

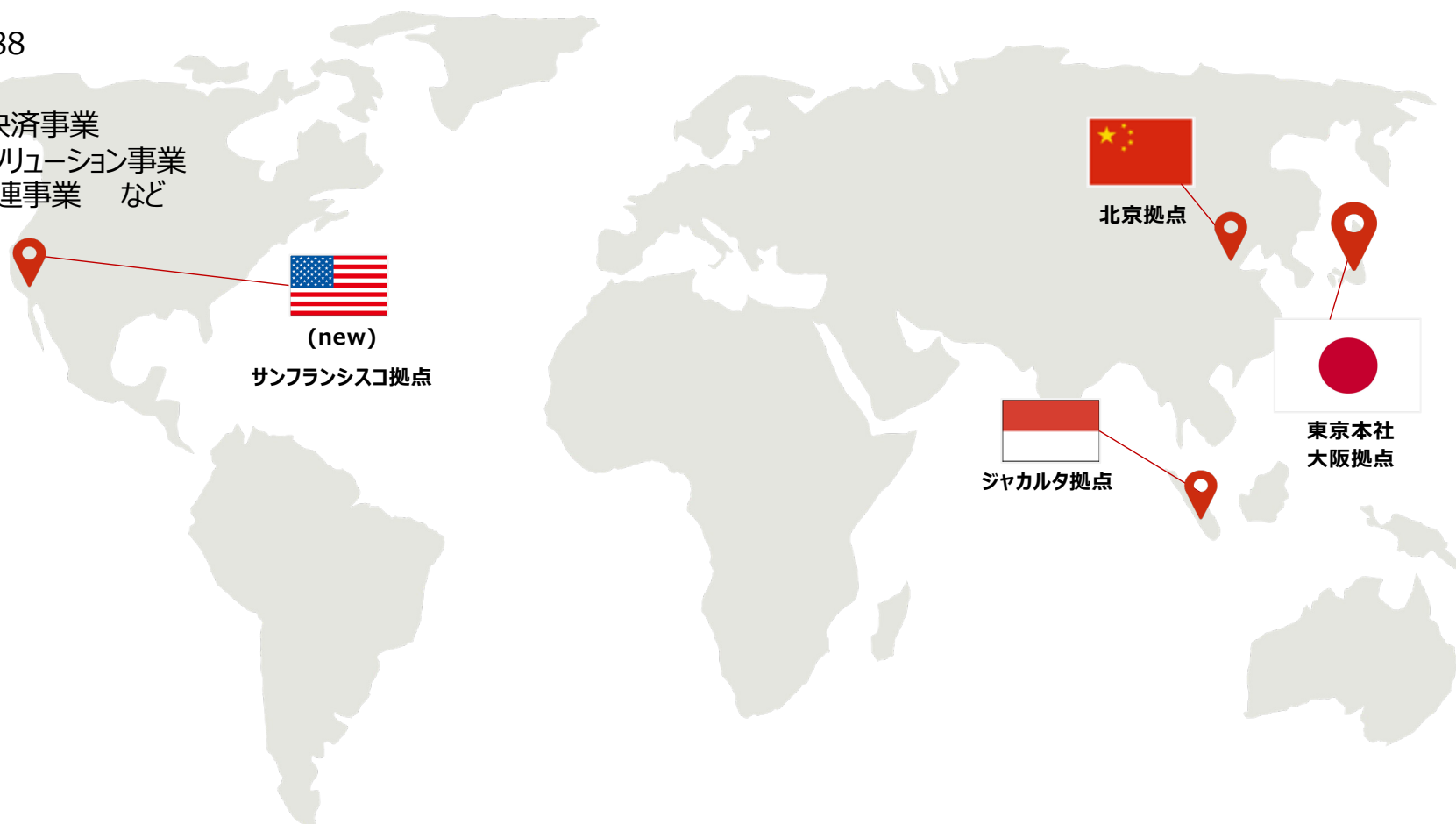


インバウンド送客サービス TakeMe Inboundのご案内

会社名	TakeMe株式会社
代表取締役	董 路 (Dong Lu)
設立	2015年12月
資本金	40,500,000円
所在地	東京都港区西新橋1-18-6クロスオフィス内幸町605号室
電話番号	03-6550-8088

