

# 阿波踊りシーズンの集客戦略プレゼン

徳島の最大の観光資源である阿波踊りに合わせた  
宿泊施設の集客戦略をビジュアル化



宿泊施設



阿波踊り



集客戦略

# 阿波踊りの概要と観光客データ

徳島が誇る伝統芸能と経済効果

## 阿波踊りの基本情報



### 歴史

400年以上の歴史を持つ日本を代表する伝統舞踊



### 開催期間

毎年8月11日～15日の5日間



### 主な会場

徳島市内中心部の演舞場（栈敷）



### 参加者数

約10万人の踊り子が参加

## 観光客データ分析



100万人+

年間観光客数

5日間

イベント期間

95%

宿泊施設稼働率

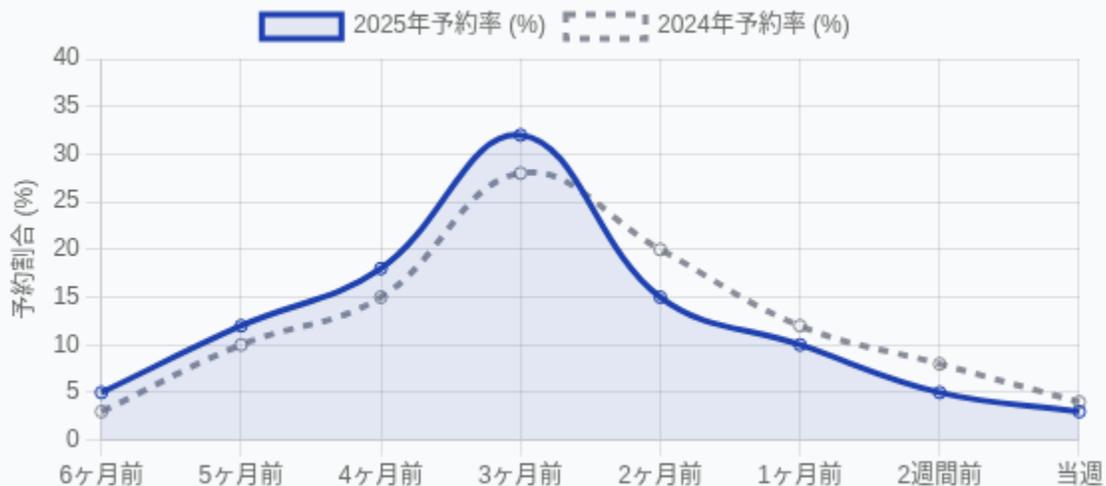
240億円

推定経済効果

# 阿波踊り期間の宿泊予約傾向分析

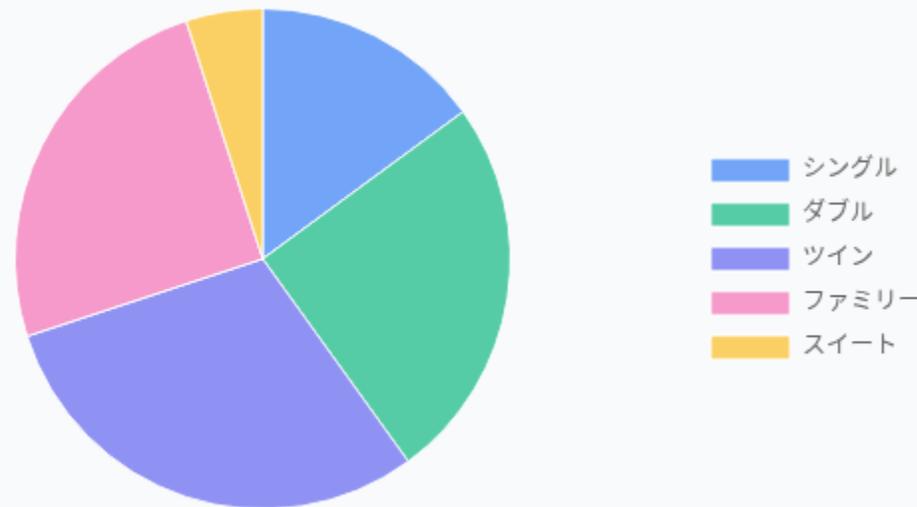
データから見る予約パターンと客室需要

## 予約時期分布



3ヶ月前に予約が集中。直前予約は前年比20%増加

## 客室タイプの人気度



ファミリールームの需要が増加中。グループ旅行者向けプランの強化が必要

平均宿泊日数

2.8 泊 ↑12%

客室稼働率

97% ↑5%

平均客単価

28,500 円 ↑8%

リピート率

32% ↓3%

## 重要ポイント

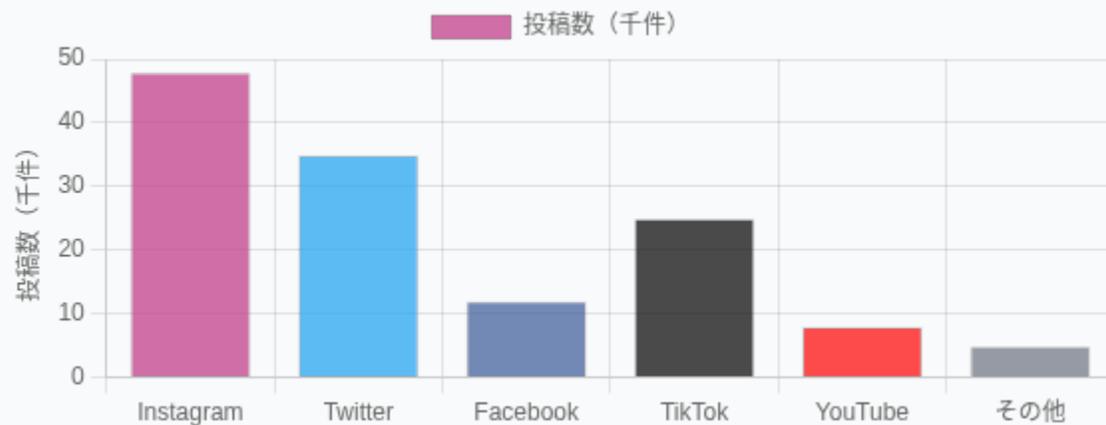
- 予約は5月~6月に集中、早期割引キャンペーンが効果的
- 前年比で海外からの予約が30%増加

