B旅ホ連特集

る。お客さまと社員が相

JTBメディアリテーリング

「泊まるんば」を全国展開へ

から「面」の営業展開が

スポーツ旅行をブラッシュアップ

できるよう全社一体とな

って攻めの姿勢で販売拡

めとする「スポーツ」、 とサンの商品戦略とし 成、販売している。サン 成、販売している。サン

びネタ」

シリーズ九州・

Ã B

A た

あるスポーツ旅行のより

今後は、当社の原点で

層のブラッシュアップ

り組みとして

沖縄を発売。今年度は

と、「体験」と「学び」をキ

「北海道」

「東北」を追

全国で一元化し、

線

ョン機能をソフト面でも に対応できるオペレーシ

JTBガイアレックで

国内企画商品を「サ

たな取り 強化(D

MC強化)の新 から着地型観光 大谷美文社長

「点」から「線」を終え、全国的に

し、集中力を発揮させる。

今後も「責任感」に裏

の活動を開始して

付けされた「自由闊達」

いる。最大の資産

万のシニア層を中である全国200

独自の電話受注を中心と

した販売センターと迅速

Bガイアレック

の強化のみならず、自社な風土を大切に、企画力

堀江伸也社長

ド」の「チャレンジ「訪日インバウン

新たなマー

-ケットの開拓

に努めている。

DMCへの取り組みに

領域」を掛け合わではの「小回りのではの「小回りの ではの「小回りの ではの「小回りの

皆さまにも多大なる協力

からJTB旅ホ連会員の 発が不可欠であり、 おいては素材の発掘、

続き連携をお願いした をいただいている。

引き

ブリストを連携さ

心としたアクティ

聞やカタログ、ホームペラ企画、手配、販売、催 の企画、手配、販売、催 の企画、手配、販売、催 のでは入か るメディア販売と呼ばれまにお届けする、いわゆ 北、広島、九州のメディ昨年10月に北海道、東 事業」の旅行会社である。 ア販売事業部の組織統合 ジなどを通じてお客さ ィ東

を図る。 の実績のある「世界の旅でに首都圏において一定 「旅物語」を強化し、すせてメーンブランドの 「ありがとう」とい

える商品に育った「泊までお圏で年間10万人泊を超いる。 お圏で年間10万人泊を超いる 全国で造成、販売を強化 や新たな商品の全国展開ったより高品質な商品群 大を目指す。 さらにメディア販売=

点を増やすべく積極的に 1 ち破り、お客さまとの接 新聞販促という概念を打 して大きく成長したい。築に挑戦し、旅行会社と 「オムニチャネル」の構

ーマに「食体験」を加えた山歩き」の定番の3大テ

の協力の光開発プ

もと、お客さま

「ロデュー

独自商品で、

地のJTB 「観

トと地域を結び付ける

ドに首都圏マ

に地域の

「食」を中心と

拡大の役割を果たし、

プにおける新たな領域

ン&サンブランド

源泉かけ流しシリーズな

JTB関西

「価値ある人財・店舗」を目指して

中期経営計画の最終年

ル事業の責任会社とし

境が多様化する中、徹底テール営業を取り巻く環店頭を中心とする個人リ す』お客さまにとっては、「『私たちは変わりま度である2015年度 『価値ある人財・店舗』で ていく決意を示した。 化やウェブの進展など、 あるために」をテーマと した。さまざまな環境変 したお客さま志向に変え 事業変革を行っていく。 ビジョンの達成に向けて で成果を発揮することで

主要戦略としてはコン

もに、CSをさらに高め を徹底することでお客さ に、今年度グループ全体 プライアンス営業を前提 まづくりを推進するとと ていく。また、JTB西日

」 会員の皆さまの一層のご でいく。引き続き旅ホ連 今後も店舗価値を高め、 みを強化していきたい 化し、観光誘客の取り組品や地域の情報発信を強

った。名実ともに の個人リテール政され、エリア全体 から9店舗が移管アのJTB西日本 今年度は同エリ 本、JTB国内旅行企画

関西エリアのリテ う取り組む。 販一体体制の要となるよ JTB』の一員として製 本エリアの "Team ン西日本とともに、西日西日本事業部やサン&サ 店舗ネットワー -クを活

石田心社長

展開。PTSがお 目けするJTBブ ランドというメッ セージを込めてJ での意匠変更を進 めている。新たな がている。新たな

る。また、

全社マルチチ

的な攻めの営業展開をす り切る」を合言葉に積極 高い販売目標を掲げ

し、お客はいいう……ヤネル戦略をより推進

お客さまとの接点を

「売り切る」合言葉に攻めの営業

っかりと捉え、 や出店先の母店

営業現場でお客さまの

上を図る。

意さまのロイヤルティ向 強化するとともに、

ラー」「シニア」

継続実施することで、商も協力いただきながら、

は旅ホ連会員の皆さまに 用した「関西ジャック」

名さま満足度をさらに向うとさせていく。 提案力に磨きをかけ、おり一層推進し、付加価値 の支持拡大を目指す。お傾注させ、「お得意さま」 客さま目線に立った接客 事業戦略に掲げ、 なるお客さまへ営業力を における対応力強化をよ 舗(5月7日現在)を店舗事業は首都圏で46 「お得意さま戦略」 コアと て店頭展 「女性」と

