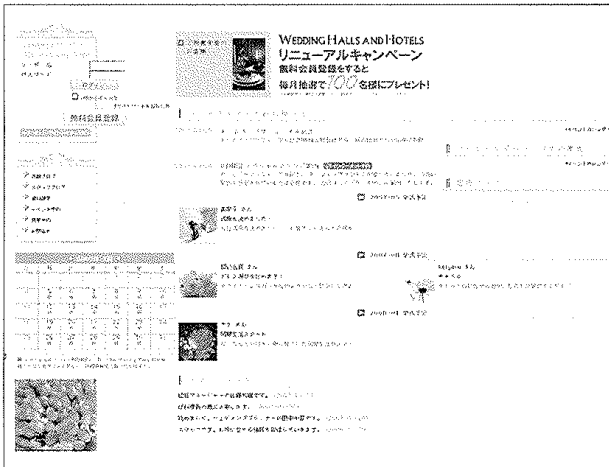


無料会員登録進め見込み客囲い込み促進



▲年間55万円の使用料

ブログや顧客名簿の管理など機能も充実の

ダイナナ

るシステム。

最大のセールスポイントはカップルごとに専用スペースを設け、ブログの更新やウェブアルバムの使用などを行わせることで見込み客の囲いこみを図ることが可能な点にある。カップルは無料の登録を会場サイト上で行なうだけで一番知りたがっているという結婚準備期間から新生活準備までのスケジュールをマニュアル的にまとめチェックリストで管理することができる。加えて花嫁ブログの執筆や列席者名簿や家計簿の管理が可能になるなど魅力は大きい。登録カップルに対しては会場からメールマガジンを発行し会場の情報を提供することもできる。

カップルは他のカップルが執筆したブログを閲覧することも可能。また、会場スタッフのブログも公開すれば効果的な情報発信が可能になる。マイページ上からはブライダルフェアの参

加予約や担当スタッフとのメールでのメッセージも可能だ。

会場にとっては見込み客のデータベースが作成できるばかりでなく、サイト上に2次会場や付帯サービス企業の広告を掲載することで広告収入を見込むこともできる。

価格は年間55万円。月額払いや現在運営しているサイトに機能を追加するプランも用意している。

ダイナナ（静岡県田方郡）は2月、婚礼会場専用ウェブサイトシステム「BRIDAL WIRE（ブライダルワイヤ）」を発表した。ウェブサイト内にカップル

専用のマイページのスペースを備えている点が最大の特徴だ。

同サービスは専門的な知識がなくてもホームページを更新することができるCMSと呼ばれ