

ビジネスの“新しい価値”を開拓する「企画の種」

社会の  
活力をつくる  
マーケティング企画  
観光

# 企画の100本メニュー

社会の活力をつくるマーケティング企画

企画の100本メニュー

096

提起する  
問題・課題

遠方からのお客様が最も信頼するのは  
地元の方々の言葉

愛される温泉旅館は地元から

## 「温泉旅館ストーリー」 戦略

地元民が誇りをもっておすすめする、ファンダム温泉旅館

様々な情報があふれる現代、CMの信頼性は下がり続けています。デジタルの世界でもCMに類するコンテンツは、忌避される傾向にあります。今、信頼される情報は、その情報に実際に接している人達の言葉です。温泉旅館などの観光施設もその例にもれません。温泉旅館や温泉地がまずつながるべきは地元の方々です。地元食材や地元商店、地域住民とのつながりを創り、それこそを旅館のこだわりとして街全体を活性化させるハブとなる温泉旅館となる。お客様がそこで提供される食材や産品を通して、また近隣の地元の人お勧めスポットの紹介などを見て、その地域と深く交流する場となる。地域活性を真剣に思うそのストーリーから温泉旅館の未来を考えます。

**ING**  
CORPORATION

商品に”心の価値“を加えて、ビジネスの”新しい価値“を開拓する

本企画のメニューは、激変する社会に対応するために、商品やサービスの“新しい価値”を開拓する企画です。

商品の“新しい価値”とは、商品の「モノの価値」に対する”心の価値“の開拓です。

”心の価値“とは「商品を使う喜びや幸福感」であり、それはお客様が永遠に求め続けるものです。

貴社の課題解決ソリューションとしてのオリジナルの企画をご提案させていただきますので、お気軽にお問合せ、ご相談ください。