- 家族向けプランの需要が増加傾向
- 宿泊期間が2泊以上の予約が増加中

# SNSデータから見る観光客の行動パターン

ソーシャルメディア分析で把握する観光客の動向と機会

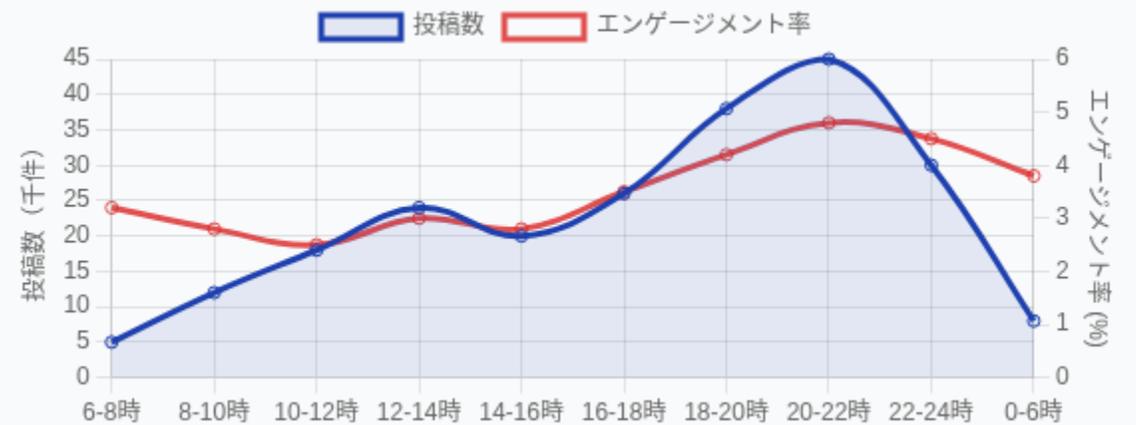
## # SNSプラットフォーム別投稿傾向



**Instagram**  
写真・映像を中心に若年層が多い

**Twitter**  
リアルタイム情報共有が活発

## 🕒 投稿時間帯とトレンド



💡 **ビジネスチャンス**：夜の投稿が最も多く、夜間の特別イベントや深夜サービスの需要あり

## 🔍 人気ハッシュタグ分析

#阿波踊り

#徳島旅行

#藍染め体験

#夏祭り

#ホテルステイ

#徳島グルメ

#阿波おどり2025

#踊る阿呆

#眉山

#徳島ラーメン

#すだち

#徳島カフェ

#祭り浴衣

## 📍 チェックイン分布ヒートマップ



## 📊 SNSからの主要インサイト

### 🍴 飲食関連

「徳島ラーメン」「阿波尾鶏」「すだち」関連の投稿が前年比40%増。宿泊施設での郷土料理提供が好評価に直結。

### 🏠 宿泊施設への言及

「駅近」「浴衣レンタル」「アメニティ充実」「朝食の質」に関するポジティブ投稿が宿泊施設の評価を左右。

### 📷 写真スポット

浴衣姿での写真撮影が人気。フォトジェニックな装飾やライトアップへの言及が多数。

