

無断キャンセル被害を弁護士が救済 キャンセル料回収代行サービス

▶ノーキャンドットコム [2019年8月スタート]

請求手続きは7項目の記入のみ
キャンセル料請求手続きは予約日時や人数など7項目の情報を記入するだけ。キャンセル料の請求電話がわかれは通知を送る。

店舗

予約日

予約時間

客1人あたりの料金

予約人数

予約者名

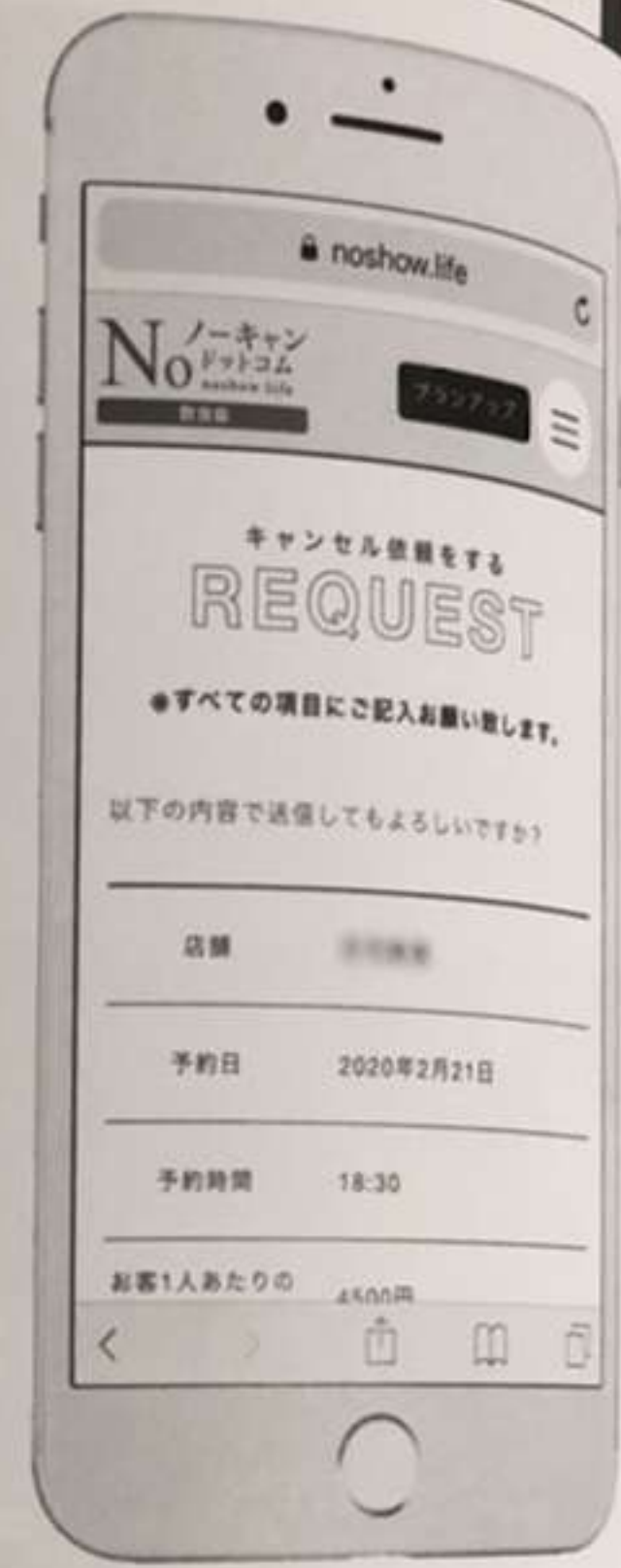
予約電話番号

SMS/MMS
1月31日(金) 18:27

拝啓、当店は... から委任を受け、【...】の代理人として、貴殿に対し以下の通り通知致します。

貴殿は2020-01-26に上記店舗の無断キャンセルにより、損害が発生していることから、貴殿に対しキャンセル費用の支払を求めます。

全文は下記URLを確認ください
<http://bit.ly/2RJDhKQ>
弁護士 北 周士 (きた か)



SMS/MMSの活用でコストダウン
キャンセル料請求の通知書をSMS/MMSで指導配信するシステムを開発。書類作成などの作業を省き、そのぶん代料を抑えている。

債権回収通知・3通め

つきましては、【...】としましては、貴殿を被告とする民事訴訟の提起等、法的手続きを検討している旨、本通知をもって通告いたします。

本件に関し裁判所で争う必要があるものなのかについてよくお考えの上、お支払いをいただけるかどうかをご検討ください。

債権回収通知・1通め

貴殿の無断キャンセルによって、【...】には食材のコストだけではなく、貴殿が予約を取っていた分の座席に他の客を入れることができなくなるなど、損害が発生しております。

そのため、【...】は貴殿に対し、同無断キャンセルの費用として18,000円の支払いを求めます。

本通知到達から7日以内に、【...】に対するキャンセルの費用として18,000円をクレジット決済、若しくは以下の口座に振り込み送金する方法によりお支払いください。

通知の文面を変えて回収率アップ
キャンセル料請求の通知は5回配信される。1~2通めは支払いを求めるだけだが、3通めには「民事訴訟」などの法律用語を文面に使用。段階を踏んで事態の重要性を強調することによって回収率を上げている。

