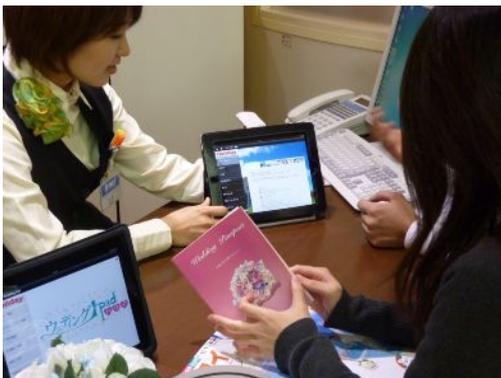


ウェディング販売ツール「ウェディング Pad」新規導入！

近畿日本ツーリスト株式会社（本社：東京都千代田区、社長：吉川 勝久 以下、KNT）は、店頭におけるウェディング商品の販売ツールとして、“iPad”を活用した「ウェディング Pad」(*)を新たに開発しましたのでお知らせします。KNTでは今後、KNTグループの店頭販売専門会社であるKNTツーリスト（本社：東京都千代田区、社長：菊池 剛志 以下、KNTT）の首都圏、中部圏、関西圏の営業所に50台のウェディング Padを順次導入し、ウェディング商品販売の底上げを図ってまいります。ウェディング Padについての概要は次の通りとなります。

*「ウェディング Pad」とは

“iPad”を活用したウェディング商品販売ツール。KNTグループの株式会社KNTビジネスクリエイト（本社：東京都墨田区、社長：斎藤 彰英）が株式会社まいど日本（本社：東京都新宿区、社長：内田 陽介）と共同で展開する多機能言語コンシェルジュサービス「宿 Pad」をベースに、まいど日本よりアプリケーション提供を受けコンテンツを制作。ビジュアル的にクリアな静止画像や動画などを盛り込みウェディングに関するさまざまな情報をiPadを通じて紹介する。データ更新は年3回を予定。



ウェディング Pad 利用による接客イメージ

【新規導入のおもな目的】

- (1) 多様化するウェディング需要の要望を解消し、店頭販売をサポートする販売ツールとして活用することができる。
- (2) 情報の一元化により、接客時間の短縮を図ることができる。
- (3) 誰もが接客できる情報を組み込んだ販売ツールとして活用することで、接客レベルの底上げ（平準化）を図る。

【ツールとしてのイメージ】

- (1) 販売上必要な「ストーリー」が出来ていて、経験の浅い社員でもウェディング商品の販売ができるツール。
- (2) ウェディング会社の最新情報が定期的に更新出来ていて、「信頼」できる販売ツール。

- (3) お客様からのお問い合わせが多いにもかかわらず、現地からの情報がなかなか取りづらい「パーティー会場」や、「同行者」等の情報を掲載している販売ツール。
- (4) 旅行パンフレットではなかなか表現できない、時間ごと（朝・昼・夕）のチャペル・教会の雰囲気写真を順次掲載し、お客様の挙式のイメージが膨らむツール。

【使用するおもな場面】

- (1) 店頭でのお客さまへの商品説明時
- (2) 外部にて定期的に開催するウェディングフェア等のイベント特設会場での説明時

【ウェディング情報の掲載方面】

- (1) 「ハワイ」「グアム」などが中心。今後、さらに情報を充実させていく予定。



<ウェディングPad>

<画面イメージ>

左：ハワイ・オアフ島

光射すチャペル

セント・カタリナ

右：ハワイ・オアフ島

特別枠チャペル

セント・カタリナ



<ウェディングPad>

<画面イメージ>

左：ハワイのトップ画面

【おもな掲載情報】

- (1) チャペル・教会（外観・内観）（「光射すチャペル」「特別枠の教会」）
- (2) ウェディング会社サロン（小物・ドレス・ブーケ等）・パーティー会場（会場・料理内容）
- (3) 周辺観光
- (4) 参列者案内
- (5) ご案内・現地でのながれ

【ウェディングPad 配布台数および営業所】

- (1) 配布台数：KNTT全体 50 台（首都圏 26 営業所、中部圏 9 営業所、関西圏 10 営業所）



<ウェディングPad>

<画面イメージ>

左：ハワイ・オアフ島のマップ画面



ウェディングPad 利用による接客イメージ



ウェディングPad 利用による接客イメージ

【上記リリースに関するお問合せ先】

KNTブランド戦略室（広報）：立花・佐藤 TEL：03-3257-1661