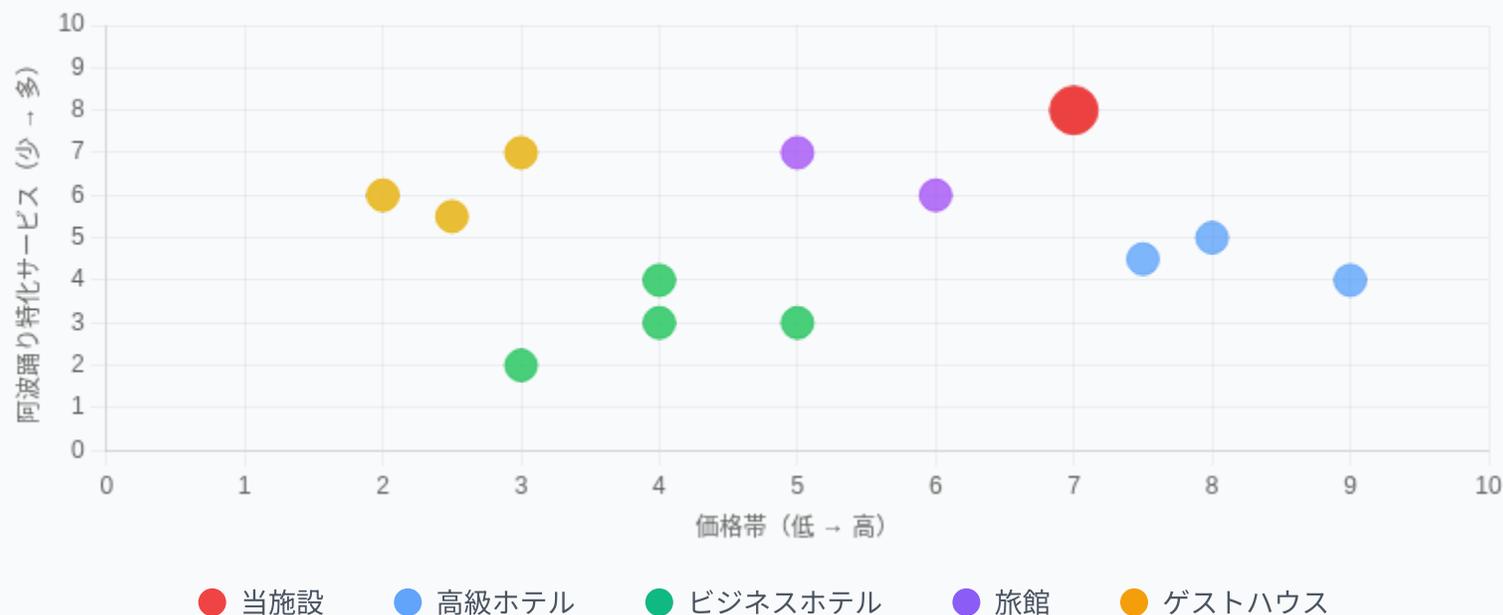
### 👥 旅行者グループ構成

友人グループ(42%)、家族連れ(36%)、カップル(15%)、一人旅(7%)の順。家族向け企画の需要増加中。

# 競合施設との差別化ポイント図解

徳島市内の宿泊施設との比較分析と独自の強み

## 📍 市場ポジショニングマップ



## 🏆 当施設の独自価値

### 📍 最高の立地

阿波踊り会場まで徒歩5分、駅から徒歩3分の好立地。移動の負担を最小限に。

### 👥 踊り連携プログラム

地元の踊り手による阿波踊り体験教室を毎日開催。有名連との特別交流イベントも。

### 🍴 阿波の味覚

地元食材にこだわった朝食ビュッフェは他施設にない満足度を提供。

### 👕 浴衣サービス

無料浴衣レンタルと着付けサービスで祭りの雰囲気を楽しめるサポート。

## 📊 競合施設比較表

特徴・サービス	当施設	A高級ホテル	Bビジネスホテル	C旅館	Dゲストハウス
会場までの距離	徒歩5分	徒歩15分	徒歩10分	バス20分	徒歩8分
阿波踊り特別プラン	✓	✓	✗	✓	✗
浴衣レンタル・着付け	✓無料	✓有料	✗	✓有料	✓有料
阿波踊り体験教室	✓毎日開催	✓週2回	✗	✗	✓不定期
チケット手配サービス	✓優先枠あり	✓	―紹介のみ	✓	✗
朝食の郷土料理	★★★★★ 10種類以上	★★★★☆ 5種類程度	★★★☆☆ 1-2種類	★★★★☆ 8種類程度	★★★☆☆ なし

