

売上は、ある。
でも、利益が残らない。

OTA依存から、
利益が残る販売構造へ。

売上を30%伸ばし、手数料は
年間約3,700万円の削減へ。

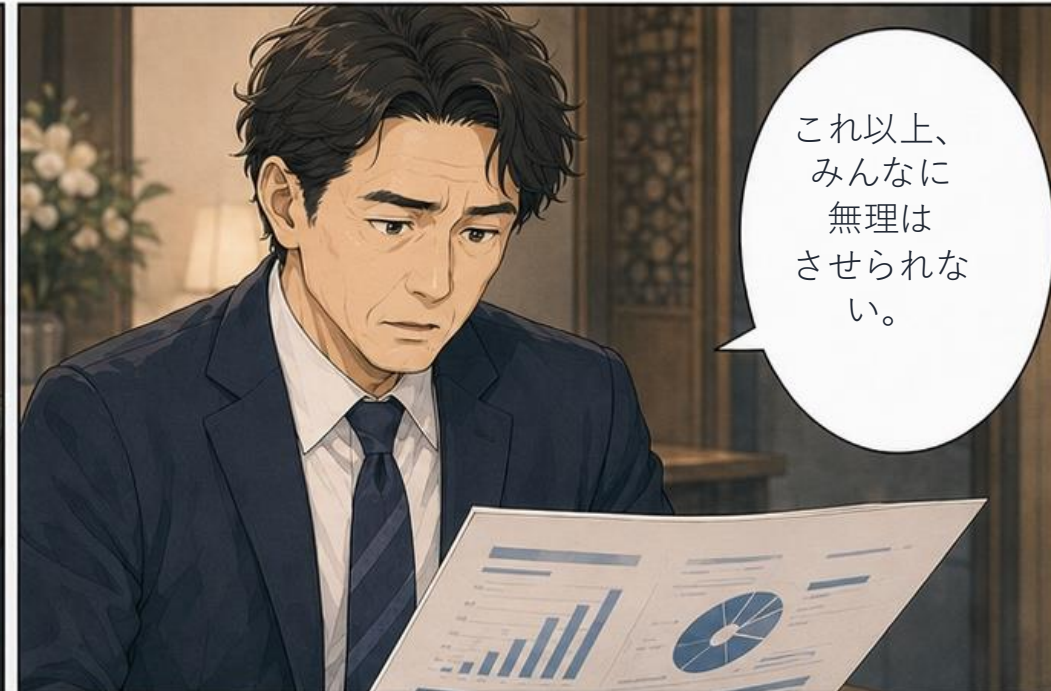
※売上10億円・手数料15%換算

ホテル本社ドットコム





稼働も、
