潜在的なホテル運営者の マーケティング課題を考える

花澤楓

学籍番号:2125242

経済学部経済学科4年

● 想定する場面

東京都にホテルを営業させようと企てる企業(potential entrant)が、 何を重視して部屋を設計するのがベストか考えたい。

- 知りたいこと
 - ●消費者の予算
 - 既存ホテルの価格設定および品質の情報
 - 品質に関する消費者の選好と、品質とホテル価格との関係性

背景 (調査目的)

ホテルの質とは?



引用元:Booking.com



重要な情報として考えられるもの:写真、立地、クチコミのスコア

マーケティング課題

- 消費者がどの情報を重視するのか?
- 価格と口コミの間にどのような関係性があるのか?
 - e.g., 口コミ件数が多いと、価格はどうなる?
 - 予算と選好の関係性は?

これらを分析することで、

- 1. 市場を理解できる
- 2. この質で部屋を作れば、この程度の収入が見込まれる、とわかる

分析手法 1

- Data: アンケート
- Objective

各学生の予算と質に対する選好の関係は、統計的有意にあるか?

Method

予算 $_i=eta_0+eta_1$ 最も重視する項目 $_i+eta_2$ 次に重視する項目 $_i+arepsilon_i$

上式をOLS推定する。 各係数が統計的に有意かどうか(0かどうか)を確認する(t-検定)。

分析手法 2

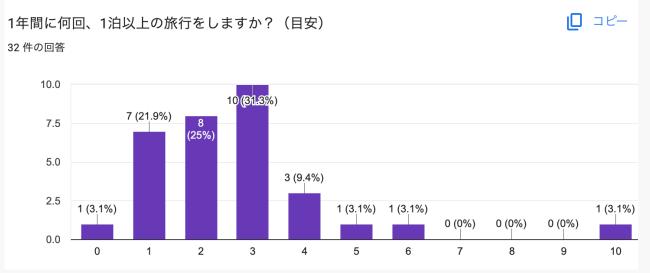
- Data: Scraped data from Booking.com in Tokyo
- Question:

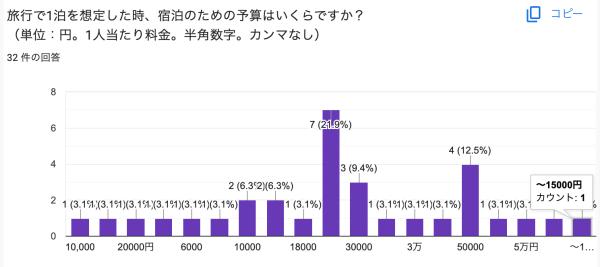
市場で価格がどのように設定されていて、口コミとの関係性は?

• Method: Hotel $\operatorname{Price}_i = \mathbf{X}_i' \boldsymbol{\beta} + \varepsilon_i$ をOLS推定。

