

第2節 広報施策の施策別実績

第1項 各アクティビティ予約サイトによる販売促進施策

1. 目的

本事業において造成したオンライン体験コンテンツを早急に販売する為、既にオンライン体験を販売する仕組みが構築されたサイトを活用し多くの販売件数を獲得する。

また、沖縄の離島エリアの事業者との円滑なコミュニケーションを図り、継続的な販売が可能なアクティビティ予約サイトを選定、本事業で造成したオンライン体験商品の販売とプロモーションを実施する。

2. 内容

各社で「事業者への媒体説明会」「本事業専用の離島オンラインツアー特集ページ」及び「自社メルマガや SNS でのプッシュ施策」等を中心に実施し、効果的な販売施策を行う。

3. 総括

「オンライン体験」の市場において、認知度が低いことも影響し、販売に繋げることが難しい状況だったが、本事業を通じて確実に「オンライン体験」の市場や認知度は拡大し、離島のオンラインツアーコンテンツが資産化されている事が成果となる。今年度の本事業で取得できたマーケティングデータをもとに、次年度はより確実な販売戦略を立てることが可能となった。また、「オンライン体験」と相性の良い商品ジャンルも明確になり、次年度に造成・販売すべき商品の方向性やターゲットを抽出する事ができた。

(1) アクティビティジャパン

1. 目的

既にオンラインツアーコンテンツを全国で販売している実績を踏まえて、沖縄離島のオンラインツアーの販売及び利用促進を狙う。

2. 内容

<施策①>

内容：「アクティビティジャパン」のサイト内に沖縄離島エリアのオンライン体験商品特集ページを作成し、多くの露出を図る。

期間：2020/12/14～2021/3/31

実績：特集ページセッション数：6,131

予約数：160

※集計期間：2020/12/14～2021/3/31

成果物：



<施策②>

内容：本事業で新設した特集ページへの流入数増加を目的としたバナー設置。

期間：2020/12/14 ~ 2021/3/31

実績：クリック数：6,110

※集計期間：2020/12/14 ~ 2021/3/31

成果物：



<施策③>

内容：「アクティビティジャパン」の会員に向けて本事業で造成したオンライン体験商品の告知をメルマガと SNS で実施。

期間：2020/12 ~ 2021/3

実績：

メルマガ		Twitter		Facebook	
配信回数	9 回	配信回数	4 回	配信回数	2 回
平均送信数	41,441 通	平均インプレッション数	1,095	平均リーチ数	1,304
平均開封数	5,027 通	平均いいね数	1	平均いいね数	15
平均開封率	12%				

成果物：

※メルマガ

日本全国のアウトドア・インドアレジャー情報を配信中!

ACTIVITY JAPAN

MAIL MAGAZINE

この夏、普段なかなか行けない! 行くのに時給がかかる! 沖縄離島のオンライン体験ツアーで利用できる割引クーポンを、先着500名様にご用意しております。

この割引クーポンをつかって、まずは沖縄離島に行く前に、どんな魅力的な地域や、地元体験ツアーがあるか、お得におうちで体験してみてください!

沖縄離島オンライン体験限定クーポン

500円割引

先着500名限定

クーポンコード

OROT

アクティビティジャパンの『オンライン体験ツアー』は、家の外に出たい、ヒトと一緒に時給を過ごして何で遊びたい、という欲求を抱えている方はもちろん、お体が不自由で普段屋外のアウトドアアクティビティに挑戦する機会が少ない方、訪日を検討してどの地域の遊びに行こうと検討している方など、様々な事情でアクティビティ、体験への参加を我慢したり、断念されたりしている方でも、自宅にいながら、あたかも現地でアクティビティに参加しているように感じることができ、人と人との繋がりや思い出を作るサービスを目指しております。

沖縄離島エリア オンライン体験ツアーの特色

数あるオンライン体験ツアー商品の中でも、特に沖縄離島エリアのオンライン商品は少し特別です。

なぜなら、白い砂に青い海、リゾート地ならではの景色を味わうことができます、また、沖縄離島エリアにはまだまだあなたの知らない自然、文化、伝統などがたっぷり! 是非、この機会に沖縄離島の体験ツアーを自宅から楽しみましょう!

