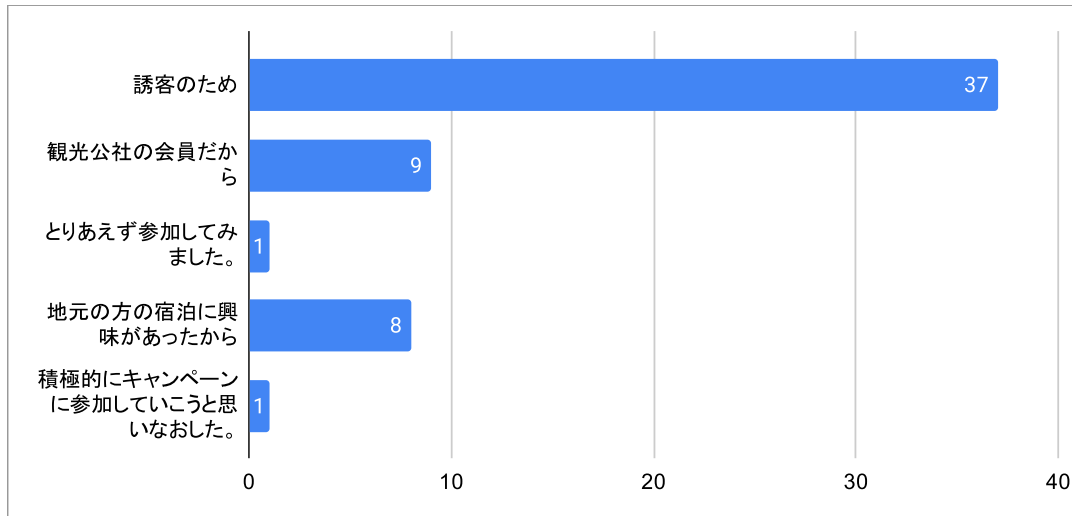


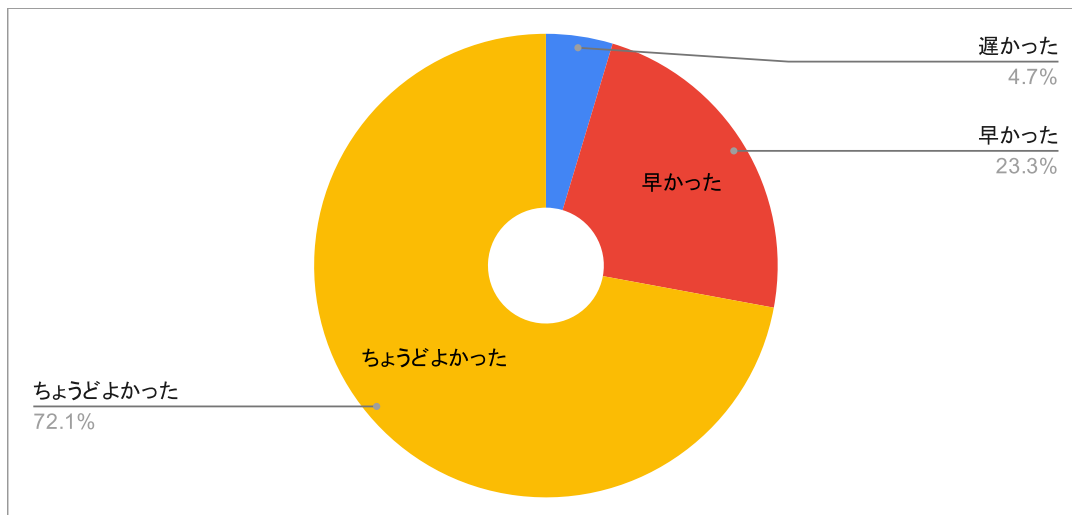
Go Local！京丹後市民限定 泊まって応援キャンペーン
参加宿泊施設アンケート結果

n=45(参加施設数:61)

1 今回のキャンペーンに参加した理由を教えてください。(複数回答可)



