」「やるべきことはわかっているが、実務を行う人材がいない」「人材流動性の高い業界であるため人が育たない」など、様々な問題を抱えている宿泊施設が多いのではないのでしょうか。弊社はこのような悩みを解決するためのサポートを行います。

主なサポート内容は「WEBマーケティングノウハウの提供及び作業サポート」と「商品力アップに向けた取組」。具体的にはインターネット販売サイトの面倒な登録作業の代行や販促支援の他、季節毎変動する需要に応じた宿泊料金のご提案や写真撮影のサポート、食事やサービス内容の改善等、宿泊施設のご要望に合わせた支援です。売上・利益を上げるため、親身に寄り添ったサポートをさせていただきます。

宿泊施設の戦略的パートナーとしてWEB販売を支援します

主な業務内容



リマーケティング支援(商圏・競合の分析)

- 1 競合の商品力・展開価格帯など様々な観点から継続的に分析
- 2 客室の消化状況・観光需要予測より価格コントロールのサポート



ポジション、ターゲット 選定の助言・指導

- 1 自社の強みと弱みの分析(SWOT分析)
- 2 商品力・販売力の強化サポート



商品力アップに向けた企画・提案 WEBマーケティングノウハウの提供及び 作業サポート

- 1 露出機会向上、新規訪問者獲得、検索上位表示のための効果的な対策の提案
- 2 USP※をアピールできるコンテンツ設計への助言・指導・作業サポート
- 3 ユーザビリティ(視認性・操作性)向上に関する助言・指導・作業サポート
- 4 各OTAの特性を踏まえた様々な提案・作業サポート

※USP:(Unique Selling Propositionの略)自社の商品やサービスの「特徴」「強み」「独自性」



行動計画の策定及び 進捗管理

- 1 自社課題の洗い出しサポート
- 2 課題克服に対する行動計画の作成の助言・指導・進捗管理



財務計画の策定及び 予算実績管理



後継者・事業承継者育成

インターネット販売は機能の他、販売戦略も常に進化しています。お客様の視点に立ち、トレンドに合わせたご提案をお約束します。



支援を継続



WEB販売 サポートの流れ

Step1



金融機関経由など無料相談を経て契約締結後、試泊調査・現状のヒヤリングを実施。まずは、自社の「売り」を明確にし、目指す売上目標を設定します。

Step2



周辺競合施設の調査及び自社WEBサイトの設定状況を確認し、予約成約率を上げる為、施策のご提案から設定業務まで行います。

Step3



予約の促進と同時に、需要に合わせた料金設定(イールドコントロール)をご提案。料金設定もお任せください。売上最大化へ積極的に取り組みます。

Step4



売上進捗の分析と報告・競合施設との比較など、様々な角度から分析し、次のステップへ向けたご提案をします。



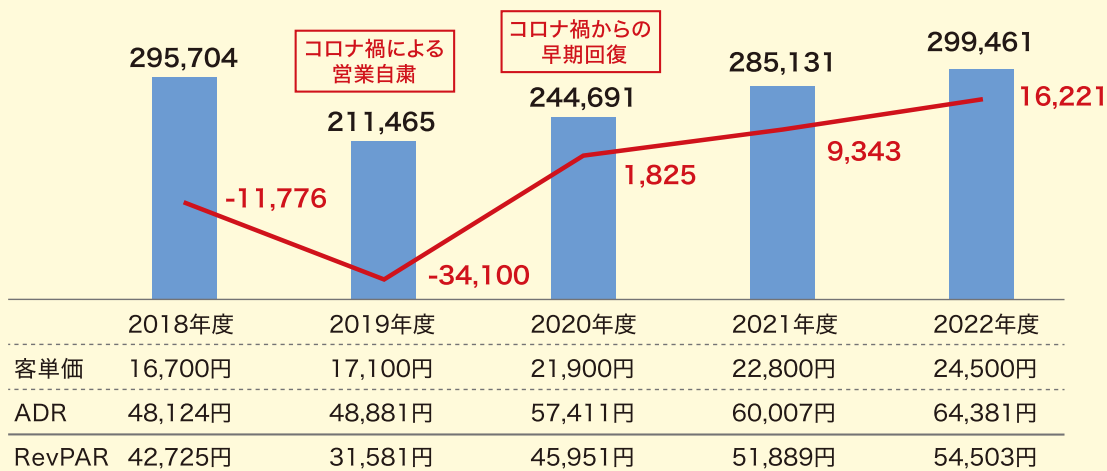
利益に貢献する売上の増大を目指します

■ 売上高 ■ 経常利益
(単位:千円)

支援実績

客室数15室
温泉旅館

支援テーマ
RevPARの最大化



ADR:平均客室単価 / RevPAR:Revenue Per Available Roomの略語、1部屋当たりの売上を指標化したもの

サポート前

主な顧客層は、高齢者・家族連れ旅行者及び宴会中心の団体客でした。低価格の旅行会社からの集客が多く、本来であれば高単価で販売可能な日程でも、旅行会社に客室提供しているためにWEB販売ができないこともあり、顧客満足度が非常に高い状況でしたが、価格を上げたら客離れが起こるのでは…とのお不安を抱えておりました。

