

『募集ツアーを専門とする3人のコンサルタント』が講師を務めます



バス会社、旅行会社、タクシー会社、鉄道、航空業界等を幅広く経営支援し、業績向上をお手伝いしています。『募集ツアーの成功請負人』として、全国からご依頼をいただき、多くの成功事例を生み出してきました。『おもてなし接客によるお客様創り(創客)』をテーマにした講演の講師としても活動中です。

株式会社 観光ビジネスコンサルタント
代表取締役社長
おもてなし経営研究所 所長

西川 丈次



バス業界をメインに、旅行会社、観光事業者の皆様へ、経営コンサルティングを提供しています。募集ツアーでは、『売れる企画作り』、『販売促進対策』を中心に、『ネット活用による集客』も専門です。『競合他社と差別化した女性限定ツアー』など、地域特性や事業規模に応じた各社独自の戦略プランを提案します。

募集ツアー
コンサルティング担当

宮内 直哉



中小から大手までの旅行会社と、バスやタクシーなどの交通事業者をメインにコンサルティングを担当しています。募集ツアーでは、『新規参入、立ち上げ案件』をメインに、現地調査、競合分析に始まり、ツアー企画の立案、チラシの構成や、人材育成、接客対応の強化まで総合的にバックアップします。

募集ツアー
コンサルティング担当

植野 学

社内利用に限り **コピー複製OK!**



「それぞれの営業所ごとに研修したい」、「各支店単位で研修を行っている」という貸切バス事業者の皆様の声に応じて、**自社内利用に限り、コピー複製での使用もOK**とさせていただきました。
(社外への貸し出し、譲渡、転売は禁止です)



FAX申込 **FAX:06-6885-6336**

下記、ご記入の上、FAXにてお申込み下さい。
ホームページからお申込みいただけます

ご注文 ※送料込 ご注文商品に 印してください	全13講座 約11時間 完全マニュアル 募集ツアー大全	USB USBに収録	☐	※予約申込み商品 55,000円(税込)
貴社名		※本商品は、予約申込み商品です ご入金確認後→発送1月15日～	〒 -	
代表者名				
フリガナ				
担当者名				
担当者所属				
担当者役職				
TEL(連絡)	() -			
FAX(連絡)	() -			
メール【必須】				
確認チェック 【必須】	☐ 同意します	社内活用以外に、 使用しません。	通信欄	

公式ホームページからメールで簡単にお申込みいただけます

<https://buslab-japan.com>

こちらをご覧ください



全国のバス会社、旅行会社を経営支援するコンサルティング会社

株式会社 観光ビジネスコンサルタント
 〒532-0011 大阪府大阪市淀川区西中島1-14-17
 アルバート新大阪ビル503号

TEL : 06-6885-6335 FAX : 06-6885-6336

会社ホームページ 観光ビジネスコンサルタント 検索

たくさんのツアーを成功に導いた
完全マニュアル
 成功ノウハウ **総集編**
業界初
募集ツアー大全



タイゼン

全13講座 総時間 約660分 (11時間)
動画収録USB



-募集ツアーの新規参入・強化・改善-
必ずできる! 答えが見つかる!

新規参入、
絶対成功したい!

もっとお客様を
増やしたい!

スタッフに
学ばせたい!

正しいか、
間違いか、
確認したい!

売上アップの
ヒントが欲しい!

現状を
打開したい!

課題を解決! 中面

事実、募集ツアーには明確な成功パターンが存在する

「どうすればいいんですか？」、その言葉をどれだけ聞いてきたことだろう。募集バスツアーのコンサルティングを始めてから25年が過ぎ、関わった会社は、100社を超えた。最初からうまくいったわけではない。始めた時は挑戦の連続だった。「こうやれば、もっとうまくいく!」、「ここを強化しよう!」と支援会議で話し合いながら、ひとつひとつ課題をクリアした。「満席です!」と喜ぶ経営者、スタッフの笑顔が励みだった。試行錯誤を続けたこの25年間に、多くの成功企業が生まれた。

今、確信を持って言えることは、『募集ツアーには成功パターンが存在する』ということだ。地域や事業規模、経験値を問わず、成功確率を上げる方法がある。「売れるツアー企画作り」、「お客様の集め方」、「リピーターを増やす仕組み」などは、『比類なき成功法則』を信じて、それに素直に従うことで、目標達成が格段に容易になる。しかし、多くの会社がそのノウハウを知らずに、手探りで苦労している。だからこそ、特に多くのセミナーを開催し、包み隠さず伝えてきた。

成功と失敗は、表裏一体。知っているか、知らないか、それだけで全く違う結果になる。業界には、やり方、仕方を変えれば、まだまだ伸びる企業があるのだから、そのチャンスを見逃さず、成功して欲しい。そのために、これまで25年間で確証を得た唯一無二のノウハウをひとつの集大成として動画に収録することにした。基本から応用迄、細大漏らさず公開する完全マニュアルである。



