



**収益拡大とリピーター獲得を実現！
宿泊業界向け予約システムとCRM活用術**

tripla株式会社
セールスグループマネージャー
岩田 尚史

AGENDA

1 会社・サービス概要

2 ソリューションのご紹介

triplaBook

triplaConnect

triplaBot

3 まとめ

1

[会社・サービス概要]

会社概要

会社名	t r i p l a 株式会社
代表者	高橋和久・鳥生格
事業内容	インターネットサービスの企画運営 旅行業（東京都知事登録旅行業 第2-7240号）
資本金	688,412,400円
ホームページ	https://tripla.io
設立日	2015年4月15日
従業員数	90名 ※2023年10月末時点
本社所在地	東京都新宿区西新宿4-15-3住友不動産西新宿ビル3号館3F
拠点	札幌オペレーションセンター・台湾支店・韓国支店
上場取引所	東京証券取引所グロース市場（証券コード：5136）
子会社	Bookandlink社（インドネシア） Surehigh社（台湾） Endurance社（タイ）

1

[会社・サービス概要] 導入実績



1

[会社・サービス概要]

長期的なパートナーになれる開発力

導入施設からの声を元に開発する組織体制

▶ 徹底したMarket-in思考による開発

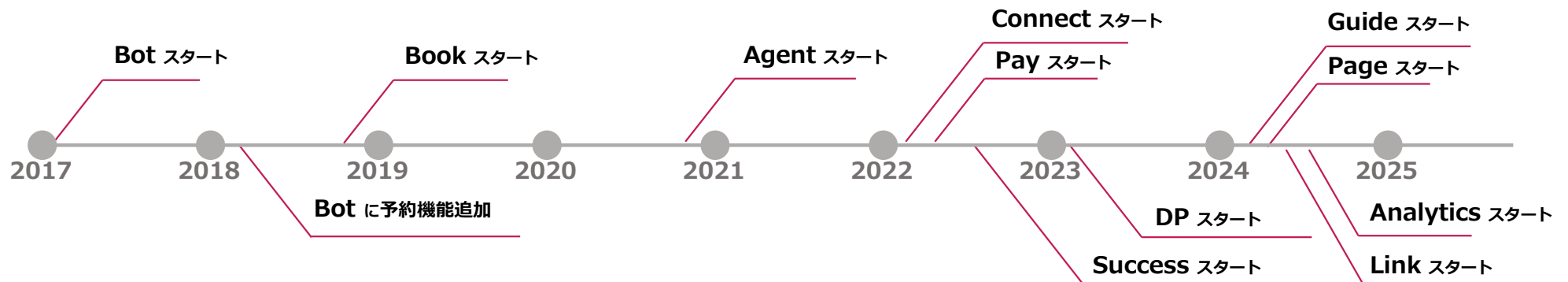
導入施設へ徹底ヒアリングし、開発機能の優先順位付け
全ての機能開発が内製化

▶ 開発速度

平均 30 機能を月間で機能リリース



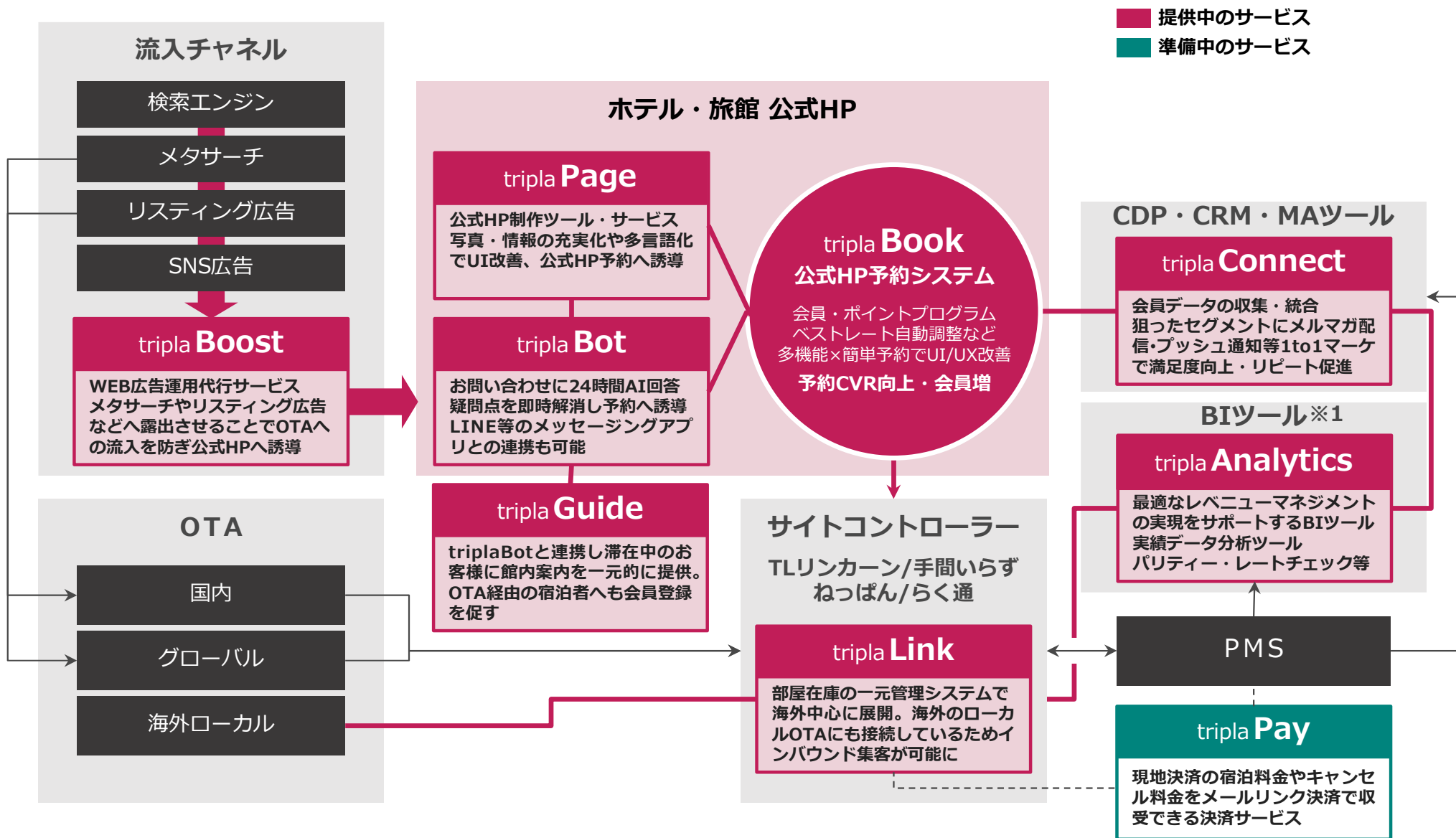
