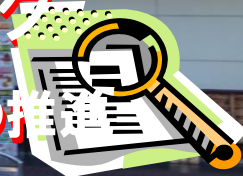


< 開業3～10年目 地域観光施設運営に最適 >

地域観光施設を活用した 【地域活性化】 ～稼げる地域モデルを作ります！～

地域活性化 リ・ブランディング
リピーター獲得大作戦＝マーケティングDXの推進



データ活用(DX)×マーケティングで地域性と顧客属性を知ろう！

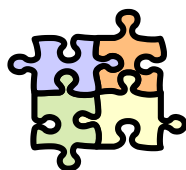
地域観光施設運営会社

自治体

商工会・観光協会

関係者向け

地域資源を活かし繁盛することで地域収益力 向上！



NR 株式会社日本リサーチセンター
株式会社アダチファクトリー

NRC創立60周年記念、
特別共同企画

繁盛する【地域観光施設】ポイント！

地域の魅力再発信 / 顧客データ有効活用

～地域活性化 リ・ブランディングを展開しましょう～

チェックポイント

*下記でお悩みの方は、ぜひご相談下さい

- ☑地域特性が良くわからない…
- ☑リピート客が少ない…
- ☑インバウンド依存から脱却したい…
- ☑道の駅、海の駅、川の駅などのプロモーションに悩んでいる…

地域創世プロジェクト
チームでは、地域の
魅力をブランド化し
プロデュース！

作戦 1

来店の多い居住地にプロモーション展開

- ・どこから来ているお客さんが多いのか。しっかりデータ化します。
- ・多くの来店してくれている地域がわかれば、それには必ず理由があります。
- ・理由を突き詰めて来店促進を促しましょう。
- ・その地域の来店経験者には、再来訪のキャンペーンも可能になります。

作戦 2

ホームページなどでのネット販売に誘導

- ・もう一度購入したい商品を把握することで、リピート購入を促進できます。ホームページなどの販売機能を活用することで、店から遠いお客さんがわざわざ来店しなくても購入できるようにします。旬の商材はメールでお知らせするなど、購入のきっかけづくりも行っていきます。

作戦 3

会員化を推進し、顧客とのつながりを確保

- ・来店者調査は実は顧客とのつながりを確保するゲートです。来店者とのつながりを1回の調査だけに留めず、調査で獲得できたアドレスに定期アンケートなどを通じ、お得な情報をメールなどで配信し、購入のきっかけを創り出しましょう。特に、通販の購入促進には、顧客フレンドリーな情報が重要になります。

地域活性化 リ・ブランディングを来店者調査から説き起こします。マーケティングDXを構築して、過去の売上結果や勘だけに頼らない展開の根拠を創りましょう。

■ご相談の流れ

ご相談

ヒアリング

ご予算
お見積もり

プロジェクト
チーム

ご提案

ご契約
実施

お問合せ先：株式会社 日本リサーチセンター

Member of WIN and Gallup International Association

〒130-0022 東京都墨田区江東橋4-26-5 mailto:business_promotion@nrc.co.jp TEL:03-6894-6400 担当:小宮山

*弊社では現在WEB - MTGでの打ち合わせを推進しております。