

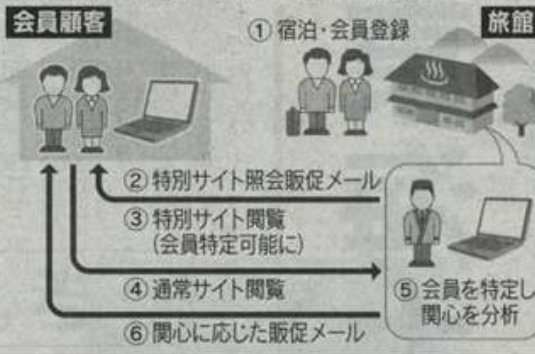
温泉旅館サイト

閲覧者の好み分析し販促

アクロスがシステム開発

ソフトウェア開発のアクロス(金沢市、野村充史社長)はこのほど、温泉旅館などのウェブサイトを閲覧した顧客を特定し、効果的な販促キャンペーンを展開できるシステムを開発した。温泉旅行に関心を持っている顧客の好みに応じた最適なプランを提案できる。リピート客を増やして旅館の集客力を高めるのに役立つとみており、本格的に販売を開始した。

アクロスが開発した温泉旅館向けシステム



リピート客増狙う

温泉旅館に過去に宿泊してメールアドレスを登録した会員など既存顧客が販促の対象になる。お勧めの宿泊プランなどを掲載した特別なサイトのアドレスを添付したメールを送付。顧客がサイトを閲覧すると、それ以降、顧客がサイトのどのページをいつ閲覧したかを解析できるようになる。閲覧のタイミングにあわせ、会員限定の割引宿泊プランなどを勧める販

促メールを送付することで、リピート客を増やすことができる。閲覧ページの内容か

ら、夕食メニュー、部屋からの眺望といった具体的な関心を推察し、それぞれに最適な宿泊プランを自動送信する機能も追加できる。

システム導入の初期費用は、サイト規模などによって35万円から。販促キャンペーンの対象となる会員数に応じて別途、月額料金がかる。

閲覧者を特定するシステムは、複数の既存ソフトウェア技術を組み合わせ、開発した。顧客のパーソナル(PC)のインターネット接続が特別な設定になっていなければ、アクセス解析が可能だ。近く特許を出願する。顧客の個人情報を活用した販促活動について、同社は法律の専門家に相

談した結果、「会員登録などに事前に顧客ニーズに合った情報提供をする旨を通知していれば、個人を特定してアクセス解析する仕組みであることを開示しなくても法的な問題はない」(野村社長)と説明している。同システムは、各種の展示会に出展した企業が、ブースに来訪した多

数の見学者のうち、だれが取引につながる見込み客なのかを探るシステムとしても有望だという。今後は温泉旅館に限らず、営業活動を通じて新たな用途を開拓していく。