成長を続けるtriplaサービス



1

[会社・サービス概要]

ホテル・旅館のDXをリードするtriplaのサービス



1

[会社・サービス概要]

triplaサービスの全体像

公式HPへの流入最大化+予約コンバージョン最大化まで一気通貫でサポート



ユーザー

- Google
- Yahoo
- メタサーチ
- OTA



公式HP



プラン
客室検索



予約



リピート

triplaBoost

広告から公式HPへ誘導

triplaBot

質問解決&予約へ誘導

triplaBook

予約CVRを最大化

triplaConnect

行動履歴からダイレクトマーケティング

triplaAnalytics

PDCAに必要なデータをダッシュボード化

AGENDA

1 会社・サービス概要

2 ソリューションのご紹介

triplaBook

triplaConnect

triplaBot

3 まとめ

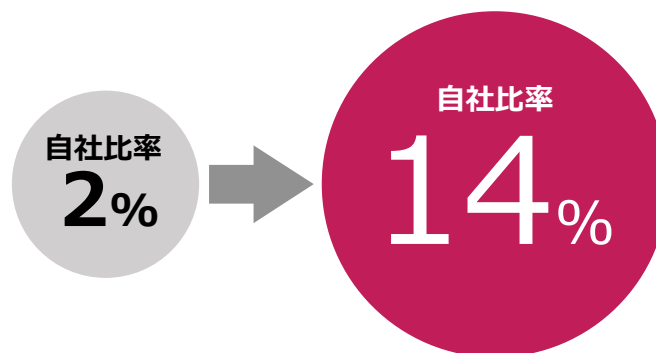
2

[triplaBook]

宿泊施設公式サイト予約向上事例

チェーンホテル C社

(2019年12月導入)



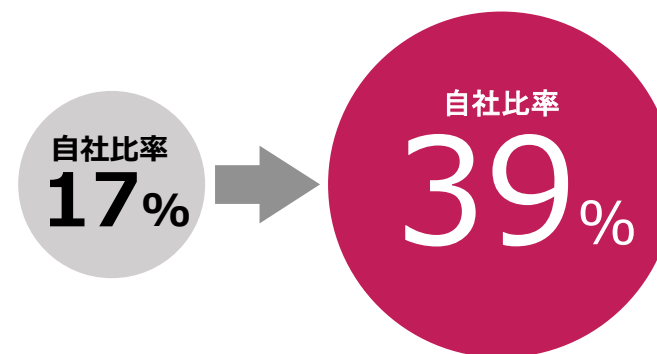
チェーンホテル K社

(2019年12月導入)



北海道 旅館 F社

(2021年2月導入)



2

[triplaBook]

triplaBookで公式HP予約を最大化

離脱率を低減するシンプルな予約画面
予約完了まで 最短2クリック 約30秒



プラン比較



宿泊情報登録



予約完了

2

[triplaBook]

