

KYOTO AREA HOTEL PROMOTION

インバウンド客率の高い宿泊施設様と連携した
訪日外国人向けプロモーションメニュー

K Y O T O



京都支店 営業2課
(事業開発室)



インバウンドは徐々に戻って来た

全国および京都市の外国人宿泊客数は以下の通りである。

京都市内の宿泊客数は、コロナ前の令和元年までには回復していないものの、徐々に増加している。



※1:観光入込客数、観光消費額及び外国人宿泊者数の年次推移(旧基準)

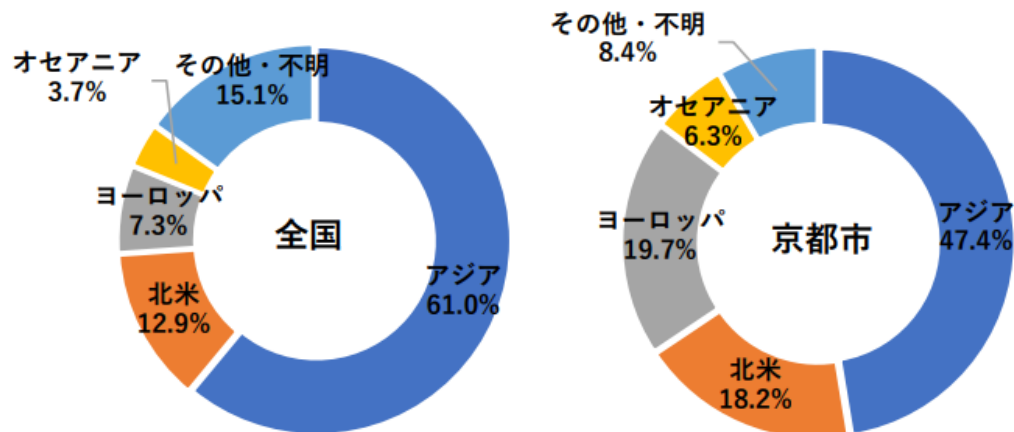
<https://www.pref.kyoto.jp/kanko/research/4report.html>

<https://www.pref.kyoto.jp/kanko/research/documents/p15.pdf>

※2:令和5年 京都観光総合調査結果【概要】(対象期間:令和5年1月~12月)

<https://www.city.kyoto.lg.jp/sankan/cmsfiles/contents/0000313/313654/gaiyou.pdf>

令和5年 国別外国人宿泊客数(延べ人数) ※2



京都市内トップ3

1位 北米(大半がアメリカ)21.9%

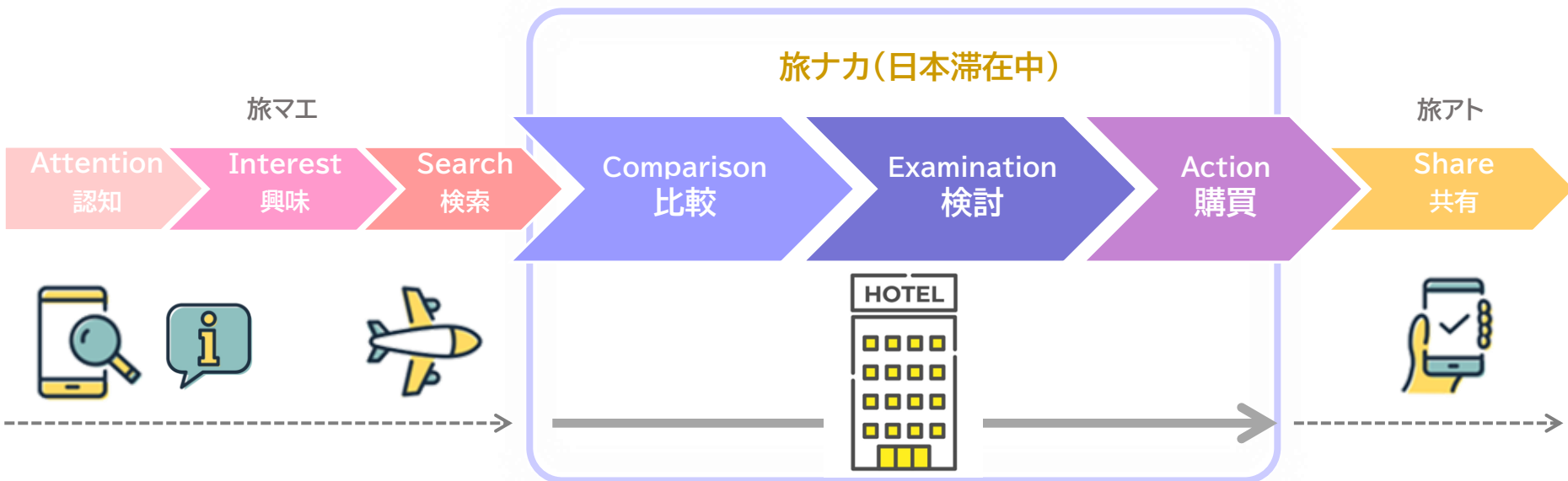
2位 中国が13.5%

3位 台湾が11.5%

中国は前年から大幅に構成比が大きくなったものの、令和5年8月まで団体旅行が制限されていたことや航空便の回復の遅れなどの影響により、2019年の構成比の半分以下に留まった。

