Mtripla

サービス概要資料



この度は資料をダウンロードいただき誠にありがとうございます本資料には各種サービスの料金情報が記載されておりません

料金情報は、営業担当とのお打合せにてご案内 させていただいております 大変お手数ですが以下リンクよりお打合せ日程の調整をお願いします

※弊社競合に当たる方などのお打合せにつきましてはご遠慮させていただく可能性がございますのであらかじめご了承くさいませ

日程調整用URL: https://vivit.video/f/229/newlead



すでに弊社サービスをご利用いただいている施設様につきましては 担当営業宛にご連絡もしくは管理画面上のチャットボットにお問い合わせください

Agenda

★ 会社・サービス概要

ソリューションのご紹介



会社概要



会社名

tripla株式会社

代表者

高橋和久・鳥生格

事業内容

インターネットサービスの企画運営

旅行業(東京都知事登録旅行業 第2-7240号)

資本金

8億6,500万円

ホームページ

https://tripla.io

設立日

2015年4月15日

従業員数

単体:97名

- PT-107-E

連結:173名 ※2025月4月末時点の単体の正社員数

本社所在地

東京都新宿区西新宿4-15-3住友不動産西新宿ビル3号館3F

国内拠点

札幌オペレーションセンター

主要海外展開国

韓国・台湾・インドネシア・タイ・シンガポール

上場取引所

東京証券取引所グロース市場(証券コード:5136)

子会社

Bookandlink社(インドネシア)

Surehigh社(台湾)

Endurance社(タイ)