公式HP価格の優位性を訴求


会員登録/予約メリットが一目瞭然、予約CVRを向上

会員価格

二重価格表記で会員登録率 **70%超**

合計金額 大人 × 1名 1泊の料金

 この予約で 432 ポイントを獲得

 WEB会員レート 5%OFF

会員価格

¥ 9,500

(税込)

ログイン/登録

通常価格

¥ 10,000

(税込)

予約する

独自の会員プログラムを簡単に設定可能

- ・ 会員名称
- ・ 会員ランク
- ・ 会員割引率/額
- ・ ポイント付与率
- ・ 会員ランクアップ条件

ベストレート

OTA価格を参考表示
同額以下の場合に割引を自動適用

合計金額 大人 × 2名 1泊の料金

通常価格 ¥30,000[↑]

¥29,000

(税込)

予約する

じゃらん ¥30,000 1泊の料金

楽天トラベル ¥30,000 1泊の料金

■ 対応OTA

じゃらん/楽天トラベル
Booking.com/Agoda

ポイント

積算と次回予約時に利用可能

ポイント

利用可能ポイント

432 ポイント

- 今回はポイントを利用しない。
- ポイント残高を全額引き換える。
- 利用ポイント数を指定する

ポイント

- ・ 最小使用ポイント数は 1以上である必要があります。



との連携（任意）で3種類のギフトカードに
1ポイント=1円で等価も交換可能に
(Amazon/Apple/GooglePlay)

2

[triplaBook]

海外ユーザーの予約CVRも向上

NoShow・キャンセル対策を行った上でインバウンドを直販化
多通貨決済導入前後で海外ユーザーの予約CVRが2倍に向上



Recommended

«Smoking» Comfort double

12 m²

Double (140.0 x 195.0cm): 1 bed

Show room details

Price for 2 adults for 1 night

Earn 534 Points by booking this room

KEIO PRESSO-INN MEMBERS BENEFITS-5% discount

Membership Rate

\$ 130.93

(Tax included)

Regular Rate

\$ 137.82

(Tax included)

Sign-in / up

Book

外国語対応機能

- 4言語対応(英/韓/中繁/中簡)
- 多通貨決済 (34通貨に対応)
- ユーザーにあわせて表示言語を自動切替
- 外国語のみ事前カード決済必須に設定可能
- 部屋タイプ名・プラン名をネイティブ翻訳
- プランの売り分け (日本語・外国語)

通貨選択

通貨を選択してください。日本円以外を選択すると、支払方法はクレジットカードに限定されます。

\$ 米ドル	AED U.A.E ディルハム	ARS アルゼンチン・ペソ	£ イギリス・ポンド
INR インド・ルピー	IDR インドネシア・ルピア	¥ ウォン	AUD オーストラリア・ドル
QAR カタリ・リヤル	CAD カナダ・ドル	SAR サウジアラビア・リヤル	SGD シンガポール・ドル
CHF スイス・フラン	SEK スウェーデン・クロナ	LKR スリランカ・ルピー	THB タイ・バーツ
CZK チェコ・コルナ	DKK デンマーク・クローネ	NZD ニュージーランド・ドル	NT\$ ニュー台湾ドル

2

[triplaBook]

航空券付き予約も公式HPで完結 (ダイナミックパッケージ機能)

予約画面から国内の飛行機・レンタカーをセットで予約可能（販売手数料なし）

※株式会社ホワイト・ベアーファミリーの手配旅行扱いとなります

AMANE RESORT SEIKAI

出発地 到着地

帰りの利用航空を変更する

往路 搭乗日 - 復路 搭乗日

チェックイン日 - チェックアウト日

部屋数※最大5部屋まで

1部屋目
大人 子供 (6~11歳) 子供 (3~5歳) 幼児

※幼児は0歳~2歳までフライト座席は膝の上となります。
なお、LCCを利用時は0歳~1歳が対象となります。
※大人1名につき幼児1名のみ幼児含め最大8名まで予約可

レンタカーを希望する

航空券付き宿泊プラン検索

ANA ¥ 277,000~ JAL ¥ 282,600~ peach ¥ 277,600~ Jetstar ¥ 152,600~

2024. 3.19 (火)

往路 2024年03月19日(火) **変更**

06:15 SNA091 **08:00**
東京 (羽田) 大分
※ANAのサービス・マイレージ加算対象外

1泊目
2024年03月19日(火)

AMANE RESORT SEIKAI

【一泊朝食】 ベーシック宿泊プラン

朝食付

2名1室(【空の棟】 R type スーベリ アツイン)x1

▼特典・その他注意事項

2024. 3.20 (水)

復路 2024年03月20日(水) **変更**

オススメ ★

【一泊朝食】 ベーシック宿泊プランS22

[プラン詳細を表示](#)