インバウンドプロモーションは「旅マエ×オンライン」に集中

旅の計画は旅マエで決めるという行動特性から、インバウンドプロモーションはSNSからの情報発信、ウェブ広告、インフルエンサーマーケティングなど、旅マエの消費者に対するデジタルコンテンツが一般的ですが、その分、消費者にとっては多くの広告を目にすることになり、埋もれてしまうことも事実です。



KYOTO AREA HOTEL PROMOTIONは「旅ナカ×オフライン」という独自のタッチポイント

旅ナカの消費者(旅行者)は、旅マエよりも好奇心や興味関心の感度が高い非日常のシーンで過ごしています。日本の旅ナカで観光やショッピングの計画拠点となる宿泊施設で効果的なプロモーションを実施することができます。





PROMOTION MENU

インバウンド客率の高いエリア(京都駅・四条・五条・二条など)の宿泊施設と連携したメニュー

1 チェックイン時
サンプリング



2 お部屋入れ
サンプリング



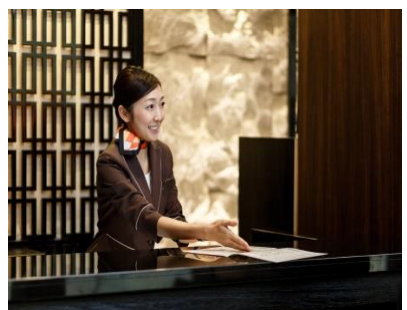
3 ロビースペースへの
商品掲出・展示



4 宿泊客に対する
アンケート



5 コンシェルジュ等による
外食施設の優先案内



6 客室を活用した
宿泊者に対するPR



他 JTB店舗での
プロモーション



こんなことできませんか？
などのご要望ございましたら
お問い合わせ下さい



チェックイン時サンプリング

ホテルチェックイン時にフロントスタッフから手渡しで、
貴社の「試供品(食品や日用品)」「割引券(小売店や外食)」などを宿泊者へ配布します。

手渡しでのダイレクトアプローチのため
確実に宿泊者へリーチ可能です。
チェックイン時は情報への感度が高く
なっており、配布物に高い興味を示します。
滞在中の購買行動に影響を与えやすい
タイミングです。 **団体への配布や、割引券を配
布して小売店で引換等も対応可能です。**



ご提供価格

50円/個

条件

最低ロット数:5,000個(応相談)

注意事項

- ・配布物により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施期間により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施希望エリアはご相談下さい。
- ・配布条件、セグメントにより追加費が発生する場合があります。
- ・セグメント(国籍・性別・年齢層など)は各施設ごとに対応可否が変わりますので、都度、ご相談下さい。
- ・受取側にも配布側にもメリットのないものについては取扱できません。

お部屋入れサンプリング

貴社の「試供品(食品や日用品)」「割引券(小売店や外食)」などを宿泊客室へ事前にセッティングいたします。

客室という滞在時間の長い空間に設置することにより、じっくりと手に取って見ていただいたり試していただくことができます。

試供品や割引券の内容への
理解が一番深まるアプローチです。



ご提供価格

70円/個～

条件

最低ロット数:5,000個(応相談)

注意事項

- ・配布物により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施期間により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施希望エリアはご相談下さい。
- ・受取側にも配布側にもメリットのないものについては取扱できません。

ロビースペースへの商品掲出・展示

ロビースペースに商品を掲出・展示いたします。チェックインの待ち時間や外出時の待ち合わせ時に商品PRをします。

ロビースペースはコミュニケーションの場。
チェックインの待ち時間や外出時の
待ち合わせの場となるロビースペースで
貴社商品との接触機会を創出します。



ご提供価格

50,000円/月～

条件

最低施設数:5施設(応相談)

注意事項

- ・商材により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施期間により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施希望エリアはご相談下さい。
- ・受取側にも配布側にもメリットのないものについては取扱できません。

宿泊客に対するアンケート

宿泊者のチェックイン時及び滞在中におけるアンケート調査(配布から回収)をいたします。
(アンケートフォームへ誘導するQR入りのカードを配布します)

滞在時間の長いホテルだからこそできる
宿泊者へのプロモーションです。
高い回答率が得られるため、
今後の戦略に活かすことができます。



ご提供価格

90円/枚

条件

最低サンプル数:500枚(応相談)

