

インバウンドマーケットへの アプローチ方法

今後も伸びしろのあるインバウンド市場に向けて、効率よく集客するための情報発信手段に関する具体的な方法を学びます。さらに、エリアの特徴的な市場に関するデータも共有します。

日 時

令和7年2月19日(水) 10:00~12:00

場 所

サン・リフレ函館 中会議室

定 員

10名様

内 容

- ・インバウンド向けプロモーションの成功例と失敗例
- ・国、地域別の情報収集方法
- ・SNSを活用した情報発信方法
- ・台湾、中国、韓国の最新情報
- ・WEB、インフルエンサー、雑誌、旅行博、セールスコール、招聘事業、OTA、翻訳・通訳ツール、その他インバウンド対応など、様々な取り組みについて

参加
無料

講師プロフィール

清水 亮太 (しみず りょうた) 氏

株式会社イースト・デイリーでは20年前からインバウンド向けプロモーション（主に台湾、中国、韓国、タイ）を行ってきました。取引先は自治体様や、宿泊業、観光施設、商業施設、飲食店など多岐に渡り、直近1年だけでも200件以上のプロモーションを実施しております。様々な取り組みの中から効果的なプロモーション方法や、外国人目線での発信方法を共有させていただきます。