事業内容

- ・スマートフォン決済事業
- ・店舗向けDXソリューション事業
- ・インバウンド関連事業 など



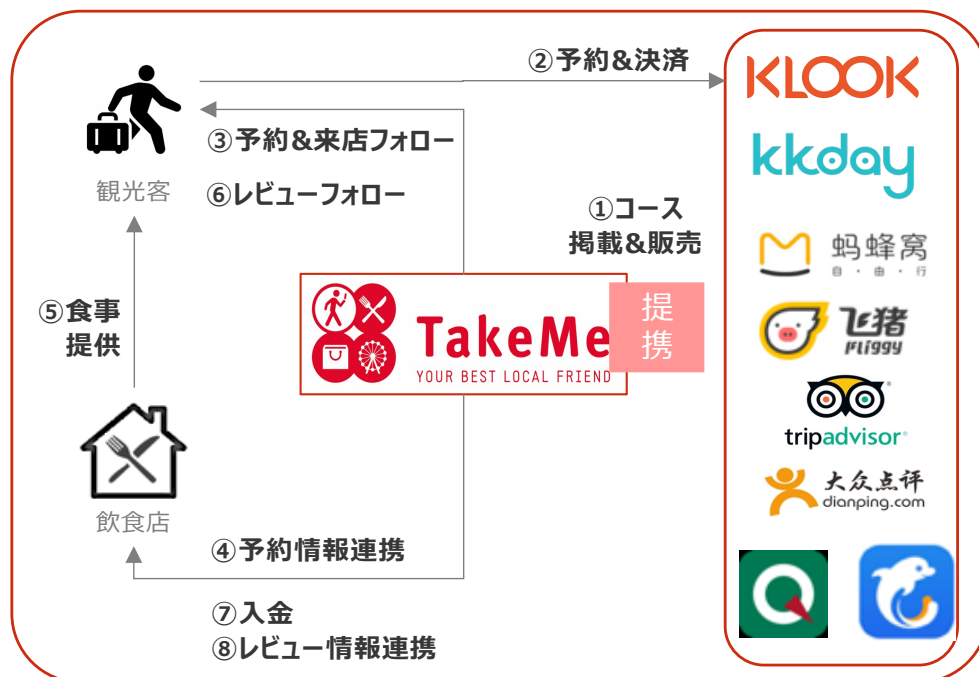
インバウンド関連事業



日本飲食店の商圏を世界に広げる
インバウンド送客サポートサービス

➤ 訪日観光客向け特別コース販売をサポート

訪日客向けに特別コースを設計し、各国の主要OTA上で掲載販売いたします。
翻訳、コミュニケーション、掲載手続き、掲載内容のデザイン～作成までをトータルサポートしますので、お手間なく自店を世界に向けてアピールできます。



ペイメント関連事業



乱立するペイメントサービスをひとつにまとめる
All-in-oneペイメントサービス

➤ スマートフォン決済&店舗向けDXソリューションを提供

スマートフォン決済や店舗向けにDXソリューションを提供し、店舗運営における課題解決を実現いたします。お客様の店頭決済、テイクアウトの商品注文や決済までをサポートしますので、店舗側で負担になっている業務を効率化できます。

TakeMe Payスタンド/アプリ [店頭決済]

QRスタンドを店頭に設置、またはiOS端末に専用アプリをダウンロードすることで、世界100種類以上の決済に対応



TakeMe Order [モバイルオーダー]

簡単に自社専用のオーダーページを作成でき、お客様のスマホから商品の注文～事前決済が可能



近年の訪日観光客は、団体旅行客よりも個人旅行客の割合が増えています。
個人旅行客は自分自身で各メディア上の情報を収集し、レストランを予約しています。

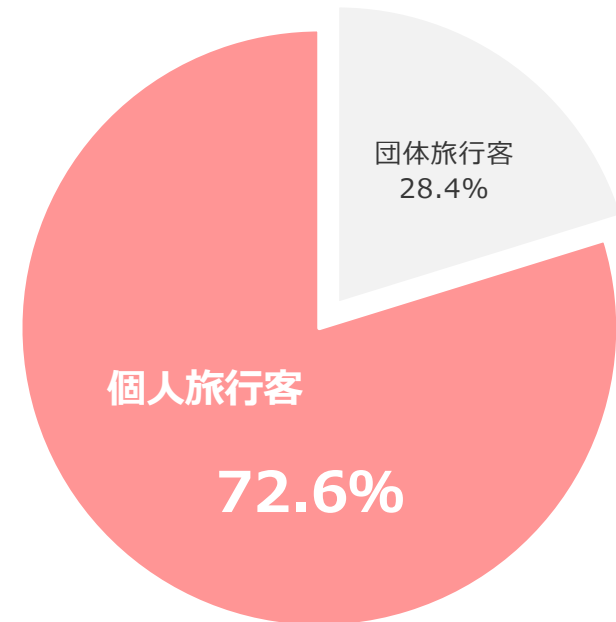
KLOOK
kkday

蚂蜂窝
自・由・行

飞猪
Fliggy

tripadvisor

大众点评
dianping.com



訪日旅行客の7割以上を占める個人旅行客にフォーカス

出典：(出典)観光庁「2018年における訪日外国人消費動向より

弊社は訪日客の消費行動に沿って、店舗情報の発信から、コース内容の設計、パッケージング、翻訳、予約フォロー、来店後のレビュー管理まで、飲食店舗様の訪日客に向けた特別メニュー販売をトータルサポートいたします。

