

48%だった接客率が導入初月から**98%の実績!** マーケティングリサーチ

Supported by  New Value Frontier

2024年1月
サービス
新始動!



サービス開始まで最短1週間

マーケティングリサーチとは?

新郎新婦の生声を聞くことで数字やデータでは計れない真実を明確にし、婚礼施設の業績を上げるために必要な効果的な情報を提供するリサーチサービスです。

NVFはこれまでに、「業績を上げたい」と悩む婚礼施設様に対して、集客数・成約率アップのサービスを提供してまいりました。今回は、仮説ではなく“**直接、新郎新婦の生声を聞く**”という新しい選択肢で、**数字やデータでは計ることのできない新郎新婦の心理とリアルをキャッチ**し、集客数・成約率アップに即活用できる貴店の真実情報を提供いたします。

このようなお悩みのある婚礼施設にオススメ!

人手が足りていない



- ・フェア予約が入っても忙しくて後回し
- ・全予約にコンファームができていない
- ・接客日時の前倒しを実施できていない

接客キャンセルが多い



- ・接客がキャンセルになってバタつく
- ・プランナーのモチベーションが低下
- ・1組あたりの集客コストが高くなる

集客・成約数が伸びない



- ・成約角度の高い新郎新婦を集客できない
- ・ロープレをしても成約率が上がらない
- ・自店の強みと弱みが正直分かっていない

お問い合わせ

電話 / メール / LINE

(株)ニュー・バリュー・フロンティア
営業統括本部 営業部長
光重 武明
080-7110-7903
mr@newvaluefrontier.co.jp



“マーケティングサービス”では選べる3種類のプランをご用意

■プレミアムプラン(挙式後までリサーチ)

■ベーシックプラン(成約後までリサーチ)

■ライトプラン(接客前までリサーチ)

Service
01

ブライダルフェアコンファーム



■実施すること(接客前)

- ・月曜～日曜の12時～20時で電話対応
- ・オリジナルトークスクリプトの作成
- ・接客日時の前倒し

■手に入る成果

- ・接客率の向上(接客キャンセルの防止)
- ・新郎新婦の来館前事前情報(約20項目)
- ・広告宣伝費のコストパフォーマンス向上

Service
02

成約後アンケート電話



■実施すること(成約後)

- ・新婦へ架電してアンケート
- ・成約後キャンセルを抑制する会話
- ・月1回のフィードバックMTG(zoom)

■手に入る成果

- ・施行率の向上(成約後キャンセルの防止)
- ・自店での決定理由と競合情報(約30項目)
- ・成約角度の高い集客数と成約率アップ

Service
03

挙式後アンケート電話



■実施すること(挙式後)

- ・新婦へ架電してアンケート
- ・新規～施行当日までの満足度を調査
- ・月1回のフィードバックMTG(zoom)

■手に入る成果

- ・自店全セクションの満足度と課題点
- ・パートナー企業の満足度と課題点
- ・持続可能な施設運営に必要な情報

※貴店専用のIP電話番号を取得して対応いたします。

※別途オプションで年末年始も休まず対応可能です。1月商戦へ向けて接客機会を最大化いたします。

スポットサービスも充実！(“料理メニュー開発”や“空き枠で売上を作る施策”などのリサーチも対応可)



フォーカスグループインタビュー
～新規の非成約新婦5～6名を集めた座談会～

■手に入る成果

- ・座談会でしか聞き出せない自店への本音
- ・新婦目線で競合と比較した自店の強み弱み
- ・何ができていたら成約していたかの答え



ミステリーショッパー
～自店(全セクション)の新規接客 覆面調査～

■手に入る成果

- ・プランナー以外で成約率を上げるポイント
- ・料理や配膳スタッフに対する客観的評価
- ・責任者が把握しているクオリティとの比較