売上も悪くない。
なのに、手元に
残らないんです。



これ以上、
みんなに
無理は
させられな
い。

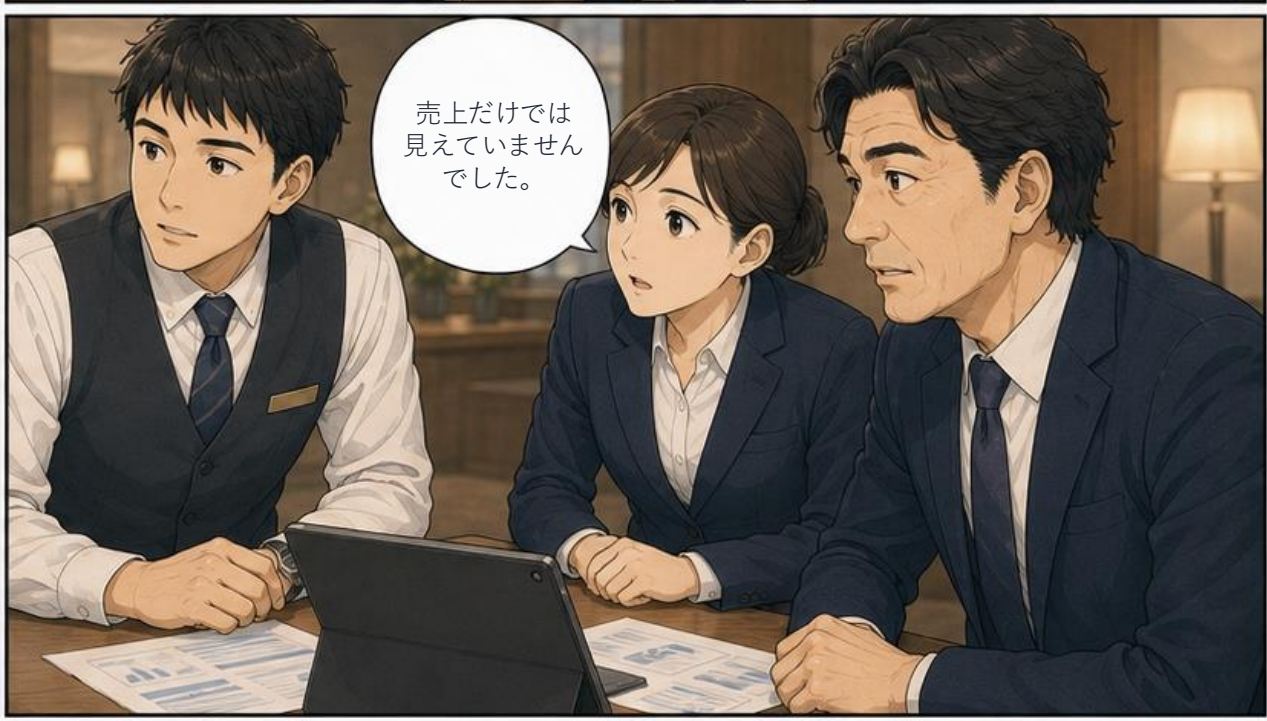


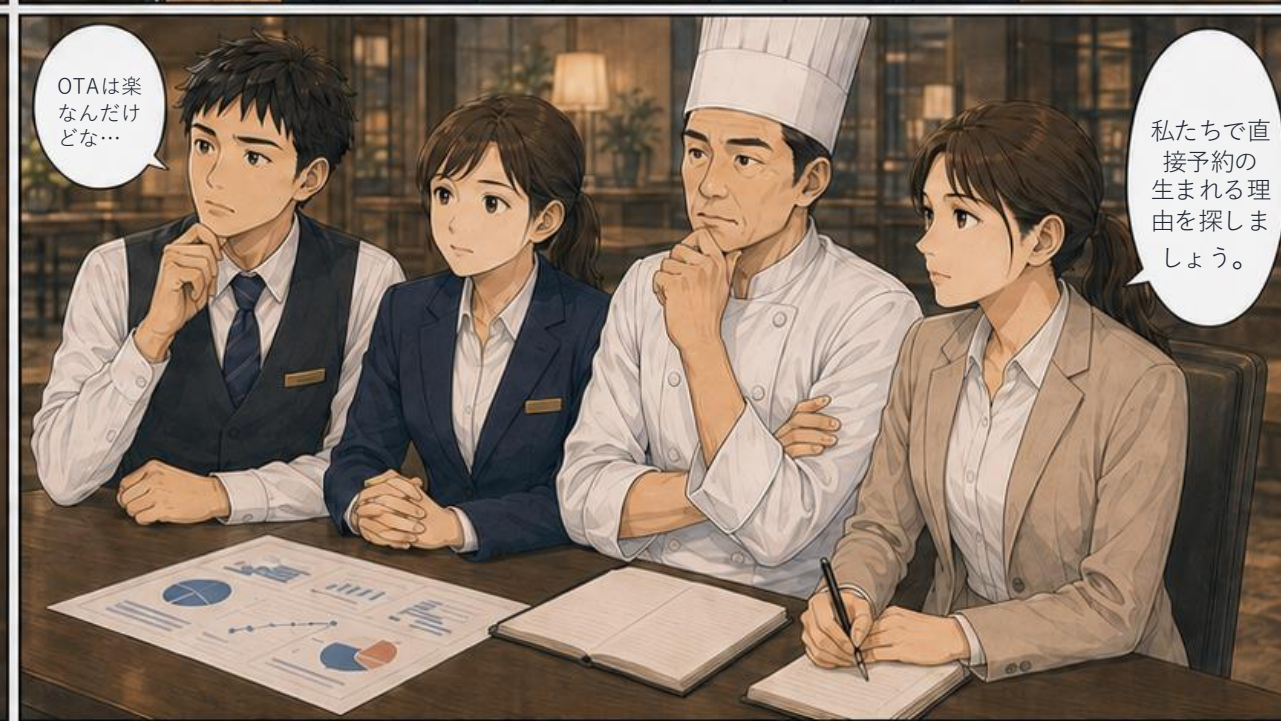
本当は、やり
たいことが
山ほど
