

R7 インバウンド事業計画

① 欧米豪向けインバウンド事業

<目的>

FIT 比率の高い欧米豪に向けたプロモーションを行うことにより、伊豆半島への来遊者増大を図る

<事業概要>

- ・英語圏に向けた PR 資料の作成（ジャパンタイムズ）
- ・英語圏インフルエンサーマーケティング
- ・ファム受入支援

<実施スケジュール>

- ・PR 資料作成
7月契約 9月納品・WEB 公開
- ・インフルエンサーマーケティング
10月契約 12-1取材 2月公開

② 東アジア・東南アジア向けインバウンド事業

<目的>

伊豆半島への来場者の多い地域にて、団体向けにエージェントセールス、FIT 向けに旅行博等へ出展し、伊豆半島の紹介及び認知度向上に務めることにより、来遊者増大を図る。

<事業概要>

- ・エージェントセールス
韓国、シンガポール
- ・旅行展等への参加
上記セールスは、それぞれの静岡県事務所と連携し、静岡県ブースにて情報発信を行う。
シンガポールについては、JR 東日本横浜支社と連携しブース出展を行う。
- ・ファム受入支援

<実施スケジュール>

- ・エージェントセールス、旅行展

10月韓国（日韓交流おまつり）、10月シンガポール（Japan Rail Fair）

③ インバウンド向け旅行商品販売促進事業

<目的>

- ・相互交流の理念に基づいた台湾からの誘客促進
- ・オンライン媒体（OTA・SNS等）を活用した、訪日インバウンド旅行者に対する商品販売促進
- ・国内外の旅行展等における商品販売の促進
- ・訪日旅行商品取り扱い事業者（海外旅行会社、在日ランドオペレーター等）に対する伊豆地域観光商材の販売促進"

<事業概要>

- ・台湾視察研修事業（花蓮タロコ地区）

相互交流の理念に基づいた台湾からの誘客の促進と、伊豆半島のインバウンド担当者が現地へ赴き、セールスの経験、県台湾事務所や、台湾観光協会との繋がりを持つことにより、伊豆半島への来遊者増大を図る。

また、昨年震災があった太魯閣國家公園の復旧状況を視察する。

- ・台湾 AGT セールス

過去3ヶ年をかけて推し進めている準富裕層向けのプレミアムミニツアーのモデルコースや施設について、富裕層をターゲットとしている現地旅行会社若しくはランドオペレーターに向けたセールスを行う。

- ・ファム受入支援"

<実施スケジュール>

- ・視察研修及び台湾 AGT セールス 11月10日から11月12日まで