

ホテルの課題

- ・知名度の不足
- ・不利な立地
- ・競合とプランの差別化ができない



メリットの整理。 不利を長所に

- 車で来るお客様に絞ってメリットを考える
- ・東北の自然の中をドライブすることがお客様 にとって癒しに
- ・特に国道48号線







・ 1時間くらいで行ける仲野観光果樹園とのタイ アップが答え



できあがった プラン (宿泊+ 果物狩りなど、 移動は各自の マイカーで)



仲野観光果樹園様の他の取り組み1





仲野観光果樹園様の他の取り組み2

- 約70件の旅館・ホテル・近隣観光施設・飲食 店と連携
- 「お客様のご案内」「生産物の提供」「セットプ ランの造成」など

例1 仲野果樹園×㈱天童タクシー

例2 仲野果樹園×心月

例3 仲野果樹園×水車そば

■講師講演資料 松元氏<仙台>

※松元氏講演資料は、先方のご都合により非掲載

■講師講演資料 大越氏<東京>

伊豆稲取温泉 グリーンツーリズムの仕組み

概要

- 1) 稲取温泉のグリーンツーリズム
 - ・稲取温泉観光合同会社の発足 ・グリーンツーリズム・着地型ツアーの紹介
- グリーンツーリズムを販売するために
 - ・企画手順
 - ・販売方法
- 3)グリーンツーリズムの利用状況
 - 予約媒体
 - ・利用人数推移





- 1) 稲取温泉のグリーンツーリズム
 - (1-1) 稲取温泉観光合同会社の発足について

【発足させた理由】

- ・観光客数の衰退
- ・稲取温泉でしか体験できない事を提供したい
- ・グリーンツーリズムなどの企画・販売をするための資格

(1-2)グリーンツーリズム(着地型体験)の紹介



その他、稲取温泉観光合同会社が販売している着地型体験ツアー

【オリジナル:10 種】 【提携店斡旋:17 種】

現状 27 種の販売



- 2) グリーンツーリズムを販売するために
 - (2-1) 稲取温泉観光合同会社の企画手順
- ①カテゴリーを分け、チームを作る
- ②地域の自然・風習・食べ物・習慣などを集める
- ③集めた内容を 1 時間~2 時間程度で紹介・体験出来る企画を考える
- ④考えた企画に案内するガイドの時給や必要経費を計算し販売価格を 設定する
- ⑤考えた企画に適する人材(達人)を探す

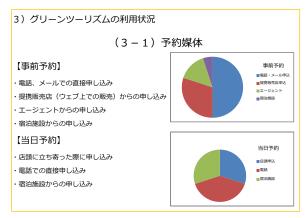
(2-2)稲取温泉観光合同会社のツアー販売方法

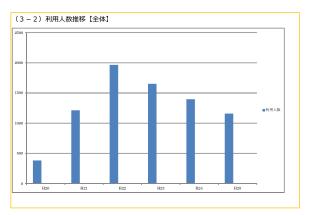
【紹介方法】

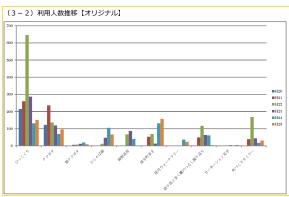
- ・自社公式サイト、自社 SNS、店頭看板等
- ・パンフレット制作→各宿泊施設へ設置、エージェントへ配布
- ・ウェブ上で体験ツアーを販売する会社と提携
- ・諸団体との連携

【販売方法】

- ・上記方法
- ・エージェントに委託販売



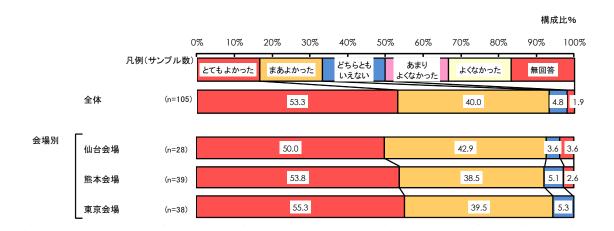




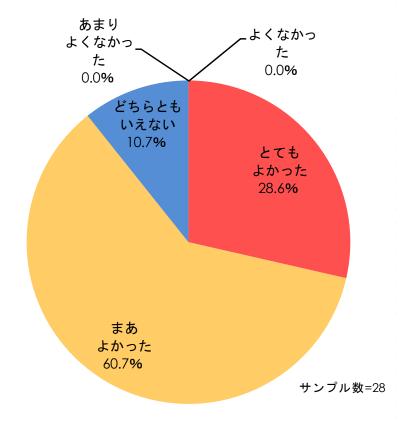
(2) 開催結果(研修会参加者アンケートより)