る。ご参加いただいたお 発売から3年目を迎え TSおもてなしの宿」は る内容を さまとJ 目指している。 国内旅行企

店舗(5月7日現在)

開をする。 旅ホ連会員の皆 ーマを定め め、宿泊商品の町直でで声をしっかりと受け上 支援ご協力をお願いした 修や販売促進を通じてご さまには引き続き各種研 連携を通じて、 らに高めることができる しての役割を果たして 宿泊商品の価値をさ 会員の皆さまとの 旅ホ連会員の皆 販売店と

B京阪トラベル

国内販売6%増を目標に

ながる。

がり、

社の信頼を高め、

ィング営業のできる社員

ブランド力の向上にもつ

を育成する。

今年は「待ちから攻めできる会社を目指す。 の営業スタイル」をキー 変化した。アンテナを高 まって営業環境は大きく 節目を迎える。少子高齢 くしてさまざまな情報に - T技術の進化などが相心、訪日外国人の増加、 営業を開始して5年 ドに営業を展開す

が見込まれる。一方、訪が見込まれる。一方、訪になどにより、国内の増加 強力に進めていく。お客として早期の申し込みを さま数の拡大、販売単価強力に進めていく。お客 室不足が予想され、対策日外国人の増加による客 今年は海外旅行へのさ

にとって三方よしとなる で、JTB京阪トラベル おテルの皆さまにとっ に取り組んでいきたい。 よう旅館ホテルの皆さま お客さまにとって、旅館はす目標を掲げており、 売を前年比し と一緒に国内旅行の販売 5年度は国内販 06%に伸

まの満足度向上にもつな るマイカスタマー 的に構築し、お客致する関係を積極 る。これはお客さ の取り組みを進め さまの要望に沿っ 互に名前と顔が一 キルを高め、コンサルテ取り組み、社員の接客ス 情報士などの資格取得に く情報の収集、 館ホテルの皆さまから頂会への積極的な参加、旅 の向上のため、 -、インターネット旅行トラベルコーディネータく情報の収集、共有化、

JTB東海

動画による情報発信を高度化

ション手法の進化や、購を活用したコミュニケー に向けて、お客さま専用では新CRM戦略の実現 ていく。中でも営業戦略ナーへの到達」を目指し の最終ステ 針に掲げ、中期経営計画 ページ M Y A S 「かけがえのないパ 本年度は「JT ONE」を基本方

ネットワ の皆さま 配合で、 と、動画 タルサイ 販促に、 事業パートナー から常に支持さ

貢献と、販売会社の役割

チェーンへの最大

を果たすことで、

地域や

さらなる連携を強化。

旅行企画中部事業部との デルにおける JT

B 国内

買行動分析に基づいたワ

けるような企業への成長 存在として認めて、

から "かけがいのない"

-ジとして アルなコ 発信の高度化にも着手。 ージやメ 配信により情報 本年度からデジ 、店舗ホームペ ルのデジタル ージを導入



なって推進する。 一地を活用したリ :築を全社一丸と きる営業体制の チを実践し、 価、高品質な宿 商品や期待以上 ・ゥワンアプロ ビスを提供 り組む。 ちろんのこと、 店頭プロモー

ミュニケーショ の促進やリスクテイクモ 向けた販売力の結集はも 画している。目標達成に 連各支部の皆さまにご協 陸」が開催される。旅ホ下期には「日本の旬北 ーションを計 早期受注

"碧い月夜に鬼の面" あえの風が奏でる ~能登の響き~ 御陣乗太鼓の饗宴 石川県無形文化財



連日開催 ※設定除外日:7/31・8/1・8/30・1/2

天正5年、奥能登に攻め入った上杉謙信勢に、村の古老の一計で 奇妙な面を付け、陣太鼓を打ち鳴らしながら上杉軍に奇襲をかけ 敗走させたのが始まりと言われています。



あえの風予約センター **本(0767)62-2111** あえの風検索



能登半島国定公園·和倉温泉

加賀屋

25 (0767) 62-4111

〒926-0192 石川県七尾市和倉温泉 🗗大代表 (0767) 62-1111 FAX (0767) 62-1121 http://www.kagaya.co.jp/ 🛾 加賀屋 🛚 検索 🛮 🚹