2 今回のキャンペーンの実施時期(6月末～8月末の宿泊)はどうでしたか。



3 上記(2)で「遅かった」または「早かった」と回答された方は、最適と思われる時期を教えてください。

- ・コロナ禍の中、自粛中なので仕方ないが、GW頃から開始されれば更に良かった
- ・コロナのワクチンが配布される時期
- ・コロナがまだまだ終息していないため
- ・コロナがある程度終息した時
- ・繁忙期ではなく、閑散期が最適
- ・7月後半から8月は海水浴で都市部からの客が増えるシーズンに地元の方は来ないと思う。それなら6月～7月初旬に割引額を大きくして、実施したほうが良かったのでは？と思う。
- ・6月末はまだ気持ちが出かける気分ではなかった。夏季シーズンは、都会の人が多かったので、地元はやめた人もいる。
- ・7月1日から
- ・9月～10月
- ・秋～冬
- ・2021.2月から gotoと重ならない時期

4 今回のキャンペーンの良かったと思われる点を教えてください。

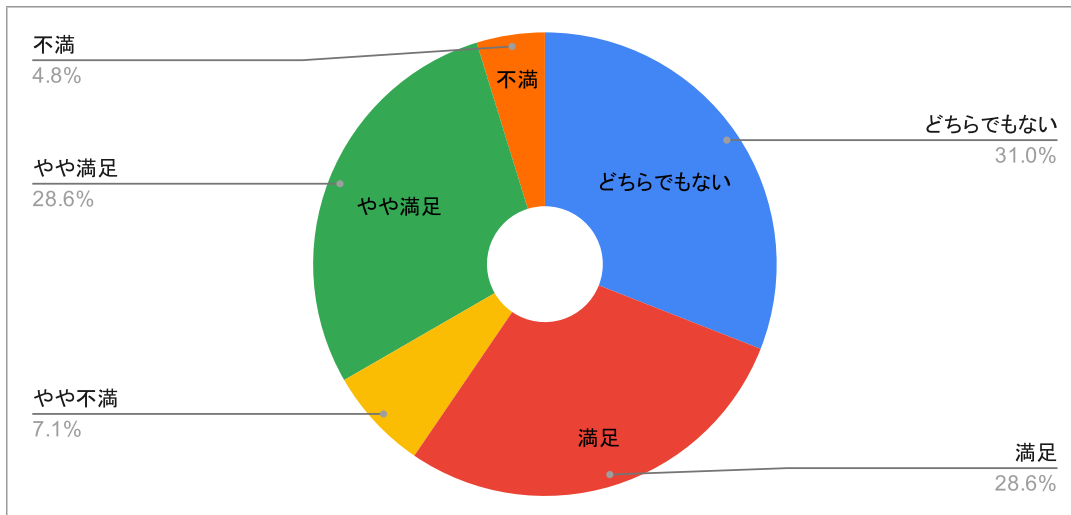
- ・地元の方を対象としたキャンペーンだったという点
- ・地元の方に宿泊してもらえる機会になった
- ・地元の方に興味を持ってもらえた
- ・地元の人にも宿を知ってもらえた。
- ・地元のお客様にたくさんご利用頂けた
- ・地元客の誘客ができたこと
- ・地元の方に改めて地元の食材を知ってもらうには良い
- ・地元の方に丹後の魅力、特に食について再認識して頂けた
- ・この土地で旅館をしていますが、地元の方に利用していただくことは少なく、特に宿泊となると、減多にないことなので、このようなキャンペーンを通して地元の方に自分の住む土地の良さを知ってもらえる良い機会になったと思います！実際に宿泊されたお客様も、とても喜んでくださいました。
- ・地元の方が、多くの宿の中から当館を選んで宿泊してくれたことが率直に嬉しかったです。
- ・地元の方なので安心でした
- ・地元の宿泊施設に少なからず関心を持ってたように思う
- ・地元の人だからこそホテルのことを思っ大変貴重なアドバイスをいただいたこと。
- ・自分も地元の宿に泊まってみて、京丹後のよさを感じた。旅は玄関を一步でたところから始まる。
- ・普段利用されていない地元の方も宿泊いただける良い機会であった。
- ・マイクロツーリズムが注目されている中で、地元のお客様に利用してもらうきっかけになる。
- ・マイクロツーリズムの周知、オール丹後の醸成、宿泊施設・丹後食材の稼働率アップ
- ・県外のお客様を主軸に料理など構築してましたが、地元の方にもお喜びいただけ自信に繋がりました。また、違う販路も考えられそうです。
- ・地元の方が地元の旅館に泊まる機会がそんなにない中で、このキャンペーンをとおしてご利用いただけただことは良かったと思います。
- ・地元で宿泊するきっかけになっていた。(親元の家族申込)
- ・地元の方のご家族がお盆に帰省される際、とってもありがたいクーポンだったと思います。ご実家に年配の方がおられる家族さんは喜んでおられました。
- ・地元のお客様にピンポイントにご利用いただけ広告できる
- ・動きが早かった。
- ・少しでも誘客に活用できた。
- ・クーポン利用は少なかったが利用のお客様に喜んでいただき良かった。
- ・市民1名につき、市外の方3名まで対象なのは良かった
- ・我が家は参加者が少しなので、無い！
- ・京丹後市の方が市外の方と一緒に来ていただいたこと
- ・フルーツをメインにするにはこの時期だと思います。
- ・誘客のために市の方々にいろいろとご協力をいただき、お越しのお客様には、もっとキャンペーンが増えたらよいのになどお声をいただきました。