✓ 弊社サポート内容



インバウンド送客サポートサービス – 掲載プラットフォーム一覧



・・・etc (※以下4メディアは別途プラットフォーム側の審査が必要です。)

KLOOK

- ◆ 香港発、月間2500万人が利用
- ◆ 台湾・香港、東南アジアを中心に、ユーザー国籍100ヶ国越え



kkday

- ◆ 台湾発、月間100万人以上が利用
- ◆ ユーザーの7割は台湾ユーザー
- ◆ 世界80カ国以上の予約をカバー



tripadvisor

- ◆ 世界最大の旅行クチコミサイト
- ◆ 月間ユニークユーザー4.6億人
- ◆ 100万店以上の登録、5.7億件の口コミ



大众点评 dianping.com

- ◆ 中国最大のグルメサイト
- ◆ ユーザー数6億人
- ◆ 中国人観光客の約2人に1人が使用



(※中国における水際対策緩和の状況を伺いながら追加掲載を検討いたします。)

蚂蜂窝

- ◆ 中国最大の旅行口コミサイト
- ◆ ユーザー数 1.2億人
- ◆ 日本に来る中国人の約8割が利用



飞猪 fliggy

- ◆ アリババグループ
- ◆ 豊富な旅前コンテンツを提供
- ◆ ユーザー数 2.7億人
- ◆ ユーザーの半数は90年代以降生まれ



携程

- ◆ 中国No.1旅行サイト
- ◆ ユーザー数 3億人
- ◆ 春節時訪日中国客の約半数が利用



去哪儿

- ◆ 中国No.1旅行コミュニティ
- ◆ 個人旅行者に人気
- ◆ ユーザー数 8,000万人
- ◆ 中国版トリップアドバイザー



これまで弊社は400店舗以上のインバウンドプロモーションをサポートしてまいりました。



事例1) 数寄屋橋次郎 様



月間平均
販売席数

22

コース金額

¥222,168

販売方針

1日限定2席、寿司の神との
ツーショット付きコースを単価
100,000円で販売

事例2) 六歌仙 様



月間平均
販売数

744

コース金額

¥8,250~28,600

販売方針

台湾・香港地域の観光客利用
が多く、和牛と蟹の食べ放題、
飲み放題コースを販売

事例3) かに道楽 様



月間平均
販売数

131

コース金額

¥7,000~10,000

販売方針

席予約無しのコース食事券を
販売。本券を持参すると、
優先的に入店が可能

掲載に先んじて、コース販売を行うプラットフォームの選定とコース内容の検討を実施します。

ターゲット地域並びにプラットフォームの選定

レストランの特徴から、どの地域の観光客と相性が良いか
分析し、掲載先のプラットフォームを決定いたします。

> 旅行プラットフォーム別掲載状況及び予約販売件数

Channel	商品掲載	予約数	店舗ページ	記事	口コミ投稿
	×	×	×	○ (シンガポール)	×
	○	111	○	×	○
	×	×	×	×	×
	○	×	○ (シンガポール)	○	×
	×	×	×	×	×

KLOOK kkday



> SNS別ユーザー投稿件数

うなぎ 四代目 菊川

Channel	名古屋本店	シンガポール店
	27件	44件
	6件	4件
	15件	8件



野田岩

Channel	麻布飯倉本店	銀座店
	76件	276件
	12件	7件
	68件	242件



インバウンド向け特別コースの検討

地域によって異なる食への嗜好を加味し、ターゲットに適した
コース内容の設定、価格、販売時間帯などを決定します。

推荐产品

京都百年怀石料理老店 山ばな 平八茶屋 套餐订购 修学...
¥568起 售出0

京都祇園阿紅餐厅 酒と肉天 ぶら 勝天 勝天 特色肉天妇...
¥249起 售出0

菊乃井本店 Kikunoi Honten 提前一年均可预...
¥95起 售出0

早鸟特惠 菊乃井 露庵(木屋町 店) 京都米其林三星怀石料...
¥49起 售出0

店舗立地

- ・ 駅近徒歩圏内、アクセスが良好
- ・ 東京タワー-徒歩圏内/1.6km(田町店の場合)
- ・ 野田岩まで約1.6km(田町店の場合)

