



「ゴルフ場の営業力強化と客単価UP」を実践する

2つのキーワード

株式会社クリエート

アベノミクスと消費税率改正のアナウンス効果でしょうか、名門コースを中心に会員権相場が上昇し、来場者数もわずかながら上向いてきました。しかしこれでデフレが解消した訳ではなく、まだまだ低価格路線は続いています。どこのゴルフ場も低プレー料金による客単価の落ち込みでご苦労されています。

営業力を強化して客単価をUPさせるにはどんな方策があるのでしょうか。ニーズが多様化する昨今、客単価を必ず上げる万能薬はありません。色々な角度から可能性を見つけ出し、いくつも仮説を立てては実践



営業部 営業課 渡壁良生

を繰り返す中から、わずかなヒットが生まれるものだと思います。そのためには「情報の活用」と「情報の発信」が大きなキーワードとなります。

一つ目のキーワードである「情報の活用」ですが、弊社のシステムにはアップセルやクロスセル、イールドマネージメント、RFM分析等の営業分析ツールを備えています。アップセルやクロスセルのための商品購買情報を例にとると、より単価の高いオープンコンペに参加された方、プレーの他に売店でお土産や用品を購入された方等を簡単に抽出できます。よって、集客や企画の検証にすぐに活用できます。また、イールドマネージメントを実行するための「予約需要予測情報」を標準で実装していますので、プレー日の予約申し込み時期を見ながら、適切なタイミングで営業活動が可能となります。アプローチすべき対象者が絞り込めるという訳です。

二つ目のキーワードは「情報の発信」です。デイリーワークで集めた価値ある顧客データベースに、情報を発信することによりそのリターンを期待します。ここでのターゲットは「客単価の高いお客様」や「予約率の高いお客様」「いわゆる「優良顧客」です。予約需要期にピンポイントで有益な情報を発信することにより、より質の高い集客が可能になります。

早期に予約が確保できれば、通常枠の安売りを遅らせることができます。

最近では通信環境の向上に伴い、タブレットで顧客データベースを持ち歩き、客先で商談しながらのリアルタイム予約も重宝されています。その他の情報発信と言えば、ゴルフ場をお持ちのITツールの活用による差別化です。例えば、「GPSカートによるらくらくプレー」、「大型スクリーンによるリアルタイムコンペ成績表示」、「お客様自身による簡単タッチパネル予約」等。是非、ポスターやホームページ、メール、SNS等でのアピールを推奨します。

当社はゴルフ場専門のシステムベンダーとしておかげさまで創業から46周年目を迎えました。長年お客様と共に歩んで参りました経験とノ



ウハウウから、「ビジネスとはいえ人対人」の精神で、今後も最適な提案をして参りたいと考えます。

当社システムに少しでもご興味をお持ちの際は、いつでもお気軽にお問い合わせください。お待ちしております。

お問い合わせ
(株)クリエート
〒180-0014
東京都武蔵野市関前5-11-19
TEL 0422(54)4040
Q&A 0422(54)4420
FAX 0422(54)6177
Email sales@create-golf.co.jp
URL <http://www.create-golf.co.jp/>