

2019年2月22日



即完売した「東北雪景色ツアー」 大成功！

2019年1月から、株式会社エイチティープランニングが韓国の旅行会社と共同で実施している、「東北雪景色ツアー」の第2回目が無事終了しました。

本商品は、宮城蔵王～天童～尾花沢～最上～鳴子～一関～松島～仙台を巡る3泊4日のバスツアーで、雪景色と温泉をのんびり楽しむ、いわば東北観光の王道商品です。



ツアー名：「東北雪景色O218-HTP」
客層：中高年夫婦・友人（24名）
期間：3泊4日
天候：晴れ
交通：大型バス（45人乗り）



当社ニュース記事でもたびたび触れておりますが、東北インバウンドのお客様は来日3回目以上のリピーターばかり。そして東北地方は初めてという人がほとんどです。

お客様は良かった日本、残念だった日本、全国で色々なご経験をされていますので、今回の東北旅行に寄せられた期待を裏切らない旅行内容、いわゆる「イメージ通りの東北」をご提供しなければなりません。

結果、今回のお客様たちには、東北観光の魅力を存分に味わっていただき、独自アンケートでもほぼ満点のご評価をいただくことができました。

地域観光の市場価値を高めるためには、新しい施策を打ち出すことも重要ですが、はじめに王道商品の市場価値を高めていくことが大前提というのが当社の方針です。

銀山温泉、山深い雪景色、樹氷、山形の蕎麦、旅館の懐石料理など、本ツアーのコンテンツに目新しい要素はありません。

それでも今回のツアーが即完売し、高い評価をいただけた要因は、

- ①現地旅行会社と共同で、事前に東北のイメージをしっかりと伝えていたこと。
- ②イメージ通りのコンテンツを提供したこと。
- ③随所で盛り上げる「ガイドの質」と「国柄に合った気遣い」

旅行内容がシンプルかつ成熟されたものであるなら、プロモーション活動の時点で勝負はほぼ決していることが、王道商品の特徴だと考えています。

そして、日本の誇る「おもてなし」の気遣いも、国によって感じ方は違うので、一辺倒ではなく、客層にあわせて少しずつ変えなければいけません。

旅の思い出は結局、人の出会いと印象で決まるものですね。

当社のエースガイド、はんぱないって。

株式会社エイチティープランニング
旅行事業部

