

宿泊施設を支える充実メニュー

JTBグループは、地域の観光を担う旅館・ホテルの業務をサポートするさまざまなサービスを展開している。販売の強化や業務の効率化、外国人客の受け入れ拡充など、事業者が抱える経営課題の解決につながるソリューションを紹介する。

事前決済、外客誘致を促進

JTBビジネススイーパーズ(JBI)は、宿泊施設のホームページ向け「ブック&ペイ」向けにクレジット決済サービス「JTB Book & Pay」(ブック&ペイ)を提供している。宿泊施設にとって喫緊の課題である自社ホームページ経由での宿泊プランの販売強化をはじめ、宿泊料の回収、外国人客の受け入れをサポートするサービスとして注目を集めている。

基幹システム「インチャージ」 予約管理や販売分析支援

JBIは、宿泊施設向け基幹システム(PMS)「インチャージ」シリーズの開発、販売を手がけている。フロント会社や予約管理などを行うPMSで、業務の効率化だけでなく、宿泊動向のデータを集計し販売分析を支援する機能もある。収益拡大に貢献するソリューションとして、全国800軒以上の施設で導入実績がある。

ソリューションサービス導入事例 北海道の鶴雅グループ 売り上げ拡大に成果

北海道で旅館・ホテルを展開する鶴雅グループ(大西雅之社長)は、JBIが提案するクレジット決済サービス「ブック&ペイ」を導入し、売り上げが拡大した。その理由を、大西社長に聞いた。

外貨買取サービス 訪日外客のニーズに対応

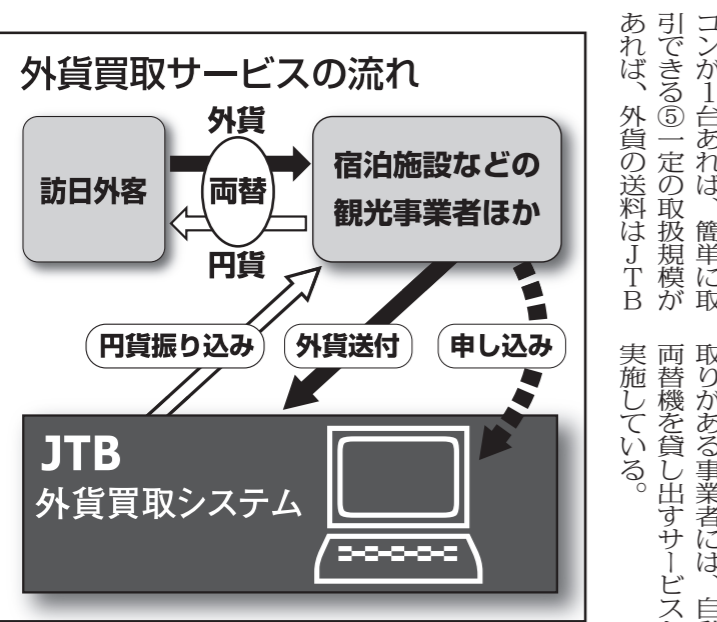
JTBの外貨買取サービスは、旅館・ホテルをはじめとする観光事業者が外貨買取サービスを提供している。外貨から円への両替は、外国人旅行者からの要望の多いサービスの一つで、両替の手間がかかり、無駄な経費や為替リスクも伴う。JTBが外



JTBのCUREX決済事業推進室は、中国人旅行者の受け入れを目的に旅館・ホテルに対し、中国銀聯カードの決済サービスを提供している。中国からの訪日旅行者数は、東日本大震災の影響で一時的に減少したが、順調に回復

「クレジットカード一括加盟CUREX」 銀聯カード利用に対応

「クレジット一括加盟CUREX」 銀聯カード利用に対応



「販売分析」とは、適切な価格で効果的に客室を販売することで収益を向上させる為に行う分析で、「最適な時期」に「最適な価格」で「最適な商品」を「最適なお客様」に「最適なチャネル」で販売する手法です。
●データの一例「申込タイミングデータ」
●インチャージをご利用のお客様は、「販売分析」の機能追加をして頂ければ、「自館」の分析が可能となります。更に、Oracleのライセンスを購入頂くと、全国や地方のデータが全てご利用頂けます。

宿泊施設ホームページ向け クレジットカード予約決済サービス
JTB Book & Pay
クレジットカード事前決済の導入検討ポイント
1 取消料対象期間のキャンセルが増加している。
2 間際キャンセルや取消忘れによって、繁忙期に客室が空いてしまうことがある。
3 繁忙期になると、代金精算でフロントに行列ができてしまう。
4 事前に支払を済ませて両親や家族に宿泊プレゼントしたい、という声があった。
5 高付加価値プラン・ベストレートを公式ウェブサイト販売したい!