

◆ 造成する商品の内容について



③「GT単体プラン  
(≠旅行商品) を造成ください」

- シートには交通や宿泊を組み合わせ総額となっている(=旅行商品、旅行業法の対象となる)ではなく、旅行業法の対象にならないGT体験単体のプランをまずは造成いただき単体の販売価格(または予定価格)を設定ください
- 単体として販売する・しないは後で選べます
- 旅行業免許をもっているなど、送迎が可能な場合については、「料金に含まれているもの・いないもの」の欄に送迎付プラン料金や送迎無料を記入ください。

※旅行業免許によらない送迎の可否は各地の運輸局様の判断により可否が異なりますので、直接お問い合わせください。

◆ 造成する商品の内容について



④その他の「あったら嬉しい」視点

- 「申し込み締め切りが前日夕方まで」  
→観光客の約半分は旅行前に残り半分は旅行中にやることを決めています。**チェックイン後に申し込みが可能**だと参加のチャンスが大きく膨らみます
- 在庫数をリアルタイムに共有できる無料サービスを後ほどご紹介いたします
- 「手ぶら」で参加できるもの
- 「軽食付き」は満足度が高まります
- おにぎりひとつ、みそ汁だけでも大自然の中で食べると格別です!
- 「雨天時の代替案」を準備
- 今日すぐに決められない場合は「天候や、やむを得ない事情が発生した場合は、体験内容を変更する場合がありますのでご了承ください」などの一文を記入

◆ 造成する商品の内容について



⑤ 宿泊施設様との連携では

- 1泊2日(2食付など) + 体験プランのセット料金でじゃらんnetにご登録いただくよう宿泊施設様と調整ください
- 個人旅行者が多く旅行する「休前日」に宿泊プランを設定されることが大事
- 最少催行人員数と部屋タイプのアンマッチに注意  
→2名催行を、シングルの部屋プランで予約を受け付けてしまうともう一部屋同じ日に売れないと催行できないなど、難しい状況になります
- オープンブックにも注意  
→定員を設定頂ければ、じゃらんnet上ではプラン販売を自動的に停止することが可能です。1日に受け入れ可能な人数と宿泊の受付数の矛盾がないように  
→さらに複数の宿泊施設様との連携や宿と宿以外の販売との併用ではそれぞれの宿での受付定員数を決めるなど、在庫数を越える受付がされないよう 注意が必要  
→在庫数をリアルタイムに共有できる無料サービスを後ほどご紹介いたします

◆ 造成する商品の内容について



⑥ シートの書き方について

- 記入例を合わせてご覧ください
- 「設定期間」がはっきり決まらない(収穫体験で収穫時期が今すぐには決まらないなど)の場合は、〇月頃など、曖昧な表現でもOKです
- 「紹介手数料」は「応相談」でもけっこうです。「円」「%」などの単位でも。支払できない場合は0円も可
- 「その他条件」、キャンセル条件などはこちらにお書きください
- 「アクセス」は観光客が一般的に利用する「電車」「車」「バス」などの交通機関に関して、最寄駅、ICなどの所要時間などをご記入ください
- 「事前予約締切日」は「〇日前まで」「〇日頃の何時まで」などと記入ください
- 「販売方法」欄はGT事業者様、宿泊施設様別に造成されたプランの販売可否や販売方法をご記入ください。「後日返答」の場合も販売方法がきまっている場合はチェックください。「後日返答」の場合は、**指定期日数日前などに研修会事務局から最終返答をいただく連絡の電話が入りますので、それまでには結論をお出しください。**

◆ 進め方(時間割)

予定時間	内容	時間
13:20	①チェックイン・自己紹介・資源紹介 自己紹介の順番は気持ち(3分×8)	25分
13:45	②個人ワーク「商品価値を磨くワークシート」記入 各事業者様で、随時アドバイザー、ファシリテーターにご質問などどうぞ。	20分
14:05	③個人ワーク「商品化するワークシート」記入 各事業者様で、随時アドバイザー、ファシリテーターにご質問などどうぞ。	20分
14:25	④中間発表 個人ワークを通じて考えた途中経過を各事業者様から(3分×8)。それについてアドバイザーから感想やアドバイス(1分×8)。また、この間、事業者様同士で閉会にしたいと想いを共有してはるの時間を、プラッシュアップのボイントやアイデアについては黄色の附箋でアドバイス渡し、(距離はお互いお話し合い距離はなるべく遠くを歩かなくていい)。	25分
14:50	⑤個人ワーク「プラン造成シート」※1※2 各事業者様で、11月3月に販売できない商品については※1から、販売可能と思われる商品は※2まで、できるだけ記入ください。随時アドバイザー、ファシリテーターにご質問などどうぞ。	15分
15:05	⑥アドバイザーによるプラン造成シート確認 この時間になりましたら、各チームのアドバイザーは事業者様のプランシート内容を表裏に確認いただき、「時間程度の体験商品であること」「宿泊や交通を伴う旅行商品でないこと」「販売予定エリアについてまだおぼつかないこと、販売しない場合も必ずが埋まっていることを個別にご確認いただき、各社しない場合、修正の指示出しを願います。	10分
15:15	⑦個人ワーク「プラン造成シートの完成」 各事業者様でプランシートを完成を。	30分
15:45	-小休憩-	10分
15:55	⑧最終発表 個人ワークを通じて考えたプランを各事業者様から(3分×8)。それについてアドバイザーから感想やアドバイス(各1分)。また、この間、事業者様同士で閉会にしたいと想いを共有してはるの時間を、プラッシュアップのボイントやアイデアについては黄色の附箋でアドバイス渡し、(距離はお互いお話し合い距離はなるべく遠くを歩かなくていい)。	25分

