

今回のテーマは「親孝行プランの活用法」である。昨今の話題で、親孝行旅が毎年増えているというリサーチ結果もあったが、実際の肌感覚としてもそのような感じている施設も多いのではなからうか。

街を歩いている母娘で仲良くショッピングをする姿などをよく見かける。第

側の子どもが参加せずに両側の子どもが参加せずに両

インターネット 第62回

徹底集客

一親子旅の形態として、母娘のお出かけの延長としての旅行が挙げられる。心の知れた母と娘での旅行であるが、「肩肘張らない近場の温泉地での旅行」とい

つものお出かけより奮発し、たぜいたくな旅行の2種があり、それに応じたプラン作成が求められている。

親孝行プランの活用法

ラスであることはもうお気付きであろう。プレゼントのケースであれば、両親はリタイアしていることが多く、平日稼働を押し上げてくれる。また、子どもと一緒に旅行する場合は、同伴率も高く、記念日プランの要素を帯びているため、単価も高めである。ハレの場であるために満足度を得られることも多く、クチコミの上昇も望めると営業面から見てもプラス材料ばかりなのである。

最近では旅館で運営するオンラインショッピングサイト上にも宿泊ギフト券などを露出し、購買の導線を図っている施設も出始めた。親孝行を含めた宿泊のギフト需要は新たなトレンドを生み出しているの、今後も注目していきたい。

(アビリティコンサルティング社社長 的場弘明)