

(1) 全体方針

- 海外旅行者のほとんどが訪日旅行経験者である成熟市場。
- リピーターの**消費額単価の向上と地方誘客の促進**を図るため、特に温泉、リゾートなど高単価のコンテンツやローカルフードをはじめとする日本各地のコンテンツなどを訴求する。
- 20～30代は友人と旅行することが多く、20代以上は「夫婦・パートナー」又は「家族・親族」で旅行する者が多いことを踏まえ、それぞれに訴求するコンテンツをSNSなど年齢層に応じた親和性の高い媒体により発信する。
- **地方誘客の強化**を目指し、日本の地方空港との間で航空路線を有する航空会社などとの共同広告を実施する。

(2) ターゲット

A	訪日経験者（訪日経験2回以上） 40代以上 夫婦・パートナー、家族・親族	C	訪日経験者（訪日経験2回以上） 20～30代女性 友人
B	訪日経験者（訪日経験2回以上） 20～30代 夫婦・パートナー、家族・親族	/	

(3) サブターゲット

a	ゴルフ関心層
---	--------

韓国市場 ターゲット別の戦略・戦術①

	ターゲット	主な訴求パッション 観光コンテンツ・アクティビティ	その他、ターゲット攻略の ための留意事項	BtoBの取組	BtoC／BtoBtoC の取組
A	訪日経験者 (訪日経験2回以上) 40代以上 夫婦・パートナー、家族・ 親族	食・お酒 <ul style="list-style-type: none"> ローカルフード 酒蔵訪問 スパ・温泉・ヨガ <ul style="list-style-type: none"> 温泉・湯治 歴史的な宿 豊かな自然 <ul style="list-style-type: none"> エコツアー 	<ul style="list-style-type: none"> 旅行会社を通じた予約率が高いため、<u>旅行会社を活用した共同広告などのプロモーションが効果的。</u> ほとんどのコンテンツにおいて地方訪問希望率が高いため、<u>地方分散の促進の中心ターゲットに設定。</u> 	③旅行会社招請 ④旅行博・商談会 ⑦セミナー・ネットワーキングイベント (旅行関係者) ⑨その他 (ニュースレター)	①共同広告 ②広告 ⑤インフルエンサー招請 ⑥メディア招請 ⑧インターネット (WEB・SNS)
B	訪日経験者 (訪日経験2回以上) 20～30代 夫婦・パートナー、家族・ 親族	食・お酒 <ul style="list-style-type: none"> ローカルフード ミシュラン店 リゾート <ul style="list-style-type: none"> テーマパーク ビーチリゾート ウィンターリゾート スパ・温泉・ヨガ <ul style="list-style-type: none"> 温泉・湯治 歴史的な宿 	<ul style="list-style-type: none"> 上質なコンテンツ、特に食への関心が高いため、<u>消費単価の向上の中心ターゲットに設定。</u> リピート率の向上のため、<u>日本に対する友好的な感情を醸成するBtoCの取組を実施。</u> 	⑥旅行会社招請 ⑦旅行博・商談会 ⑧セミナー・ネットワーキングイベント (旅行関係者) ⑨その他 (ニュースレター)	①インターネット (WEB・SNS) ②広告 ③共同広告 ④インフルエンサー招請 ⑤メディア招請

韓国市場 ターゲット別の戦略・戦術②

	ターゲット	主な訴求パッション 観光コンテンツ・アクティビティ	その他、ターゲット攻略の ための留意事項	BtoBの取組	BtoC／BtoBtoC の取組
C	訪日経験者 (訪日経験2回以上) 20～30代女性 友人	食・お酒 <ul style="list-style-type: none"> ローカルフード カフェ 街並・有名な建築 <ul style="list-style-type: none"> 風景 美術館・現代アート ショッピング <ul style="list-style-type: none"> マーケット・日用品 	<ul style="list-style-type: none"> リピーターは地方訪問希望が高いため、<u>ターゲットの好むコンテンツと地方を絡めてPRすることが効果的。</u> 低価格の旅行を好む傾向にあるため、<u>旅行検討の段階で共同広告などを通じて日本＝コストパフォーマンスの高い旅行先という認識を深めてもらうことが必要。</u> 	⑥旅行会社招請 ⑦旅行博・商談会 ⑧セミナー・ネットワーキングイベント (旅行関係者) ⑨その他 (ニュースレター)	①インターネット (WEB・SNS) ②広告 ③共同広告 ④インフルエンサー招請 ⑤メディア招請

※「BtoBの取組」及び「BtoC／BtoBtoCの取組」は、優先順位の高い取組から順に①→②→…と記載