予約客の無断キャンセルは食材ロスや機会ロスにつながり、外食店の運営に大きな損害をもたらす。その救済策として登場したのが、キャンセル料回収代行サービス「ノーキャンドットコム」だ。



弁護士 北周士氏が2019年8月にスタートしたネットサービスだが、その仕組みはきわめてシンプル。無断キャンセルが発生したら、店の日時やお客1人当たりの損害額、携帯電話番号など7項目の情報を入力。それだけでキャンセル料に料金を請求の通知が送られ、それに応じて料金が支払われると、手数料を除いた額が店に振り込まれる。サービスの利用にはまず会員登録が必要だが、登録以前の無断キャンセルでも発生か

から1年間は料金を請求できる。登録費や会費は無料。手数料は回収金額の30%だが、成功報酬制を採用しており、請求手続きの時点ではコストがかからない仕組みになっている。

回収代行の手数を低く抑えられるのは、キャンセル料請求の通知をSMS/MMSを利用して自動送信しているからだ。書類の作成や電話連絡などの作業を省いてコストダウンしているのである。

キャンセル料が支払われなければ、通知は5回送られる。その後の電話連絡や法的手続きは別途料金がかかるが、コストが合わなくなるが、「うっかりしていた」など悪意のない無断キャンセルも多い。ネット通販の未払いといった債権回収に比べて回収率が高い」と北氏は説明する。

無断キャンセルは「うっかりしてた」など軽い気持ちでしてしまうケースが8割を占めるという調査結果があります。弁護士からキャンセル料請求の通知が届くことで、キャンセル客は事の重大さを認識する。だから、SMS/MMSの通知だけでもキャンセル料の支払いに応じてもらえるケースが多いのです。

【料金プラン】 初期費用...0円 手数料...回収金額の30%
【問合せ】 北周士氏
東京都千代田区霞が関3-6-15 霞+周MH777-25
☎03-5510-8255

視点が違う社長の経営論

〈特集〉切れ味鋭いトップの型にはまらない経営観

... 巻頭スペシャルインタビュー ...

株ゴンチャ ジャパン
代表取締役会長 兼 社長 兼 CEO
原田泳幸氏
「育成、育成というけれど、社長ご自身は育っていますか、と問いたい」



株スシローグローバルホールディングス
代表取締役社長 CEO
水留浩一氏
「経営とは人を活かすこと。だからまず「やんちゃになれ」と社員を煽った」

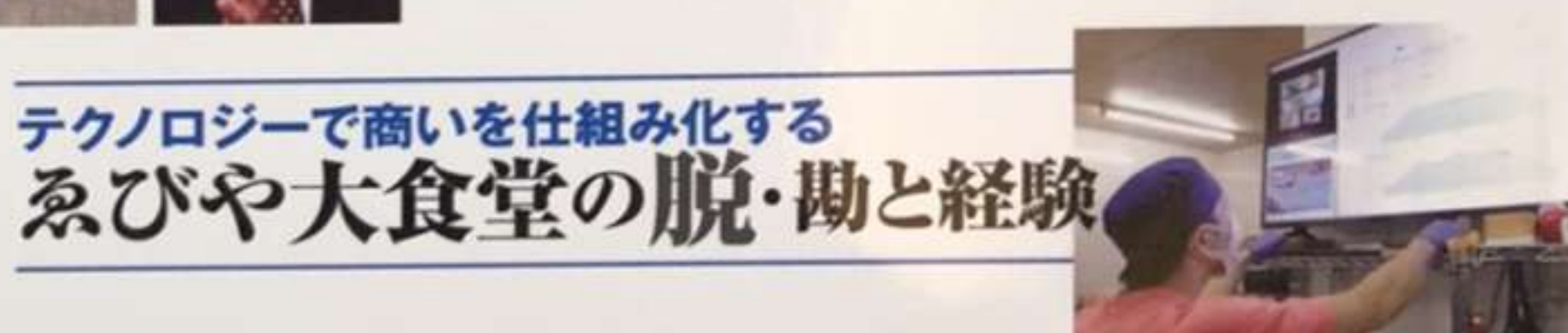


異業種からきた社長のユニークな視点
外食の新しい儲けかた

- マーケティング支援会社社長 高梨 巧社長
- 広告営業マン 飯田 貴文社長
- 通信業マーケティング TIGAL 河野 恭寛社長
- インキュベーションマネージャー カイザー・キッチン 渡辺 クリストフ社長
- ネット広告会社社長 菊池 尚社長
- 不動産会社財務責任者 山本 拓三社長
- FCコンサルタント IFC 谷 誠治社長

氏名	高梨 巧
生年	1981年1月17日 (東京都新橋区出身)
学歴	早稲田大学
職歴	1999年3月 東京都立千代田高等学校 卒業 2001年10月 株式会社 代表取締役社長 2002年12月 株式会社 Co-CEO/SEO 専任 兼 社内 11 行 へ 参 画 2003年12月 株式会社 で 専 門 的 助 手 役 を 担 当 2015年7月 株式会社 代表取締役社長 就任 現在に至る

経営のモノサシが違うトップの考え
「事業とは、経営とは」
株クリエイティブ・レストラン・ホールディングス 代表取締役社長 岡本晴彦社長
株ロイヤルホールディングス 代表取締役会長 菊地唯夫会長



テクノロジーで商いを仕組み化する
急びや大食堂の脱・勘と経験