

インセンティブツアーの勧め

シンガポール事務所

7月29日（水）、シンガポールにおいてJNTO主催のJAPAN インセンティブセミナーが開催されました。インセンティブセミナーとは、インセンティブツアー（企業などが自社社員のモチベーションアップや取引先、顧客への販売促進のために行うツアー）の誘致を目的に開催するものです。

3回目となる今回は、セラーとして徳島県、新潟観光コンベンション協会、福岡観光コンベンションビューローなど16団体がブースを設け、バイヤーとしてシンガポールの旅行会社など25団体が参加しました。静岡市、沖縄観光コンベンションビューローなど6団体によるプレゼンテーションの後、商談会、抽選会という日程で行われました。商談会では、バイヤーがスタンプラリーの用紙を持ってセラーのブースで10分程度の商談を行い、商談終了後にもらえるシールが6つ集まればセラーが景品を用意した抽選会に参加できるというものでした。

神戸国際観光コンベンション協会は、市内の主要な観光スポットで利用できる外国人旅行者向けの無料Wi-FiなどをPRしていました。

バイヤーからは、「効果的な組織づくりやチームをまとめる手法とされるチームビルディングのためのイベントを提案できるか」、「地域の特色を生かした旅行を提案できるか」、「短期間で観光、ショッピングができるルートを提案できるか」といった問い合わせや、「言語は何語に対応できるか」、「英語で対応できる日本の旅行会社のエージェントを紹介できるか」、「体験型の旅行を提案できるか」、「もっともよい旅行シーズンはいつか」、「ハラールに対応できるか」などの問い合わせがありました。バイヤーが求める旅行者の人数としては、30人から40人規模のものが最も多く、最大で500人規模のものについての問い合わせもありました。

シンガポールからのインセンティブツアーには、他の地域と比較して特徴ある旅行の提案が必要と考えられます。



商談会の様子

（徳永調査役 兵庫県派遣）

（梅澤所長補佐 長崎県長崎市派遣）