サポート後

現地調査を経て宿泊施設の「売り」を明確化し、WEB集客中心の販売体制や適正価格を提案。同時にWEB販売に伴う作業サポートの大部分を請け負った結果、顧客満足度を維持したまま客単価アップに成功しました。現在は情報共有システムを導入し、スムーズな施設運営が出来ております。不安にはとことん寄り添い、課題解決に向けたスピーディーな対応が当社の理念です。

無料相談に対応しております



お気軽に金融機関のご担当者または当社に直接ご相談ください。

● 主なご相談内容 ●

- ✓ 販売プランや販売価格の戦略について
- ✓ WEB販売サイトを増やしたい
- ✓ 公式HP強化のため予約システムを見直したい
- ✓ 利益が取れる販売戦略を行いたい
- ✓ 外国人旅行者の集客を強化したい
- ✓ OTA管理や作業を行う時間がない

その他、OTA集客に関するご相談全般を受け付けております。

● 無料相談に関して ●

相談のご予約に関するお電話は随時受け付けております。

相談は訪問またはWeb会議システム (Zoom) にて承ります。

お気軽に金融機関のご担当者または当社に直接ご相談ください。
(当社担当: 大橋、輪湖)

お問い合わせ

0263-87-0370

Fax.0263-87-0371

info@trustbrains.co.jp

TrustBrains



https://trustbrains.co.jp/wp/

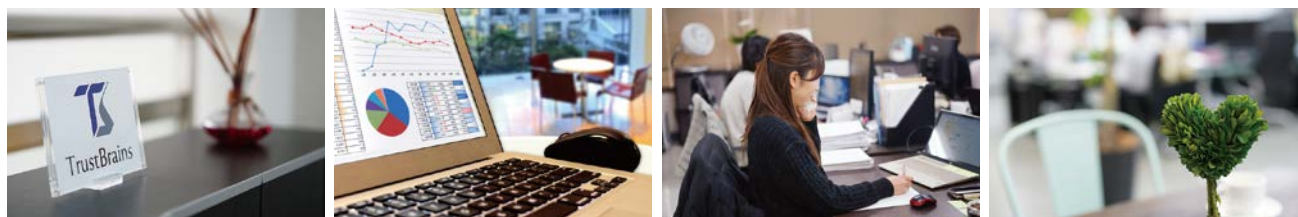


お客さまと共に創り上げる お客さまの喜びは私たちの喜び

環境変化と共に私たちの生活は変わり続け、顧客のニーズも常に変化しております。これまで好調に進んでいたものが不調に陥る事も当然起こる可能性があります。移り行く環境変化の中、私どもが貢献できることは何か。それはお客さまの経営課題を掘り下げ、解決策を提案するだけでなく、その解決策を「実行」まで責任を持って支援し、同じ目線で挑戦することが使命であると考えています。

弊社には21名(2023年8月1日時点)のスタッフが在籍しております。常に細やかな対応が出来るよう、それぞれの個性やスキルを生かしたチームとして機能する組織を維持し、施設様が抱える課題を解決するまで真剣にサポートを行っています。絶えずコミュニケーションを取り、どんなに経営課題が複雑であっても解決に向け全力で取り組む、それが私どもの特徴であります。

皆様とその先にいるお客さまの笑顔のために、進化を受け入れこれからも変わらない姿勢で皆様のお役に立てる支援を目指していきます。



中小企業の経営改善及び事業再生

- 事業分野、財務分野等の調査
- 経営状況の見直し及び改善策の提案
- 経営改善計画、事業再生計画の策定
- 経営改善計画、事業再生計画推進の伴走支援
- 事業戦略実行支援
- M&A及び事業承継支援
- 各種補助金申請支援

中小企業と求職者を結びつける労働者派遣事業

【継続的支援先】

- ・宿泊施設 …… 50社(60施設)
- ・飲食業 …… 3社(7店舗)

【経営改善計画策定 405事業等による】

長野県内

- ・宿泊業 …… 19件
- ・飲食業 …… 9件
- ・製造業 …… 8件
- ・建設業 …… 3件
- ・温泉施設 …… 1件

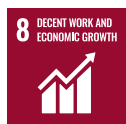
長野県外

- ・宿泊業 …… 3件
- ・飲食業 …… 1件
- ・卸売業 …… 2件
- ・卸売小売業 …… 2件
- ・製造業 …… 4件
- ・建設業 …… 1件
- ・自動車修理業 …… 1件
- ・印刷業 …… 1件
- ・美容業 …… 1件

【補助金申請支援】

事業再構築補助金申請支援
採択件数 65件
実質採択率 90.3%

(2023年8月1日時点)



トラストブレインズ株式会社

〈本社事務所〉

〒390-082

長野県松本市筑摩 1-6-13 アクシス 21 3F

TEL.0263-87-0370 / FAX.0263-87-0371

<https://trustbrains.co.jp/wp/>

〈伊北事務所〉

〒399-0422

長野県上伊那郡辰野町平出 1984-1 アスレ 2F

TEL.0266-78-3695 / FAX.0266-78-3697

〈設立〉2001年11月1日

〈スタッフ数〉21名(2023年8月1日時点)

〈代表取締役〉横前 剛

〈認定・登録〉(経済産業省 関東財務局長及び関東経済産業局長)

認定経営革新等支援機関

20141030関東第21号及び関財金1第 840号

(経済産業省 中小企業庁)

M&A支援機関

(厚生労働省)

労働者派遣事業 派20-300473