このプランには以下のものが含まれます

- WiFi: 無料
- クレジットカードで事前決済, 現地決済
- 食事: 朝食
- キャンセルポリシー

合計金額 大人 × 2名 1泊の料金

会員様特別価格

通常価格 ¥102,300⁺

¥97,900
(税込)

予約する

航空券付で予約する

2

[triplaBook]

その他機能

他にも様々な機能を標準機能として随時アップデート
オプション費用をかけず常に最新機能を使って公式HP予約を伸ばせます

クーポン発行

クーポンコードや
ワнтаイムクーポン発行が可能
割引上限や予算の設定も対応



オプション販売

アップセルや別注料理／付帯サービスのクロスセルを促進
プラン毎／会員ランク毎にオプションの表示制御が可能



日本酒とワインのペアリング

『KAISEKI』献立に合わせた4種の日本酒と3種のワインのペアリング。

1日目 2024/04/26

0 ¥ 5,500 / セット
(税込)

[キャンセルポリシー](#)

法人予約

・法人毎に専用料金プラン販売

合計金額 大人 × 1名 1泊の料金

法人A 特別割引

通常価格 ¥10,000

¥5,000

(税込)

予約する

チャット

・既存プランを法人専用の
割引を適用して販売

法人A 特別プラン (素泊まり)

合計金額 大人 × 1名 1泊の料金

通常価格

¥5,000

(税込)

予約する

ソーシャルログイン

会員登録・ログインを簡易化

※マニュアルに沿って設定が必要です



2

[triplaBook]

最新機能で事前カード決済を促進

UXを向上しながら、事前カード決済を促進

事前決済プロモーション

● クレジットカードで事前決済

👉 事前カード決済値引き

料金詳細

合計金額（税込）： ¥ 20,000

👉 事前カード決済値引き **-¥ 500**

お支払い金額： **¥ 19,500**
税込

*現在開発中の機能です

事前カード決済への変更 (キャンセルリブック不要)

とりあえず
現地決済
で予約



チェックイン日が近くなったら
事前カード決済の案内を自動配信*

楽しんで
事前決済
しておこう



*tripla Bookの機能で自動配信が可能です

2

[triplaBook]

カード決済コスト削減&精算業務効率UP

事前カード決済の促進で現地でのカード決済よりもお得に

triplaBook 事前カード決済手数料

業界最安 **1.8%** (海外発行カードは2.5%)

▶コストシミュレーション (国内カードのみ)

前提条件		カード比率	カード決済金額	カード決済手数料		コスト削減額
				2.5%の場合	1.8%の場合	
総客室数	50 室	10%	7,300,000円	182,500円	131,400円	51,100円
ADR	50,000円	20%	14,600,000円	365,000円	262,800円	102,200円
客室稼働率	80 %	30%	21,900,000円	547,500円	394,200円	153,300円
自社HP比率	10 %	40%	29,200,000円	730,000円	525,600円	204,400円
自社HP売上	73,000,000円	50%	36,500,000円	912,500円	657,000円	255,500円

自社予約比率の向上 に 比例して増加

2

[triplaConnect]

旅アフフォローの重要性

満足度の高いお客様に良い印象を覚え続けていただくことが重要
定期リマインドの意味でも、旅アフフォローが影響を与えます

例：初回宿泊者へのフォロー

宿泊・チェックアウト

ここに泊まって
とても良かった！
また皆で来たいね！



数ヶ月後

この前
泊まったところ
なんて名前だっけ？



フォロー配信

そうそう！
この前ここに
泊まったな
また行ってみようか



2

[triplaConnect]

