

謹賀新年

本年も何卒よろしくお祝い申し上げます
平成23年 元旦

旅行クーポン券・売掛金の事前精算もOK!
経理事務代行サービス

skillupjapan
THE CONTENT INTEGRATORS
(全旅連協定商社会員)

【宿泊施設様向けサービス概要】

キャッシュフロー改善 クーポン等売掛金精算代行サービス	自社での集客力UP 集客支援サービス 無料でメディアでの施設PR・旅行サイトへ掲載を行い自社集客のお手伝いをします。
---------------------------------------	--

※上記クーポン等売掛金精算代行サービスをご利用の方限定で御提供

【お問い合わせ先】

TEL: 03-5287-4388 FAX: 03-3204-4167 E-mail: t.kamioka@skillupjapan.co.jp

スキルアップジャパン株式会社【全旅連協定商社会員】担当: 神岡・溝口
〒169-0075 東京都新宿区高田馬場1丁目24番16号

“直販比率”を高めたい、旅館経営者・ホテル支配人の皆様へ

新規獲得 集客強化 売上倍増 利益UP

集客革命到来、「売れない時代にWEBで売る」 24時間365日休まず働くホームページ営業のすすめ

インターネット集客時代に、勝つための新サービスを紹介

01 抜群の集客力!! MEO対策
Google Mapで貴社の情報を上位に表示します。

Google Mapは平均CTR 3~9% (当社調べ)
この数値は通常のSEOやアドワーズ広告よりも格段に高い。

02 携帯の集客力!! スマートフォン対応サイト制作
スマートフォンで宿を探すお客様をGETします。

iPhone経由の平均CVR 2.2% (当社調べ)
この数値はWEBマーケティングの基準値1%より格段に高い。

Web Marketing Consulting Collely & Attract Inc. 株式会社コレリアントアトラクト

http://www.collely-at.com E-mail: info@collely-at.com

■本社 神奈川県横浜市中区太田町2-23 横浜メディア・ビジネスセンター6F-A
TEL: 045-787-3755 FAX: 045-784-4705

旅pro nes

旅行業務システムソフト「旅nesPro」

簡単! 便利! スピーディ!

出発地点から観光施設・食事施設・宿泊施設を選択して
ルートを自動検索するだけ!!

収録データを選択し、クリックひとつで出発から到着まで自動検索。移動ルートと移動時間を検索し、ご提案されるコース表が自動的に完成します。さらにコースを作成した時点で、行程表・見積書・請求書・精算書・集計表・顧客旅行履歴とデータが連動しますので、作業時間の大幅な削減と複数コースの提案が簡単に実現できます。

**観光地検索
地点検索**

**コース
ルート検索**

**行程表
自動作成**

**見積書・請求書も
同時作成**

**エクセルに
出力可能**

ルートの自動検索、所要時間の自動算出、移動ルートの表示

文字を入力することなく完成。行程表パターンも数種類用意しています。

行程表・見積書はエクセル出力で編集したりPDF変換が可能。

AZeSTA 株式会社アゼスタ TEL: 03-3861-5706 FAX: 03-3861-5707 E-mail: sales@azesta.co.jp www.azesta.co.jp

スキルアップジャパン



坂野社長

地域活性化総合サービス

映像コンテンツ配信のアップし、会員施設の会場の自社集客力アップを支援する。プラットフォーム提供事業、ウェブサイトの構築・企画・運営、コミュニティビジネス企画・運営、地域活性化支援事業

売上げ拡大に貢献

点を当てた各種のサービス(HP)に動画コンテンツの導入も提案する。対象は、一般クーポン会員向けの売上げ拡大の動画配信プラットフォーム「U-LIZ」を運用した。クーポンの活用を促進し、集客力向上に貢献している。また、HPの専門知識の活用により、集客力向上に貢献している。また、HPの専門知識の活用により、集客力向上に貢献している。

■会社概要

本社 東京都新宿区高田馬場一丁目24番16号内田ビル
創業 2001年4月
事業内容 デジタルコンテンツ配信プラットフォームの提供事業、ウェブプロモーション、ECサイト構築・企画・運営、コミュニティビジネス企画・運営、地域活性化支援事業
資本金 1億800万円 従業員 95人

コレリアントアトラクト



松本社長

ウェブコンサルティング

「売れない時代にウェブで売る」現在の旅館・ホテルの営業プロセスをウェブ上で実現する。独自の売れる仕組みを構築していく。①集客比率を増やすためにウェブマーケティングを推進する。②見込み客へのアプローチを強化する。③見込み客へのアプローチを強化する。④見込み客へのアプローチを強化する。

直販比率を増やす

5月に会社を設立。これら選んでもらえるポイントなど付加価値を提供する。限定された顧客層に絞ってサービスを提供する。④ファン化し得意客を増やす。⑤限定された顧客層に絞ってサービスを提供する。⑥ファン化し得意客を増やす。

■会社概要

本社 神奈川県横浜市中区太田町2-23横浜メディア・ビジネスセンター6F-A
創業 2009年5月
事業内容 旅館・ホテル専門ウェブコンサルティングサービス。ウェブ戦略立案、アクセスログ解析、SEO・MEO対策、HP制作ほか
従業員 4人

アゼスタ

旅行業務の省力化を

アゼスタが販売する料金、移動時間など、旅カイトウも提案。バス・旅行会社の手間を削減する。バス・旅行会社の手間を削減する。バス・旅行会社の手間を削減する。

ソフトウェア開発

アゼスタが販売する料金、移動時間など、旅カイトウも提案。バス・旅行会社の手間を削減する。バス・旅行会社の手間を削減する。バス・旅行会社の手間を削減する。

■会社概要

本社 東京都中央区東日本橋2-25-8 光井東日本橋ビル6F
創業 2005年10月
事業内容 各種業務ソフトウェアの開発および販売・サポート、ネットワークサービス
資本金 1000万円

企業紹介特集

業界発展に寄与する優良カンパニー