



感動のそばに、いつも。

OTAを活用したインバウンド集客の効率的な進め方

～インバウンド集客にかかせないOTAを効率的に活用する方法のご紹介～

2024年12月20日

(株)JTB エリアソリューション事業部 観光DXチーム

BOKUN事業運営センター長 青柳 淳

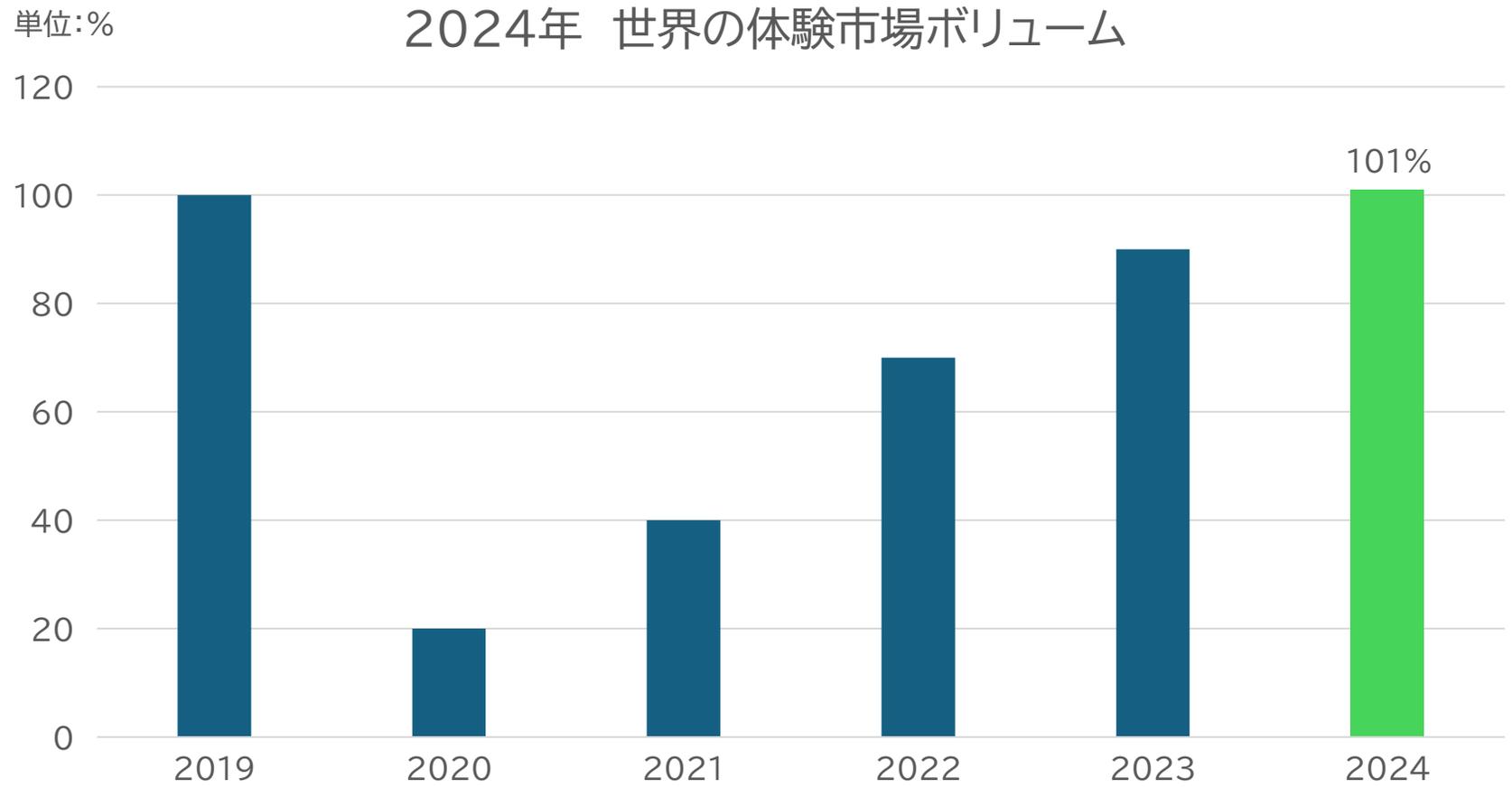
1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向
2. OTAに掲載するメリット
3. OTA掲載における注意点
4. チャンネルマネージャーを活用したOTA販売
5. JTB BÓKUNについて