リピーター育成のための土台づくり

データをあつめて統合することで、より実態に即した顧客セグメントが可能に
お客様の特征にあわせた情報発信をすることで満足度UP・リピート促進に繋がります

データの収集・統合

散らばっているデータ



まとめて分析



セグメント作成

会員の特征ごとに
グルーピング



アクション

特徴にあわせて
情報発信



LINEでプッシュ通知



公式HPで個別メッセージ



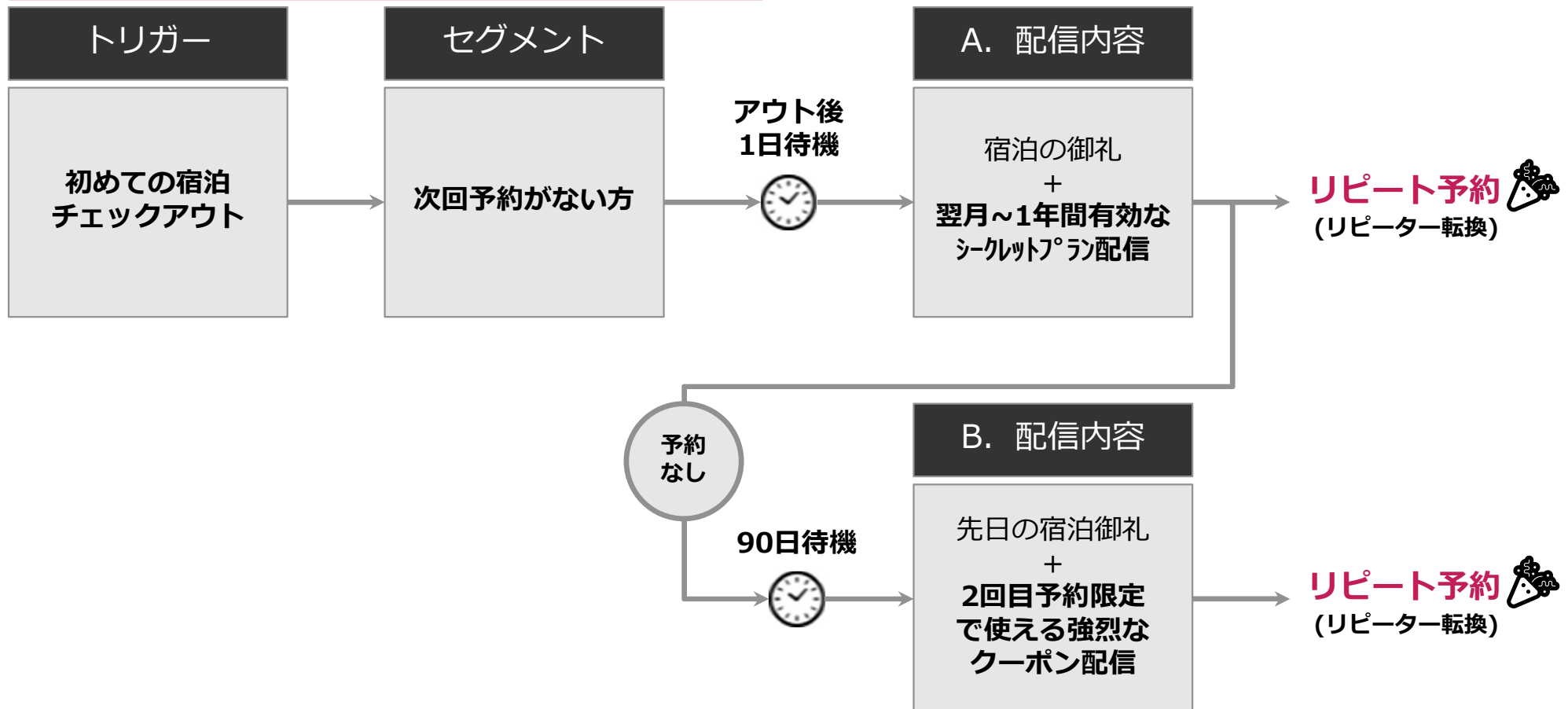
2

[triplaConnect]

フォローを自動化（シナリオ配信）

会員の特徴にあわせた情報発信（フォロー）を自動化することで、
リソースを割かずに、自動的にリピーターが育つ仕組みづくりが可能

▶リピーター転換施策の例（2回目利用の促進）



2

[triplaConnect]

リピート促進で売上最大化

会員データを活用することでプラスオンの売上獲得が可能に
例：4,000人へのメルマガ配信1回で約31万円の予約売上創出

事例施設

全国20施設展開するホテルグループ

配信内容

会員限定10%OFFクーポン配信

セグメント

会員（日本語）且つ DM許可したユーザー
※ 総会員数の約40%が該当

結果

配信数	約 35,000通
開封率	約 28.0%
CTR	約 11.0%
CVR	約 0.64%
CV数	64件

左記事例を参考にしたシミュレーション

総会員数	10,000
配信可能数	4,000
開封数	1,120
CV数	7
ADR	50,000円
予約売上	350,000円
予約売上(10%OFF加味)	315,000円
配信コスト※	17,000円
ROI (売上/配信コスト)	1852%

