

① お土産 オンライン販売

コロナ禍で外出しづらい・食べ歩きに抵抗のある方が気軽に川越を堪能できるように!! ~ お客様と共に乗り越える ~



- オンラインでたくさん
の種類を販売。
- 外出しづらい中でも気
軽に食べられる。
- 川越観光を盛り上げる
ために、お客様と共に
コロナを乗り越えられるように

KAWAGOE

~ オンラインショップ ~

★ お土産

- おいも恋
- おせんべい
- お団子作りキット
- お食事バリエーション

冷凍販売などをして、工夫してお客様のもとへ!

川越でも人気のあるおせんべい!

家で楽しめながら、川越気分を味わえる。

おうちとオリジナルも作ると楽しい!!

② お楽しけ袋の販売

賞味期限が近いものを廃棄せず、お客様のもとへ届けよう!!

< 袋のデザイン >

【詳細】

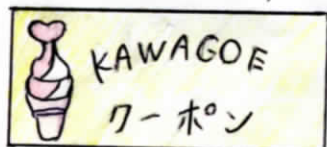
- 賞味期限の近い川越のお土産を
5~6品入れる。
- 食べられる日数が短いため、
値段を少し安くする。
- 協力をしてくださったお客様に
川越で使えるクーポンをお楽し
け袋に同封する。

【狙い】

- 少しでも廃棄されるお土産を減らす。
△全国の観光地ではお土産の廃棄が課
題となっている。
- お客様に1度でたくさん川越
の味を召し上がっていただくこと
ができる。



川越のキャラクター
「ともも」を使用。



川越のお土産屋さんや
飲食店で使える
クーポン。
"10% off" や "100円引き" 10
といった使いやすさのもの
にする。

※海外の方でもお楽しけ袋
の詳細が分かるように、
チラシを作ると良い!!
英語や中国語など。

川越のキャラクター
を入れて、お客様を
引きつける。

解答用紙(2) 第6章 コロナ後の観光を考える

(/) 年 (/) 組 (7) 番 氏名 ()

3節問6 企画書 解答用紙

『密』を避けた 川越観光

＜目的＞

- 新型コロナウイルスの影響で観光客が減り、売り上げが落ち込んでいる川越の観光業に新たな取り組みを加え、コロナとともに乗り越え復興を目指すため。

＜現状＞

- 2020年に川越市内に訪れた観光客数は約385万人。
過去最高記録の775万7千人と比較すると 50.4% 減少している。

＜問題点＞

- 営業時間が短くてお客様がお昼に集中しやすい → 密 !!
- 一番街の道幅が狭い → 人と人の間隔をとれない !!
- 馬凡から観光地までのバス → バス内が密 !!



『密』を避けて観光するには？

＜企画内容＞

① サイクリング



川越と本川越発のサイクリングコースを作り、自転車で見学する。

※ → 観光地までのバス内の密を避けられる！！

- 道幅による人の密集を避けられる！！

② 営業時間延長と予約制

※ 営業時間を延長すると同時に予約制にすることによって、昼に人が密集するのを防げるし、時間帯によっての人数の偏りをなくせる！！ 予約制にすれば来客X-ユーを出しても、混雑せずに人を集められる！！

川越に来るリピーターを増やしたい。

川越はさつまいもが有名 → 出店や食べ歩きが多い



レストラン ← 家族・老人・ゆっくりしたい人には向かない!

～レストラン～

例) さつまいもソバ

… ソバの生地にもさつまいもを練り込む。



～カフェ～

・ スイートポテト

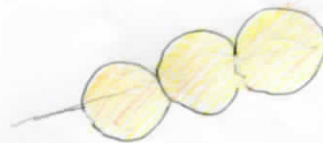
・ さつまいもパフェ

・ さつまいもケーキ

… ショートケーキのクリーム部分をさつまいもクリームにする。

・ さつまいも団子

… 団子の生地にもさつまいもを練り込む



川越独自の食品を考案



その食品は川越にしかないため食品を食べに来る



また食べたくなると思い、もらう



リピーター増カロ!

