

# JR北海道の 営業戦略紹介

## 釧路あすなろクラブ例会

釧路の企業経営者や幹部らによる経済研修団体「釧路あすなろクラブ」(中島康秀会長)の10月例会が11日、釧路センチュリーキャッスルホテルで開かれた。JR

北海道釧路支社販売グループの小島英司副課長が「JR北海道の営業施策等について」をテーマに講演した。小島副課長は、営業戦略の最前線を紹介した。日常

の業務でJR北海道の利用促進のためにさまざまな旅行商品の開発や東京をはじめ名古屋、大阪、福岡など全国の大都市で北海道観光プロモーションとして商品



旅行商品づくりのノウハウを学ぶ会員ら

説明会を実施。北海道、特に釧路支社の営業エリアを中心にした魅力を紹介しながら、それぞれの都市の旅行会社とタイアップした旅行商品のプランづくりを手掛けていることなどを語った。

この中で、JR東日本とタイアップした50歳以上を対象にした「大人の休日倶楽部」という旅行商品について「料金の割安感も人気だが、東京、大阪から北海道の最北端稚内、最東端の根室を目指して旅行する利用客は増えている。会員限定のプランやレンタカーや格安航空会社(LCC)とのタイアップで全道隔々まで旅を楽しんでもらう商品をつくっている」と述べた。さらに観光客の拡大に向けて「釧路の新たな魅力について情報を提供してほしい」と会員らに呼び掛けた。

(伊東義晃)