

● - 1 株式会社●●/●●●クルージング（ランチ・ディナー

記載例

※商品PRの場でもありますので、分かりやすく美しい画像を添付ください。



現在の商品 ※新規商品も可

概売	要り	● 波穏やかな錦江湾を舞台に、雄大な桜島のふもとでのんびりとクルージング。
顧客 ターゲット		九州内の中・高校（修学旅行） 団体（企業等の懇親会）
方針		人数/回と出航日数を確保
料金		ランチ4,000円 ディナー6,000円
人数		10人～80人
場所		マリンポート浮棧橋出発
問合せ		099-●●●●-●●●●●● <a href="https">https</a> .....

高単価や人数確保等の方向性を記載してください。

※9/2専門家のお話を聞きながら考えたい方は空欄で提出して頂いてもOKです。

目指す姿

- [ターゲット（顧客）、方針（高単価or人数）、料金等]
- 県外からの顧客増
  - オンリーワンの魅力を持つ高単価商品がある

課題

- 船内での復路の魅力創出
- 高単価化のコンテンツ未開発
- 県外での認知度が低い

パワーアップ！  
チャンレンジ案

- 「地元ガイドが案内する3つの絶景桜島スポットクルーズ」の造成とテストマーケティング