※配信コスト内訳（100室未満で1施設の場合）

triplaBook/Connect月額：15,000円

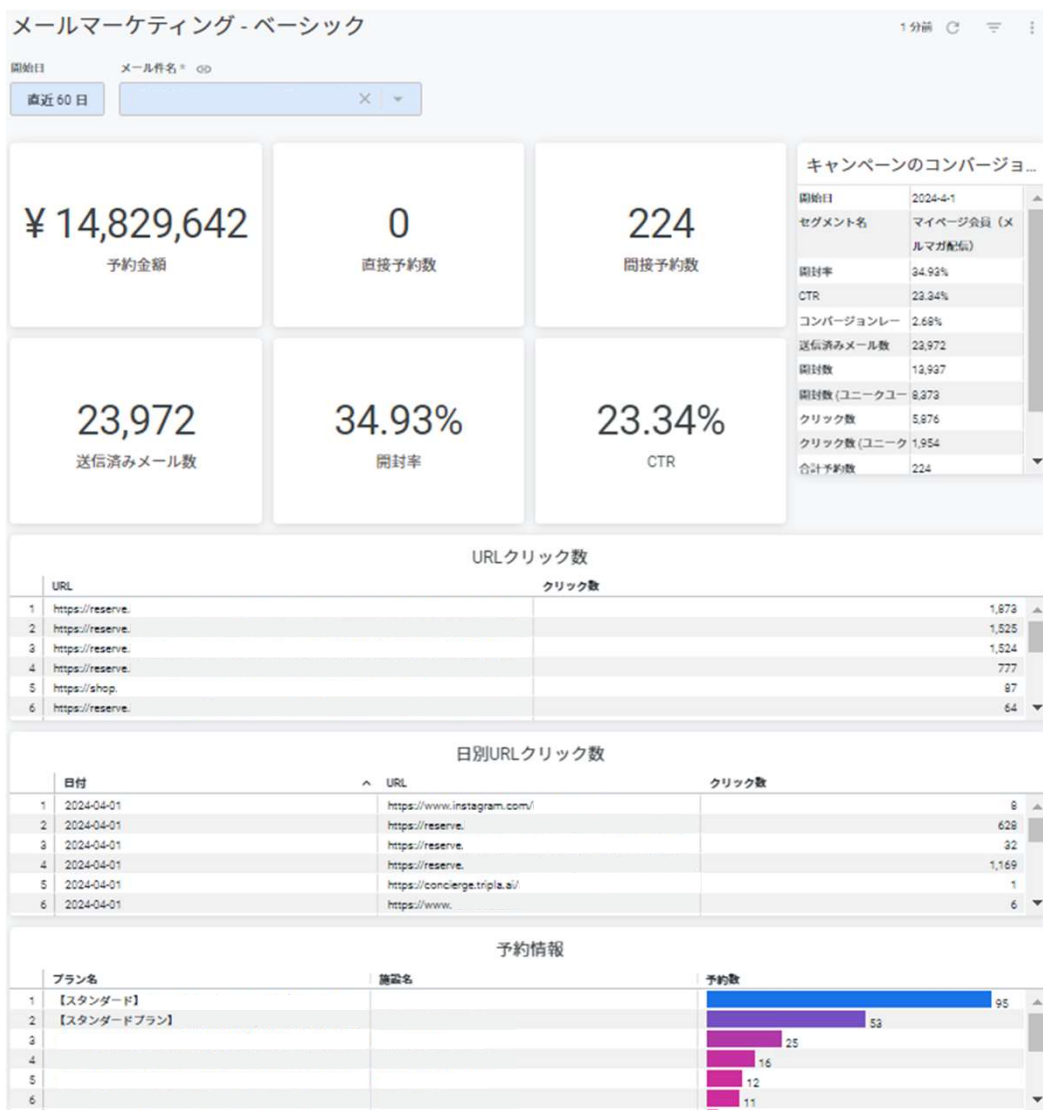
メール配信従量課金：2,000円（1通0.5円）

2

[triplaConnect]