・ さつまいもクレープ

… クレープの生地にもさつまいもを練り込む
またはクレープの中の具材のにもさつまいもを入れる



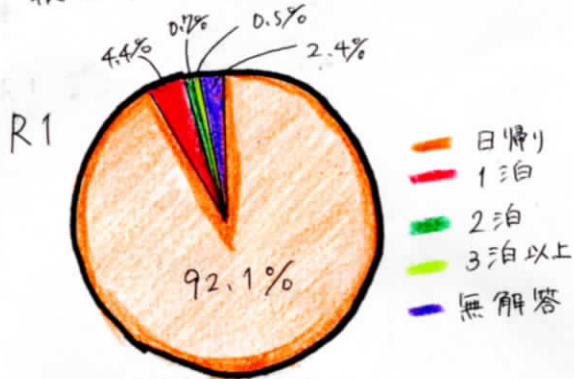
解答用紙 (2) 第6章 コロナ後の観光を考える

(1) 年 (6) 組 (37) 番 氏名 ()

3節問6 企画書 解答用紙

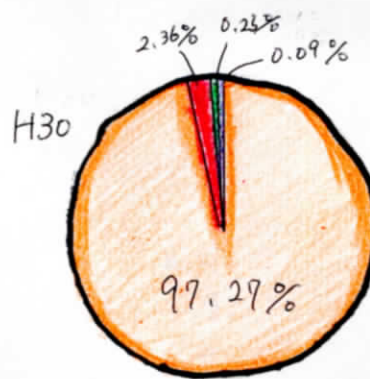
疲れを気にせず観光を楽しもう!

報告書のp10とp11を見て...



日帰り
1泊
2泊
3泊以上
無回答

日帰りが多い中、
埼玉の印象変わった!
もっとアプローズするべし!



どちらのグラフを見ても
日帰りの人が圧倒的
に多いね!



日帰りが多いからいろいろな所へ行き
たいけれど移動が大変。ゆっくり座って
できる店が少なく残念... ㊦

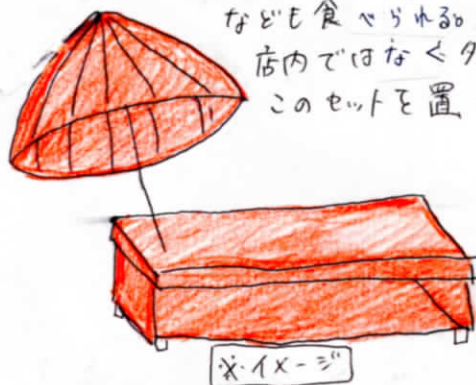


ゆっくり座って食事ができるようにするためには?

しっかり休めたい時

ちょっとした休憩だったら

お茶屋さんのように、
お茶やちょっとしたおかし
なども食べられる。
店内ではなく外で
このセットを置く



たとえばお昼を食べるとき、
30分その店にいたりすれば
ドリンク1杯無料や、割
引き券やポイントカードな
どをプレゼントする。



ただし、こういったサービスはコロナ禍の中では難しいので、

コロナが終息してから行えるように計画をたてる

必要がある!

2/15 30

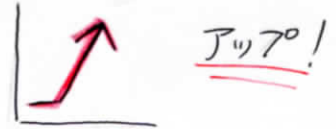
解答用紙 (2) 第6章 コロナ後の観光を考える

(7) 年 (1) 組 (23) 番 氏名 ()

3 節問 6 企画書 解答用紙

『川越 軽食費 アップ↑計画』

1, 目的 川越の軽食費を増加させる。



2, 理由 昼食との間に大きな差が見られるため。

3, 現状 (飲食費の内訳)

昼食 57.9%

軽食 37.7%

→ 20.2% の差

4. 対策

川越にはあてに沢山のスイーツ(軽食)店がある。



川越 スイーツ キャンペーン を行う。



(キャンペーン限定のスイーツ)
などを作る。

(おすすめのスイーツめぐりマップ)
割引券等 作る。

観光客 アップ & 軽食費 アップ



3 節 問 6 企画書 解答用紙

② 3. 観光客向けのカフェレストランの経営者、店員

問題点

通年の観光客は6.5割が40~60歳代以上である。

課題

30歳代以下の観光客を増やす。

解決の秘策

① お店の回転をあげる。

↑
そのための企画は...

- ・メニューを抑え、選びやすくする。
- ① 秘策 → 少ないメニューを、季節などで変えれば、注文を早く次回が新しいメニューが来る。
- ・金額を統一する。
→ 例えば、1つ300円で決めた場合2つで600円と会計を個で計算しやすい。
- ・時間制にする。
→ 時間制にすることで消毒時間などの組み込みが容易になる。
- ・セルフ注文。タブレット注文の導入。
→ 店員と客の接触を抑え、注文の効率も上げられる。



