

(株)ウィーブ×バリューマネジメント(株)

顧客との距離感を縮めた満足度の高い パーティ実施を目的に営業支援提携

ウエディングギフト販売の生産性やウエディングにかかわるサポート事業を展開している(株)ウィーブと、地方再生を核にウエディング事業を手掛けるバリューマネジメント(株)が、法人宴会における事業提携を結んだ。旅行エージェントにはない新たなスタイルで顧客ニーズに即したパーティ作りを追求している。



バリューマネジメント(株) クロ
スファンクション事業部マネー
ジャー 山本泰大氏 (株)ウィーブ 事業統括部
パーティプロデュースグループ
シニアリーダー 芦原 広氏

原さんの熱意を感じたことから、ともに切り開いていくパートナーにふさわしいという判断から、今春3月、契約にいたりました。法人宴会営業は3年前より着手しており、旅行エージェント主軸に国内のインセンティブパーティを中心に受注していましたが、お客さまとの距離感を縮めた満足度の高いパーティをご提供するためにも、同じ方向を向いているウィーブさんとの提携は新たな開拓につながると思えました。

▶始めになぜ、双方ともに法人宴会受注に関する契約をされようと思われたのですか。

芦原 契約先を模索しているとき、バリューマネジメントさんのホームページに「お客さま、パートナー様、スタッフ、三つの満足度を追求」と記載されていたことと、スタッフ教育がいきとどいていたことです。満足度を追求するためには人材力が要です。単に宴会受注件数を追うのではなく、後につながる人材力はとても重要な要素となるからです。

山本 初めてご連絡をいただいたときは、ウィーブさんの存在はまったく知りませんでした。単にウエディングギフトの営業かと思っていましたが、アポイントの当日、都合がつかなくなりお約束の再調整した際にとっても感じが良く、お電話の応対から熱意を感じました。実際、お会いしてみると事前に当社のことを調べられており

芦原 私自身、単にお客さまを施設に送り込むのではなく、もっと親身になってお客さまが望まれているパーティを提案し、1件1件、手厚くフォローしていくことが大切だと思っています。当社は当日もパーティコンシェルジュが会場に入り込みますので、お客さまの反応や状況をみながら進行ができるようになっています。バリューマネジメントさんの場合は人材育成が優れておりますので、仮に何か突発的なことが生じても臨機応変に対応いただいております。終了後は必ずお客さまからアンケートを収集しており、情報共有しています。問題点が生じた場合は改善するための方法を考え、つぎにつながる顧客作りをしています。

▶提携されてから実績はいかがですか。

山本 はい。順調です。お客さまとの

コミュニケーションが密に行なわれておりますので、目的やご要望に応じたパーティを実現しやすくなりました。ウエディングで培ってきたノウハウも生かした満足度の高いパーティをご提供できます。芦原さんは鮎鶴京都鴨川リゾートのことを熟知されていらっしゃるようですので、各会場に見合った規模やパーティを無理なく作り上げることができるようになりました。

芦原 鮎鶴京都鴨川リゾートはハードそのものが特徴的で人気のある京都に立地しています。私自身とても大好きな空間であることも、お客さまへの説得力につながっているのだと思います。あとは人材力です。人材育成、人材開発に注力された組織を強くする取り組みをされているからこそ、お客さまから高い評価をいただいております。

▶今後の展開をお聞かせ下さい。

山本 今後も平日を中心にパーティ受注に取り組んでいきます。また地方創生にも取り組んでおり、古民家などを活用した地域の開発に着手しております。ユニークベニューを特長に日本の魅力を日本人に、そして外国人にも感じていただけるようなご提案も進めたいと思います。