

今回は「体験型プラン」の

活用方法」について述べた。また、「いちご狩りプラン」は他の体験型プランに比べ

以前にも述べたが、旅行と比較的リーズナブルには目的がある。温泉三昧、提供できる点も魅力的である。名勝巡り、アクティビティ。旅行の際の「せっかく体験などさまざまである。だから何かしよう」というが、その中でもとりわけ顧客心理に、買い求めやす気の高い「フルーツ狩りプラン」は魅力的に映るのである。

特にこれからの季節という作成方法はいたって簡単

インターネット 第48回

徹底集客

意味でも「いちご狩りプラン」である。近隣の農園と契約を結んでもよい。それが難しく、いちご狩りプランを結んでもよい。それが難しい理由としては、女性を通常プランに上乘せし性受けが良い点が挙げられて販売すればよい。女子会旅行はもちろん、もう一つ上の取り組みをカップルや夫婦旅行においているある施設では、いつでも、女性が旅行の主役でちご狩りプランの土産としてあり、女性の支持を受ける。て自家製のいちごジャムなことはプラン造成の大切な要素であることは言うまでもなく、レゼントし、いちご尽くし

体験型プランの活用方法

で締め括り、お客さま満足度を上げるなどの工夫をしている。

プラン作成の後は販促活動にもチャレンジしてほしい。いちご狩りプランの人氣を裏付けるかのよう、ウェブや雑誌などで特集が組まれているので、費用対効果を考えつつ、上手に露出を増やすことが大事である。

いちご狩りプランに限らず、周辺観光資源を巻き込んだプラン作りに積極的に取り組んでほしい。そのことが、自施設の集客だけでなく、地域経済の活性化になり、ひいては観光業界全体の活性化につながるからである。そして、そのプランは、そのまま地域独自のプランとなり、各施設が頭を悩ます、独自性の高いプランになり得るのである。

(アビリティィコンサルタ
ント社長 的場弘明)