

活用在地業者的旅遊貴賓室

OKIZONE PASS 線上貴賓室特約經銷商



www.okizonepass.com



新市場 新票卡

OKIZONE PASS 線上貴賓室

1. OKIZONE PASS 線上貴賓室推行起源

- 日本觀光產業的發展與現況
- OKIZONE PASS 線上貴賓室的必要性

2. 主要內容

- OKIZONE PASS 線上貴賓室服務票卡
 - 貴賓室服務系統
 - 營運管道
- 貴賓室營運目標及預期效果

3. 推動計畫

- 中長期戰略及目標
- 貴賓室組織及營運系統
- 日程及預算





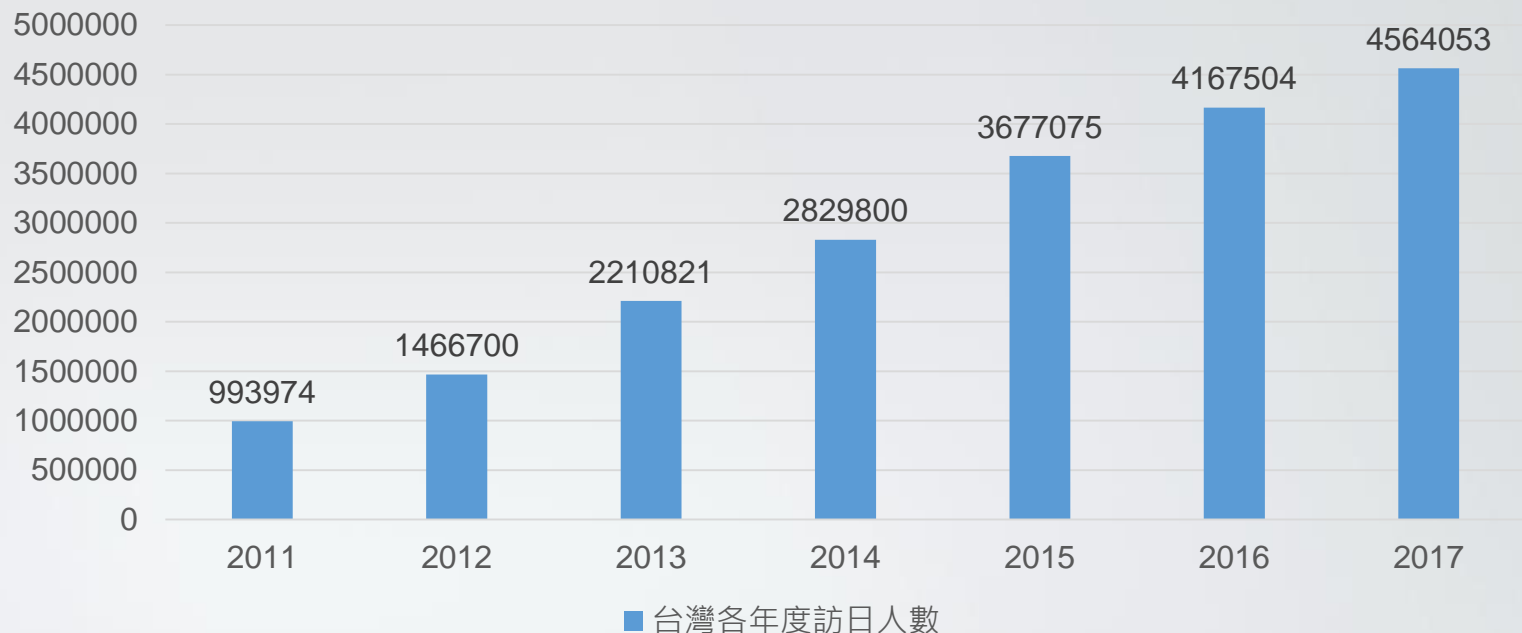
OKIZONE PASS 線上貴賓室推行起源

要怎麼做才能推動
觀光產業的市場成長呢？

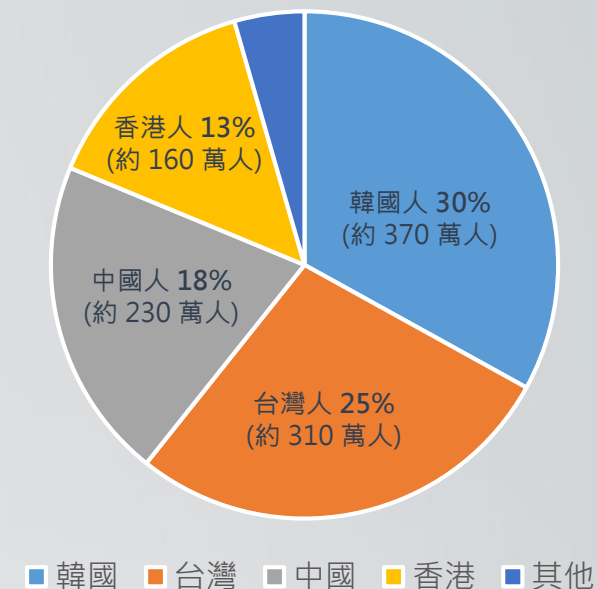
www.okizonepass.com

▶ 在不景氣的情況下，日本觀光產業市場仍可預期會持續的成長，與過往以團體旅遊有所不同，從最近「獨遊」、「For me 族」、「休耕年」等新造詞可看出正形成一種多樣化型態的 FIT 旅遊趨勢。

[出處: JNTO 日本政府觀光廳統計資料]



