

貸切・LIVE 企画のキャンセルについて

ご利用に際しては、必ず貸切利用申込書にご記入を頂きます。
この時点でご予約が完了。契約が成立したと見なします。
申込書のご記入後、内金を入金して頂きます。

その後のキャンセルに関しては

利用日から

30 日以前 使用料の 50%

15 日以前 使用料の 70%

14 日以内 使用料の 100%

上記の金額をお支払い頂きます

※キャンセル料はいかなる理由があろうとも発生します。

※ ご予約される際には慎重且つ責任を持って対処して下さい。

《なぜこんな事を書かないといけないのか?》

※ ここから先は KOZA で以前にあったキャンセルにまつわる事例から私が思うことを書いてあります。

長文になりますので、覚悟を決めてお読み下さい(笑)。

本来お店としては、ご予約のお電話やメールを頂いた時点でもって喜んでおります。

また賑やかで楽しいパーティーを作ることが出来る。

そのお手伝いが出来る。

そう思っているのです。

しかし・・・なかには・・・ほんの一部ではありますが、こちらの想いを簡単に踏みにじる方がいらっしゃいます。

電話の予約だけなので口約束だ。＝契約は成立していない。
私は担当ではないので、担当者に伝える。
その後は一切連絡が取れなくなってしまうんですね。

KOZA は通常営業もしている飲食店です。
ですが、その多くが結婚式の二次会や忘新年会、歓送迎会などの貸切や LIVE イベントなどでのご利用です。

お日にちの決定は早い方で6ヶ月前。
遅くても2ヶ月前には決定しております。

そして申込書にご記入を頂いた時点でご予約完了となります。
その後内金を入金して頂いております。

お店はその後、同日のご利用に関してお断りをさせていただきます。
ご予約を頂いているのだから当然のことです。

ところが、利用日の1ヶ月前にキャンセルをされた場合、その後ご予約が入る可能性はグッと低くなります。
食材やお酒の仕入れにダメージの出る段階ではありませんが、スタッフを確保し、ご予約を頂戴した以降のお客様をお断りしています。
尚かつ代替えのご予約が入る可能性は極めて低い。

要はご予約を頂いた日はお店そのものを販売させて頂いたと考えて頂きたいのです。
キャンセルによって生じた空白は極端に言えばゼロにしかならないのです。

これはお店にとって死活問題です。

絶対に避けなければいけません。

例えば・・・結婚式場の予約が

「明日ね」「来週ね」「来月ね」で取れるものでしょうか？

普段から一般のお客さんが何回転もするような人気店であればまだしも、お恥ずかしい話ですが KOZA はそんな人気店ではありません。平日などは酷いものです。

オフィス街にある KOZA にとっては週末も大きな差はありません。

だからキャンセルで生じた空白はまず埋まることはないのです。

そこがお客様の回転で勝負されている人気店さんとの大きな違いです。

ですから、当日のドタキャンはもちろんのこと、1ヶ月前からキャンセル料を発生させざるを得ないのです。

この点をどうぞご理解下さい。

もちろんキャンセルをする方にも様々な理由があると思います。

ただ、それはお互い様であって、お店の側だけが一方的に損害を被るのはどうにも納得がいかないのです。

ですからこのような想いを記すことによって、少しでもキャンセルについて・・・もっと言えばご予約をする段階から責任を持って対応して頂きたいのです。

当然ですが。私たちも責任を持って対応致します。