あるんです。



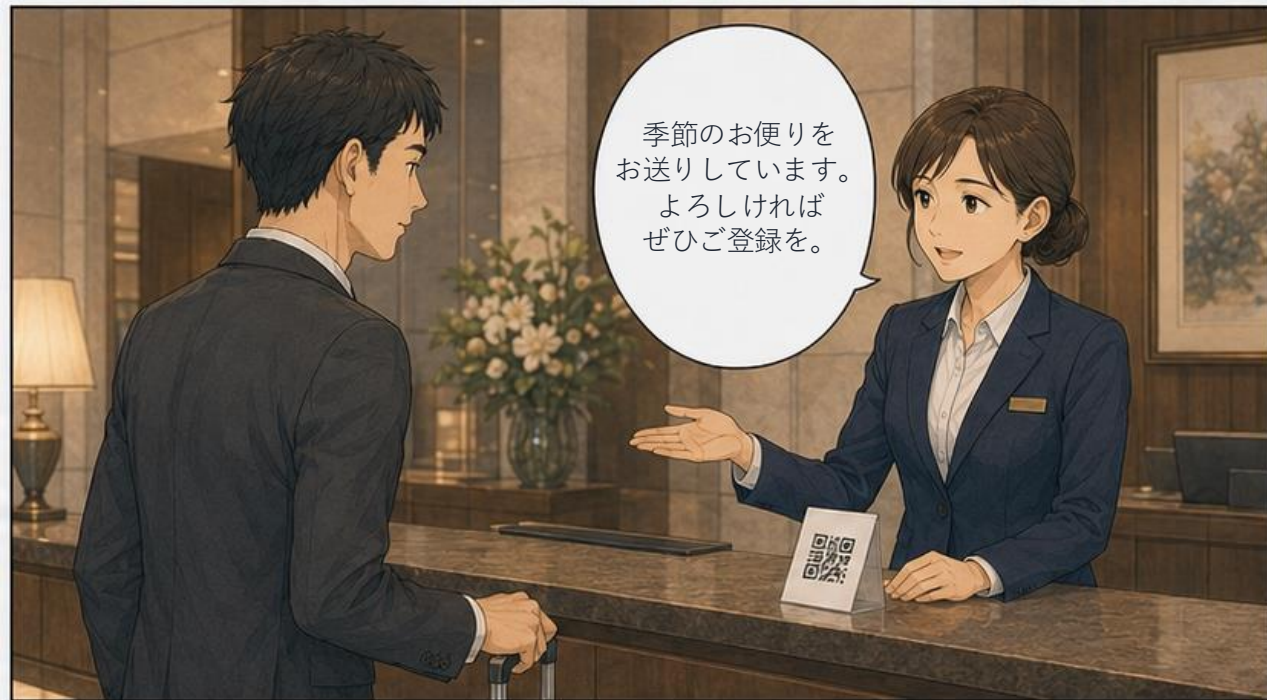
料理も、人も。
磨くには、
お金がいる。













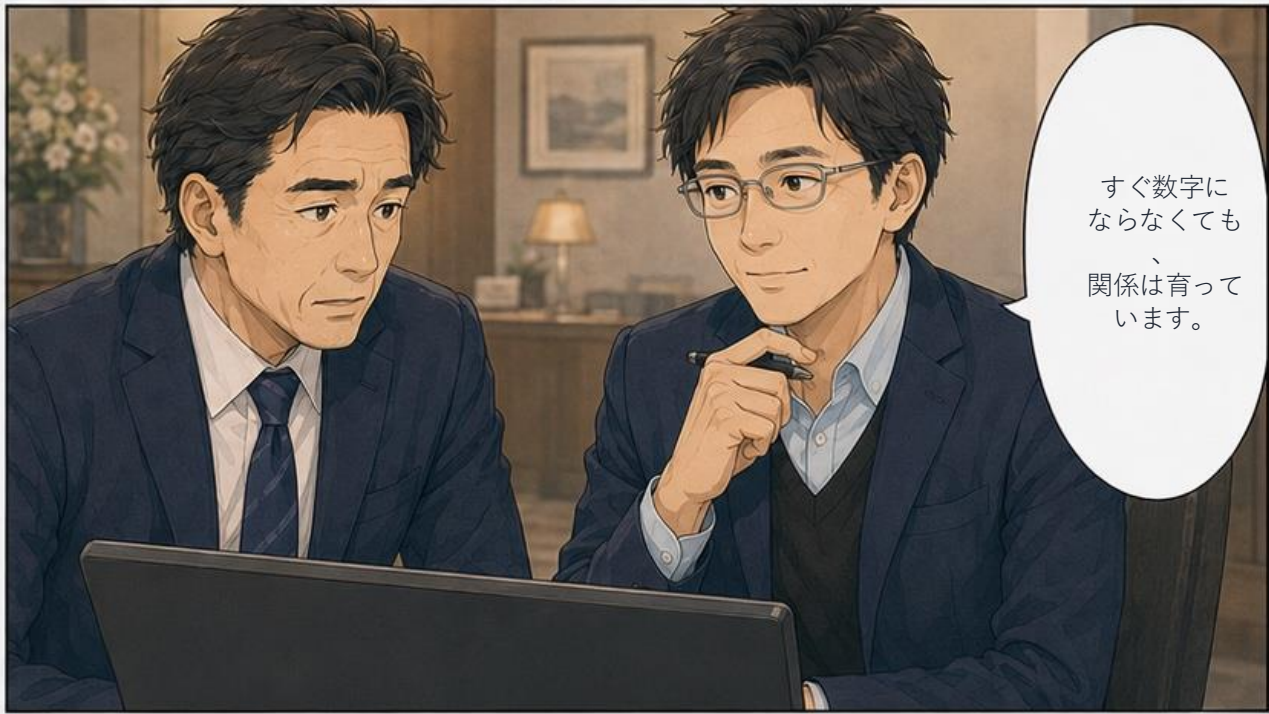
登録後の流れを
整えていきます。



