



Japanticket送客サービス

効果事例紹介



事例

インバウンドのお客様の予約時間枠をアイドルタイムに寄せたことで
予約成立率42%→79%へ大幅UP



※画像はイメージです

エリア : 秋葉原
ジャンル : 焼肉
掲載開始 : 2023/10
月間最高売上実績 : 358万円

※売上実績は弊社取扱チケットの売上です

導入前の課題

- 国内外問わずの人気店で、特に18時以降は連日ほぼ満席状態。
- 弊社経由で掲載中のOTAからの予約も、当然ながらディナーは18時～19時台が最も人気だが、満席で予約成立率が低かった。

コース内容

日本人向けコース

焼肉食べ放題・ソフトドリンク飲み放題付き。
 メニュー例：選べるショーケース肉20種～22種、前菜14種、サイドメニュー9種、食事メニュー12種。

導入後の効果

ランチから通しで営業している特性を活かし、OTAの予約枠はランチタイムから17時までで厳選。

予約の全体数は減らすことなく、外国人の予約をこれまで埋まっていなかった時間帯へ分散させることに成功。

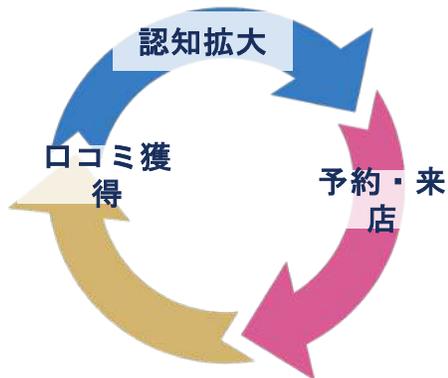
インバウンド向けコース

焼肉食べ放題・ソフトドリンク飲み放題付き。
 メニュー例：選べるショーケース肉20種～22種、前菜14種、サイドメニュー9種、食事メニュー12種。

※日本人向けコースと同じ内容です。

インバウンド人気店になった場合の期待効果

口コミと評価が蓄積した後は、自然流入の増加が期待できます



評価	☆4.8
口コミ数	2,672
月間平均予約数	298組
(2023年 6月～8月の期間で算出)	



評価	☆4.6
口コミ数	1,156
月間平均予約数	257組
(2023年 6月～8月の期間で算出)	



インバウンド人気店になるための正しい理解

インバウンド集客は店舗状況に合わせた対策を行うことで大きく効果が変わります。
 事例店舗は口コミ数1000件以上の人気店であったため、対応できていなかった
 「予約導線の整備を適切に行うだけ」で大きく売上を伸ばしました。

状況		ステップ0	ステップ1	ステップ2	ステップ3	ステップ4
Google 評価目安	評価	—	3.5~4.0	4.0~4.2	4.2~4.5	4.5以上
	口コミ 件数	—	0~200件	200~500件	500~1,000件	1,000件以上
大衆点評 評価目安	評価	—	3.5~4.2	4.2~4.5	4.5~4.8	4.8以上
	口コミ 件数	—	0~20件	20~100件	100~200件	200件以上
取り組み 内容	旅マエ	各種店内掲示物の翻訳	Google、大衆点評の 情報整備	インフルエンサーや訪日メディアでの情報拡散		
	旅ナカ	インバウンド向け コンテンツの開発	Google、大衆点評に 予約導線設置	各種インバウンド向け メディアに予約導線設置	自社メディア(SNS/HPなど)に 予約導線設置	
	旅アト	接客準備(外国語対応 スタッフの採用)	来店者へのSNS/口コミ投稿促進と 悪い口コミへの対応		口コミ(自社/競合)分析を元にコンテンツの 磨き上げ、情報発信のクオリティ向上	

Google対策に
 関して詳しくは
[コチラへ](#)

大衆点評の口コミを
 増やしたい方は
[コチラへ](#)

予約導線整備は
[コチラへ](#)

幅広い業界にご利用いただいております



その他
 GYRO HOLDINGS株式会社、株式会社FTG Company、イサン株式会社、際コーポレーション株式会社、株式会社パッションギークス、株式会社クリエイティブ・レストランツ、チムニー株式会社、株式会社中納言、株式会社大阪フード、株式会社ONODERAフードサービス、カップ・クリエイティブ株式会社、レッドロブスタージャパン株式会社、株式会社ダンシンダイナー、株式会社平城苑、全聚徳ジャパン株式会社

その他
 三菱地所、西武そごう、阪神阪急、ららぽーと、三井アウトレットパーク、株式会社バンダイナムコアミューズメント、株式会社小学館集英社プロダクション、アイワフク株式会社、GU、ハンズ、ライトオン、アーバンリサーチ、アルペングループ、コメ兵、京セラ美術館、絹谷幸二天空美術館、下田海中水族館

お問い合わせはこちらまで

担当の友納と申します！
ご質問などございましたらお気軽にご連絡ください！

名前

友納悠貴

Yuki Tomonoh

連絡先

Tel : 080-4927-9914

E-mail : yuki.tomonoh@japanticket.com





Japan ticket