

広告の最適化を紹介

タップ ITセミナー開催

旅館・ホテルなど宿泊

業に各種ソリューションを提供しているタップは5日、最新のWEBマーケティングを紹介するセミナー「WEB広告で6

・42倍の広告投資に効果を獲得したホテルの東アジア戦略の成功事例他に学ぶ、予約システムデータドリブン・マーケティング



講演する清水社長

「インクの行方」を東京都中央区の日本アイ・ピー

・エム本社事業所で開催した。旅館・ホテル事業者など約70人が参加した。

セミナーの冒頭、タップの清水吉輝社長が「ここ2〜3年でIoTが普及し、多くのデータが集まっています。雇用人口の不足が言われグローバル化が進む中で、ITの技術に加えAIを導入する時代となった。今までの手法を見直し、現在のシステムに加えてビッグデータやAIを活用して対応していかなければなら

ない」とあいさつ。セミナーの1部では、タップの清水社長が「タップのソリューションと今後の取り組みについて」と題して、独自の経営戦略のサポートについて紹介。現在、タップはホテルシステム(PMS)に

関して宿泊を中心に婚礼、宴会、客室サービス管理など20以上のソリューションを提供している。

今後は、旅館・ホテルが抱える手数料問題などコスト削減の課題に対応する。PMSとネット上

にある多くのデータを連

携し、ビッグデータやAIを活用する「データドリブン(駆動)・マーケティング」を提供。適切な客層に適切なアプローチができるソリューションを提案していく。

データドリブン・マーケティングにより旅館

・ホテル内のデータとWEB上の何十億人のデータを紐づけ、ターゲット

を的確に絞り無駄のない広告の配信を行うことで、ファンになりそうな人に効率的なマーケティング活動を実現する。

セミナーの2部では、広告の最適化などを提供するクリムソンタンジェリンでマネージメント・ディレクターを務めるジョシユア・ウィルソン氏が「予約システムデータ

ードリブン・マーケティングの行方」と題して講演。予約システムが優良客を抽出し、最新の広告配信テクノロジがネット上の優良客に似た旅行

予定者に広告を当てる仕組みを事例を用いて紹介した。

また、会場ではタップホテル情報システムなどを展示した。