自治体





※導入準備中

宿泊施設





























導入施設からの声を元に開発する組織体制

▶ 徹底したMarket-in思考による開発

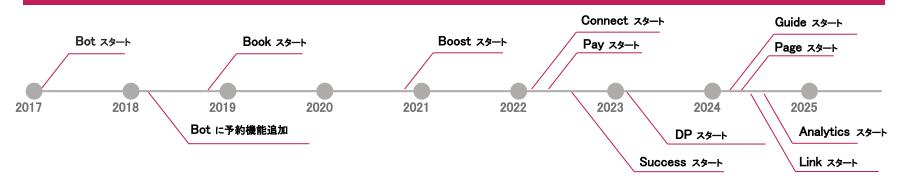
導入施設へ徹底ヒアリングし、開発機能の優先順位付け 全ての機能開発が内製化

開発速度

平均 30 機能を月間で機能リリース



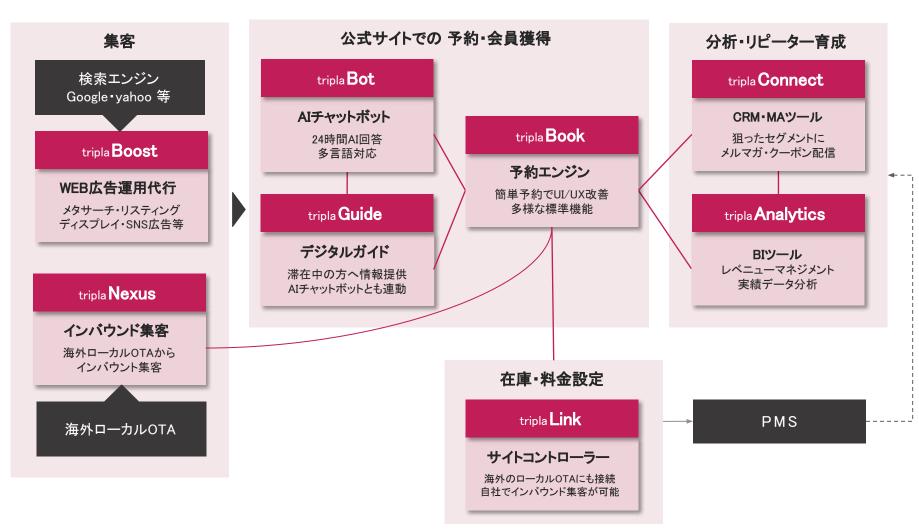
成長を続けるtriplaサービス



ご提供サービス



集客、予約・会員獲得、データ分析・リピーター育成まで一気通貫でサポート



Agenda

会社・サービス概要

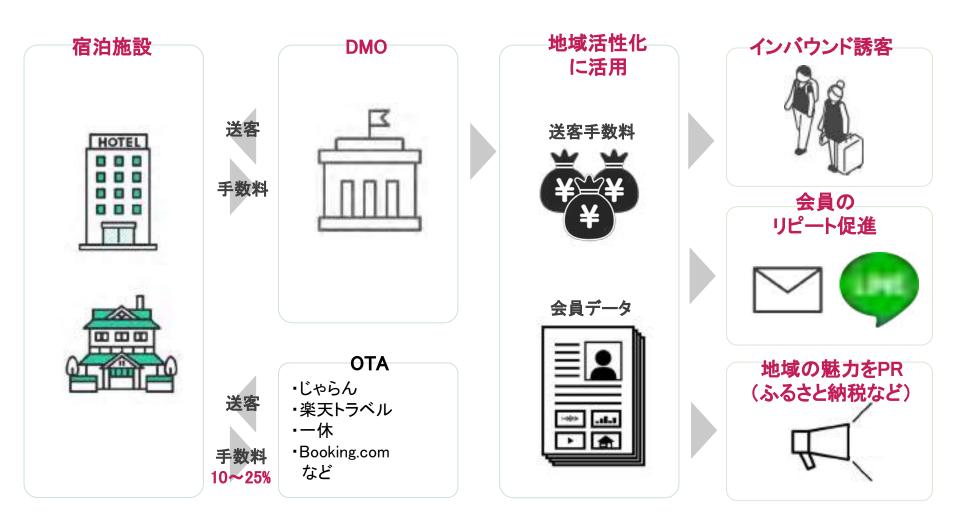
メソリューションのご紹介



DMOが集客の中心となり地域活性化



DMOが集客→送客→リピーター促進まで一気通貫で行うことにより 計画的に地域活性を取り組める環境を整える



旅マエ 地域ページから宿泊予約



旅マエ

旅ナカ

旅アト

地域の公式HPから

- 1. エリア施設一覧検索
- 2. 宿泊予約
- 3. 事前決済
- 4. 会員登録





離脱率を低減するシンプルな予約導線



最短 2クリック 30秒で予約完了 シンプルなUI/UXで離脱を低減しコンバージョンを最大化



プラン比較

宿泊情報登録

予約完了

価格の優位性を訴求



公式サイト予約のメリットを強力に訴求







会員価格・ポイント



ホテル独自の会員向けプロモーションでリピート率を向上







オリジナルの会員制度を自由に設定可能(既存の会員データ引き継ぎも可能)

▼例 ポイント付与率 ランクアップ条件 会員ランク 割引率/額 非会員 プロンズ 3% 1% ゴールド 3% 3% 累計1,000pt獲得 プラチナ 累計7,000pt獲得 5% 5%

*会員ランク名称・割引率・ポイント付与率は自由に設定可能

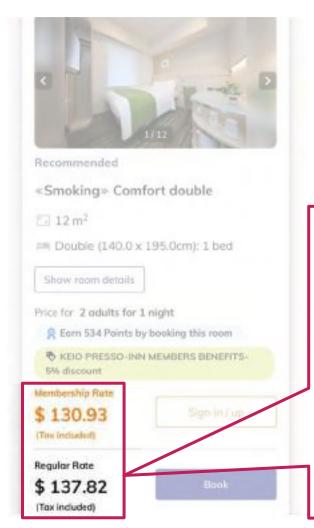
▼マイページにランクアップ条件を表示



海外ユーザーの予約CVRも向上



自国の通貨で予約可能な多通貨決済機能を搭載 外国語ユーザーの予約CVRが2倍に改善(※多通貨決済リリース前後の弊社比較)



ユーザーにあわせ言語・通貨を自動切替、UI/UXを向上

通貨

34 通貨に対応

言語

8 言語に対応 (日/英/韓/中繁/中簡/タイ/イドネシア/アラビア)