◆ (おさらい) 商品造成にあたり

- ①「約3時間程度のプランを」
- ②「2名催行で」(安くなくてもok)
- ③「プランシートには交通・宿泊を伴わない(≠旅行商品)プランをまずは作成」

「前日まで申し込めると個人観光客取り込みに有利」、  
「手ぶら参加」「軽食付き」「雨天時対応」は工夫のしどころ

■商品流通方法の提案と今後の流れの説明<3会場共通>

商品流通方法のご提案と今後の流れのご説明

キャンペーンサイトには全プラン掲載予定です。

販売しない、できない場合も人気投票でユーザーの反応を知ることができます！

販売しない・できない場合

- 季節が合わない（キャンペーンサイトは11月中旬～3月まで）
- 商品内容が検討不十分
- 実施のめどが立たない

などで11月中旬～3月のどの時期も販売できない商品の場合、プラン作成シートのご販売できない→人気投票ページにのみ掲載されますにチェックください。

※プラン作成シートの原稿反映項目の内容が掲載されますので、仮の販売予定価格などをあらかじめご記入ください

キャンペーンサイト掲載情報について  
プラン作成シートを元に原稿内容を作成し、メールにてご提出いたします（スケジュール後述）。原稿の修正は1回とさせていただきます。また、期限内にご返信がない場合は、そのままご入稿とさせていただきます。あらかじめご了承くださいませようお願いします。

11月中旬、キャンペーンサイトOPEN予定

造成プランをGT事業者として販売をする場合

販売の方法は3種類。いずれもキャンペーンサイトからのリンクを設けます。

- (1) じゃらんnetでGT付き宿泊プランを販売。  
GT事業者様が宿泊施設と組んで宿泊プランとして販売可能な場合です。
- (2) ATNDで体験チケット販売。  
参加チケットとして（宿、交通を含まない旅行商品以外として）販売する場合があります。
- (3) GT事業者様の運営サイトにて販売。  
※キャンペーンサイトから運営サイトへリンクいたします。ただし宿泊施設のURL以外とさせていただきます。URLはプラン作成シートより転記いたします。

プランを販売する場合、（プランごとに）画像を下記の書式にてメールでお送りください。  
※赤字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名：GT画像送付・GT事業者様名・プラン名  
メール添付：画像1ファイル（画像名：GT事業者様名・プラン名）

例：GT事業者様・じゃらんnet株式会社・村で食べる冬の味覚プラン  
例：じゃらんnet株式会社・村で食べる冬の味覚プラン  
※画像の保存形式は必ずjpg形式でお願いします。  
※異なるプラン内容の能力が異なる場合がございます（各プラン1画像）。  
※画像がない場合は「旅山・豊後タイムトリップ」ロゴをお入れします。  
メール宛先：gt2013@r.recruit.co.jp

「GT事業者」とは？  
研修を受講した事業者様を意味します。オフライン参加の方は含みません。宿泊施設でGTプラン単体では販売しない場合は後述します。

大規模なPRを実施

プロモーション予定

- じゃらんnetメールマガジン11月11日～12日配信（東北圏、関東圏、九州圏計222,1万部×1回、全国版373.4万部×2回）
- FACEBOOK AD（予定）など、有力サイトとのタイアップやキャンペーン（ユーザー等掲載）

※キャンペーンサイトは2014年11月中旬から2014年3月まで開設予定です。

※赤文字の記載は弊社にて変更いたします。ご了承ください。

じゃらんnetご紹介

日本最大級の宿泊予約サイト

■国内宿・ホテル：2.2万軒、155万プラン掲載  
■予約数：6,107万泊/年（1日約17万泊）

じゃらんnetでGT付き宿泊プランを販売

- ①近隣のじゃらんnet参加宿泊施設と商談
- ②宿泊施設様がじゃらんnetにGT付き宿泊プランを登録→この際に「ブランドタイトル」の頭に

里旅★と必ず付けてください。  
「プラン内容」の部分で提供されるGTについて概要をご説明ください。

③宿泊施設様のじゃらんnet宿番号（3から始まる6ケタの数字）を聞き、掲載に必要な事項を下記の書式にてメールでお知らせください。  
※赤字の部分の書き換え忘れにご注意ください。

メール件名：GTじゃらん情報・GT事業者様名  
例：GTじゃらん情報・じゃらんnet株式会社  
メール本文：

- (1) GT事業者様お名前
- (2) GT事業者様電話番号
- (3) GT事業者様メールアドレス
- (4) GT事業者様ご担当者名

④ 宿泊プランを販売される宿泊施設様名  
「宿泊施設じゃらんnet宿番号：3xxxxx（6桁）  
ブランドタイトル1：里旅★○○○プラン  
ブランドタイトル2：里旅★○○○プラン…  
※宿泊施設やプランが複数の場合はすべて記入してください  
メール宛先：gt2013@r.recruit.co.jp

ブランドタイトル  
宿泊施設様名  
宿番号

ブランド内容  
▲じゃらんnetプラン詳細画面

※今のご登録いただいた宿泊プランについては予約数などをキャンペーン事務局でカウントさせていただきます。事業の報告書等に掲載させていただきますこととなりますので、宿泊施設様にあらかじめご案内ください。

イベントATND（体験チケット販売サイト）

■無料でイベントチケットが販売できる  
※有料オプションあり  
■充実した集金方法  
■オープンでも仲間内のクローズドでもイベントチケットが販売できる  
■旅行商品（宿泊、交通付き）は販売できない。体験単体の販売となる  
■キャンセルなどの管理  
■通常は登録しただけでは売れない  
→予約管理・決済機能として使用し、集金は自前で告知するのが基本（ログパーツなど集客・告知支援機能あり）  
→ただし、今回はキャンペーンサイトからの流入があり