

インバウンド(訪日観光客)対策セミナー

訪日観光客の消費額の70%は中国・台湾・香港の中華圏からの観光客

もっと
売れる

中華圏訪日のツアー誘致やアテンド業務に携わり
訪日観光客の消費行動を知り尽くした第一人者が伝授！

購買パワーを獲得する

新・おもてなし接客販売術

観光業・宿泊業

小売・サービス業

飲食業・運輸業



年々増加する訪日観光客(インバウンド)。訪日観光客は観光施設や宿泊・小売・飲食業等の幅広い業種に大きな経済効果をもたらすため、最新の購買行動や接客方法を理解して対応することが感動を与え売上にもつながります。

そこで本講座では、中華圏観光客の誘致やアテンド業務等で訪日観光客を考えや行動を知り尽くした講師が、現場で即実践できる接客販売のコツを豊富な事例を交え伝授します。

【講座内容】

- 日本のインバウンド業界の実態
- 中華圏観光客への接客販売のコツ
 - ・ツアー客の購買意欲を刺激する方法
 - ・中華圏観光客に人気のアイテムとは？
 - ・すぐに出来る売上げを伸ばす「メモPOPの活用」他
- ココがダメ！日本のインバウンドビジネス
 - ・中国人観光客は外見で判断するな！
 - ・「感動するおもてなし」から「売るためのおもてなし」へ 他
- 観光客が押し寄せる集客・PRのコツ
 - ・観光スポットのPR方法を再考する
 - ・地図入りショップカードは重要な宣伝販促ツール
 - ・写真撮影不可の店は損をする！ 他
- 飲食店・ホテル・タクシー業界の対応法
 - ・居酒屋に客単価数万円の超乗客が来店する
 - ・外国人対応のメニュー表示の方法
 - ・中華圏観光客に喜ばれるホテルの設備
 - ・あるタクシー運転手の工夫成功の事例

講師紹介

中華圏訪日誘致延べ約25,000人の実績を持つ



レジャーサービス研究所

所長 斉藤 茂一



1962年生まれ。(株)オリエンタルランドを経て、92年レジャー施設の運営サービスのコンサルタント会社へ転職。その後、2000年より中国へ進出し販売サービス指導の講師を務め、03年レジャーサービス研究所を日本と上海に開設してインバウンド事業を開始する。現在、中華系訪日観光客のツアー誘致は25,000人超。中国での販売サービス研修・セミナーの受講者総数は延べ約33,000人を数え、インバウンドビジネスの接客販売指導の第一人者として知られる。2010年東京都観光まちづくりアドバイザーを務める。2015年より中国北京市の西单駅前開発プロジェクトの商業施設管理運営、中国内モンゴル自治区文化観光局の観光施設運営コンサルタントに就任。

【著書】・『中国人観光客にもっと売れる「新おもてなし術」』・『社会人として大切なことはみんなデイズニーランドで教わった』企画編集を担当。40万部を超えるベストセラーとなる。・『デイズニーランドであった心温まる物語』(共著)

* 90~120分

* 交通費は「東京駅」から

◆ご質問・ご相談・お見積など、お気軽にお問合せください。

◆他にも、ジャンルごとに▼ご紹介しております。

有限会社アドニス

検索

研修・セミナー・実技指導 **Adonis**

有限会社 アドニス

〒331-0801 さいたま市北区今羽町 410-1-405
TEL.048-666-7745 FAX.048-666-7786
E-mail 7745@s-adonis.com