5 今回のキャンペーンの悪かったと思われる点(改善点)を教えてください。

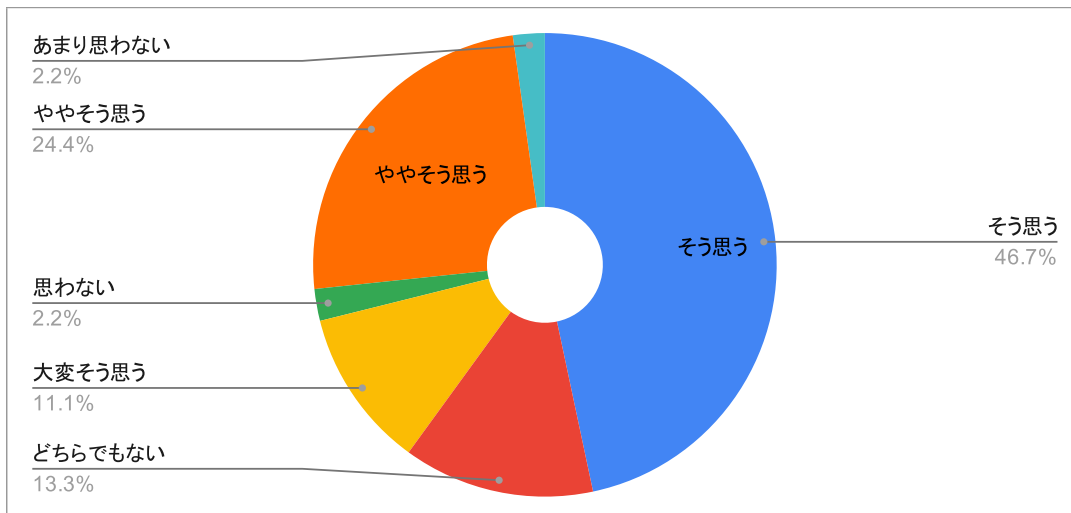
- ・市、府、国と割引キャンペーンが重ならない方が良い。
- ・gotoと、併用でなく重ならない時期がありがたい。もう既に値引きしてるので更に値引きは必要ないのでは？
- ・各種キャンペーンと重なり、チェックアウト時が大変であった。
- ・予約成立から、予約確認、本人確認、アンケート依頼等、確認作業が多い。クーポン化して券を発行するようなシステムなら更によかったと思います。
- ・入口を把握しなければならないのは理解するが、予約しづらいと声があった。
- ・よくキャンペーンの意図が分からなかった
- ・ピアール不足？
- ・PR不足か、利用が少なかった。
- ・認知度が低かった点。夏よりも冬の方がよかったのではないかなと思いました。

