

稼働率及びコスト低減のご案内

レジャーホテル業界は高収益ホテルと低収益ホテルと二分化時代を迎え競争の激化時代を迎えました。生き残りをかけて少子化時代の展望に対応弊社は新システムの開発を致して居ります弊社はホテル専門として26年様々なホテルの業務をお手伝い件数で25か所のホテルのお手伝いをした企業でございます

1室あたり60万—80万の売り上げを達成ホテルの(ノ—ハウ)を会得して経験いたしホテルの収益は如何に稼働率を上げるかが収益に効果があるかとの結論に到達致しましたご存知のとおり改装、新規オープン、等の手法はありますが、売り上げ未定で借り入れ返済は確定致します。損益分岐点で利益を上げるのは固定費を抑制し且つ稼働を上げる事が常識ですが、ホテルのロケーションは変更できません故に[地域NO1]作戦を提案致します。

地域NO1作戦は貴ホテルの周辺でライバルホテルを指定頂きます

- ① 第1回のターゲットを指定頂きターゲット調査を致します
- ② ターゲットホテルと貴社ホテルの比較改善点を顧客の視点で提案致します
- ③ 自社の顧客層を調査し自社のターゲットを定めます(第一段階売上上限設定)
- ④ 課金制度の改善を提案致します
- ⑤ 主たる顧客層に重点を置き顧客志向の改善を図ります
- ⑥ 導線重視で小額の改装費を計画します{エントランス外観}
- ⑦ 開始3カ月後の決果による修正を検討修正を図ります
- ⑧ 集客はフロントの対応を教育お客様に気安く来られる雰囲気を作る教育を致します
- ⑨ 清潔を重点に(主としてトイレ)に置きます
- ⑩ 再来顧客に対するサービスを重点に置きます
- ⑪ インターネットホームページを作成イベント及び課金情報、割引情報を掲載適用します
- ⑫ 特に中高年者及び高齢者の活用を時間帯別に特別割引を実施固定客作戦を進行

固定費減額作戦

- ① コスト計算により節約作戦を実施[無駄な配置の削除]別紙プラン配置に変更)
- ② 標準稼働率を定め月間超過稼働に対し標準稼働+超過稼働×1室単価=業務受託費の計算で収益の応じた方法で変動費化致します
- ③ 水道光熱費を削減⇒デマンドコントロール等採用減額を図ります
- ④ ホテル資産の価値減少を抑制致します
- ⑤ 作業員の配置を状況に対応した配置変更し人件費を節減致します

市場調査費

- ① ターゲットホテル及び依頼先ホテル稼働の、課金制度 設備等の顧客の視点で評価

② 改善点の評価、改善プラン作成

ホームページ作成料はソフト(フラツシュ)を採用費用の支払いは別と月額12分のi宛て分割で甲の負担とするまたリンクについても別途とする

★課金制度についてはオーナーの了解なしには基本的にはので変更致しません

★調査費用は5万—10万円ご負担下さい

★なおホテルを賃貸でお借りする制度もありますので遠慮なくご相談ください

市場調査、実績調査の上最近1年間の売上×20%÷12=基本賃貸料[消費税を除く]

改善売上金額—過去売上金額=売上増加金額×10%⇒加算賃貸料

基本賃貸料+加算賃貸料⇒当月賃貸料

★但し水回りの故障等その他運営上金額過大の改装費の負担は除く

★賃貸期間は2年間とし以後甲乙依存のなき場合は同条件で継続

★経理については甲の税理士の監査の上上記の賃貸料の決定する事を甲乙承諾し加算分は監査決定の日以後5日以内に加算分は支払う、

★契約は業務受託契約とし①仮契約3カ月後本契約として状況に適合配置に変更無駄がありません

平成23年9月吉日

東京都台東区東上野1丁目8号ニュー中島ビル302号

株式会社リーフエクスプレスサービス

TEL 03-3839-0923

FAX03-3839-0094

Relief:@blue.ocn.ne.jp