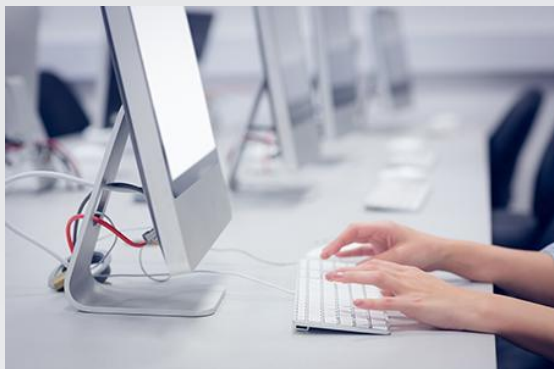
外國人日本旅遊再訪人數統計(2018 年度)



OKIZONE PASS 線上貴賓室的必要性

日本觀光產業的發展與現況
OKIZONE PASS 貴賓室特約經銷商
www.okizonepass.com

▶ 現今日本觀光產業 FIT 客人與再訪遊客逐漸日增，為了吸引更多的遊客，各旅行社皆陸續設立在地線上及實體貴賓室，以此為基礎，能創造差別化服務則是在於活躍的發展各式各樣旅遊內容。



[旅遊資訊與諮詢服務]



[1:1 線上諮詢服務]



[景點優惠票卷販售]



[多樣化的自費行程與預約租車]



[加盟店折扣及特別優惠]



[其他租借服務]

遊客

- 只要加入會員即可享有各式各樣的特別優惠
- 隨時隨地可以使用的 1:1 線上諮詢服務



相輔相成
活絡地區觀光

加盟業者

- 遊客增加的同時，活絡觀光景點及提升銷售額
- 只要成為加盟夥伴，即可獲得線上宣傳成效

營運者

- 活用線上貴賓室的特點，可輕鬆的管理顧客及便利的宣傳
- 透過會員制，提供滿意度更高的管理及服務成效
- 透過發展活絡地區特色的內容及增加加盟夥伴，創造附加收益
- 營運者透過開發原創的產品內容創造營收