代替日程やグループ施設をレコメンドし取りこぼしを防止



エリアでの検索も可能



福島市観光コンベンション協会

飯板・穴原温泉 ▼

チェックイン - チェックアウト 2025/05/01 - 2025/05/02 ご利用人数 大人2名様、1部屋

| | | 5/1 * | 5/2 ਛੇ | 5/3 ± | 5/4 B | 5/5 月 | | 〇: 空室あり X: 空室なし | |
|---------------------|---|----------|-----------|----------|----------|----------|----------|-----------------|-------------|
| | 4 | | | | | | 5/6 火 | 5/7 * | > |
| 版表・穴原道象 祭屋湯左衛門 | | 0 | 0 | × | × | 0 | × | × | |
| 飯店 小松 也 | | 0 | 0 | . 8 | × | 0 | 0 | 0 | |
| 飯版 - 穴原道線 渓苑 花の瀬 | | О | О | 0 | × | О | О | 0 | |
| 販阪・穴原道泉 山房 月之滅 | | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 | |
| 販収・六原温泉 福住旅館 | | 0 | 0 | × | × | 0 | × | × | |

カード決済コスト削減&精算業務効率UP



予約エンジンに事前カード決済機能を標準搭載 事前カード決済を促進しUX向上に寄与







旅ナカ 地域のページから問合せ対応



旅マエ

旅ナカ

旅アト

地域の公式HPから

- 1. 観光地ご案内
- 2. サイトに関するお問い合せ
- 3. よくある質問作成





triplaBotで顧客満足度・予約率向上

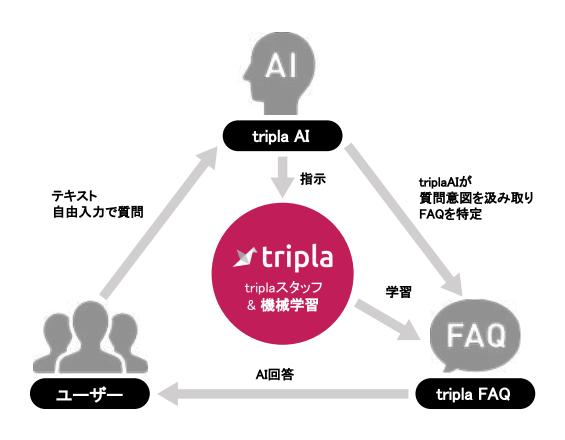


AIでのお問合せ回答+疑問点の即時解消でお客様満足度向上

サービス特徴

- tripla自社開発のAI自然言語処理
- 95%超のAI回答精度
- AI回答不可時のオペレーター対応
- 日·英·中簡·中繁·韓等の8言語対応
- 外部連携を容易にするWebhook

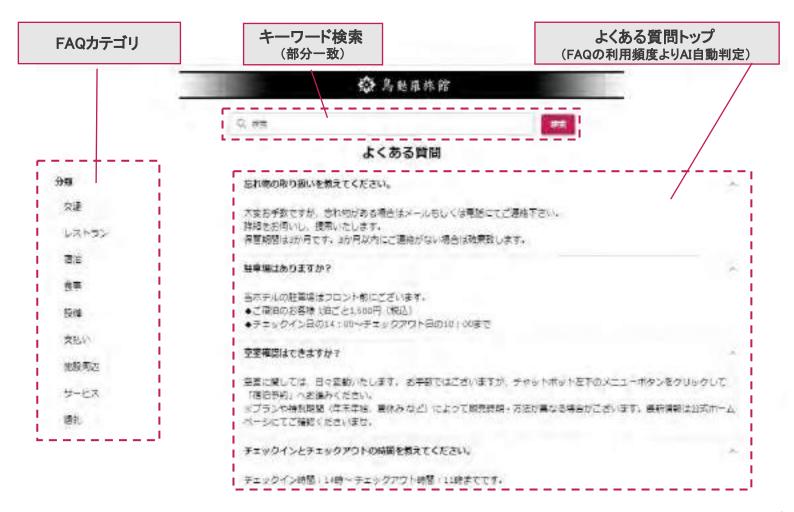




よくある質問ページを自動生成



FAQデータを基によくある質問ページを自動生成・FAQ管理を一元管理



LINE友達増加&マーケティング活用



FAQデータを基によくある質問ページを自動生成・FAQ管理を一元管理

友だちを増やす

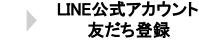
チャット立ち上げ時 LINEを選択肢として提示

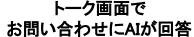
テヤンネルを選択する

東京観光ホテル

D 952

all 50 (20)