実績データを基に施策をブラッシュアップ

配信実績はダッシュボードで可視化（集計作業が不要）
分析・改善策の考案に使う時間を捻出し、PDCAを回しやすい環境に



■ ダッシュボードで確認できる指標

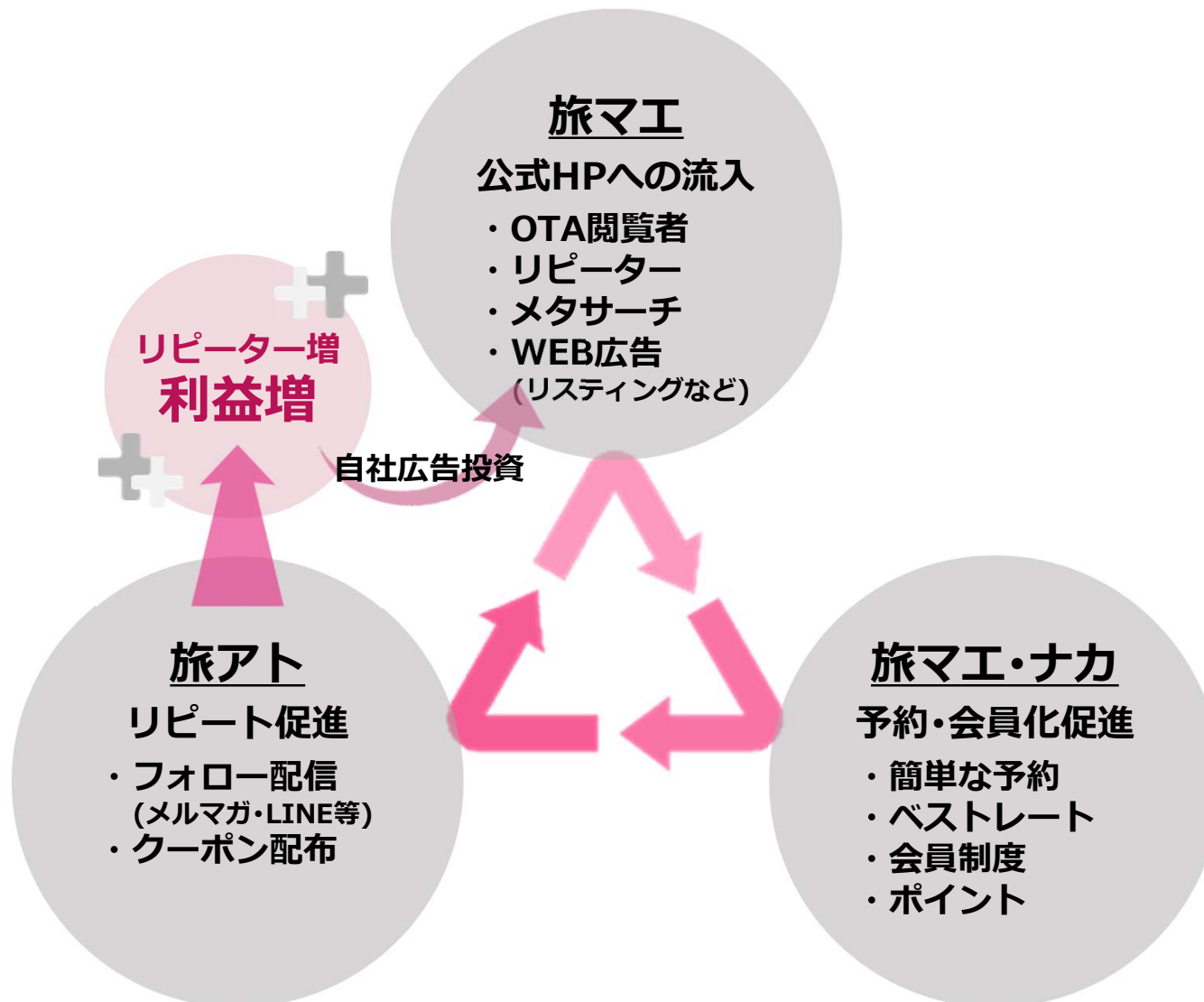
- 配信数
- 開封数（合計・ユニーク）
- 開封率（合計・ユニーク）
- CT（合計・ユニーク）
- CTR（クリック率）
- CV数（予約数）
- CVR（予約率）
- 合計予約金額
- CV内訳（プラン×施設別）
- URL別クリック数（累計・日別）

2

[triplaConnect]

リピーター育成のサイクル

リピーターを増やすことで生まれた利益を、
次の新規獲得へのマーケティングコストや設備投資へまわし続ける



2

[triplaBot]

triplaBot概要

7言語でAIが質問回答

公式HP・LINE・Facebookメッセージャー・WhatsAppと連携

対応
言語

日

英

韓

中繁

中簡

タイ

インド
ネシア

連携
ツール



質問にAIが回答

荷物は預けられますか？

チェックイン前にフロントにて荷物のお預かりが可能です。

チェックインは何時ですか？

チェックイン 15:00
チェックアウト10:00
です。



FAQシステム自動生成

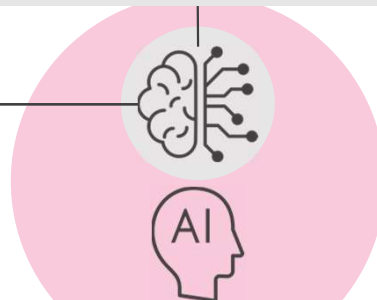
チェックイン

チェックインは何時ですか？

チェックイン 15:00
チェックアウト 10:00です。

チェックイン前に荷物のお預かりはできますか？

チェックイン前にフロントにてお荷物のお預かりが可能です。



tripla専門スタッフによる
AI学習・翻訳サポート

SNS連携・集客

(LINE・Facebookメッセージャー・WhatsApp)

●月の宿泊予約でご利用いただける特別クーポンをお送りいたします。

クーポンコード：THANKS



2

[triplaBot]

導入メリットと効果

顧客満足度を高めながら、業務効率化+集客チャネルの活用が可能に

メリット

●顧客満足度の向上

24時間 7言語で気軽に質問、疑問を即時解消

●業務の効率化

FAQ登録・翻訳・AI学習を専門スタッフがサポート

●集客チャネル活用

施設のSNS公式アカウントと連携し利用促進
triplaConnect連携でセグメント配信

お問合せ削減の施策例

ユーザーの行動に応じてチャットを表示

公式
HP

- ✓ トップページ流入時
- ✓ 電話番号クリック時
- ✓ メールアドレスクリック時
- ✓ お問い合わせフォーム遷移時

外部

- ✓ 海外OTAの自動返信メールにチャットリンク挿入
- ✓ LINE等のSNS経由のメッセージに自動応答

効果

●宿泊前によくあるお問い合わせを削減



●吹き出し活用で予約率向上

triplaBook・Bot併用施設 平均予約率 3.81%
(併用していない施設対比で1.3倍)

