

インド市場 ターゲット別の戦略・戦術

	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	30～40代 世帯可処分所得 上位50% (400万円/年以 上) 家族・親族	豊かな自然 <ul style="list-style-type: none"> 風景 庭園・花 伝統文化・芸能 <ul style="list-style-type: none"> 伝統行事・祭体験 遺跡・街並 テーマパーク <ul style="list-style-type: none"> テーマパーク 夜景 	<ul style="list-style-type: none"> インド人に人気のある<u>ゴールデンルート沿いに子供連れで楽しめるテーマパーク</u>が多くあることを訴求。 	③旅行博・商談会 ④レップ ⑥その他 (ニュースレター) ⑦その他 (プレスリリース)	①インターネット (WEB・SNS) ②広告 ⑤共同広告 ⑧インフルエンサー招請 ⑨メディア招請
B	25～49歳 世帯可処分所得 上位50% (400万円/年以 上) 夫婦・パートナー	テーマパーク <ul style="list-style-type: none"> テーマパーク ナイトライフ <ul style="list-style-type: none"> 夜景 ミシュラン店 ローカルフード 豊かな自然 <ul style="list-style-type: none"> 風景 庭園・花 ハイキング 伝統文化・芸能 <ul style="list-style-type: none"> 伝統行事・祭体験 遺跡・街並 	<ul style="list-style-type: none"> <u>ナイトライフは、旅行消費額単価の向上への貢献が見込め、ターゲットとの親和性が高く、日本人よりも食事などの行動時間が遅い傾向にあることから訴求。</u> <u>ショッピングはパッションとして有力であるが、他の記載コンテンツの中で訴求。</u> 	③旅行博・商談会 ④レップ ⑥その他 (ニュースレター) ⑦その他 (プレスリリース)	①インターネット (WEB・SNS) ②広告 ⑤共同広告 ⑧インフルエンサー招請 ⑨メディア招請