

新サービス

突然のキャンセルに対応。店舗の損失を解決するサービス始動。 ～ダイナースクラブカードが開始した新しいビジネスモデルを考える～

クレジットカードのダイナースクラブカードが「ダイナースクラブ ごひいき予約」という面白いサービスを8月24日から始めた。現在、ビジネスモデル特許も申請中というこのサービスを紹介したいと思う。今や国民の7割以上に普及しているというスマートフォン。どこにいてもインターネットを利用できるようになったことで飲食店などの予約もオンライン上で簡単に行えるようになった。半面、予約が手軽になった分、予約を当日になってキャンセルされたり、酷い場合では当日になっても現れず連絡もしてこないこともあるという。実際に予約の突然のキャンセルによる店側の損失や負担はとて大きく、具体的な対応策がなかったというのが現状だった。だが、この度ダイナースクラブが発表した新サービスにより、これまで店側が抱えていた不満を、反対にビジネスチャンスへと展開させられる可能性がある。

仕組みはこうだ。飲食店から突然の予約キャンセル

などの連絡を受けると、まずダイナースクラブはそのキャンセル席を買い取る。そしてその情報を公式LINEアプリを経由して即時にカード会員へ発信する。情報を見て予約を希望するカード会員は専用のウェブサイトから予約をし、入店する流れとなる。このサービスの店側のメリットは、やはり突然の予約キャンセル時にも売上等の損失を補填できるという点だろう(予約の取れない程の有名店であればキャンセルによるロスも大きい)。

一方、サービスを利用するカード会員側にとってもメリットは大きく、通常では予約の取りにくい有名店や高級店の予約キャンセルを優先的に利用することができる。現時点の予約買い取り対象店舗は16軒だが、全て高級有名店ばかりだ。カード会員に富裕層が多いと言われるダイナースクラブならではのサービスとも言える。店側の抱える予約キャンセルリスクに着目したこのサービス。今後は対象の店舗やサービスの拡大、ある

いは他社による同様のサービス開始もありそうだ。

日本ファイナンス有限会社
下関店 店長
松原 剛
AFP(日本FP協会認定)
TEL083-234-3544

<http://nihon-finance.com>

借金で苦しむ人への的確なアドバイスで定評がある、消費者金融のプロフェッショナル。弁護士の人脈、債務カウンセリング、真摯に相談に乗る姿勢が認められ、感謝の声が多数寄せられている。ラジオなどのメディア出演を通して、借財に対する正しい認識を広めている。