※Twitter

アクティビティジャパン @activityjapan · 1月8日

【おうちで楽しむ、沖縄離島】
ただ今お得なクーポン発行中! 美しい海と大自然を、ご自宅にいながら体験できるオンライン体験ツアーをお楽しみください! → buff.ly/3q0vOFn

オンライン体験ツアー

**おうちで楽しむ、
沖縄離島**

※Facebook

アクティビティジャパン
作成者: TAJ @ · 1月8日 · 0

【おうちで楽しむ、沖縄離島】
ただ今お得なクーポン発行中! 美しい海と大自然を、ご自宅にいながら体験できるオンライン体験ツアーをお楽しみください! → <https://buff.ly/3q0vOFn>

オンライン体験ツアー

**おうちで楽しむ、
沖縄離島**

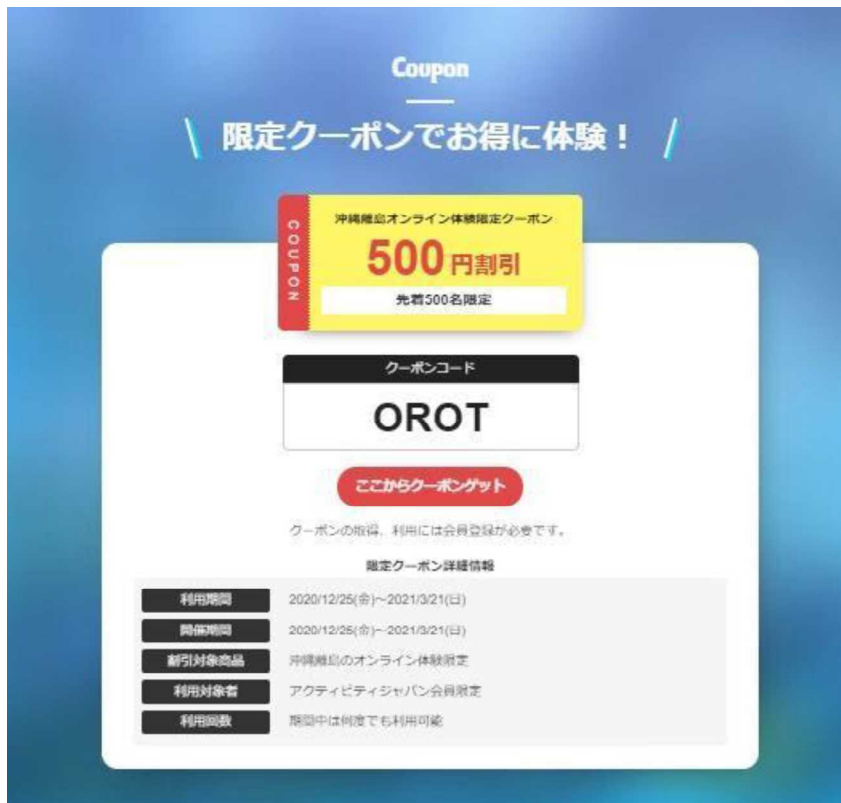
<施策④>

内容：本事業で造成した沖縄離島エリアのオンライン体験商品にのみ適用できる、500円OFFクーポンの配布を最大500名に向けて実施。

期間：2020/12/25～2021/3/21

実績：クーポン利用実績：78件

成果物：



3. 総括

沖縄離島地域の事業参画者とオンラインセミナーのキックオフを行い、ゼロの状態から商品を造成及び販売に繋げる事ができた。また、通常のプロモーションだけでなく、オンラインツアーイベントを3回実施した事で、本事業の広報施策全体として一定の資産と成果物を創出する事ができた。一方で GoTo キャンペーン等の影響で現地体験の申込が増加傾向になった時期は、オンラインツアーの予約が反比例する影響が出ていた。但し、今回の事業で IT ツールを活用し、地域に誘客出来るようにそれぞれ熱意をもって参加者に想いを伝えた事で、参加者が「その地域のガイドに会いに行きたい」という声や、現地体験の予約やインターネット通販等にも繋がっている。現地体験とオンライン体験の双方に好影響がある事も実証でき、今後もこの様な成功事例を本事業参画のメリットとして訴求していきたい。