OKIZONE PASS 線上貴賓室事業主要內容

展現日本旅遊服務
差異化的第一步

www.okizonepass.com

OKIZONE PASS 線上貴賓室票卡

主要事業內容
OKIZONE PASS 貴賓室特約經銷商
www.okizonepass.com

沒辦法體驗到更讓人滿足的旅遊產品嗎？



準備初次旅遊的顧客群
以及考慮再次來訪的顧客群

← 提供各種特別優惠及便利

→ 加入 OKIZONE PASS 會員



加入 OKIZONE PASS 線上貴賓室

- ▶ 因應服務使用者與新訪客所提出的各式各樣型態的服務內容。
- ▶ 在地業者簽約成為加盟夥伴吸引遊客及活化在地觀光產業。

1. 思考服務使用者特性



- 個人或小團體為主的 FIT 顧客層
- 為了當地旅遊情報而來的新到訪顧客層

2. 思考服務購買者特性



- 為了想預約當地自費行程的顧客，提供自費行程線上預約及購買服務
- 預約租車服務
- 客製化 1:1 線上諮詢服務
- OKIZONE PASS 所提供給會員的加盟夥伴特別優惠及折扣服務

3. 思考在地特性



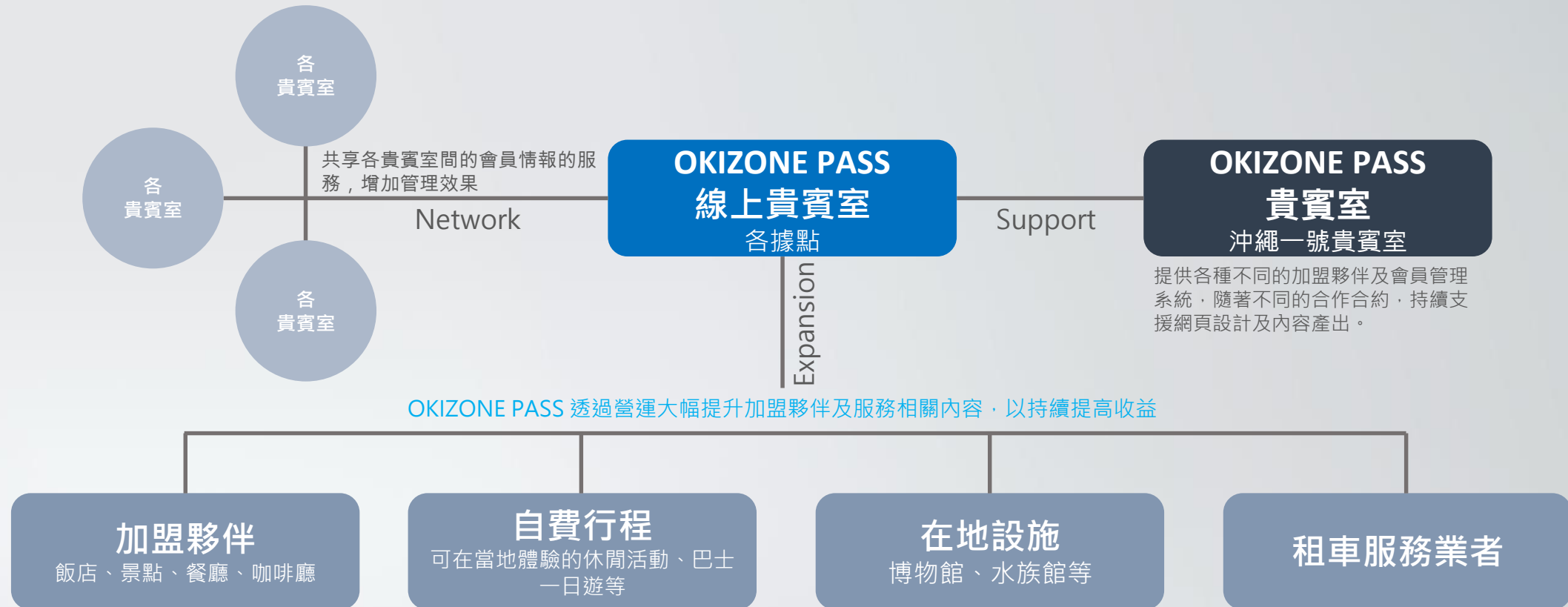
- 成為加盟夥伴後，透過 OKIZONE PASS 線上貴賓室所得到的宣傳效果
- 透過發行 OKIZONE PASS 票卡及其特別優惠，誘使顧客前往加盟夥伴商店