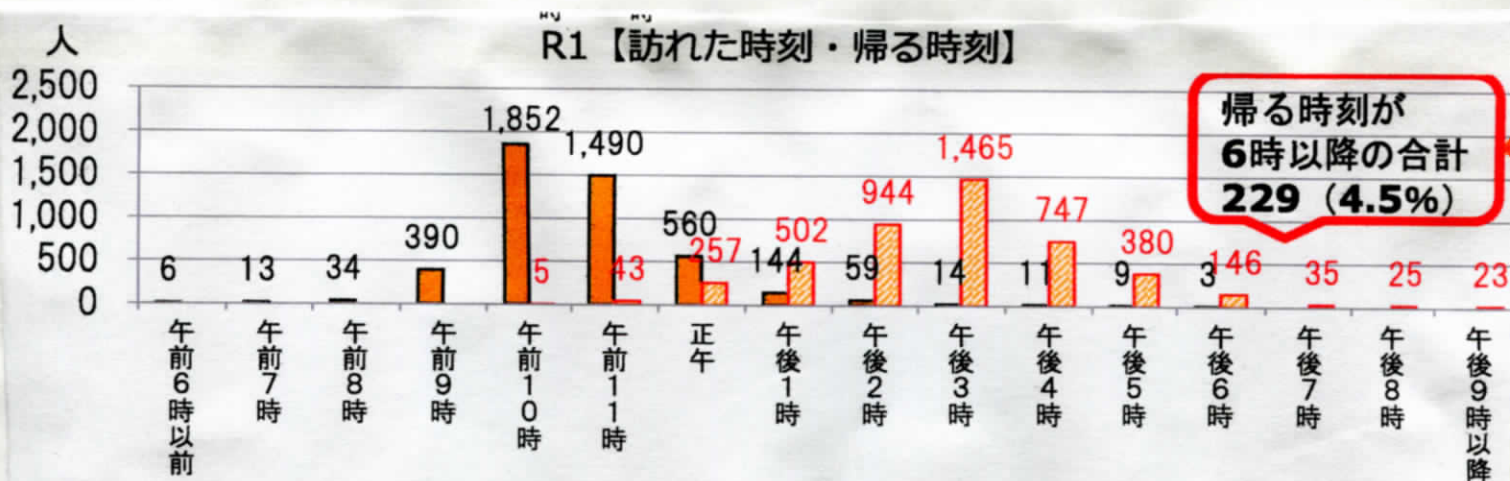
解答用紙 (2) 第6章 コロナ後の観光を考える

(/) 年 (/) 組 (3) 番 氏名 ()

3節問6 企画書 解答用紙

～ ~~氷~~ 川 神社 ～

緑結びの神様として知られ、
多くの女性が訪れる。



- 訪れる時刻は午前10時～11時が多い。
- 帰る時刻は午後3時が多い。

午前9時頃に来てお昼に帰れば「3密」をまけられる！

ご利益お守り

であい守り

500円

新しい出会いが来る
ように

赤緑筆

300円

削るたびに赤い
糸が縮まる。

マくらマくら守り

700円

桜のように緑が
花開く。

現地で直接購入できない人のためにネット販売をする！

解答用紙 (2) 第6章 コロナ後の観光を考える

(1) 年 (1) 組 (22) 番 氏名 ()

3 節問 6 企画書 解答用紙

④ コロナ禍の今も、コロナ禍を乗り越えたあとも継続できる秘策

1. コロナ禍での人々が求めるもの

・ マスク

・ 消毒液

もっとも需要が高いのは
左の二つであり、川越と結び
つけると右のようになる。

マスク ... 川越名所のイラスト入りマスク

大人・子供セットのマスク

消毒液 ... 旅行先などで自由に使える

小型のスプレー式

これらを各店舗に置き、消費者の「ついで買い」を促す。
他の商品も一緒に買ってもらう

2. 川越生き残りの秘策

・ ネットショッピングの利用拡大

→ 商品の郵送・配達

商品券・スタンプ券付き

(くり返し利用してもらえるような特典)

・ ツアーガイドさんに川越に行ってもらい

「リモート旅行」での川越鑑見光

購入希望品は...

・ 現在人気のある物、ブームに乗る

例) 鬼滅の刃、アパビエ

人気芸人とのコラボグッズ

・ 製作キットの販売

コロナ禍で在宅時間が長く、家族と一緒に
作ることができる。簡単にできることでは
ないので貴重な体験として売り出す。

・ SNS の利用

川越の現状 店舗状況、販売品を発信。
多くの人に拡散してもらい 集客率の上昇を
狙う。

情報発信

閲覧者 閲覧者 閲覧者

拡散

多くの人が閲覧

・ 試食セットの販売

ネットの画面のみでは色やにおいも伝わら
ない。一口サイズの試食を購入してもらい
その後に、元々売り出していた箱のセット
を買ってもらい 満足して食べれるように
する。

3. まとめ

川越には多くの名所、特色がある。つまり
多くの工夫の仕方がある。より川越により 10
秘策を引き出して、まずコロナ禍から脱出でき
るような仕方を考える必要がある。