# 客室稼働率向上のための価格戦略グラフ

阿波踊り期間中の需要変動に合わせた最適な価格設定

## 阿波踊り期間 価格・稼働率推移



### 前期 (8/11-12)

初日は比較的予約に余裕あり

稼働率 **75%**

### 中期 (8/13-14)

最も需要が高いピーク期間

稼働率 **98%**

### 後期 (8/15)

最終日は若干需要減

稼働率 **85%**

## 早期予約割引効果



### 3ヶ月前予約

**25%OFF**

¥15,000~

### 2ヶ月前予約

**15%OFF**

¥17,000~

### 1ヶ月前予約

**10%OFF**

¥18,000~

## 人気パッケージプラン比較



### 踊り観覧席付きプラン

- ✓ 特別観覧席S席確約
- ✓ 朝食付き

標準価格 **売上構成比**

¥24,000~ **45%**



### 阿波グルメ体験プラン

- ✓ 阿波尾鶏フルコース夕食付
- ✓ 朝食付き

標準価格 **売上構成比**

¥21,000~ **30%**



### 踊り体験レッスン付プラン

- ✓ 踊り手による実践レッスン
- ✓ 浴衣レンタル無料

標準価格 **売上構成比**

¥19,500~ **25%**

# リピーター獲得のためのポイント案内

阿波踊りを通じた長期的な顧客関係構築戦略

## リピーター獲得のための4つの戦略



### 会員特典プログラム

- ✓ 阿波踊り期間中の優先予約権
- ✓ 2回目以降の宿泊で10%オフ
- ✓ 会員限定の特別観覧席手配



### パーソナライズドコミュニケーション

- ✓ 滞在後のお礼メール配信
- ✓ 誕生日・記念日特典の案内
- ✓ 季節に合わせた徳島の魅力発信



### 早期予約特典

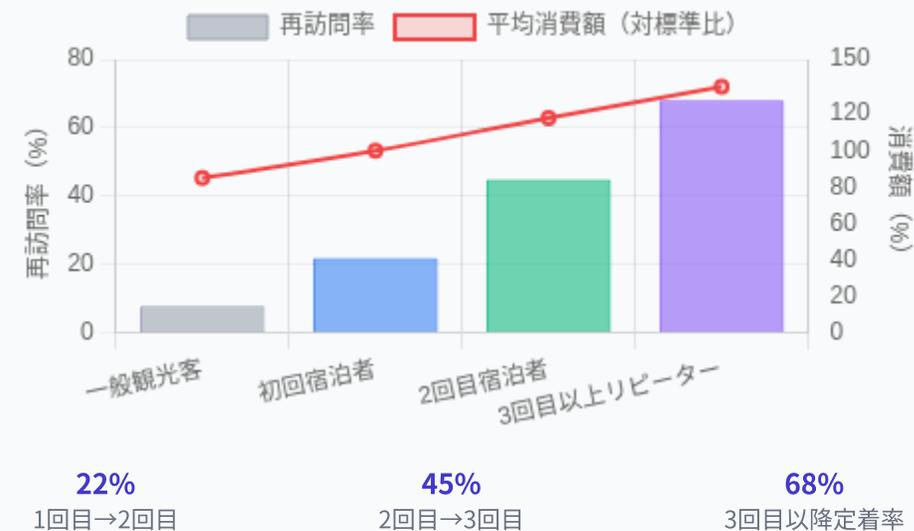
- ✓ 次回阿波踊り予約で部屋アップグレード
- ✓ リピーター限定早期割引15%オフ
- ✓ 阿波踊り関連グッズプレゼント



### オフシーズンの特別体験

- ✓ 徳島の四季を楽しむイベント案内
- ✓ 地元の祭りや文化体験プラン
- ✓ 阿波おどり練習会への招待（期間限定）

## リピート率と顧客ロイヤルティ



## リピーター投資対効果

平均宿泊単価

**+18%**

初回より高単価予約

顧客獲得コスト

**-65%**

新規客に比べ低コスト

口コミ投稿率

**4.2倍**

新規客に比べて高率

## 顧客ライフサイクルと接点強化



## リピーター獲得成功事例



### 次回阿波踊り予約キャンペーン

チェックアウト時に次年の予約で25%オフクーポン配布

リピート率: 38%増加



### 会員限定阿波踊り体験プログラム

有名連との特別練習会参加権・記念品付き