4. 因應各種服務需求



- 旅遊資訊與諮詢服務
- 販售觀光景點優惠門票
- 其他租用服務

- ▶ 提供穩定及安全的系統來管理加盟夥伴及會員。
- ▶ 透過線上各式各樣的商品管道締結加盟夥伴及吸引顧客。



貴賓室營運目標及預期效果

- ▶ OKIZONE PASS 線上貴賓室是我們在致力於主要事業的同時擁有可輕鬆並行的穩定系統。尤其在經營旅遊業時，更能看見更大的加乘效果，透過持續增加加盟店以及行銷活動，即可預期旅客持續增加的良好成效。
- ▶ 營收增加時，將擴大經營實體貴賓室來提供更高品質的服務。

[現行資料是以沖繩總公司針對 OKIZONE PASS 沖繩一號貴賓室自 2014 年 2 月到 2019 年 1 月的統計結果]



創造
貴賓室營收



OKIZONE PASS 會員
77,527 位

[沖繩據點為基準]



已售出的景點門票
27,012 張

[沖繩據點為基準]



預約租車服務
15,643 次

[沖繩據點為基準]



加盟夥伴使用
4,397 次

[沖繩據點為基準]

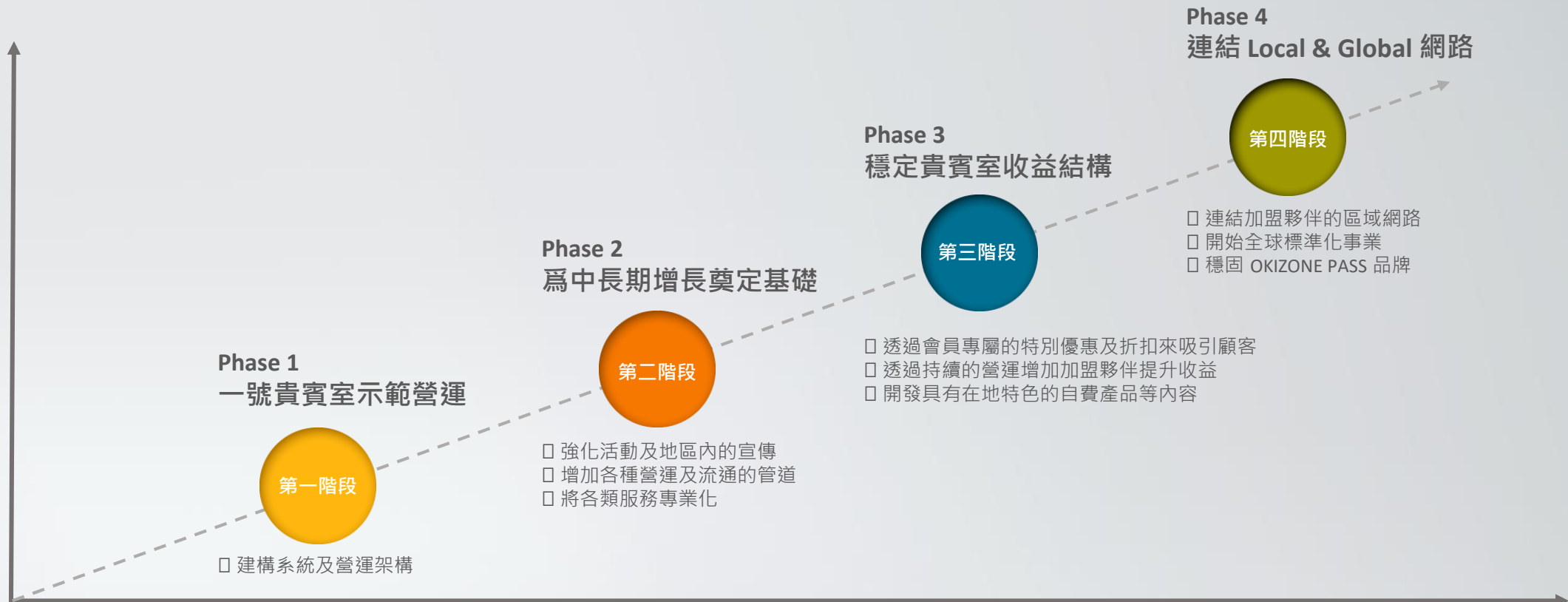
OKIZONE PASS 線上貴賓室的未來

透過提供便利的貴賓室
成為對旅遊產業發展做出貢獻的企業

www.okizonepass.com



▶ 以沖繩一號貴賓室為首的線上貴賓室事業為開端，通過持續的行銷宣傳及穩定的業務，日後營運範圍將擴大至全日本，同時將整套營運系統流程製成標準化作業。



▶總公司配置分店內部人員、企劃服務內容製作等整體的管理，根據不同情況，為確保專業性及營運效率，可自行投入費用，委託外部企業或總公司進行網頁內容製作等。
[須視是否選擇委託總公司]

企劃及營運總管理

營運各據點

諮詢與商談

每月收取固定費用

- 建構與提供加盟夥伴及會員管理系統
- 收取固定的費用管理維護系統及提供完整的管理服務
- 往後若要建立實體貴賓室可提供顧問服務

沖繩一號貴賓室

變更設計

製作活動設計物

製作網頁內容

透過部落格宣傳

可直接委託總公司或外部企業

- 如委託外部企業，須自行負擔費用
