

世界で1つだけの思い出を作ろう!

現状分析

- ・ 10 ~ 30 歳代の観光客が少ない
- ・ コロナの影響で、宿泊や飲食、体験などの観光消費額が減少 ↓ down

課題

- ・ イベント時以外でも若者の観光客を増やす
- ・ コロナ禍の中で経済を回す

内容

ネット販売

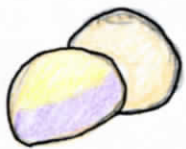
- ・ 体験キット … 自宅で簡単にできるような体験キットを送付
- ・ 伝統工芸品 … 購入者が、模様や書いてほしい文字などをリクエストできる



効果

- ・ コロナを乗り越えた後でも、学校や仕事などで時間がとれない人達が、家族や友人と思い出づくりができ、若者が増えるかもしれない
- ・ 自分でデザインをリクエストできるので、良い思い出になり、コロナ禍の今から始めることができ、経済状況がよくなる

おうち時間で川越名物を楽しもう



このコロナ時代、なかなか外へ出られず、家にいる時間も
増え、いわゆる「おうち時間」というものが増えたのではないでしょうか？
この期間を使って、自分だけの「おうち時間」を作ってみませんか？

作戦1. 通販で名物を売る！



川越名物にはたくさんのお菓子があります。しかし、それを手に入れるためには、川越に行かなくてはなりません。
だからこそ、通販で名物を買えるようにするのがいいです。通常の価格よりは割高にはなりますが、家で川越を楽しむことができます！



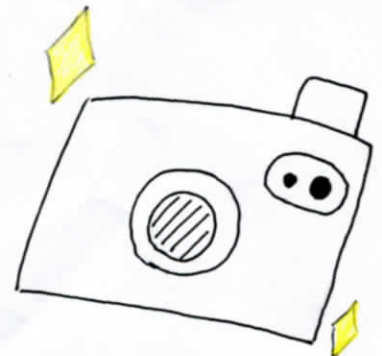
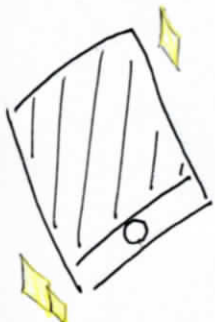
作戦2. 名物を家で楽しもう！



通販で手に入れた名物をそのまま楽しむのもいいかもしれませんが、どうせなら、友達とシェアしてみませんか？

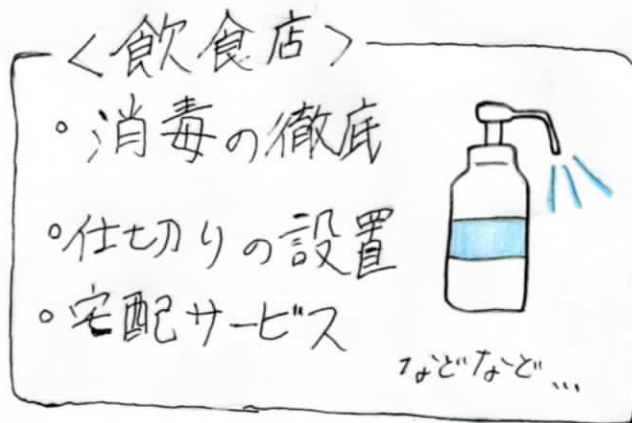
川越名物にアレンジして

インスタ映えを狙っちゃおう！



3 節問 6 企画書 解答用紙

- (1) 『今、求められていること』
- ・外出自粛 (外食も少く)
 - ・人との接触をさける



- (2) 『課題』
- 川越の飲食店での飲食費は昼頃に集中している。
- 人を分散させる必要が...(感染対策にも)

- (3) 『対策』
- ・モーニング・ディナーメニューで女子ウケするものをつくる。
 - ・お客様が外出出来ない今、自宅でも楽しんでもらえるようにする。

イメージ ＜自分で作れる観光名物＞

- ・材料はつかいやすい状態
- ・誰でもかんたん
- ・自分でお店の味がつくれちゃう



コロナ後も続けることが可能だし本当の未来を知るために
お客様が来てくれる可能性も!

3 節問 6 企画書 解答用紙

「コロナ禍の中、今すぐ実行できる秘策」

＜目的＞

コロナウイルスによってカフェやレストランのお客さんが減ってしまうので、密を避けるとともに売り上げを向上させることが目的。

案①「新しい生活様式」を徹底した営業
対面での食事は感染リスクが高まるため、横並びへと変える。

また、テラス席を増やし、換気に力を入れる。

さらに、この新しい生活様式の例である「持ち帰り」に注目してみた。

→案②「おうちカフェセットの販売」

・自粛期間から、自宅でオシャレなドリンクを作って飲む「おうちカフェ」が流行している。そこで、コーヒー店が出したら本格的なものを作れるため売れるのでは、と考えた。

(例)



— おらい —

若い女性や子ども
のいる家庭に興味を
引いてもらう。

— 売り出すために —

⇒ 広告やSNSでの宣伝を
積極的に行う。

・買ってくれた方は外出
自粛に協力したことにな
るので、
店の割引券をプレゼントする。

お店に足を運ばないで
済むと密回避のために
ネット販売もする。