

■ワークショップの進め方<3会場共通>

■ワークショップ目的

「カスタマーにとって魅力的」な
体験型商品を作るポイントがわかる

↓

最終ゴール 魅力的な商品、売れる商品が
つくれるようになる

達成された商品は
キャンペーンサイトに載りますよ！

◆ワークショップとは

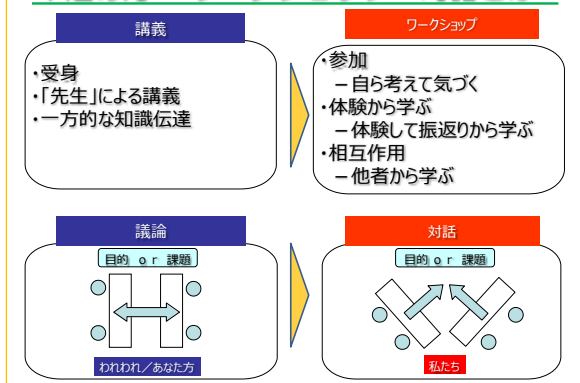
同じ立場の人々や個人観光客に詳しいアドバイザーと
ワークショップを通して、商品を改良・造成するとともに、
観光事業者との流通の連携を合意形成という方法によって
アイデアをまとめていくプログラムです。



事業者主導のアイデアを形にしていけるプログラム

- ▶ 事業者の意見を尊重し合意形成に導きます
- ▶ ワークショップの主体者は「事業者」

◆進め方：ワークショップ・対話とは



◆参加にあたって（ルール）

「本音でどンドン話す」
「否定言葉は使わない」
(どの意見も間違っていない)
「他人・体験から学ぶ」
「関心を寄せ、楽しむ♪」
全員が主役！です

Don't be shy!



◆本日のゴール

■お手元のプラン造成シートの
必要な項目が表裏埋められている状態

→このシートはキャンペーンWEBサイトの
原稿用紙を兼ねていますので
適切に記入いただくことで、消費者に
情報を届けられます



→このシートはそのまま観光事業者様（宿泊施設、
旅行会社、エリアの受入れ中間組織など）との
商談シートに使えますので、ご記入いただくことで
その後の連携交渉がスムーズに進みます

◆プラン造成シートの事前に

■事前にふたつのシートを使って、内容骨子を検討します。それぞれ記入
例をご参考に楽しく考えながら、作成してみてください。



▲「商品価値を磨く」ワークシート

▲「商品化する」ワークシート

◆造成する商品の内容について

①「トータル3時間以内のプランを」

- 個人観光客の7割は1泊2日の旅行。
「チェックイン前」「夕食後」「朝食前」「チェックアウト後」に
GTを組み込める可能性のある時間があります
- 移動を考えると体験時間そのものは1～2時間でOK
- 最終的には本格的なGTを体験いただくためにも
「最初の一步」は、観光客の時間の都合に合わせても
大切です

◆造成する商品の内容について

②「2名でも催行できるプランを」

- 前ページ同様に、本格的なGTを体験いただくためにも
「最初の一步」は、個人観光客の旅行スタイルに沿って
- 調査ではGT商品の価格を高いと感じている観光客は
少数派です。2名催行にすることで料金が高くなっても
受容性はありそうです（キャンペーンサイトでは販売予定
価格を表示して人気度を測ります）
- 2名催行の大人一人料金と3名、4名以上の場合の
大人ひとり料金を分けて造成するの一案です