(2) たびらい

1. 目的

本事業において作成したオンライン体験コンテンツを、沖縄好きが集まる旅行予約サイト「たびらい」にて、販売促進及び来沖に繋がる施策を行う。

2. 内容

<施策①>

内容：「たびらい」のサイト内に沖縄離島エリアのオンライン体験商品特集ページを作成し、多くの沖縄ファンへ露出を図る。

期間：2020/12/14～2021/3/31

実績：ページセッション数：10,355

予約数：95

※集計期間：2020/12/14～2021/3/31

成果物：



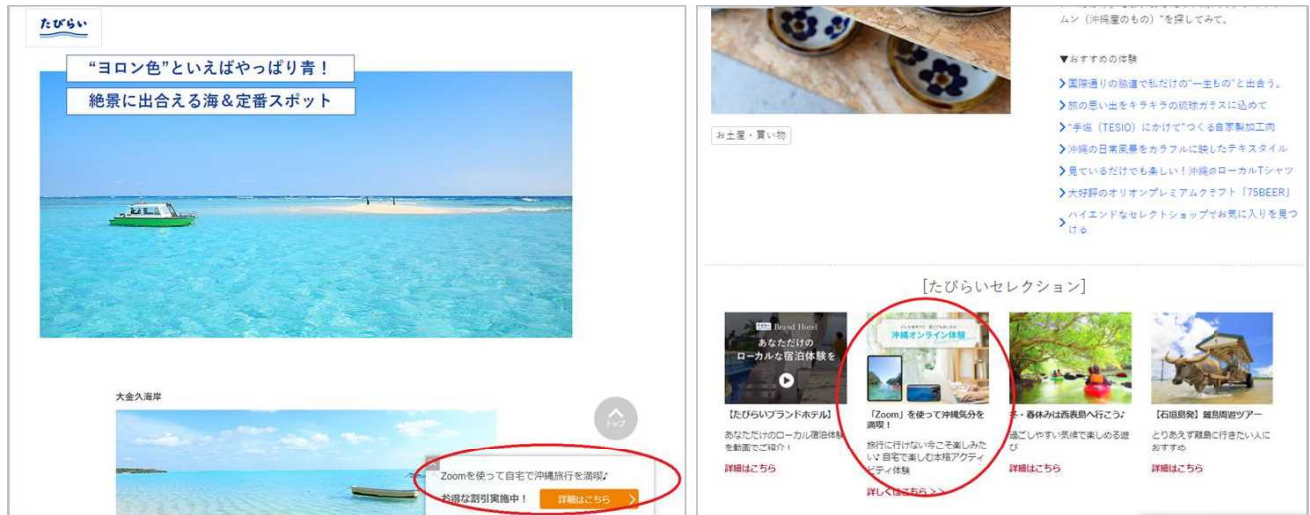
<施策②>

内容：「たびらい」サイト内でもアクセスの高い「観光情報ページ」にポップアップバナーを設置して
本事業で新設の特集ページへの流入を狙う。

期間：2021/2/10 ～ 2021/3/31

実績：クリック数：489

成果物：



<施策③>

内容：「たびらい」サイト内でもアクセスの高い「レンタカー予約ページ」にポップアップバナーを設置して
本事業で新設した特集ページへの流入を狙う。

期間：2021/2/16 ~ 2021/3/31

実績：クリック数：174

成果物：



<施策④>

内容：「たびらい」の会員に向けて、本事業で造成したオンライン体験商品の告知をメルマガと SNS で実施し、販売件数獲得を狙う。

期間：2020/12 ～ 2021/3

実績：

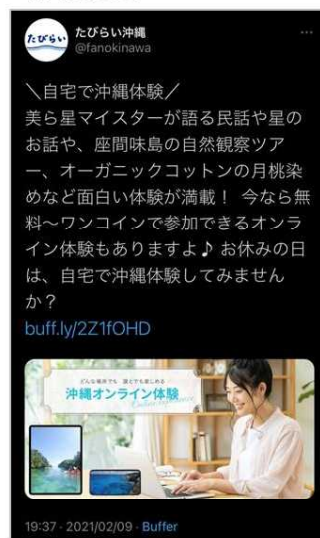
メルマガ		Twitter		Facebook	
配信回数	27 回	配信回数	1 回	配信回数	5 回
平均送信数	160,000 通	平均インプレッション数	4,018	平均リーチ数	9,903
-	-	平均いいね数	28	平均いいね数	373

