

【事例】

翻訳

通訳

多言語WEB制作

時代祭有料観覧席券 海外販売サポート



【クライアント】

株式会社ディアライブ 様
公益財団法人京都文化交流コンベンションビューロー 様
公益社団法人京都市観光協会 様

【実施内容】

外国人顧客への有料券の販売

【言語】

英語

【担当業務】

チケット予約サイト制作

問題

国内外のチケット販売枚数の減少傾向。

外国人対応時間？

時代祭の有料チケットの販売枚数が年々減少傾向にあり、国内だけでなく海外のお客様に販売するという課題がありました。

しかし、外国人に対するPRが効果的に行えておらず、また、当日受付では外国人対応時間がかかっていました。

施策

外国人専用のチケット予約サイトを制作。

- 外国人観光客がスムーズにチケット情報を手に入れ購入できるサイトを制作。
- 外国人が好むサイトの傾向や、掲載すべき情報などをディレクション。
- 日本らしい和柄や侍などの写真を全面的に出し、見ているだけで日本を感じられるデザインを提案。
- 当日受付・観覧案内も担当し、言語の壁を解消しスムーズな対応を提供。

効果

地域のインバウンド客に対する意識改革に貢献。

- 海外からでもインターネットで決済ができるフローを追加し、日本人向けサイトには必要のない部分までカバーしました。約40日間の公開中、総アクセス数は約2,300件で、50枚のチケット販売目標を上回り89枚の予約申込を達成しました。
- 改善へも繋がりました。また、各国のアクセス状況・販売状況を分析し、今後の対策をシミュレーションしたレポートを作成しました。

- 写真を全面に出すことで、どのような祭であるかわかりやすくなっている。
- アイコンなどの背景デザインもすべて和柄にし、日本好きな方に好まれやすいデザインへ。
- 予約のためのメニュー欄と、記事コンテンツの掲載場所を切り分け、予約方法をわかりやすく表示。



【アドリンクだからできたこと】

POINT
1

外国語購入サイトへのリンクがあるため、
あらかじめ**自身で購入が可能。**

POINT
2

事前購入にすることで**購入数が安定し、**
外国語対応によって**トラブルが少ない。**

POINT
3

事前購入によって**顧客情報の把握**ができ、
専用受付や**外国語対応の人員**配置が可能。

株式会社アドリンクはお客様とのミーティングを通じて、
下記のプロセスに基づいて問題解決を図ります。

STEP 01

インタビューにより
問題の本質を見極めます



STEP 02

確実に問題解決につながる
課題を設定します



STEP 03

課題解消のための解決策を
提案・実施します



STEP 04

解決策実施後
P D C K サイクルで援助します



※ P D C K サイクルとは

Plan : 企画を立て

Do : プランを実行し

Check : 結果を確認して

Kaizen : 改善することを意味します

僕らのアイデアが地域を変える。

アドリンクは絶えず新たなアイデア出し続け、地域社会の発展に寄与します。

少子高齢化による人口減少で国内の観光市場は縮小傾向にあり、
インバウンド観光が日本の観光産業の新たな活力剤になっていくことは間違いありません。

ただ、言語や文化の異なる外国人に正しく情報発信をしたり、
受け入れ体制を整備することは簡単ではありません。

株式会社アドリンクは外国人観光客の皆様が日本各地に“行ってみたい”、“また来たい”と
思えるような環境を実現し、インバウンド観光を通じて地域活性化に貢献します。



アドリンク
ホームページ



インバウンド
最新情報ブログ



FBグループ
「インバウンドinfo」

〒601-8047
京都市南区東九条下殿田町43 2F
TEL 075-662-8889
EMAIL info@addd-link.co.jp

株式会社アドリンク 
<https://addd-link.co.jp>