

(提出日:令和 年 月 日)

「かごしま観光未来塾」受講申込書

勤務先等 (所属 自宅)	名称	鹿児島市役所 観光プロモーション課	役職	主事
	住所	(〒892-8677) 鹿児島市山下町11番1号		
ふりがな	しやくしょ たろう		年齢	30代
氏名	市役所 太郎			
連絡先	099-216-1510(携帯:090-0000-0000)			
メールアドレス	kan-senryaku@city.kagoshima.lg.jp			
参加回数	今回が初めて ・ <input checked="" type="checkbox"/> 2回目 (いずれかに○印を付けてください)			
「かごしま観光未来塾」をお知りになったきっかけ(該当するものに○印を付けてください。複数可)				
<input checked="" type="checkbox"/> 本市からの案内 ・ ホームページ ・ <input checked="" type="checkbox"/> 市民のひろば ・ 知人からの紹介 ・ その他()				

※個人の情報に係るものは、鹿児島市個人情報保護条例に基づき管理し、当塾運営のための連絡等以外には一切使用しません。

【次ページへ続く】

今回応募するきっかけについて、ご記入ください。

- ・マーケティング等について学び、会社の売上増に貢献したいと思ったから。
- ・マーケティング・マネジメント等について学びたいと思ったことはもちろん、今後、事業展開を見据え、他の事業者とのつながりを広げたいと思ったから。
- ・現在、大学生だが将来、観光分野で働きたいと思っているから。

現在の業務・これまでの活動内容について、具体的にご記入ください。

- ・黒豚や芋焼酎など鹿児島ならではの食材等を用いた飲食店を経営している。
- ・ホテルのフロント業務に従事しており、お客様の問い合わせなどにより市内観光地等を紹介している。
- ・月に2回程度、錦江湾でのクルーズツアーを催行している。
- ・大学で観光(経済)を学んでいる。

業務(活動)を行うにあたり、抱えている課題や悩みについて、ご記入ください。

- ・リピーターとなる客が少ない。
- ・新規事業を展開してもなかなか集客できない。
- ・自社の旅行商品やお土産の高付加価値化・単価増に向け何から取り組めば良いか分からない。
- ・鹿児島市の魅力をお客様に伝えきれていない。

課題や悩みを解決するため、かごしま観光未来塾で学びたいこと等について、ご記入下さい。

- ・リピーターを増やすためにはどのようなことを意識すれば良いのか。
- ・有効なプロモーションとは何か、また、その方法は。
- ・より分かりやすく鹿児島市の魅力を伝えるにはどうすれば良いか。
- ・稼げる旅行商品の造成の考え方について学びたい。
- ・高付加価値化に向けた具体的な取組について。