平均単価

- ・ 基本セット平均：¥4,000-¥5,000
- ・ 観光客に受け入れられやすい価格帯

店舗特徴

- ・ 創業九十年、老舗饅頭問屋
- ・ 素材へのこだわり
- ・ 目の前で調理が見れる(名古屋店)

メニュー特徴

- ・ 8~10種類の豊富なコースから選べる
- ・ 一本まるごと味わえる(ビジュアルインパクト)

インバウンド向けの貴社特別コースの設計をサポートいたします。

既存メニューから組み合わせる場合の特別メニュー案

基本コース

雪の宴
「焼肉」、「焼肉 & しゃぶしゃぶ」、「焼肉 & すき鍋」選択

+

追加オプション

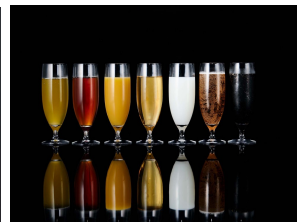
①アルコール飲み放題

②ソフトドリンク飲み放題

③メッセージプレート

④松坂牛サーロイン単品

コース案	オプション	コース内容
1	④	雪之宴+松坂牛サーロイン単品
2	②、④	雪之宴+ソフトドリンク飲み放題2h+松坂牛サーロイン単品
3	③、④	雪之宴+メッセージプレート+松坂牛サーロイン単品
4	①、④	雪之宴+アルコール飲み放題2h+松坂牛サーロイン単品



新規メニューを0から組み合わせる場合の重要要素

要素①

舟盛り

・日本らしさを感じられ、写真映えするので観光客の受けがよく、SNS上の拡散も狙える。



要素②

お土産

・ホテルに戻っても食べられる(朝食としても食べられる)
・値段もお手頃で質の良い物が食べられるのでお得感がある
・食べ終わった弁当箱はお土産にできる



要素③

訪日客が好きなネタのお寿司

人気ネタ：トロ、うに、かに、生えび、甘海老、ほたて、サーモン、いくら、穴子（一本）

・わかりやすく代表的なネタが食べられる
・かにを追加（日本のかにはブランドイメージが高い）



事前に掲載店舗に関するヒアリングをさせていただき、主要メディア上に店舗ページを作成します。
インバウンド旅行客の趣味嗜好に合わせ、写真の選別デザインからレストラン・メニューのストーリーを制作します。

訪日客の購買意欲を掻き立てる写真や
ショートムービーを厳選し、デザインを制作



レストランの特徴を
ストーリー仕立てに



観光客の嗜好に
合わせた特別コースの設定



店舗位置や交通情報



お客様向けメッセージ



お客様が各メディア上で予約後、弊社オペレーターが予約リクエストを専用の管理画面へ反映します。

店舗様は全てのプラットフォームからの予約情報を一元管理いただけます。

✓ ご来店までのプロセス(コース予約)



お客様の来店当日のサポートと食事完了後、適宜当社より満足度のヒアリングや悪評削除の依頼を実施し、
良いレビューを蓄積管理することで、店舗へのイメージ形成やユーザー間での情報拡散を促進します。

✓ コミュニケーションイメージ



Wechat

お客様がレストランに到着される前後にもコミュニケーションを行うことで、信頼関係が形成します。店舗場所が分かりづらい場合等、事前にコミュニケーションを行うことで予約時間の遅れや店舗側でのコミュニケーション発生防止につながります。



こんにちは。本日のディナー予約に関するリマインドです。お時間など間違いないよう気をつけてご来店くださいね！もし今日のレストランが気に入ったら、是非好評価をお願いします！

ありがとうございます！確か17時ですね

はい！そうです

お店に着きました

素敵なディナーをお楽しみください

(スタンプ)