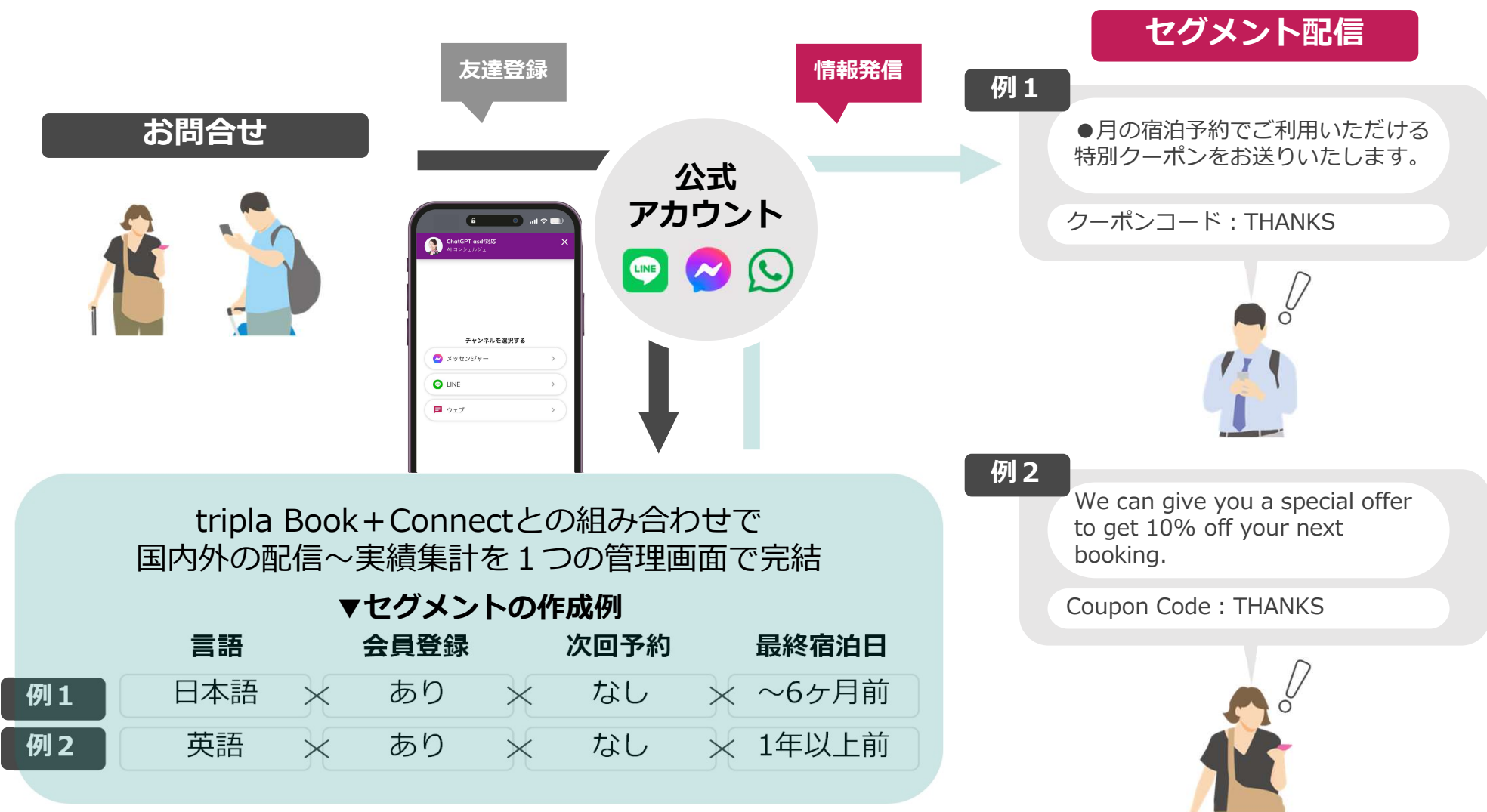


2

[triplaBot]

SNS連携

公式アカウントを顧客との接点として活用
質疑応答に加えて情報発信・クーポン配信でリピート促進



3 まとめ

triplaを利用することで・・・

会員・ポイントの活用
旅アトメール配信



リピーター増加



多通貨決済・多言語対応
チャットボット活用



インバウンド対応



事前クレジットカード決済増加



コスト削減&業務効率UP



3

お問い合わせ・相談会の日時設定

triplaサービスについてのご相談会の日程調整が可能です。

日程調整



<https://vivit.video/f/229/66c6f2ee22cb5>

資料ダウンロード

<https://tripla.io/contact/>

メール

marketing@tripla.jp