西川 文次

業界初、ノウハウを網羅した総まとめ『募集ツアー大全』

1

情報量が圧倒的に違う！
完全無比の情報ボリューム

『募集ツアー大全』は、全13講座、総収録時間11時間を超える教材。募集ツアーの成功ノウハウに絞り、専門的な情報を網羅。これほど体系的に総括された教材は、他に類を見ない。まさに業界初となるパーフェクト・マニュアル。

2

実践ノウハウ総決算！
成功事例から生まれた教材

机上の空論、愚策は一切無しの超実践的な教材が『募集ツアー大全』。全て現場で実行され、成果を出したハウツーだけを厳選した『募集ツアーのベスト・セレクション』。成功への近道は、成功企業をマネること。事例に学び、成果を掴む。

3

基本から応用まで丸ごと！
初級・中級・上級を集約

『募集ツアー大全』は、あらゆる企業を成功に導くために考案された、募集ツアーを極める教材。そして、普遍の原理原則に始まり、業界の常識を覆す手法まで、あまねく伝えるハイブリッド教材。知識や経験に関わらず、初心者から上級者まで学べる。

4

講師はコンサル！
募集ツアーの先生

講師は、募集ツアーを専門とする3人の経営コンサルタント。それぞれ、10年以上の実戦経験がある。熟練の指導者、教育者として実績を上げてきた。だから、話しが明快、解説が分かりやすい。

5

悩みが消える！
課題を解決できる

『募集ツアー大全』を、社内に1つ完備することで、多くの迷いや不安が解消される。悩んだら見る。心配なら確認する。繰り返し、何度も視聴して、募集ツアーの道標の役割を果たすのがこの教材の価値。

6

競合を凌駕！
地域一番を実現

着実に実行に移せば、競合他社の追随を許さない無敵のノウハウこそが、『募集ツアー大全』。大手ツアー、先行企業が市場を握っているも、新規参入、強化、拡大が可能。求める答えは、この教材にある。

7

大きな見返り！
高い費用対効果

『募集ツアー大全』最大のメリットは、どんな会社でも使えるノウハウの速効性と実益性にある。教材購入コストは、売上でリターンされる。コンサル契約なら数百万円に相当する価値ある情報をUSB教材で提供。

使い方いろいろ！『募集ツアー大全』の活用方法とは？

社内研修、セミナー

「募集ツアー活性化」を目的に全社的な勉強会を開催

数名が集まって

日々の業務の時間に、ツアー担当者で集まり着実に学習する

会議やミーティング

定期的な会議や打ち合わせの機会を活かして学ぶ

一人ですら学習

空いた時間に、自由に学び効率的にスキルアップ

新人教育にも

新人教育の教科書として活用

多くの成功企業を生み出した『募集ツアーのノウハウ』をここに総括！ 全13講座、総収録時間約660分(11時間)

NO.	※時間は目安	講座内容
1	成功への根っこ	募集バスツアー参入・強化のために、まずここを抑えて始めよう！
西川	35分	～「集客」ではなく、利益の上がるビジネス化には、「人」による「創客」を実現する根っこを持ち、強く育てよう！～ バスツアーのメーカーになり、参加し続けてもらうための7つのポイント！①ビジネスの目的を創客に置く／②お金の流れを変える／③高く売る／④人のチカラを商品とする／⑤手間をかけて価値を創る／⑥人を育てる環境づくり／⑦企画と販促の再構築
2	企画作り	観光地の選択や組み合わせを『企画』とは言わない。真の企画は『実現力』にある！
西川	55分	～「集客」のための企画ではなく、ビジネスの目的である『創客＝リピーターづくり』を目指した商品企画は強い根っこを持つこと！～ 参加される方々にとってかけがえのない価値を創造する企画の7つのポイント！①業界の当り前を壊そう／②お客さまは誰？を考えよう／③食事にこそ手間を掛けよう／④出逢いのある旅／⑤企画力とは実現力／⑥ツアーポイントを語れ／⑦次の楽しみ！を創り出せ
3	企画作り	売れる企画の大原則-企画脳を手に入れる-【前編】
宮内	45分	～コンセプトを明確化し、誰に、何を売るのか～ 成功企業はコンセプトを貫く/募集ツアーのコンセプトとは？/なぜその企画を作ったのか？/企画はコンセプト！/尖ったコンセプトでお客様を絞る/募集ツアーのターゲットとセグメント/企画発想の間違いとは？/最強のセールストークは「あなたへの贈り物」/趣味・嗜好の企画発想/興味・関心の企画発想/課題・問題の企画発想
4	企画作り	売れる企画の大原則-企画脳を手に入れる-【後編】
宮内	35分	～物語化とベネフィット思考で企画を高く売る～ 行程を売るな、物語を売れ！/行程優先ツアーの間違い/ツアー物語7つの要件/売れるツアー物語の簡単チェックシート/企画のベネフィット思考とは？/高く売れ！/非常識な価格破壊/他社より高いことが競合対策/とるべきポジションは価値と品質/戦略的な価格調整の配分
5	販売促進	『販売促進対策』-売る技術を手に入れる-【前編】
宮内	55分	～販促力で集まる！そのチラシが成功への切符～ ツアーは販促力！販促力で差が付く/企画脳を販促脳へ-商品2割・売り方8割/販促は道具、販促は武器、販促力の強化で地域一番になれる！/地元地域にチラシが最強である7つの理由/チラシ作成の基本/新聞折込みエリアと部数/チラシで伝える3つのポイント/絶対やって欲しい3つの活用法
6	販売促進	『販売促進対策』-売る技術を手に入れる-【中編】
宮内	35分	～企画の価値と魅力をお客様に伝える方法～ チラシもサイトも、企画は伝え方が9割/お客様の感情を動かす/文字と言葉の力を使い/伝える相手は、女性優先/基本構造の解説/ここに気を付けよう！/タイトル・ポイント・説明文・写真・キャプション/事例で学ぶ「うまい伝え方」/「感情を動かす言葉リスト190」
7	販売促進	『販売促進対策』-売る技術を手に入れる-【後編】
宮内	55分	～インターネットで販売促進！ネット対策の基本～ 募集ツアーサイトの都市伝説/サイトの基本構造チェック/たったこれだけ！サイト作り7つのポイント/抑えるべき3つの考え方/Yahoo、Googleネット検索を攻略する/募集ツアーを探すお客様が使う「検索キーワード」とは？/検索エンジン対策(SEO)3つのポイント/中小企業でもできる『ネット広告活用』/あなたが知らない最新のネット広告手法