ここで、Xは、口コミ件数、各口コミへのスコアとする。

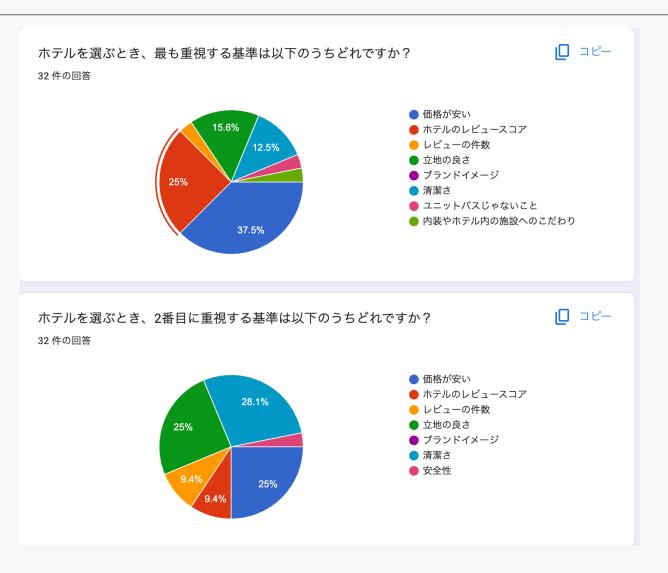
Google Formのアンケート結果





- 旅行頻度、予算から学生によるホテルへの需要が伺える
- 1万円以上を出費することができる学生がかなりいた

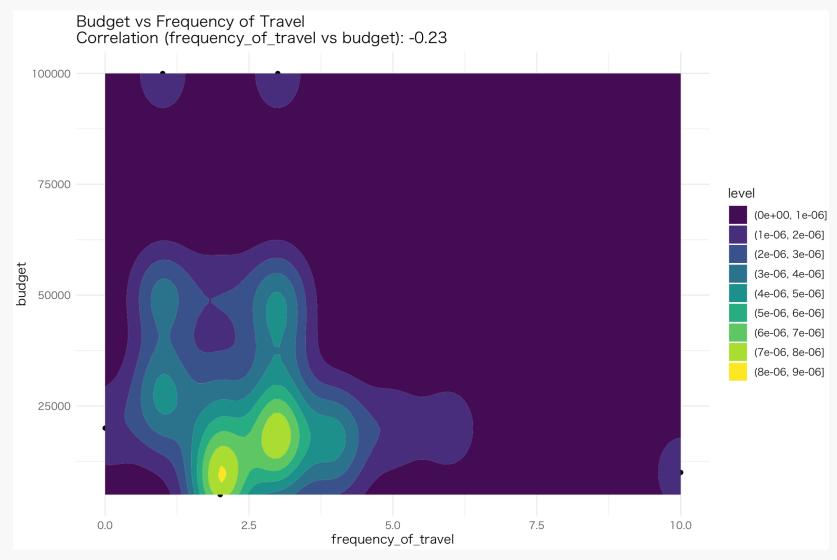
アンケート結果



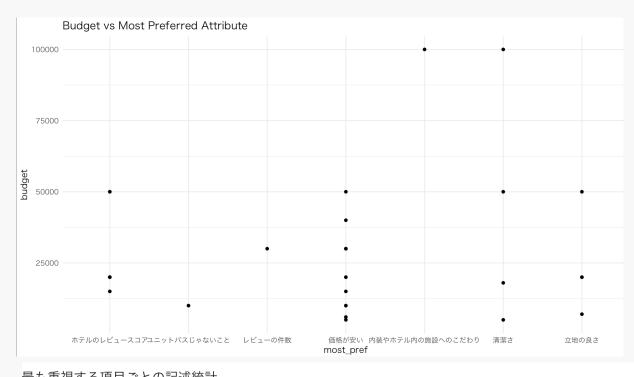
- <u>価格が最も重視される</u>
- 清潔さや、立地の良さが次にランクイン

各学生の予算と、選好(preference)の間に 統計的な相関はあるか?

● 各学生の予算と宿泊回数の相関



● 各学生の予算と質に対する選好の関係



最も価格を重視する人の平均予算は、 2万2千円であることがわかる。ただし、sdが大きい。

最も里倪する項目ごとの記述統計 														
	ホテルのレビュースコア (N=8)		ユニットバスじゃないこ と (N=1)				価格が安い (N=12)		内装やホテル内の施設へのこだ わり (N=1)		清潔さ (N=4)		立地の良さ (N=5)	
	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.	Mean	Std. Dev.
budget	26875.0	14376.9	10000.0		30000.0		22166.7	14108.9	1e+05		43250.0	42295.6	24250.0	18227.7
frequency_of_travel	2.9	1.9	10.0		1.0		2.4	0.8	1.0		2.2	1.0	2.6	1.7

● 各学生の予算と質に対する選好の関係:回帰分析

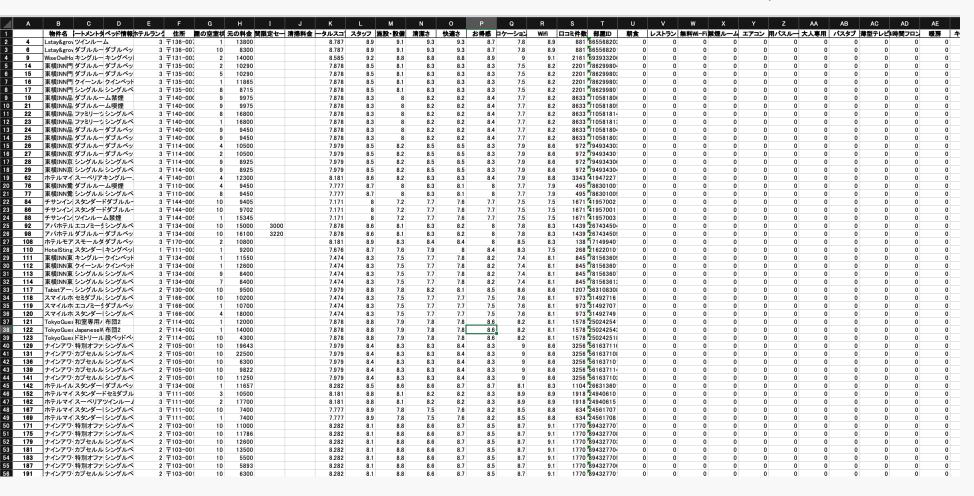
	OLS_robust			
(Intercept)	84420.72***			
	(21016.13)			
frequency_of_travel	-5349.22*			
	(2291.21)			
pref_cleanness	-29134.97			
	(29460.89)			
pref_price	-49326.77*			
	(18711.44)			
pref_location	-44123.06*			
	(18857.89)			
pref_review_scores	-42166.71*			
	(18635.45)			
pref_num_of_reviews	-49071.50*			
	(19727.68)			
Num.Obs.	31			
+ p < 0.1, * p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001				