トーク画面で

プッシュ通知を活用し 次回予約を促進

マーケティング活用

▼例:平日限定クーポン配信







21



利用統計データからユーザーのニーズを把握 今後のサービス改善・売上向上施策の検討材料としての活用も可能



よく利用されるFAQランキング(上位10個)

| コード | RR | | | |
|----------------|--------------------------------|--|--|--|
| 1.57-13-19-2 | チェックイン値やチェックアウト後に対処の預かりはできますか? | | | |
| 2, 57-13-19-3 | チェックインとチェックアウトの時間を放えてください。 | | | |
| 1.57-13-22-1 | 連続先を載えてくだ迚い | | | |
| 4, \$T-8-4-9 | 詳細のアメニティ・設備を数えてください。 | | | |
| 5. 5T-8-35-42 | ランドリーサービス・コインランドリーはありますか? | | | |
| 6. 57-13-18-14 | チェックインの時間を遅らせたいときせどうしたらいいですか? | | | |
| 7,51-7-13-1 | 3-1 募責について拠えてください。 | | | |
| 8.51-8-76-7 | 環境所はどこにありますか? | | | |
| | | | | |

ダッシュボードメニュー

- ・チャットボットの利用件数 (リクエスト数/新規ユーザー/モバイルユーザー)
- ・期間別チャット数
- ・よく利用されるFAQランキング(上位10個)
- ・AI自動回答とオペレーター分析 (平均AI比率/「Like」の数/「Dislike」の数/言語別AI比率)
- ·FAQの増分推移

旅アト 地域会員ヘリピート促進



旅マエ

旅ナカ

旅アト

地域の公式HPから

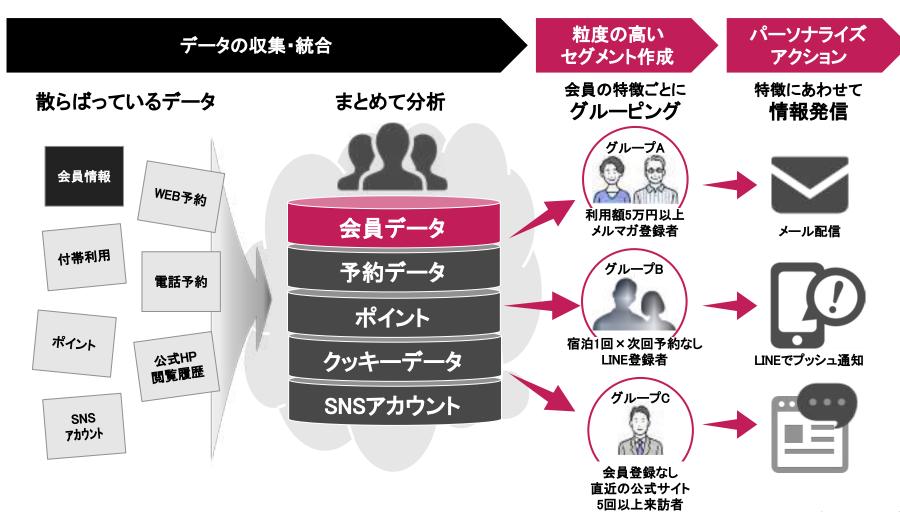
- 1. メルマガ配信
- 2. LINEプッシュ通知
- 3. レコメンド
- 4. クーポン配信