会員登録率: 52%増加

# 阿波踊り連携プランの提案

地元の魅力を最大限に活かした独自の宿泊体験の創出

## 阿波踊りとの連携プラン

### 阿波踊り体験パッケージ

提供内容: 人気度★★★★★

有名連による踊り講習（60分）  
オリジナル浴衣・小物レンタル  
特別演舞場優先観覧席付き  
記念写真撮影・特製フォトフレーム

想定追加料金 ¥12,000~/人

### 阿波の味覚プレミアム

提供内容: 人気度★★★★☆

踊り子特製「阿波おどり弁当」  
徳島の地酒3種利き酒セット  
阿波尾鶏の藍染め御膳（夕食）  
スタミナ朝食「踊り子セット」

想定追加料金 ¥8,000~/人

### VIP観覧席確保プラン

提供内容: 人気度★★★★★

藍場浜演舞場特等席（A列中央）  
専用ガイド付き観覧サポート  
冷たいおしぼり・ドリンクサービス  
特製阿波踊りガイドブック進呈

想定追加料金 ¥15,000~/人

### 阿波踊り街歩きツアー

提供内容: 人気度★★★★☆

地元ガイドによる裏路地ツアー  
踊り連の練習所見学（特別許可）  
阿波踊り衣装・道具の歴史展示  
徳島名物グルメ5ポイント巡り

想定追加料金 ¥6,000~/人

## 地元連携ネットワーク



## 期待される効果



### 客室稼働率の向上

阿波踊り期間中の稼働率100%達成と、周辺日程への宿泊拡大

通常期 +25~30%向上



### 客単価の上昇

付加価値の高い体験提供による宿泊単価の増加

通常宿泊 平均+12,000円/人



### 新規顧客層の開拓

文化体験志向の高い国内外観光客の獲得

従来顧客 20-30代家族層増加



### 顧客満足度向上

「単なる宿泊」から「特別な体験」への転換

通常評価 口コミ評価+1.2点向上

## 協力関係の構築ステップ

1

### 連携先の特定とアプローチ

主要な阿波踊り連・観光協会・地元事業者のリストアップと協力依頼

実施時期: 阿波踊り3ヶ月前まで

2

### 具体的な協力内容の詳細決定

特別レッスン・観覧席確保・特別メニュー開発など細部の詰め

実施時期: 阿波踊り2ヶ月前まで

3

### プラン告知と予約受付開始

自社サイト・SNS・旅行代理店との連携による販売促進

実施時期: 阿波踊り6週間前～

4

### 実施と顧客体験の収集

プラン実施中の細かなフォローと顧客満足度調査の実施

実施時期: 阿波踊り期間中

5

### 次回に向けた改善と関係強化

協力先との成果共有・反省会と、次年度の連携深化計画

実施時期: 阿波踊り直後～

# デジタルマーケティング施策の提案

阿波踊りシーズンに向けた効果的なオンライン集客戦略

## ◎ 主要デジタル戦略



### SNSキャンペーン展開

施策ポイント:

「#阿波踊り宿泊」ハッシュタグキャンペーン  
インフルエンサー3名による阿波踊り体験投稿  
Instagram/Twitter広告（地域・興味ターゲティング）  
阿波踊りカウントダウン投稿シリーズ

期待効果:

認知拡大  
予約増加  
顧客関与



### ウェブサイト最適化・SEO強化

施策ポイント:

阿波踊り特設ランディングページ作成  
予約フロー簡素化（クリック3回以内で完了）  
「阿波踊り 宿泊」等のSEOキーワード対策  
多言語対応強化（英語・中国語・韓国語）

期待効果:

CVR向上  
直接予約  
自然検索流入



### 動画マーケティング展開

施策ポイント:

「阿波踊り体験 宿泊パッケージ」PR動画制作  
YouTube/TikTok広告配信  
30秒ショート動画シリーズ（全5話）  
前年宿泊者の体験レビュー動画集

期待効果:

情報伝達  
感情的訴求  
若年層到達



### メール・CRMキャンペーン

施策ポイント:

過去顧客向け早期予約特典メール配信  
セグメント別カスタマイズドコンテンツ  
阿波踊り体験プラン限定クーポン配布  
阿波踊り初心者ガイドPDF進呈

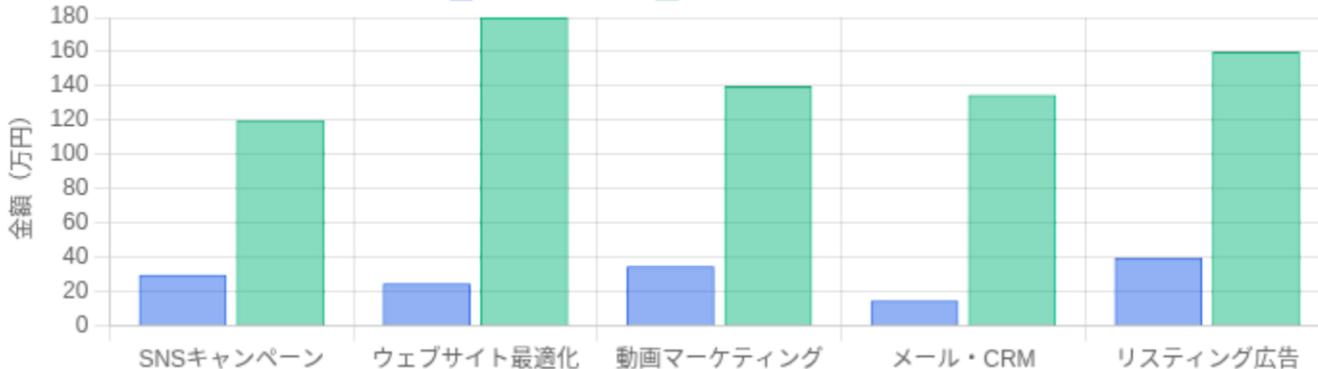
期待効果:

リピート予約  
コスト効率  
顧客ロイヤルティ



## 📊 デジタルマーケティングROI予測

■ 投資金額 (万円) ■ 予測売上貢献 (万円)



## 📅 実施スケジュール

- 4-5月：準備フェーズ**  
デジタル戦略の詳細設計  
特設ページ・コンテンツ制作開始  
SNSアカウント整備・運用計画策定
- 6月：先行告知フェーズ**  
阿波踊り特設ページ公開  
SEO対策コンテンツ展開  
リピーター向けメール配信開始
- 7月：集中プロモーションフェーズ**  
SNS広告フルスケール展開  
インフルエンサーキャンペーン実施  
YouTube/TikTok動画広告配信  
未予約者向けリターゲティング広告
- 8月：クロージングフェーズ**  
直前予約キャンペーン（緊急感訴求）  
カウントダウン投稿シリーズ  
予約者向け事前情報メール配信
- 阿波踊り期間中**  
リアルタイムSNS投稿・体験シェア促進  
ユーザー生成コンテンツの収集  
宿泊体験の記録・次年度用素材収集