○セミナーの評価

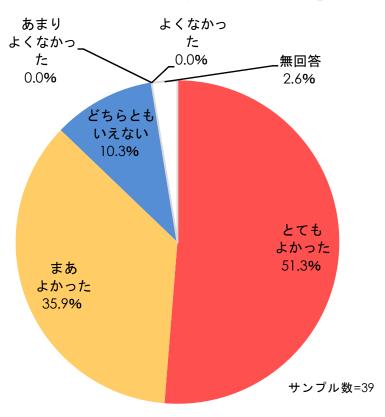
く横山幸代氏:「旅のついでに気軽に参加できるGTエントリーモデル開発事業」>



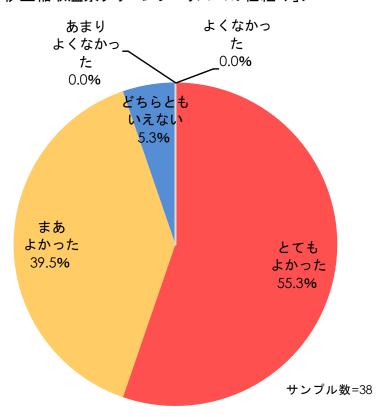
<小林崇氏、仲野大輔氏:「成功事例に学ぶ、宿泊事業者とGT事業者の連携」>



<松元健蔵氏:「観光地域とその周辺地域(農山漁村)との連携」>



<大越未来氏:「伊豆稲取温泉グリーンツーリズムの仕組み」>



2) GTエントリーモデル造成の手引き作成

GT事業者や中間支援組織、行政など、GT関係者に対して、消費者ニーズのトレンドやGTエントリーモデル造成の意義、造成方法などを広く普及するために、「GTエントリーモデル造成の手引き」を作成した。

グリーン・ツーリズム参加者のすそ野を拡げるために、事業者向け研修会で取り組んできたGTプランのブラッシュアップや流通のノウハウをGTエントリーモデル(GT未経験者でも参加しやすいプラン)造成の手引きとしてとりまとめた。

○仕様

A4版・フルカラー16ページ

○内容

- 旅行者に求められているグリーン・ツーリズムとは?
- グリーン・ツーリズムエントリーモデルとは?
- グリーン・ツーリズムエントリーモデル造成のポイント



2. グリーン・ツーリズム推進のためのネットワーク構築

1)事業者ネットワークの構築

○実施内容

GT事業者のネットワーク構築を促進するために、行政担当者、中間支援組織、GT受入事業者、観光事業者などに対して、グリーン・ツーリズムに関わる情報発信や研修会の告知などを行う「グリーン・ツーリズムメールマガジン」を配信した。

○実施方法

メールマガジンの配信は会員制とし、事業者向け研修会の案内をした際に 登録を依頼する等の方法で会員を募集し、約520名の事業者等に登録いた だいた。

<メールマガジン会員募集方法>

- ・GT事業者に事業者向け研修会の案内をした際にメルマガ登録を案内
- ・農林水産省主催のGT全国連絡会議においての広報、登録呼びかけ
- ・事業者向け研修会においての広報、登録呼びかけ
- ・リクルートじゃらんリサーチセンターWebサイト内での広報、登録呼びかけ(じゃらん観光ネットワーク等で主に観光関係者向けに広報)

<メールマガジンの主な配信内容>

- ・各種研修会やイベントのお知らせ
- ・研修会にご参加できなかった方向けの研修テキスト共有
- キャンペーンサイト関連のお知らせ
- ・Facebook ページ(後述)での消費者からの個別相談の仲介メール

○実施時期・回数

2013年10月11日~2014年3月12日現在までで(概ね隔週で発行) 全14回配信

図表 GT事業者向けメールマガジン 会員登録案内(事業者向け研修会案内時)

2013年8月吉日

 \mathbf{A}

グリーン・ツーリズム実施事業者様 各位

株式会社リクルートライフスタイル じゃらんリサーチセンター 副センター長 横山 幸代 研究員 稲垣 昌宏

① 「グリーン・ツーリズムメールマガジン」へのご登録、

② 「グリーン・ツーリズム個人観光客向け商品造成のための研修会」(参加費無料)、 のご案内

拝啓 時下ますますご清祥の段、お慶び申し上げます。

日頃より格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

この度、弊社じゃらんリサーチセンター(以下、JRC)では農林水産省「都市農村共生・対流総合対策交付金共生・対流促進計画(広域ネットワーク推進対策)・グリーン・ツーリズムの推進、ネットワーク構築」事業の一環として、①グリーン・ツーリズムの実施に携わる皆様に向けて情報発信や研修会の告知などを行う「グリーン・ツーリズムメールマガジン」へのご登録のお知らせ、②個人旅行者向けのグリーン・ツーリズム商品造成・流通に関する研修会の開催(定員各回 30 団体。個人旅行者に向けてのグリーン・ツーリズム体験商品の造成・改良及び観光事業者との連携、ITを活用した販売・流通方法に関するセミナー、ワークショップ等)をさせていただく運びとなりました。

<u>この研修を通じて造成・改良された個人旅行者向けグリーン・ツーリズム体験商品は、11 月にオープン予定のキャンペーン WEB サイトにて、PRおよび、消費者からの支持の有無や関心者の属性など</u>商品化を見据えたテストマーケティングが行えます。

ぜひ奮って、グリーン・ツーリズムメールマガジンへの登録及び研修会への皆様のご参加を心よりお待ち申し上げております(お申込みは別紙の FAX 申込みシートをご利用ください)。 敬具

記

1. グリーン・ツーリズムメールマガジンへのご登録

■目的

グリーン・ツーリズムに携わる方々のEメールアドレス等をご登録いただき、事例の共有、研修会の告知など有益な情報を提供いたします。

■対象

グリーン・ツーリズム実施事業者の皆様、グリーン・ツーリズムに関わる都道府県・地域の行政ご 担当者、その他グリーン・ツーリズムに興味をお持ちの方。

■お申し込み方法

【別紙1】にて、FAXにてお申し込みをお願い致します。

図表 GT事業者向けメールマガジン 会員登録案内 (リクルートじゃらんリサーチセンターWebサイト内)