リピーター育成の土台作り



triplaBookであつめた会員・予約データやその他データをあつめて統合 お客様の特徴や利用実績に応じた情報発信で 満足度UP・リピート促進 に繋げます

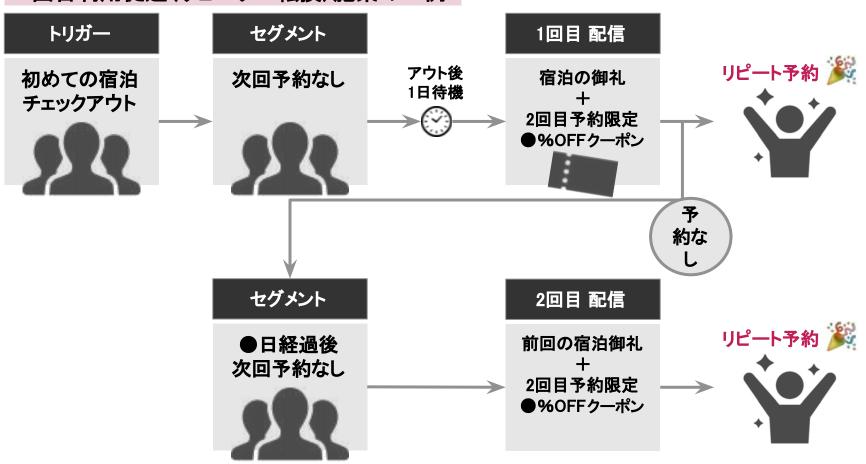


手間をかけずにリピーター育成



お客様に合わせた情報発信をシステムに丸投げ自動的にリピーターが育つ仕組みづくりが可能

▶2回目利用促進(リピーター転換)施策の一例

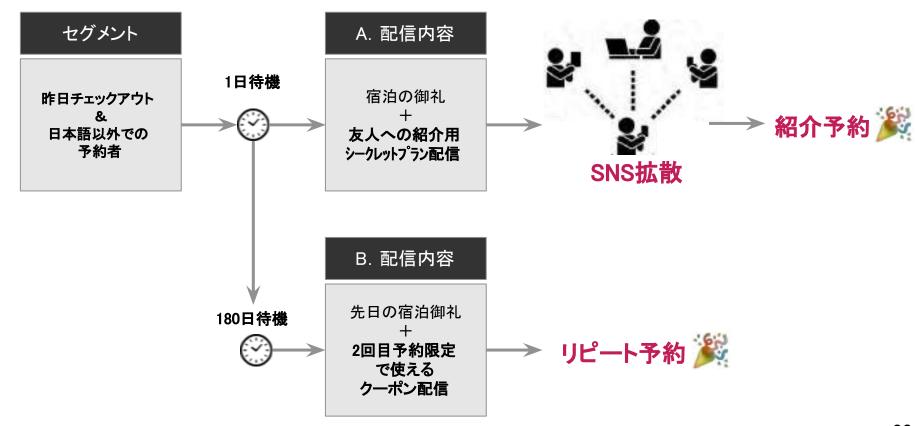


手間をかけずにインバウンドも誘客



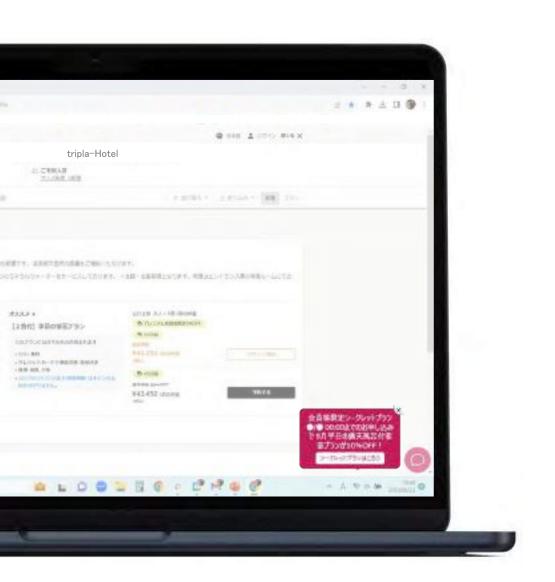
お客様に合わせた情報発信をシステムに丸投げ自動的にリピーターが育つ仕組みづくりが可能

