

ゴルフ場の新経営戦略+IT

水や空気のようにあたりまえの存在になってゆく

1



SSC 三和システム株式会社

ゴルフ場システムが利益を生み出すようになった。

収益があつてこそそのゴルフ場ビジネス。省力化や顧客データ管理からの集客を得意とするゴルフ場システム。データベースの活用価値は益々注目される。しかし、今回はあえてもっと費用対効果のわかりやすい機能、ゴルフ場システムとリアルタイムで連動した「インターネット予約」と「ケータイ予約」にフォーカスする。

インターネットの普及は、1997年2月の572万人から2004年12月6700万人にまで利用者が増加している。オンラインショッピングも急成長を遂げ、書籍・雑誌、電気機器類、旅行・宿

◆はじめに◆
2005年「日本の復活」という声が聞こえるなか、全国のゴルフ場でも数多くの新しい取り組みが始まっている。勝ち組になるには新戦略が不可欠だ。「ゴルフ場のIT部」三和システムからいくつかのITの小道、参考事例をお届けしてゆく。是非、ゴルフ場経営新戦略にも自由自在に活用して頂きたい。

泊、航空・鉄道チケット予約などありとあらゆるものがインターネットから購買されている。注目すべきは、本誌でも取り上げられたイーールドマネジメントが早くから展開される航空業界、JALやANAのインターネットチケット販売の定着とその伸び。イーールドマネジメントとリアルタイムの「インターネット予約」、「ケータイ予約」は相性がいい。

ゴルフ場のインターネット予約・販売はまだまだ未成熟といえる。ホームページの充実。Eメール・メルマガによるタイムリーで魅力的な情報発信。ブログ・ソーシャルネットワークなどオンラインコミュニティの活用。その他、魅力的なツールとコンテンツを駆使し、如何にタイムリーな情報発信により販売してゆくかが、最も大切な新戦略のひとつとなっていく。

そして、併せて考えなくてはならないのがその費用になる。インターネットの優れた能力に、そのコストも挙げられる。今まで、印刷していたDMなどに無料のメールマガジンなどが取って代わるのだからありがたい。最近ではイン

ターネット予約、ケータイ予約それぞれ初期費用10万円、月額定額1万円の商品なども出てきている。ポータルサイトに頼らずに、そのような定額制の格安システムを利用しインターネットから独自に毎月1300人以上集客するゴルフ場も増えてきた。

種を蒔いておけば、
実がなるものだ。

ゴルフ場の新経営戦略+IT

水や空気のように
あたりまえの存在になってゆく

隔月連載です。次回は5月号になります。次回より、顧客データ分析の活用術、最新ゴルフ場IT紹介、他業界のIT活用術、日本最大のオンラインコミュニティから学ぶ顧客獲得と囲い込み術などを紹介してゆきます。

〈お問い合わせ〉

三和システム株式会社

◇虎ノ門オフィス

〒105-0001

東京都港区虎ノ門2-6-4

TEL 03 (3539) 3861

FAX 03 (3539) 3862

URL www.nt-golf.co.jp

E-Mail: info@sanwasystem.com

◇茨城本社

茨城県ひたちなか市松戸町2-9-10

TEL 029 (275) 0121

FAX 029 (273) 6893