

# 【壹游日本】掲載企業様・団体様からの声

## 【観光施設・宿泊施設】大江戸温泉物語 営業部部长 山本さま

弊社グループ全体の告知ツールとして掲載利用させていただいております。

大陸の消費者に直接広告宣伝することは容易ではなく効果もみえづらいですが、本誌は、B to B向けの雑誌であることが最大の魅力だとも思います。実際に現地の旅行会社へはじめてセールスに行った場合でも、本誌を読んで弊社を知ってくださっている担当者が多くセールスしやすいです。このように現地プロモーションする際の有力なツールだとも思います。

また、弊社代表の予約連絡先を明記しておくことで直接の問合せをいただくこともあり、お取引を開始させていただく例もあります。

現地予約担当者が見てツアー造成の参考にするわかりやすい資料でもあると思います。

継続的に掲載し、認知度を広めていきたいと考えております。

## 【宿泊施設】株式会社ニューオータニ マネージメントサービス部 係長 中山さま

創刊号から14期まで、皆勤賞で掲載しています。

中国の旅行社に施設情報をリーチするのは、大海に石を投じるようなもので、自分では到底無理だと思っておりましたが、壹游日本さんに掲載することによって、中国の旅行会社に定期的に露出ができて大変ありがたく思っております。

BtoB販促は継続が大事だと思っておりますので、これからも続けていきたいと思っております。今後も引き続きよろしくお祈いします！

## 【宿泊施設】株式会社サンルート フランチャイズ事業部 マーケティング部長 加納さま

本誌につきましては創刊から継続してお世話になっております。

中国現地におけるブランディング活動というのは国も広く、また人口も多くエンドユーザーに周知することは容易でないのですが、日本側への送客窓口となる旅行社は限られていると思います。それらの窓口の実務担当者・責任者にリーチする手段として「壹游日本」を活用させていただいております。

中国マーケットにおけるブランディング活動としていかにBtoBにおいて知名度を上げ、担当者に印象を残すかということで継続した販促活動の要として利用させていただいております。

こちらと合わせて現地プロモーションを実施することにより旅行会社担当者様の当社認知度も少しずつ高まってきております。引き続き今後もどうぞ宜しくお願いします！

## 【交通機関】京浜急行電鉄株式会社 グループ戦略室 課長補佐 高橋さま

京急線が乗り入れる羽田空港には2010年から北京・上海に合計8便／日、就航しており、各都市からの訪日客にご利用いただいております。当社では現地でのセールス、PRを行う機会が少ないため、広いマーケットである中国本土へのアプローチは困難であり、集客に苦慮しておりましたが、御誌を通じて旅行会社様から顧客へと現在伸びつつあるFITを中心に、羽田空港から都心へ安くて、速い、便利なアクセス手段としての認知が徐々に向上していると感じております。

BtoB媒体は他でも例があまりなく、セールスを容易に行えない場合にも有効な媒体であると考えております。