注意事項

- ・調査内容・実施期間により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施希望エリアはご相談下さい。
- ・配布条件、セグメントにより5円~10円の追加費が発生する場合があります。
- ・セグメント(国籍・性別・年齢層など)は各施設ごとに対応可否が変わりますので、都度、ご相談下さい。
- ・受取側にも配布側にもメリットのないものについては取扱できません。

コンシェルジュ等による外食施設の優先案内

コンシェルジュやフロントスタッフにより宿泊者へ食事施設(主に夕食)の紹介をいたします。

1回の滞在で食事をするタイミングは
数回あり、多くの宿泊者が食事施設の選定に悩ま
れています。

滞在しているホテルで紹介される内容は
信頼され受け入れられやすくなります。



ご提供価格

50,000円/月～

条件

最低施設数:5施設(応相談)

注意事項

- ・施設側の判断により実施できない場合があります。
- ・実施期間により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施希望エリアはご相談下さい。
- ・受取側にも配布側にもメリットのないものについては取扱できません。

客室を活用した宿泊者に対するPR

ホテル客室を一定期間買い取り、貴社用のイベントスペースとし、貴社商品の展示等、PRを宿泊者に対して行います。
(コンセプトルーム)

宿泊用の客室として、もしくは客室を
展示や試用等のためのスペースとして活用し、
当日のご宿泊者に来室いただきます。
客室1室を貴社仕様に装飾することで、
貴社のブランドコンセプトと一致した空間を演出、
また旅ナカの高揚感を感じられるシーンでの訴
求は、高い訴求効果を期待します。



ご提供価格

応相談

条件

最低施設数: 1 施設

注意事項

- ・施設側の判断により実施できない場合があります。
- ・実施期間により実施できない(又は施設側が受け入れできない)場合があります。
- ・実施希望エリアはご相談下さい。
- ・一定期間を定め、客室の買取となります。

対応宿泊施設一覧は開示していません。

どの宿泊施設でどのメニューが実施できるというリストはございません。

宿泊施設様は案件内容や実施時期、実施規模などにより受託されるかどうかを検討するという仕組みになっています。

そのため、都度、案件が発生したタイミングで宿泊施設様へお問い合わせをさせていただいています。

参画施設のリストだけが一人歩きすることで、宿泊施設様へお問い合わせが入ったり、窓口担当者の方以外にご連絡が入る可能性があるため対応施設一覧を開示していません。



お問い合わせから実施までは4つのステップで進めていきます。

①まずは案件概要をご教示下さい

- ・ご利用したいメニュー
- ・実施したい内容や配布物
- ・実施時期や期間
- ・実施規模(配布数や設置数)
- ・希望エリア(ある場合)
- ・実施ホテル数(ある場合)
- ・その他条件



②対象施設へ実施可否を確認

共有いただいた案件概要をもとに、対象施設に実施可否を確認します。
宿泊施設からの回答集約期間は約2週間
いただいております。
案件によっては実施可能施設がない場合もございます。



③実施可能施設リストをご提出

案件概要に対し実施可能とご回答いただいた宿泊施設をリストにし共有させていただきます。
お問い合わせ時からの条件変更や問い合わせから長時間経過した場合は、実施できない場合がございます。



④実施をご検討下さい。

実際にプロモーションを実施されるかどうかをご検討下さい。
実施確定となりましたら、配布物の納品フローや実施スケジュールなどを打ち合わせいたします。



おすすめの活用事例

活用事例①台湾へ出店を希望される飲食店様

⇒飲食店の割引券をホテルで配布し、台湾からの宿泊者に配布！まずは日本でその味を体験していただけるよう認知を行います！

活用事例②中国マーケットで新製品販売をされるメーカー様

⇒ホテル内で体験いただけるようサンプリングとQRコード付アンケートを配布！実際に使用していただいた感想や属性データを収集します！

番外編(JTB店舗でのプロモーション)

京都市街地の東西を走る四条通は京都市内のメインストリートです。

そんな四条通に位置するJTB トラベルゲート京都四条店は、多くの訪日観光客が通行する絶好のタッチポイントです。

店頭看板やパンフレットラック等を設置し、
通行する訪日外国人に訴求することが可能です。
視覚的に目を引く啓発物におすすめです。

また店舗スペースの一部をイベントスペース等に活用、
イベントをフックにした集客も可能です。



店頭でのチラシ設置や呼びかけ等で認知
3階のイベントスペースへ誘客



ご提供価格

30,000円/月～

注意事項

- ・店頭及び店舗スペースの空き状況についてはお問合せください。
- ・トラベルゲート京都四条店でのご活用可能なスペースとして、半地下、1階、3階(右写真)等がございます。
- ・国内・海外問わず多くの通行人がいる京都駅前店でのポスター掲出、イオン系店舗や百貨店系店舗でのイベント等、各店舗の特性に応じたプロモーションも可能です。



お問い合わせ

京都支店 営業2課(事業開発室)

担当:小西

TEL :075-365-7722

E-mail :k.konishi261@jtb.com

営業時間:平日9:30~17:30