

コンピュータ 特集

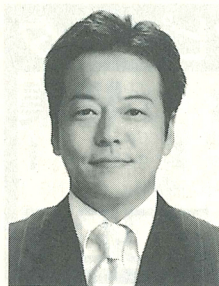


顧客管理と

イーールドマネジメントについて

株式会社クリエート

数十年前にアメリカの航空業界から始まったイーールドマネジメントは、今や多くの業界でその手法が取り入れられており、ゴルフ場業界においても例外ではありませぬ。イーールドの要件である、「在庫として残せず、供給量が固定化され、変動費が僅かであり、需要に季節変動がある」という前提がゴルフ場業界に合致し、かつイーールドの最大目的である、「単位当たりの収益を最大化する」というイメージが、そのままコースの時間売りの概念とまさに合致した結果といえます。



営業部 佐藤 達

イーールドの目的である「単位当たりの収益を最大化」する上で、絶対的な命題は、「損失機会を最低限に」、「収益機会を最大限に」することであり、そしてその成否は「需要予測の精度」で決まる、と言えます。その需要予測の精度の根拠となるものが、まさに「システムから抽出されるデータ」そのものです。特に年度売上額策定時に、ビルドアップ型を採用しているゴルフ場においては、この抽出データこそが肝となります。

当社システムにおいては、まずはデータの蓄積ありきで、常に鮮度の高い顧客データを最新の状態に格納した上で、イーールドの手法に沿った形で戦略をパターン登録します。営業プロモーションを展開する際には、設定済の戦略パターンから任意に仕掛けることが可

能です。

さらには予約段階でシステムのな「ある仕掛け」を施すことで、プロモーションの効果測定し、実績の分析と、今後の予約獲得、適切なプライシングのための判断根拠となります。

とはいえ、マルチ的な役割を求められるゴルフ場スタッフの現状では、営業集客や分析業務のみに専心する時間にも制約があります。折角システム上でイーールド分析が可能でも、実践されなくては機会損失へ繋がってしまいます。そこで今回新機能として、重点営業支援機能、警告機能をリリースいたしました。これら新機能により、損失機会を最低限に、収益機会を最大限に活かし、イーールド分析との相乗効果を図りつつ集客へ直結いたします。

クリエートのシステムは、ゴルフ場、ひいてはゴルフアの満足度向上のために、これからも妥協なき進化を続けていきます。血の通ったシステムをご提供し、ゴルフ場の方々に喜んでいただくこと、それが我々システムベンダーの使命であると常に考えております。

当社もおかげさまで四十周年を迎えました。「ビジネスとはいえず、人対人」を基本理念に、日本最古のゴルフ場システムベンダーとして長年培ったノウハウを基に、ゴルフ場に完全に特化したシステムを自社開発で、全国のゴルフ場に提供させていただいております。

当社システムにご興味をお持ちのお客様は、いつでもお気軽に私共にお問い合わせください。

お待ち申し上げます。

お問い合わせ

(株)クリエート

T1800-00014

東京都武蔵野市関前5-11-19

TEL 04222(54) 40400

Q&A 04222(54) 44220

FAX 04222(54) 61777

e-Mail sales@create-golf.co.jp

URL <http://www.create-golf.co.jp/>

ビジネス
人対人