▶インバウンド誘客促進の例



公式HP上の閲覧履歴も収集・活用可能



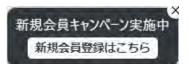


公式HPと同じドメインで実装可能なためクッキーデータの活用が可能

会員データと掛け合わせて 非会員の方へ会員登録をプッシュ等 のフォローアクションが可能に

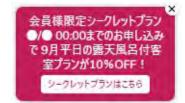
例:非会員×HP訪問回数〇回以上

☞まだ会員登録・予約実績がないものの、 何度も公式サイトに来訪してくれている 見込み客へ会員登録・予約を後押し



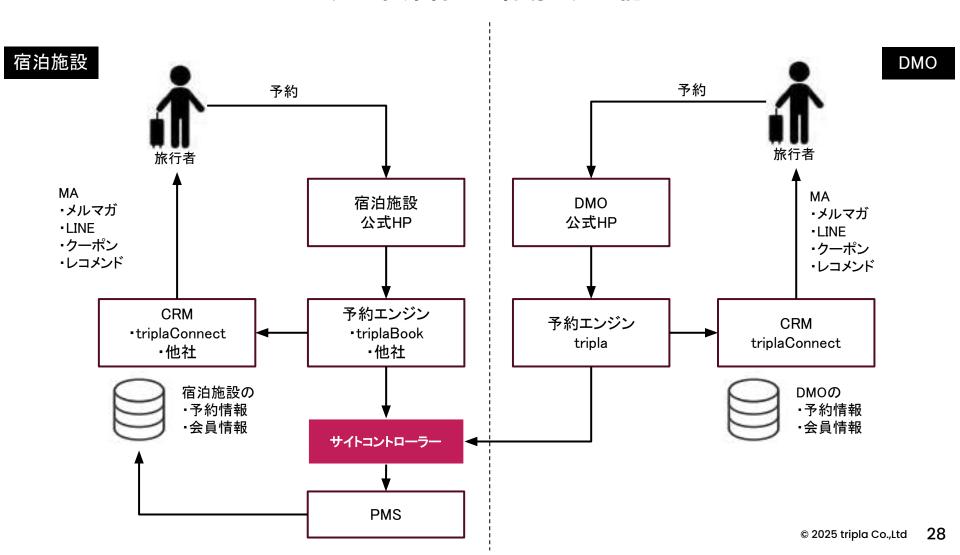
例:会員×累計宿泊回数1回以上

☞ シークレットプラン×吹き出し時限設定 稼働見込みの低い時期のオンハンド対策 としてフラッシュセール的展開





宿泊施設のサイトコントローラーに接続 プラン・在庫管理が容易運用可能

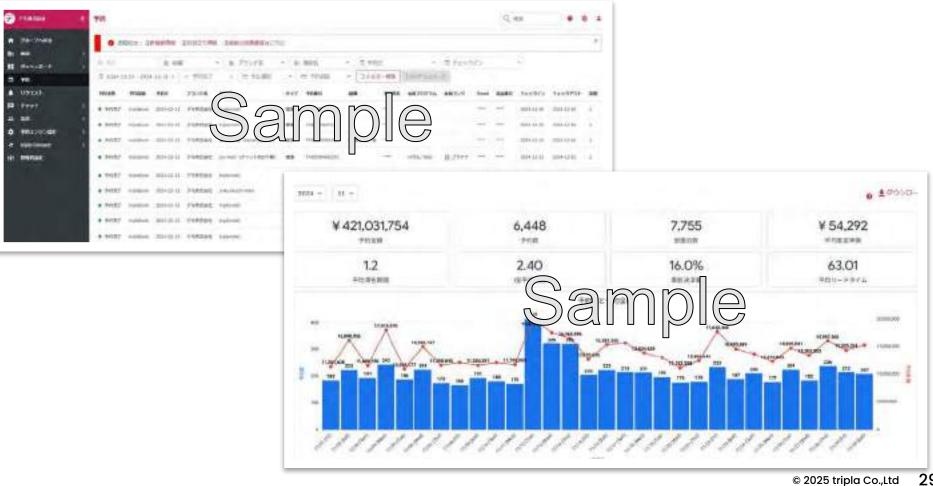


予約•運用管理



DMO全体の予約情報を一元管理可能 エリア主体で次の打ち手を計画することができる

管理画面



今後の開発予定 ふるさと納税



納税ページへの誘導、クーポン発行、予約時に即利用可能の仕組みを構築







※開発中 画面はイメージ



旅マエ 旅ナカ 旅アト 宿泊施設のシステム運用をすべてひとつで