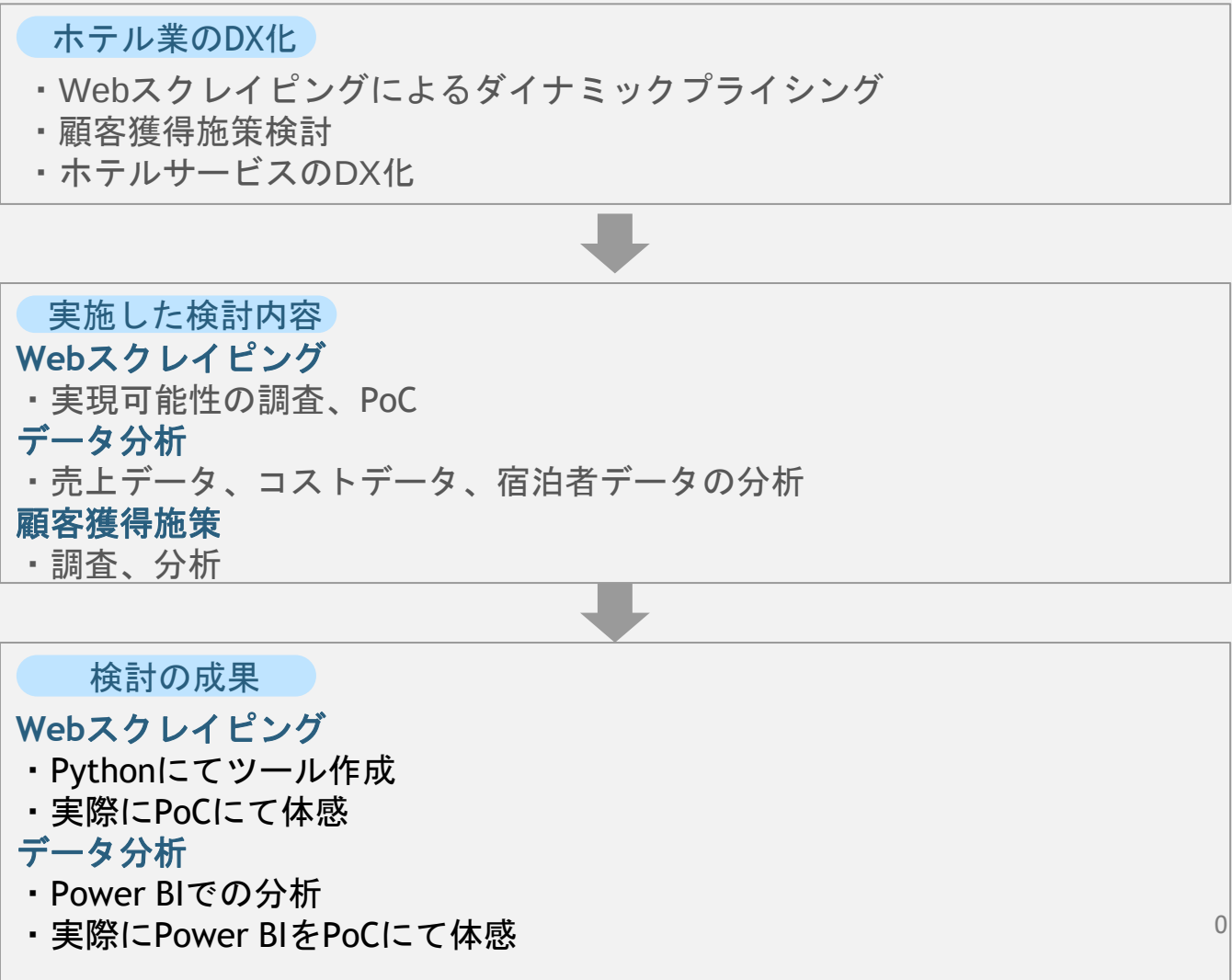


# 株式会社新福(宮崎ライオンズホテル)：Webスクレイピングでのダイナミックプライシングその他顧客獲得施策の検討

参加者

|                                                                                                                                     |               |                                                               |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------|---------------------------------------------------------------|
| <div>企業</div> <div></div>                          | 社名            | 株式会社新福<br>(宮崎ライオンズホテル)                                        |
|                                                                                                                                     | 業種            | ホテル業                                                          |
|                                                                                                                                     | 事業概要          | ホテルサービス                                                       |
|                                                                                                                                     | 所在地<br>(都道府県) | 宮崎県                                                           |
| <div>( )</div> <div>参加した受講生の概要</div> <div></div> | チーム名          | DXサポーターズ                                                      |
|                                                                                                                                     | チーム人数         | 5人                                                            |
|                                                                                                                                     | スキル・PR        | ・ITプロジェクトのPM経験<br>・他業種のビジネスサイドの知見<br>・経理知識でのデータ分析             |
|                                                                                                                                     | 進める中で工夫したこと   | ・まずは現場を見ることで、分かることがあると考え実際に宿泊した。また、臨機応変に打合せや活発な議論を行える雰囲気を作れた。 |

実施概要



# 株式会社新福(宮崎ライオンズホテル)：Webスクレイピングでのダイナミックプライシングその他顧客獲得施策の検討

## 実施内容の詳細

### Webスクレイピング、データ分析を主に実施

- 以下を実施

| 調査内容       | 調査結果          | 改善提案                                                                                  |
|------------|---------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| Webスクレイピング | Pythonにてツール作成 | <ul style="list-style-type: none"> <li>スクレイピングツールを使用</li> <li>SNS分析ツールを使用</li> </ul>  |
|            | 活用調査          | <ul style="list-style-type: none"> <li>宿泊客とのマッピング</li> <li>Google広告への投稿</li> </ul>    |
| データ分析      | 利用率、コスト分析を実施  | <ul style="list-style-type: none"> <li>必要なデータを収集</li> <li>Power BIでデータ見える化</li> </ul> |
| 顧客獲得施策     | DXに限らず多様な調査   | <ul style="list-style-type: none"> <li>サービスの改善</li> <li>設備の改善</li> </ul>              |

## 成果

### Webスクレイピングツールの必要性とロードマップ提示

- Webスクレイピングツール提案

| ツール       | ツール概要                                                             | ミニマム価格           |
|-----------|-------------------------------------------------------------------|------------------|
| Octoparse | ノーコードのスクレイピングツール<br>有料版はテンプレートが用意<br>大手企業も採用実績あり<br>SNSスクレイピングも容易 | 約15,000円(99\$)/月 |
| Crowdfire | SNS管理ツール<br>自社公式アカウントを一括管理<br>スケジュール投稿、分析が容易<br>情報の収集も可能          | 約1,500円(9.9\$)   |

- ロードマップ提出

| Phase1<br>(FY2024)                                                                                                | Phase2<br>(FY2025)                                                                                                     | Phase3<br>(FY2026)                                                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| DX推進検討<br>(現フェーズ)                                                                                                 | データ収集                                                                                                                  | データドリブン<br>な経営戦略                                                                                                     |
| 下記を検討した                                                                                                           | 変革準備期間                                                                                                                 | 分析を勘からデータへ                                                                                                           |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Webスクレイピング</li> <li>現状データ分析</li> <li>ホテルサービスDX化</li> <li>顧客獲得施策</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>戦略に必要なデータ収集</li> <li>データの見える化</li> <li>Webスクレイピングツールを<br/>ミニマム導入して検証</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>データに基づく意思決定</li> <li>Webスクレイピングの有効<br/>活用(ダイナミックプライ<br/>シングとの連携など)</li> </ul> |