FLIGGY

来店後のレビュー以外に、お客様が関心を寄せるレストランへの
質疑応答も随時対応することで、次のレストラン予約へつながります。



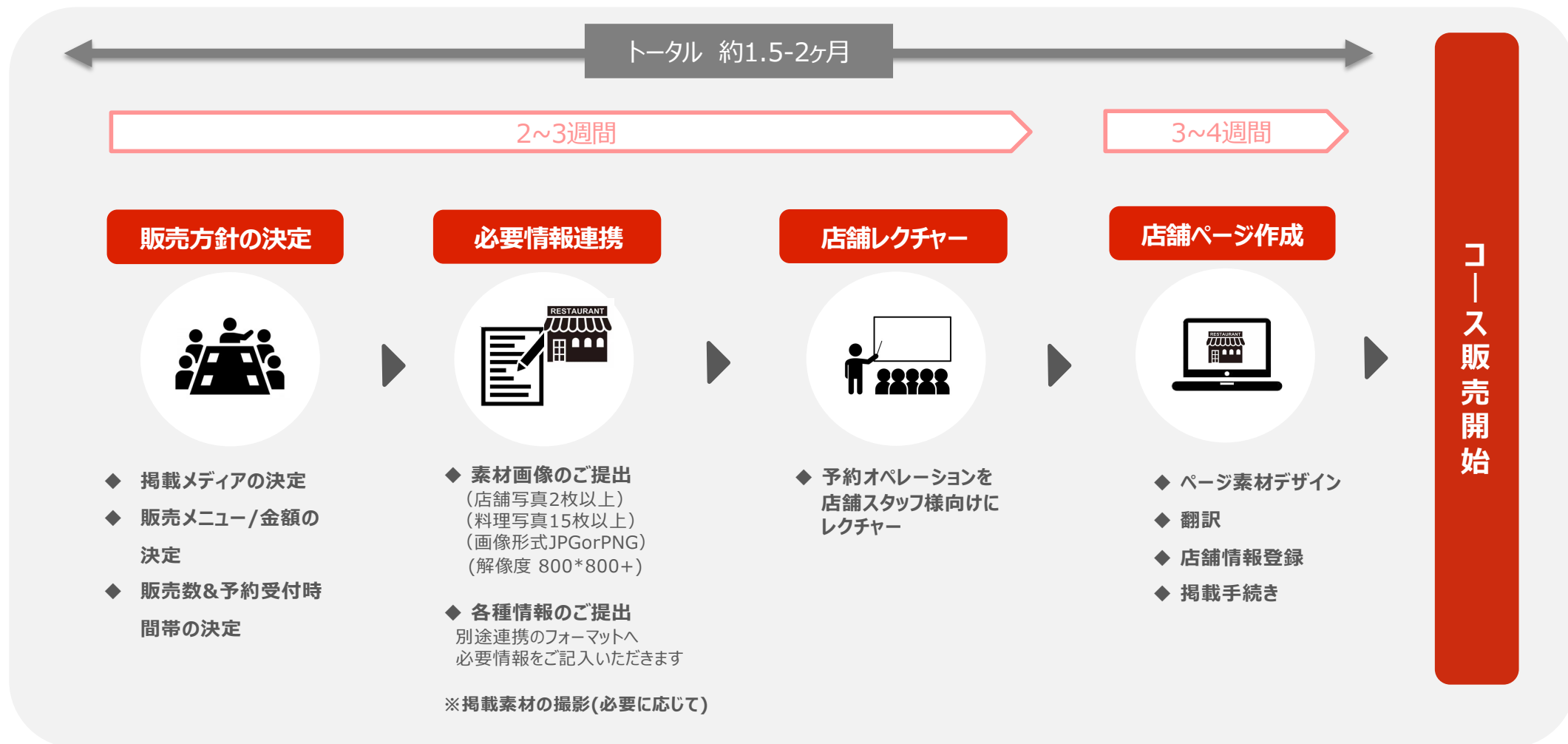
(コラム記事のリンク)
(画像)
この美味しそうなレストランは
どのお店ですか？

こんにちはお客様。こちらは東京にある
ビュッフェレストランで、夜景がとても
綺麗ですよ。

予約コースは時間帯や年齢（大人/
お子様）によって価格が異なります。
予約の希望日はございますか？

インバウンド送客サポートサービス – サービス開始までの流れ

✓ お申込後～サービス開始までの流れ



※全て税別表記

プラン		インバウンド送客サポート
初期設定費		100,000円/1店舗
月額運営費		0円
送客手数料		15% ※訪日客の店舗訪問確定時に発生（店舗様側の予約確認完了済み+ユーザー事前決済済み）
支払いサイクル		当月末締め 翌月末日払い (※全てのプラットフォームの販売額をとりまとめ、月間の販売金額分から送客手数料を差し引いた金額を貴社指定口座へお支払いします)
サポート内容	販売準備	- 掲載内容、プライシングの設定サポート - ページデザイン・制作 - プラットフォームへの掲載
	予約管理～販売サポート	- コース販売（プラットフォーム運用管理） - 予約管理
	カスタマーサポート	- 来店後の店舗口コミ形成サポート - カスタマーへの質疑応答対応