

TRAVELER VALUE INDEX (トラベラーバリュー インデックス) 2025

主な調査結果：ホテル

主要な価値観や嗜好など、消費者の
ホテル選びに影響を与える要因を理
解しましょう。

Traveler Value Index のデータソース

- ・ 11,000 件のアンケート回答
- ・ 11 の主要マーケット 

旅行は重要

50% の消費者が 5 年前と比べて**今の方が旅行が重要である**と回答しています。

旅行者を惹きつけるホテルのプロモーション

消費者はホテルのさまざまなプロモーションに魅力を感じています。



早期予約
割引 (45%)



パッケージ割引 (43%)



Price Drop Protection
(43%)



モバイルアプリ
予約割引 (37%)



ロイヤルティ / 会員
プログラム割引
(37%)

ホテルの予約で重視される要素

ホテルを予約する際に最も重視されているのは、料金と好意的な口コミです。

好意的な口コミ

18%

料金の安さ

18%

全額返金が可能

13%

予約の変更に対応する柔軟なポリシー

11%

身体的距離の確保・非接触式の設備

11%

徹底した清掃作業

10%

ロイヤルティ / 会員プログラムのポイント獲得

7%

最上級の特典、アップグレード

6%

環境に配慮したポリシー

6%

信頼を築くことが重要

76%

口コミで評価が高いホテルには多く支払ってもよいと回答した消費者の割合

85%

質の高い体験を継続的に提供してきたことが証明されている宿泊施設を予約する可能性が高いと回答した消費者の割合

予約を呼び込む特典

ホテルの予約を促す特典の上位は次のとおりです。

- 1 2人分の朝食無料

- 2 食事と飲み物が20% OFF

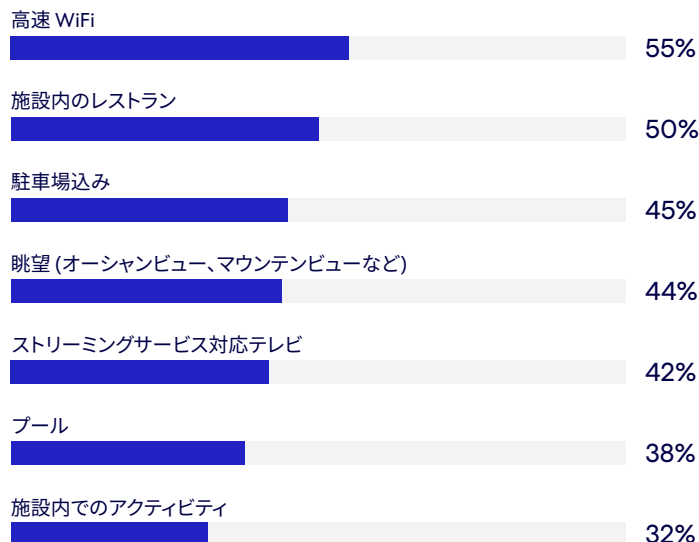
- 3 無料駐車場

- 4 空港送迎

- 5 施設/リゾートの優待特典


最も需要の高い設備やサービス

お客様がホテルを選ぶ際に特に重視している設備やサービスは、WiFi と施設内のレストランです。



パッケージ導入のメリット

69%

ホテルをフライト、レンタカー、現地ツアーと組み合わせて購入している旅行者の割合

重要なポイント

貴施設の在庫を Expedia Group で販売 弊社の旅行ブランド、B2B ディストリビューション ネットワーク、テクノロジー、ツールを組み合わせることで、貴施設のサイト以外でホテルを検索している旅行者を取り込むことができます。

宿泊施設を掲載する



適切な料金とプロモーションが重要消費者が 2025 年に計画している旅行の回数は増えています。その一方で、消費者は各旅行の料金に対して敏感になっています。プロモーションを活用して、お得な料金を求めている旅行者を最大限惹きつけましょう。

プロモーションに関する詳細を見る



さまざまな旅行で旅行者にアピール露出度を改善して、旅行者に簡単に見つけてもらえるようにします。パーソナライズされたコンテンツやターゲティングのオプションについても検討しましょう。これらは露出度を最大限に高める必要があるときに効果を発揮します。

TravelAds と掲載順位向上ツールの詳細を見る



口コミや信頼の構築を重視消費者は宿泊施設を選ぶ際、好意的な口コミと優れたお客様体験が実証されていることを重視しています。VIP Access に登録すると、貴施設にそれらの確かな実績があることを証明できます。

VIP Access に関する詳細を見る