成果物：

※メルマガ



※Twitter



※Facebook



<施策⑤>

内容：「たびらい」サイト内でも予約数の高い「レンタカー」の予約者に配信する予約確認メール本の最下部にバナーを設置して本事業で新設の特集ページへの流入を狙う。

期間：2021/1/12 ～ 2021/3/31

実績：

たびらいレンタカー予約完了メール	通数
予約完了メール SP	34,150 通
予約完了メール PC	18,150 通
ご利用前のお知らせ	28,900 通

成果物：

- 料金が変わる変更例)・レンタル日数の変更・車種クラスの変更など
- 料金が変わらない変更例)利用人数の変更など

◆ご利用のレンタカー会社連絡先
トヨタレンタカー
連絡先:0800-7000-111

※「たびらいレンタカー予約より申込みました」とお伝えください。

たびらいレンタカー予約のLINE@アカウントが登場！
LINEでカンタン30秒検索！お得なレンタカー情報もお届け♪
友達登録はこちらから⇒ <https://line.me/R/ti/p/%40iqu3825v>

◆よくあるご質問(FAQ)
レンタカー会社ご予約に関するよくあるご質問・利用ガイド(空港送迎や貸し出し当日の流れなど)
⇒ <https://www.tabirai.net/car/faq/>

◆いつでもオンラインで沖縄の離島を体験◆
沖縄・離島の遊びをスマホやPCで体験できる「離島オンライン体験」が登場。
島内ガイドツアーや物作り体験など、自宅に居ながら気軽に参加できます！

<https://www.tabirai.net/activity/okinawa/special/onlineexperience/>

【直前までオンライン予約可能！沖縄遊び・体験プランが勢揃い】
沖縄旅行直前でまだ予定が決まっていない方へおすすめプランをご紹介します！

<直前予約だからさらにお得！20%オフで大放出！>
レンタカー予約者限定！遊び・体験プランはこちら
(シュノーケル2,800円～、マングローブカヤック3,600円～など)
<https://tinyurl.com/y79qrfq6>

<その他のおすすめプランはこちらをチェック>
還遇率はなんと98%?!【ホエールウォッチング】
<https://tinyurl.com/y3w8r23p>

沖縄観光での人気スポット！【青の洞窟シュノーケル】
<https://tinyurl.com/y4ocojrm>

<施策 ⑥>


内容：・昨年の緊急事態宣言発令以降、「たびらい」よりアクティビティ（現地体験）の予約をして実際に来沖したユーザー（2020年4月～2021年1月）をセグメントし、本事業で造成したオンライン体験の紹介をメールにて配信。
 ・昨年の緊急事態宣言発令以降、「たびらい」よりアクティビティ（現地体験）の予約をしていたがキャンセルしたユーザー（2020年4月～2021年1月）をセグメントし、本事業で造成したオンライン体験の紹介をメールにて配信。

期間：2021/2/26

実績：

項目	数値
トータル配信数	12,962
開封済み	3,415
開封率	26.3%
予約数	1

成果物：



アクティビティ予約

たびらい沖縄をご利用頂いた方へ
 “実はおもしろい”沖縄離島
 オンラインツアーをご紹介します！

はいたい！
 たびらい沖縄アクティビティの昆野です。

沖縄では、桜が咲いて少しずつ暖かい季節になってきました🌸
 今回は、大変な時期に沖縄に来ていただいた方にも、行きたくても行くことができなかった方にも、ぜひ体験頂きたい「オンラインツアー」をご紹介します！

「オンラインツアー」と一口に言っても“体験できること”は様々。
 西表島の一度の現地訪問では見ることのできない、季節、時間帯によって違う景色を、現地ガイドがご案内するツアー。
 久米島で採れた島らっきょうを送ってもらい、美味しい食べ方を農家さんに直接教えてもらいながらの“オンライン料理教室”なんかもあるんです！