- アウトカム:予算
- 統計的有意に予算に影響を与えている変数
 - 一年における旅行の頻度
 - 「価格」を最も重視すること
 - 「立地の良さ」を最も重視すること
 - 「レビュースコア」を最も重視すること
 - 「レビュー件数」を最も重視すること

■ 解釈

- 旅行の頻度が少ないほど、一回の旅行に費用をかけることができそう?
 - 旅行の頻度の係数がマイナス
- 予算が少ないほど、価格を重視する傾向にあるはず。よって、pref_priceの係数 がマイナスであることは正しそう
- サンプル数が非常に小さいため、sdが非常に大きく、あまり有効な分析はできない

- 使用するデータ:Booking.comよりスクレイピング。東京都23区
- データ日付:2024年7月1日-7月12日(チェックイン日)



データ数:55667 (整形済みのもの)

一部を使用する

	Unique (#)	Missing (%)	Mean	SD	Min	Median	Мах	
prices	7943	59	31982.9	35288.4	1720.0	21093.5	777140.0	L
トータルスコア	71	4	13.2	71.8	1.0	8.3	1010.0	I .
施設・設備	62	4	8.2	0.9	2.5	8.4	10.0	
清潔さ	61	4	8.4	0.9	2.5	8.6	10.0	
快適さ	60	4	8.4	0.9	2.5	8.6	10.0	
ロケーション	55	4	8.3	0.8	2.5	8.5	10.0	
口コミ件数	3216	4	1307.1	1596.8	1.0	786.0	12571.0	L

prices = 元の料金 – セール価格 として計算。 施設・設備、清潔さ、快適さ、ロケーションはそれぞれに対するレビュースコア。

分析手法2

	OLS_robust	Fixed Effects Model				
(Intercept)	-128017.93***					
	(4355.64)					
トータルスコア	-25.29***	-3.28				
	(4.49)	(3.80)				
施設・設備	-4590.46***	4041.80				
	(1098.58)	(2953.08)				
清潔さ	171.70	-4651.51*				
	(1239.32)	(2368.34)				
快適さ	17714.11***	-2307.11				
	(1153.53)	(2334.75)				
ロケーション	6051.37***	4207.88*				
	(493.47)	(1960.96)				
口コミ件数	-2.19***	25.00+				
	(0.13)	(13.91)				
Num.Obs.	22352	22352				
Std.Errors		by: 物件名				
FE: 物件名		Χ				
+ p < 0.1, * p < 0.05, ** p < 0.01, *** p < 0.001						

- ここでの目標:価格と口コミやその他の質への評価との関係性を見たい
- アウトカム:価格
- 使用したモデル
 - 不均一分散にrobustなOLS推定
 - 固定効果モデル(パネルデータなので。)

■ 結果

- 通常のOLSでは、レビューのトータルスコアが高いほど価格が統計的有意に 減少するが、固定効果を取り入れると結果はガラッと変わる
- 唯一共通しているものとして、「立地の良さ」が上昇すると、価格も増加する。
- これは、立地がいい場所ほど地価が高いことと整合的である

ディスカッション / 結論

- アンケートでは、サンプルサイズの問題から回帰分析で解釈できる結果は得られなかった。
- しかし、予算と旅行回数に一定の負の相関が見られた。
- Booking上のデータ分析では、固定効果モデルとOLSで符号の正 負が変わる結果となった。
- 今回の分析では、消費者の属性を十分に加味できていない。
- マーケティングをする上で、どういった層の消費者がターゲット なのかについて明確にした上で取り組む必要がある

補足

● 今回使用したデータ・コードは以下のGithubからアクセスできる

https://github.com/Hanazawa-Kaede/Marketing_Science_Assignmet