- ・利用方法や条件などがわかりにくく、全員が京丹後市民でないといけないなどと間違った捉え方をされている。
- ・直接の予約で利用出来ると勘違いしている人が何件もあったのもっと分かりやすければよかった。
- ・PR不足を感じた。もう少し早く、わかりやすく告知がされればよいと思うし、個人的には期間ももう少し長い方がよい。(GoToキャンペーンのように)
- ・2カ月スパンにして第二回を行えば、さらに周知が広がる可能性が。
- ・知人等に聞いても京丹後市民が京丹後の宿に宿泊しようとは思わないとの意見が多かった。やはりターゲットは京阪神方面
- ・実際泊りのメインは、帰省した家族？ 京丹後市民に限定する必要があるか。
- ・公社ではなくホテルに金額やプランについての問い合わせがあったこと。お客様によると、公社に電話したがホテルに聞いてと言われたとのこと。
- ・各宿のホームページからのプランを予約する方法だと思いますが、プラン名などを正確に伝えていただかないと料理が違ってしまう
- ・自分の宿に自信が無いのでお客様にとってはどうだったか？
- ・施設が偏りすぎる
- ・お盆の宿泊の問い合わせをいただきましたが、満室でお受けできず、もう少し早めの告知が良かったかもしれません。
- ・手数料が高いと思います。
- ・後半からの加入でしたので、実績としてあまり効果がなかった。今後はうまく利用をしていきたい。
- ・予算がもっとあるとよかったかなと思います。
- ・公社の会員施設なら全施設で利用出来るようにすべき

6 今回のキャンペーンの総合満足度はどのくらいですか。



7 今回と同様の「地元の方向け」のキャンペーンについて、もう一度、参加したいですか。



8 新型コロナウイルス感染症対策について、対応に困っていることや課題に感じていること、その他要望等があれば教えてください。

- ・常連客が入店時の体温検査を断ってきた時の対応に困った
- ・チェックイン・チェックアウト時など、マスクを着用されていないお客様が数多くいらっしゃいました。声掛けなどしていますが、まだまだ危機感が薄いようです。
- ・お客様、個人個人の認識の差があり、パブリックスペースでノーマスクでいらっしゃるの、声もかけにくい悩みました。
- ・冬の鍋をどのようにご提供するか悩んでいます。
- ・いまだにマスクを着用せずに来館されるお客様がいらっしゃるということ。また、マスクをせずに走り回る子供が多いということ。
- ・地元の方ほどマスクを着用される方が少ない。マスク着用を促すと「菌をもっていない」とマスク持参しない人も。こういうキャンペーンをするのであれば、感染症対策上、利用する上でのマナー遵守の徹底を強く促してほしいです。
- ・リスクが高いからとスタッフに頼みにくく自分が消毒を始めリスクの高い仕事を1人で全部しないといけなかったのが辛かった。実際に年寄りの方が居るからと断られたりもしたのでスタッフ確保が精神的にきつい
- ・接客の方が、マスク着用の為、夏は暑くて大変。パートさんが仕事に、来るのを躊躇する事があった。
- ・当館は小さな宿ですが、いろいろな面でお客様と接する機会が多いため、マスクでの対応などや掃除当での神経をつかたりして、従業員にも無理をさせております。
- ・人手不足により、掃除消毒にかかる時間が多くなり、その日の仕事に追われて一日が終わってしまうという感じでした。マスクを着用せず来館される方もいてびっくりしました。守ろう3つの約束(海の京都)のポスターがあればいただきたいです。いろいろなところに貼りたいです。
- ・団体のお客様の受け入れでしょうか。有難いような、三密を避けるためにお断りするべきか…。一度、お客様が来られた時に37.3度あったので、保健所でどのように対応をすれば良いか聞こうと電話しましたが、全く繋がらず、結局こちらで考えて対応しましたが、かなり不安が残りました。
- ・来客時、体温計が37.5度以上に、なった時に帰れとも言えず対応が難しい！保健所に電話で聞いても、旅館法に基づいてお願いします。意味わからん。
- ・対策を講じていますが本当に大丈夫なのかの不安はあります。特にホテルは様々な地域からのお客様が多いので、これから冬にかけて空気が乾燥する時期になるにあたっての特別に対策があれば聞きたい。
- ・GoToトラベルキャンペーンが終了した2/1以降の動きが気になる。
- ・客室にお風呂がついていない部屋が多いので、大浴場が密になりやすい。
- ・日帰り温泉をしているため、温泉内の混雑時には対応に苦慮しました。
- ・当宿は一般の民宿・ホテル等とは全く違うので、いわゆるマニュアル通りに出来ない。自分で創意工夫しているが、何らかの指針があれば助かる。
- ・いつまでですか？どこまでしたらいいのか京丹後の統一をしていただけたら助かります。
- ・日々感染予防対策しておりますが、何か良い対策方法等またあれば情報共有して頂きたいです。
- ・感染予防として様々なことができることをしているが、他の宿泊施設の感染予防対策がどのようにされているのか気になるし、良いものは取り入れたい。
- ・冬場も引き続き同じように対応すべきなのだろうと思っている。
- ・加盟店共通基準や告知などがあればよいのでは。
- ・アルコール消毒液の消費が激しいのが悩み
- ・感染症対策については、個々の宿でしっかりとやれることをやるしかないと思っています。