NO.	※時間は目安	講座内容
8	運用ツールオペレーション	企業評価/商品評価をアップさせる電話応対手法
植野	55分	～不安や不満を生み出さないための電話応対はやる～ 自社の電話応対はどのレベルにあるでしょうか？高い満足度を与える電話応対のその効果は商品のまた自社の評価に直結していきます。その理由と共に電話応対の際に実行すべき具体的手法をサポートツールの紹介も踏まえながら解説
9	運用ツールオペレーション	空白の期間の在り方が、事業の在り方を変えていく
植野	25分	～事業成長のために取り組むべき、人材・ツール活用法～ 事業の成長に欠かせないお客さま創りには、空白の期間でどう行動するかがとても重要となります。その空白の期間におけるお客さま創りの効果、そこでの人材の活かし方と実行策について学ぶ
10	① 運用ツールオペレーション	事業成長における重要ツールの役割と作成/運用方法:その①
植野	25分	～旅のしおり～ 「旅のしおり」=行程表ではいけません。「旅のしおり」の効果、そして作成における適正なサイズ/効果的なページ構成/記載すべき文言、また届けるタイミングまで網羅的に解説
10	② 運用ツールオペレーション	事業成長における重要ツールの役割と作成/運用方法:その②
植野	25分	～お礼状～ お客さま創りにとても効果の高いツールでもある「お礼状」。感謝状ではなくお客さま創り用のツールとしての活用法を具体的な構成方法と併せて学ぶ
10	③ 運用ツールオペレーション	事業成長における重要ツールの役割と作成/運用方法:その③
植野	35分	～アンケート～ アンケートは商品開発や企業価値のアップ、さらには社員の教育にまで活かすことのできるツールです。そのために必要な質問項目/書いてもらうための工夫/回答、回収率をアップさせる方法、さらには回答の活かし方までを徹底解説
10	④ 運用ツールオペレーション	事業成長における重要ツールの役割と作成/運用方法:その④
植野	15分	～ポイントカード～ 利用者の固定化、定着化のための手段として、ポイントカードを積極的かつ効果的に活かす必要があります。そのための作成/運用に必要な5つの工夫を知る
11	西川	添乗員教育
45分		満足を超える「創客」を実現する添乗員の行動でリピーターを創ろう！
		～「何をするか」を学ぶより、『何のために』という根っこを知ることで劇的にリピーターが増える添乗業務スタンダードを持とう！～ 良いサービスを受けることのできない人に良いサービスは実行できない！自己流、個人芸を企業力に／人が育つ仕組みを持とう！／サービス力を高める会議／CS(顧客満足)の追求ではもうダメ！／隠れた行動を表に出せ！／情報のパトリレー
12	西川	添乗員教育
75分		「やっている」を『できている』にして、リピーターを創るポイント
		～教えられた「行動」の実行ではなく、その行動の目的を知れば、自ら考えて動く『考動』が生まれ、人は育つ！～ 「また機会があれば参加する」を、「機会をつくつてでも」に変える考動スタンダードを生み出す教育！誰も教えてくれない、正しい「あいさつ」の仕方／お客さまの迎え方／言った事実より、伝え方／「不安」が不満に変わる前に／下車誘導のちがいで価値を高める／お客さまを守る添乗員の仕事
13	西川	運転士教育
45分		ツアーバスドライバーで旅の価値は大きく変わる！おもてなし力を高めよう！
		～ドライバーもお客さまと共に旅をする仲間。お客さまの記憶に残るドライバーになるために新しい価値を創造しよう！～ 私たちが大切にしている「安全」は、お客さまにとっては当たり前！仕事の目的を正しく伝えよう／お客さま、ツアー「情報」を伝えよう／出逢いの瞬間が全ての価値を決める／ドライバーの価値ある仕事を見る化しよう／あいさつを変えて価値を創造する／「記憶」から「記録」に残る仕事