お会いするのは、“オンライン”ですが、沖縄は、いちやりばちょーでー（一度会ったらみんな兄弟）。
 オンラインで繋がった現地の方に、次回は直接会いに行く楽しみも作れるかも。
 この機会にぜひ、新しい沖縄離島の楽しみ方をご体験ください！

オンラインツアーとは？

<施策⑦>

内容：本事業で造成した沖縄離島エリアのオンライン体験商品にのみ適用できる500円OFFクーポンの配布を最大500名に向けて実施。

期間：2020/12/25～2021/3/21

実績：クーポン利用実績：94件

成果物：



3. 総括

プロモーション全体施策においては、たびらい会員向けメルマガが一番結果を出す事ができた。また、本事業で造成したオンライン体験の参加者の満足度は非常に高い為、一度体験していただくことでリピーターを増やせる体験であるという発見があった。一方で、過去に現地アクティビティを利用した体験者へのメルマガでは、ほぼ反応が無かったことから、ターゲットを再考する必要があると感じる。また、「たびらい」においては自社 SNS やメルマガでのプッシュ施策との相性が非常に良く、配信開始当初は配信する度に特集ページのセッション数も大きく上昇していたが、徐々に遷移数の伸び悩みが発生。今後のプロモーション施策はユーザーを飽きさせないクリエイティブの工夫や、商品のバリエーション追加等の改善を検討していきたい。

(3) アソビュー！

1. 目的

本事業において作成したオンライン体験コンテンツを早急に販売する為に、多くのユーザーの目に触れる必要があり、業界大手アクティビティ予約サイトの「アソビュー！」にて販売促進を図る。

2. 内容

<施策①>

内容：「アソビュー！」のサイト内に沖縄離島エリアのオンライン体験商品特集ページを作成し、多くの露出を図る。

期間：2020/12/14～2021/3/31

実績：ページセッション数：6,420

予約数：13

※集計期間：2020/12/14～2021/3/31

成果物：



<施策 ②>

内容：サイトで一番露出度が高いTOPページに離島オンライン体験特集ページのバナーを設置。

期間：2021/2/5～2021/3/31

実績：クリック数：499

※集計期間：2021/2/5～2021/3/31

成果物：



<施策③>

内容：「アソビュー！」で過去に沖縄のアクティビティを予約した事がある会員に向けて、
離島オンライン体験商品の販売促進メルマガを配信。

期間：2021/2/28

実績：

項目	ターゲット、結果
居住地	東京、神奈川、埼玉、千葉、愛知、岐阜、大阪、京都、兵庫、福岡
配信数	821,983 通
開封数	69,047 通
開封率	8.4%
予約数	7 件

成果物：

【500円割引】おうちで沖縄旅行を体感できる、オンライン体験！(PR)

アソビュー！ <mailmaga@asoview.com>

2021/02/28 (日) 19:06

宛先:



様

先が見えずに不安な毎日。
気軽に旅行ができるようになるまで、もう少し時間がかかりそうですね。
そこで今日は、おうちで沖縄旅行を体感できる、オンライン体験をご紹介します。
さらに今だけ先着500名限定で、500円割引のクーポンをご利用いただけます。
島人とオンラインで繋がって、おうち時間を楽しく過ごしませんか？

