




きたかん.net 活動レポート

<p>[タイトル] きたかん.net 第3回合同勉強会</p>	
<p>[日時] 平成22年11月19日(金) 18:30~20:30</p>	<p>[場所] キャリアバンクセミナールーム</p>
<p>[参加人数] 30名</p>	<p>[その他]</p>
<p>[プログラム] Part I 「着地型旅行、発信側の話」 講師：日下部信正氏(きたかん1期生) Part II 「着地型旅行、受入側の話」 講師：南重光氏(きたかん2期生)</p>	
<p>[概要(100字程度)] 今回のテーマは「着地型観光」。Part Iでは、小樽で着地型旅行商品開発に取り組む日下部さんからご自身の取組みについて、Part IIでは、ニセコでアウトドア事業を行う南さんから受入の状況やニセコ地区の観光についてお話いただき、メンバーで意見交換を行いました。</p>	
<p>[内容] Part I ・旅行会社を立ち上げるまで ・「着地型商品」の開発 ・小樽の観光の現状 ・小樽ロングクリスマス2010 ・小樽ならではの着地型旅行とは ・小樽観光ネットワークの取組み ・ランチクーポン、スイーツクーポンが好評 《質疑応答・一部抜粋》 Q：体験クーポンはどのように値段の統一を図ったのだろうか？ A：体験ガラス作りなどの体験観光は値段がバラバラだった。そこで学習旅行の場合は、1,800円で統一することにした。そうすることで旅行会社も売りやすくなった。</p>	<p>Part II ・こうしてニセコの着地型観光が始まった ・有限会社アウトドアセンターのお話 ・問題点 など 《質疑応答・一部抜粋》 Q：今後ブランド化していきたいということだが、どのように展開していくのだろうか？ A：尻別川はじつは9回も清流日本一になっている。ニセコ地域全体で尻別川のカヌーを差別化できないかと思っている。 Q：中国人も増えていると思うが、状況は？ A：夏については、まだ何泊もニセコに滞在するという状況ではない。せいぜい1泊で、札幌や道東に行く。冬は徐々に増えてきている。彼らはスキーだけではなく、雪のうえを歩くだけでも楽しんでくれる。</p>
<p>[写真]</p> <div style="display: flex; justify-content: space-around;">    </div>	