9 地元向けのキャンペーンに参加され、いかがでしたか。ご感想をお聞かせください

- ・京丹後市をもっとアピールしていけたらと思いました
- ・感染拡大を抑えながら地元の消費を促すことができ良かったと思う。
- ・今回のキャンペーンは比較的利用しやすく地元のお客様たくさんご利用頂けたので、また同様なキャンペーンあれば参加させて頂きたいです。よろしく願い致します。
- ・地元の方は基本地元の旅館ホテルには泊まらないので、今回こういったキャンペーンはいい機会になったと思う。こういったキャンペーンが増えるといい。
- ・なかなか、地元の方にご利用いただく事がないので、良い機会になりました。
- ・あまりありませんでしたが、地元の方に来ていただいてよかったです。
- ・地元の方にはよく利用していただいています。キャンペーン利用で安く宿泊できてよかったとの声を聞かせていただいています。
- ・市内で関係のあるお客様にも多くご利用いただき、逆に元気をいただきました。また次回が有れば参加したいと思います。

- ・今まで京丹後市外のお客様へ向けたキャンペーンが多かった中、コロナ禍に京丹後市内へのPRができたことは大きな収穫だったと思う。今度も市外向け・市内向けのキャンペーンがある方がよいと思う。
- ・今後も地元向けのキャンペーンがあれば参加し、地元久美浜をアピールしていきたい。
- ・2組でしたが、喜んでくれていました。キャンペーンの振り込みがあってから手数料を請求してください。それでなくてもキャッシュが入ってこないのに。
- ・京丹後市の宿は自信を持って営業されたし。自社の新しいプランに挑戦できたことは良かった。
- ・いいと思います。
- ・次回またあれば、参加はしたいと考えていますが、活用の仕方を工夫したいと思います。
- ・現行のふるさと旅行券を見る限り、誘客力が増した商品(キャンペーン)となっており、今後も、京丹後への宿泊客が増える原動力の1つとなったのではないかと思います。
- ・宿泊業に対しての企画をして頂き感謝しております。
- ・誘客に活用できたこと、施設のPRにも活用できたと感じています。ありがとうございました。
- ・いつものお客様と同じです!!□
- ・今後キャンペーンをするのであれば、時期など宿泊事業者にも配慮して進めて頂きたいです。
- ・地元の方には閑散期にやるといいかもしれません。
- ・地元の方なのでコロナに対する安心感はあるが反応が怖くて変に気を使ってしんどかった
- ・よくわからなかった
- ・当館には、期待したほどお客様はありませんでした。
- ・当ホテルは宿泊されたお客様がいないので何も言えないですが、ありがとうございましたクーポン券のように手軽に使用できるものの方が、効果はあると思います。
- ・ご利用客はゼロでした。
- ・1件も利用がなく残念でした。
- ・3組だけだったので何とも言えないが、固定客に繋がるとは考え難い。地元の食材を地元の方に味わって頂くには良い機会だったと思う。
- ・今回はそんなに多くのご利用ではなかったのですが、もし次があるのでしたらご利用いただければと思います。
- ・ほとんど恩恵はなかった。でも良い取り組みだと思います。海水浴だとかカニシーズンetc里山にも目を向けて頂きたい！
- ・地元向けの宿泊キャンペーンなので、当館では利用が少なかったと思う。日帰り昼食の割引の方が利用が多いのかなと感じた。
- ・地元客の宿泊は難しい。まだ食事の方が可能性あり。今度またキャンペーンがあれば参加したいと思います。
- ・地元の方向向けのプランをしっかり作らなかったのでお盆以外の問い合わせはゼロでした。
- ・1名様利用が全てだったので、今後、地元のご家族にも来ていただけるようなプランを考えたい。
- ・来館されてからこのキャンペーンを使いたいというお客様が数組おられました。あまり深く内容を知られていないのでは。
- ・認知度の低さはやはり課題だと思いました。あと、このキャンペーンは誰のために行ったキャンペーンなのか少し疑問に思いました。