

ダイナテック(株)

東京都千代田区紀尾井町 1-3 東京ガーデンテラス紀尾井町 紀尾井タワー 21 階
 ☎050-1741-9800 <https://www.dyn.co.jp>

DX推進とリピーターの獲得で、自社予約を強くするPMS

ダイナテック(株)は、今年で創業35周年を迎えたホテル・旅館向けシステム会社だ。

主力製品の1つ宿泊施設の自社宿泊予約システム「Direct In S4(ダイレクトイン エスフォー)」は、国内最大級のシェアを誇る3500施設が導入する宿泊予約システム「Direct In」の最新モデル。自社HPプランをGoogle ホテル広告やYahoo!トラベルに自動で掲載できる「DIRECT IN」を標準機能で提供し、自社への集客をアップする。

もう一つの主力製品が、PMS「Dynalution(ダイナリユーション)」だ。予約・滞在・顧客の詳細データ管理・売上管理をはじめ、セルフチェックイン機などの効率化・省力化を実現する外部システムとの連動が豊富。またPOSシステム・婚礼宴会システムも備えており、宿泊特化型ホテルだけでなくシティ・リゾート・旅館などでも利用しやすい機能が充実している。税制やOSのアップデートにも柔軟に対応。24時間365日の保守・カスタマーサービスで、施設の業務を強力にサポートする。

現在は時代のニーズに合わせ、非接触でのおもてなしを

推進しており、事前チェックイン機能をはじめ、宿泊するゲストにとっての利便性と、宿泊施設にとっての業務効率化を両立できるシステムの開発を進めている。

オプションの一つである「Direct In S4(ディレクトイン エスフォー)」はDynalutionと連動するタブレット清掃システム。スマートフォンから「清掃済み」など、客室のステータスを変更し、最新の清掃状況の管理ができる。写真を利用した忘れ物管理機能もあり、顧客情報との紐づけも容易。現場の業務効率化とゲストへのおもてなしに繋がる機能として2018年のリリース以来人気を博している。

PMSのデータとLINEを連携させた新機能に注目

新機能「D-Lipeat



(ディールリピート)」は、Dynalutionの顧客情報とLINEを連携させることで、顧客コミュニケーションを最適化。サービス名は本機能を使つてリピーターを増やしてほしいという思いを込めて、Repeatの頭文字をLINEのLiにしている。

従来はメールがオンライン・コミュニケーションの主役だったが、現在では開封率の低さやリアルタイム性の欠如が課題となつている。そこで、LINEをコミュニケーションプラットフォームとして採用することで、その課題を解決すると共に顧客とのより深い関係性づくりに寄与。ゲストのカスタマイジャーニー(旅マエ・旅ナカ・旅アト)に合わせ、顧客コミュニケーションを最適化し、フロント業務の効率化やリピーターの促進を通じて自社予約を強化するソリューションだ。

また「D-Lipeat」では、友だち登録されていないゲストへの予約確認メッセージが送信できるため、これまでLINE公式アカウントを活用していなかった施設でも手軽に導入することが可能。予約確認がLINE上で完結し、ゲ

ストはスマートフォンから事前チェックイン手続きができる(2022年11月には客室で精算・チェックアウトを行う機能の追加も予定)。

加えて宿泊後には、友だち限定のお得プランを案内することで、自社予約への誘導を行い、施設のリピーターを増やすマーケティング活動にも使える。

今後同社は、宿泊施設のDX推進のみならず、自社予約を強くすることで収益に貢献できるマーケティング分野へも力を注いでいく。時代の流れを読み、常に進化を続けるダイナテックにこれからも注目をしていきたい。



新機能「D-Lipeat(ディールリピート)」はPMSのデータとLINEを連携させ、DXとCRM活動を同時に叶える画期的な機能だ。

※LINE通知メッセージを活用しているため、ユーザーの同意が必要