- 只有在合約中選擇委託總公司時才可透過總公司製作

營運

分店所屬團隊直接管理

- 營運及商品開發
- 須自我宣傳

加盟夥伴

自費行程

餐廳及飯店

租車服務

產生營收

- 總公司不再另外收取手續費。
- 已與總公司簽約的特定租車企業及各種優惠券，不可再登記至分店。

- ▶ OKIZONE PASS 線上貴賓室系統包含建構內容及後續上架商品等，透過簡單的教育訓練，任何人都可以輕鬆上手及經營。爾後將透過與大型企業(如 SK 電信)簽訂合作協議及同時擴大經營實體貴賓室來提供更高品質的服務。
- ▶ 於網絡營運的會員制貴賓室系統之優點是可直接大力宣傳景點、加盟夥伴、特有商品等。同時提高顧客信賴度，透過各式各樣的方法，賦予貴賓室品牌正向的功能以增加銷售。

執行日程概要



[營運企劃及流程制定諮詢]



[簽約及建構新貴賓室系統]



[內容製作及系統試營運]



[OKIZONE PASS 線上貴賓室開幕]

□ 收取固定費用提供系統管理維護及完整的服務

• 收益不需與總公司分潤或支付手續費



在不景氣的情況下，日本觀光產業市場仍可預期會持續的成長，與過往以團體旅遊有所不同，從最近「獨遊」、「For me 族」、「休耕年」等新造詞可看出正形成一種多樣化型態的 FIT 旅遊趨勢。

現今日本觀光產業 FIT 客人與再訪遊客逐漸日增，為了吸引更多的遊客，各旅行社皆陸續設立當地線上及線下貴賓室，以此為基礎，能創造差別化服務的則是活躍的發展各式各樣旅遊內容。

要怎麼做才能推動觀光產業的市場成長呢？

提供各種便利服務相輔相成活絡地區觀光

透過會員制貴賓室服務，可以提供穩定的運營及因應服務使用者與新訪客所提出的各式各樣型態的服務內容。

透過與位於在地的餐廳、景點、租車公司等加盟合約，讓訪客-營運者-加盟店之間的相互合作，可創造附加收益，促進觀光地區發展。

透過建構貴賓室系統及增加加盟店，即可預期銷售額及旅客持續增加的良好成效。

以沖繩一號貴賓室的成功經驗，連結加盟夥伴的區域網路，開始全球標準化事業，穩固 OKIZONE PASS 品牌。

維持組織的專業性、效率及營運，提供各種流通管道及專業化的服務。

收取固定費用提供系統管理維護及完整的服務。