

和大生に和歌山を体験してもらおう

Tourism5

演習の背景

和歌山大学には全国各地から多くの学生が集まっている。そして、和歌山に居住し、大学生活を送るが、和歌山のことをよく知らず卒業していく方が多いということを知った。

そこで、大学周辺以外の和歌山に行くことで、新たな和歌山の良さを発見してもらい、和歌山についてもっと知ってもらいたいと思った。

演習の目的

学生を対象とした旅行のため、学生である私たちが考えることで、顧客満足度の高い商品開発を行うことを目的とした。

また、自分たちの力で和歌山の個性を見つけ、それをいかに興味を持ってもらえる商品にするかを考えることで実際に体験しながら学ぶことができ、商品開発や販売をすることでマーケティングの知識を得ることができると思った。

演習の実施方法

- ・ おおまかな行き先についての話し合い
- ・ 下見
- ・ 行き先の決定
- ・ プラン作り
- ・ 販売方法考察
- ・ 販売

まず大体の行き先を話し合いで決め、いくつかにしぼった。そして実際に自分たちでその場所に行き、和歌山内を観光することによって旅のプランに入れられそうな場所を探した。

旅行を作るために行った場所：○月○日高野山・○月○日熊野…

(このプランは学生を対象に作っているため、観光地を探す際に学習的な要素も加えられるよう心がけながら行き先を決めた。)

下見に行った後、指導してくれている先生やメンバーで何度か集まり話し合いをした結果、行き先を熊野に決定し、熊野の中でもどこをメインにするかなど細かいプランを考えた。

旅行プラン決定後に観光のプロである近畿ツアーリストの方と話をする機会を設けてもら

い、実際に売るためにどういうことが必要なのかなどのアドバイスをいただいた。アドバイスを参考に旅行の価格設定やプランの修正を行った。また、話を聞くなかで、旅行プランを実際に売るためには資格をもった人が最低1人は必要だということがわかったので販売の際に近畿ツーリストの方に協力をしてもらい旅行プランを実際に売れるようにした。

販売方法として、ビラを作って配る・ロコミで広げる ということをしたが、ビラを配りだすのが旅行に行く一週間前と遅くなってしまった。

■ 2006年9月4日～9月5日 高野山視察

1日目

電車とケーブルカーで高野山まで行った。

宿泊場所一乗院

刈萱堂

奥の院

金剛峰寺

数珠作り

写経

2日目

朝のおつとめ

阿字観

根本大塔

大門

■ 2006年9月17日～9月18日 熊野視察

1日目

電車とバスで移動

宿泊場所「さつき」

(到着時間が遅く、天候が悪かったため予定していた場所を回れなかった。)

2日目

林業体験のレクチャー (林業の過程など)

林業体験

■ 2006年11月25日～11月26日 熊野への体験旅行実施 (20名程度の参加)

1日目

和歌山駅からバスで移動

林業体験のレクチャー

間伐体験

宿泊場所「さつき」

2日目

熊野古道散策

丸太切りゲーム

～散策の様子～



～レクチャーの様子～



実際売るときにつかった広告↑

演習の成果

ビラを配り始めたのが遅かったのかあまり人を集められなかった。『行きたい』と言ってくれた人でも日にちが合わなくて行けなかったりしたので宣伝活動の期間が短すぎたのが失敗だったのかなと思った。

あと、学習的な要素を意識しすぎた結果遊びの要素が少なくなってしまったのが残念であった。

今後、検討課題

口コミだけでなく効果的な宣伝方法を入手し顧客獲得を確実なものにする。そして、客を集める際は早くから宣伝活動を始めるべきだと感じた。

学生以外にも目を向けないと顧客獲得は難しいので、今後は客の年齢層を広げていく。

勉強的要素を入れながらもうすこし楽しめるように旅行内容を充実させていく必要がある年齢層を広げるにあたって、その辺も視野に入れて旅行を作っていきたい。

実際の旅行で悪天候の場合でも楽しめるようにいくつかのプランを作るべきだと思った。