

## 70 「パッケージガイド理解の鉄則」

ニュースレター (メルマガ・エコガイドジャーナルより厳選・抜粋レポート) 2013

・ ・ 実践的ビジネススキル ・ ・

まずは

### <依頼を増やす3つの戦略>

1 営業分を「FAXで流す」(写真と実績)

2 「旅行会社の条件を全て飲み込む事」である

3 料金を相場より2割安く提示する

これで間違いなく「依頼」されます

### <解説>

1 営業分を「FAXで流す」(写真と実績)

添乗員さんは「外(現場)で案内するのが仕事である」そのため、指示書は「紙で」渡すのが普通である。メールだとプリントしなければならず「めんどくさい」のである  
又、職場はかなり混乱しているので「メールは嫌われる」よって営業分もFAXの方が「好まれる」

2 「旅行会社の条件を全て飲み込む事」である

お客様の人数比(ガイドレシオ)や行程・ルートなどの条件でも無理な行程でも飲み込む必要がある(大抵無理なものや危険度が高いものは、他のガイドにことわられているためである) 数回断られているものを、承諾すると依頼される確率が向上する  
また、ガイド料の条件を飲み込むほど依頼されやすくなる

3 料金を相場より2割安く提示する

旅行会社は「民間企業」なので「営利」が最大の目的である

「営利を最大に供給することが出来るガイドほど、依頼が多い」

あらかじめ2割安く設定するほど、最初の問い合わせが多い数社に見積もりをとるのが「めんどくさい」と思うからである

ただし、「依頼」= 「ガイドの利益」ではない

また、料金が安くて「肩書き」や「実績」があるほど、最初に声がかかる

そのためにも「パッケージツアー」で勝負するためには

「利益がでなくても、とりあえず仕事を受ける」ということが必要となる

また、仕事すればするほど「料金を値引きを求めるので、それに合意する」事が必要。

「それでもあなたはパッケージツアーのガイドを受けますか？」