先着500名様限定
沖縄離島オンライン体験 500円OFFクーポン

クーポンコード：okinawaritou500

有効期限
2021年3月21日 23:59 まで

<施策④>

内容：本事業で造成した沖縄離島エリアのオンライン体験商品にのみ適用できる 500 円 OFF クーポンの配布を
最大 500 名に向けて実施

期間：2020/12/25 ～ 2021/3/21

実績：クーポン利用実績：7 件

成果物：



3. 総括

11 件の予約実績の中で、人気プランは「星空観測ツアー」「サトウキビの魅力丸かじり体験」の 2 コンテンツであった。また、30～40 代女性で 1 名の予約が 9 割以上である。ただし、申込 1 件あたりの参加人数は 1 名以上のケースもあると想定され、1 組（複数名参加可）料金設定でも良いと思われる。特設サイトよりもメルマガによるプッシュ施策が効果的であった為、ユーザー訴求を複数回・定期的 to 実施すれば一定の予約が入ると思われる。一方で、課題面としては「アソビュー！」へ申込から掲載まで 2～3 ヶ月程の期間を要した為、販売期間が他アクティビティ予約サイト比べて遅れてしまったことである。要因として、離島の事業者が一度に複数のアクティビティ予約サイト掲載するにあたり申込書類や作業の煩雑化を避ける傾向が挙げられる。この点については、各サイトへ申込の簡略化または、掲載先を絞るなどして効率化を図っていきたい。

(4) 沖楽

1. 目的

本事業で造成したオンライン体験コンテンツを提供する事業者に対して、販売及び現地サポートが可能な「沖楽」を選定し販売促進を図る。

2. 内容

<施策①>

内容：「沖楽」のサイト内に沖縄離島エリアのオンライン体験商品特集ページを設置し、多くの露出を図る。

期間：2020/12/14 ~ 2021/3/31

実績：ページセッション数：12,425

予約数：1

※集計期間：2020/12/14 ~ 2021/3/31

成果物：



<施策②>

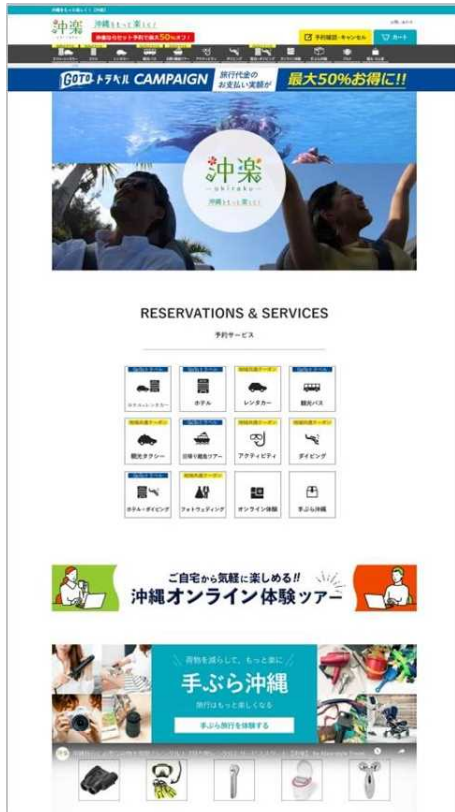
内容：サイトで一番露出度が高いTOPページ及び各ページに離島オンライン体験特集ページのバナーを設置。

期間：2020/12/14～2021/3/31

実績：クリック数：428

※集計期間：2021/2/5～2021/3/31

成果物：



<施策 ③>

内容：「沖縄」の SNS（Facebook・Instagram）にてフォロワーに向けて本事業で造成したオンライン体験商品の告知配信を実施。

期間：1 回目 配信日：2021/2/8
2 回目 配信日：2021/2/15

実績：

項目	Facebook	Instagram
配信回数	2 回	2 回
平均リーチ数	1,453	7,267.5
平均インプレッション数	-	8,061
平均いいね数	211	652

成果物：

※Facebook



※Instagram



<施策④>

内容：本事業で造成した沖縄離島エリアのオンライン体験商品にのみ適用できる500円OFFクーポンの配布を最大500名に向けて実施。

期間：2020/12/25～2021/3/21

実績：クーポン利用実績：1件

成果物：



3. 総括

特集ページへの流入は SNS 広告やリスティング広告の実施によって多くの流入数を獲得できたが、掲載した事業者は少なく、ラインナップ不足も発生した。結果として特集ページからの直帰率が高く、1件しか予約に繋げることが出来なかった。本事業を通して見えてきた傾向として、現地体験と比べてオンライン体験商品の予約率が低いことが挙げられる。一方で、令和2年度離島オンライン体験サポート業務委託事業が終了した後の4月以降も、新規で掲載希望をしている事業者であることから、新たな分野である「オンライン体験ツアー」を、「沖楽」サイトのユーザーに対して認知拡大へ向けて努めていく。