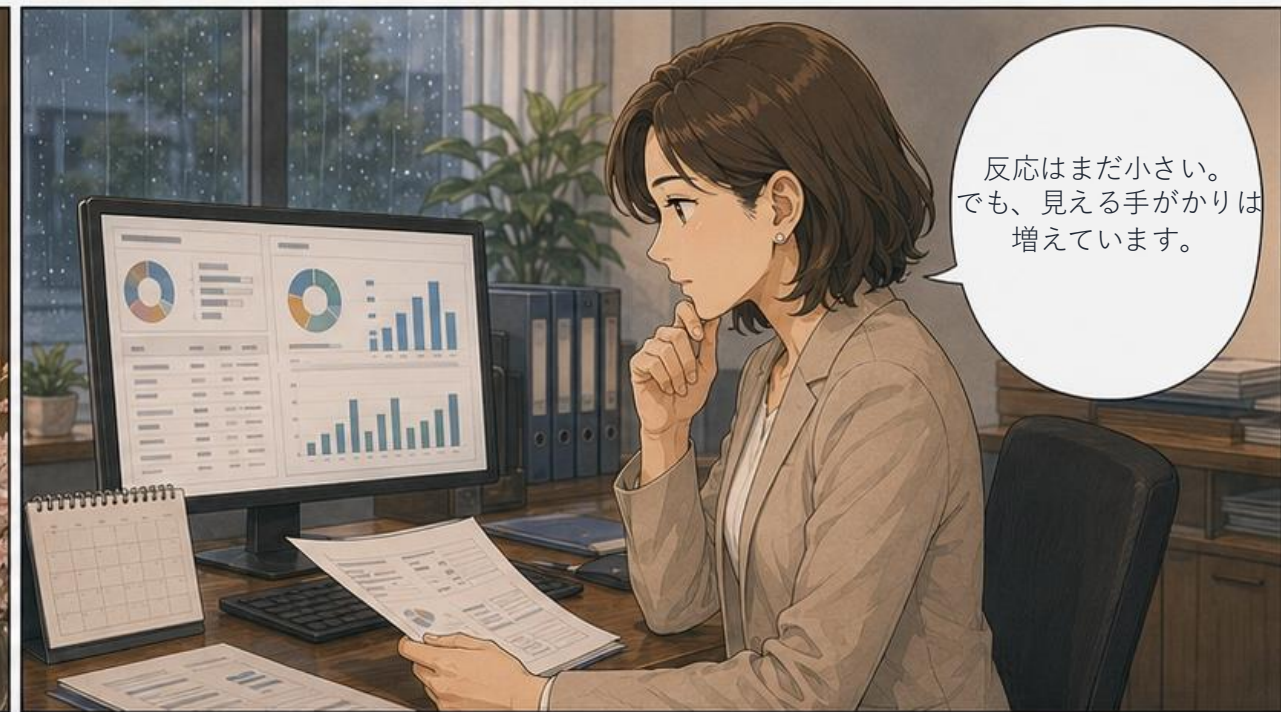
お礼、季節の
ご案内、
会員限定プラン...
一つずつですね。

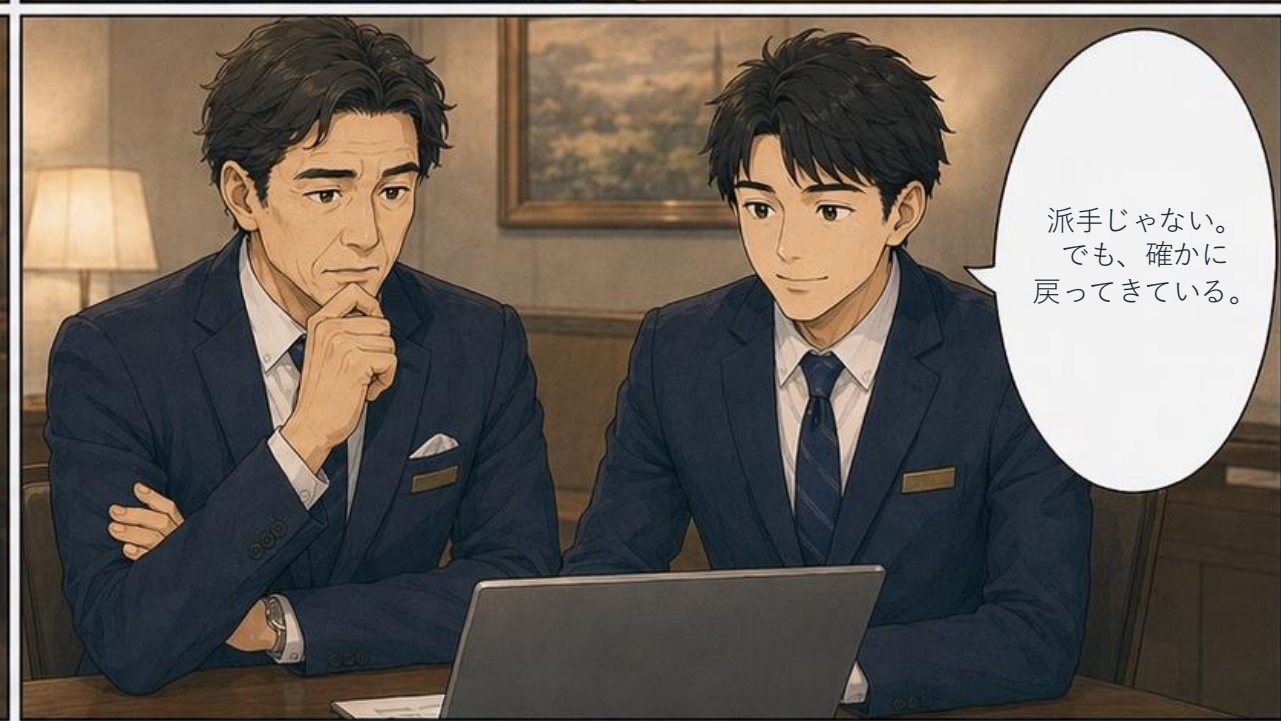


これで本当に
予約につながる
のだろうか。



すぐ数字に
ならなくても
、
関係は育って
います。









OTA手数料の削減分を、ホテルの価値へ戻しましょう。

売上を追うだけの経営から、次の段階ですね。



客室を一部屋ずつ整える。



スタッフへの投資。学び、動ける。環境をつくる。



料理の価値をさらに磨く。



地域の魅力も、宿の体験に変える。



利益を残し、宿を良くする経営へ。