都市生活学部　ひらいしおぐ

提案内容：Mikke!!

～PRをしたい観光地と安く旅行をしたい人をつなぐサービス～

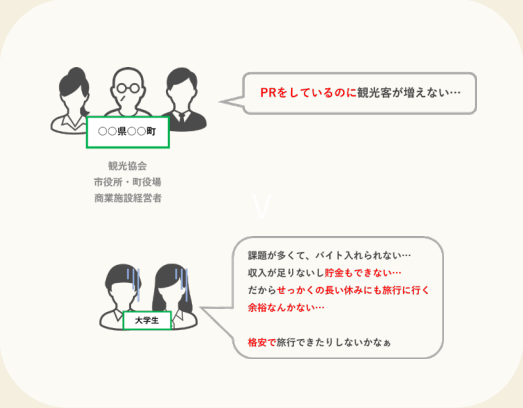
1.想定顧客と課題

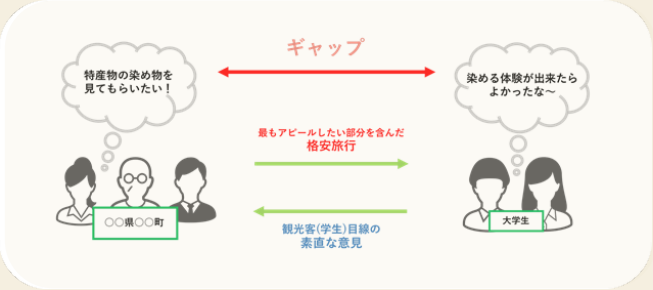
①…PRをしているのに観光客がなかなか増えない観光地

多くの地域はHPやSNSでPRしてはいるものの、観光客数に伸び悩みを感じているのではないか…。
課題は『地域の良いところが知られていない・観光客の求めて、いるものと、地域の推しにギャップがある』であると考えました。

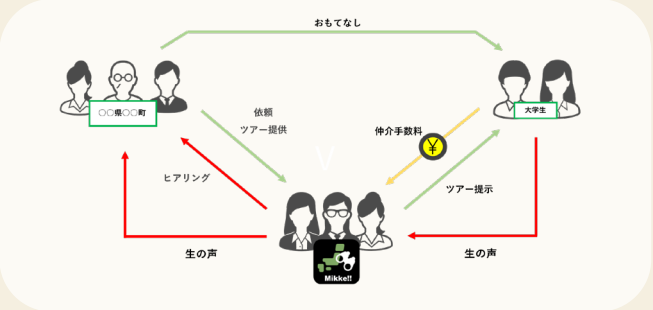
②…旅行に格安で行きたい人々

今回は『大学生』に絞って想定しました。
大学生は他の学生や、社会人とは違い長期休暇が春と夏に存在するので旅行に比較的行きやすい立場にあるにもかかわらず、特に金銭的な面でそのチャンスを逃すことも多いからです。





観光の価値向上へ



ビジネスフロー

2.解決策・提供価値

私達の提案するMikke!!というサービスによる自治体と旅行者のマッチング

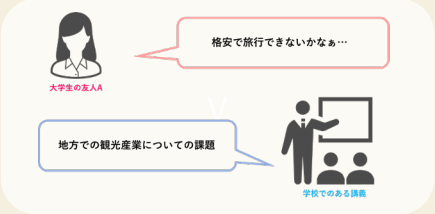
主なビジネスの流れは以下の通りです。

①我々(Mikke!!)が旅行を提供してくれる観光地を探し、契約
②丁寧なヒアリングの後、Mikke!!のサイト上にツアーを掲載し、参加者募集
③旅行後、参加者はレポートをMikke!!に提出
④我々(Mikke!!)が清書してまとめ、旅行費とともに、観光地へ意見を提出
⑤清書したレポートはサイト内にも掲載し、他ユーザーも閲覧可能

以上により、自治体と利用者の双方の課題を解決します。
また、**取得した情報を他の旅行代理店に提供したり、本学の施設を自治体に提供することによって、さらなる収益を見込む**ことも可能であると考えます。

取得情報や利用ネットワークの活用

3.企画の経緯



友人と講義内容が企画のきっかけとなりました。

4.市場規模

モニターツアー市場	みっけ	シェア率
10732000	972000	10%

シェア率およそ10%を目指します

同種のサービスであるモニターツアー市場の中でシェア率（利用者数）10%を目指す事業としました。

5.出場を通しての学び

多くのことを学ばせていただきました。