## ◎ デジタル施策KPI目標



**+45%**

公式サイト訪問数  
前年比



**12.5%**

サイト訪問→予約率  
現在8.3%→改善目標



**5,000+**

SNSハッシュタグ投稿  
ユーザー生成コンテンツ目標



**18:1**

デジタル広告ROAS  
広告費用対売上比率



**32%**

メール開封率  
業界平均22%を上回る目標



**65%**

モバイル予約率  
現在54%→改善目標

### 💡 デジタル施策成功のポイント

- 一貫したメッセージ**：全チャネルで「阿波踊り文化体験」を統一テーマに
- データ駆動型最適化**：週次でパフォーマンス分析し予算・クリエイティブ調整
- 地元コンテンツ活用**：徳島の魅力を地元目線で発信し信頼性向上
- 予約障壁排除**：全接点でスムーズな予約動線を確認

# まとめ：アクションプラン

阿波踊りシーズンを活かした集客戦略の実行ステップ

## 三 実施アクションプラン

### ○ 短期アクション（～2ヶ月）

#### 阿波踊り特設ページの制作・公開

優先度: 高

予約フロー最適化・SEO対策実施・多言語対応

マーケティング部門 Web担当 完了目標: 1ヶ月以内

#### SNSマーケティング戦略の策定と実施

優先度: 高

インフルエンサー選定・ハッシュタグ設計・コンテンツカレンダー作成

マーケティング部門 SNS担当 完了目標: 1.5ヶ月以内

### ○ 中期アクション（3～4ヶ月）

#### 阿波踊り連携プランの企画・販売

優先度: 中

地元連との提携・特別プラン策定・早期予約特典設計

営業部門 商品企画 完了目標: 3ヶ月以内

#### 価格戦略の最適化とプロモーション展開

優先度: 中

需要予測に基づく料金設定・OTA戦略・早期予約インセンティブ

営業部門 収益管理 完了目標: 4ヶ月以内

### ○ 長期アクション（5～6ヶ月）

#### リピーター育成プログラムの運用開始

優先度: 中低

顧客管理システム改修・ロイヤルティプログラム設計・特典設定

マーケティング部門 CRM担当 完了目標: 5ヶ月以内

#### イベント直前キャンペーンの集中展開

優先度: 低

残室セールス・リターゲティング広告・緊急感訴求の直前プロモーション

マーケティング部門 営業部門 完了目標: 6ヶ月以内

## 二 重要数値目標

阿波踊り期間稼働率



95%

前年比 +12%

目標達成のための最低予約数: 部屋数 × 5日間 × 95%

平均客単価向上



+25%

通常期間比

阿波踊り特別プランと付加価値サービスによる向上

直接予約比率



40%

現在 25%

公式サイト予約特典と独自体験プランの訴求強化

リピーター予約率



35%

前年比 +15%

リピーターロイヤルティプログラムと年間イベント案内

## 🔑 成功のための鍵となる要素



### クロスファンクショナルチーム体制

マーケティング・営業・運営・財務の部門横断チームを結成し、週次進捗確認を実施



### 地域社会との強力な連携

地元の阿波踊り連や観光団体との協力関係を強化し、独自の顧客体験を創出



### 完璧なタイミングでの実行

予約行動パターンを考慮した戦略実施のタイミング最適化（4-6ヶ月前がピーク）



### データドリブンアプローチ

週次レポートに基づく予算・施策の柔軟な調整と最適化を継続的に実施



### 差別化された顧客体験の提供

「観光客」ではなく「阿波踊り文化の参加者」としての体験提供にこだわる

### 💡 最終メッセージ

阿波踊りは単なる観光イベントではなく、徳島の魂です。私たちの施設が阿波踊り文化の素晴らしさを発信し、体験する場となることで、持続可能な観光と地域活性化に貢献していきます。