1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向

1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向



体験商品の販売は、2024年にコロナ前の水準まで回復する見込み

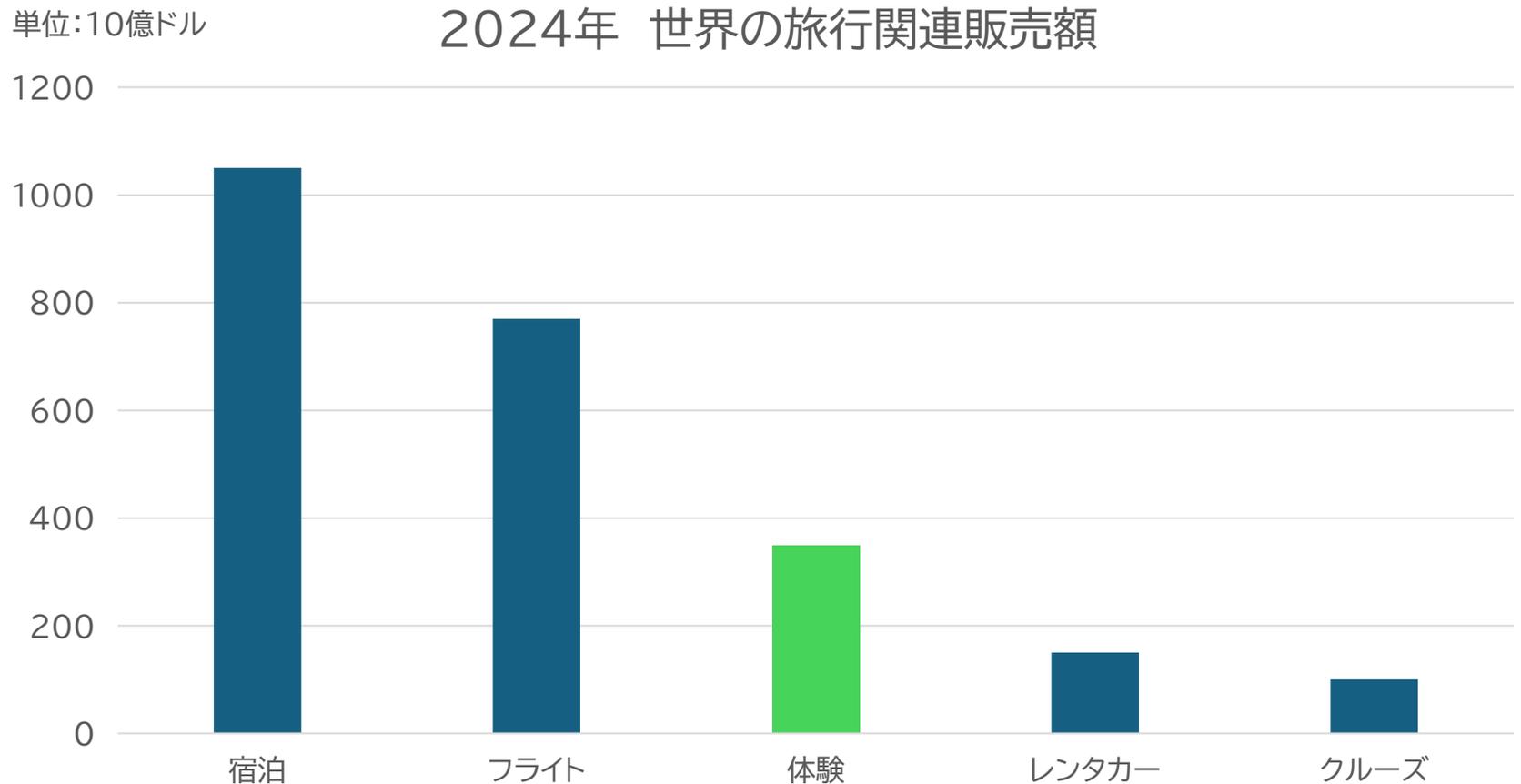


出展:Arival

1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向



グローバルマーケットにおける旅行市場の流通において、体験アクティビティ分野のボリュームは3番目

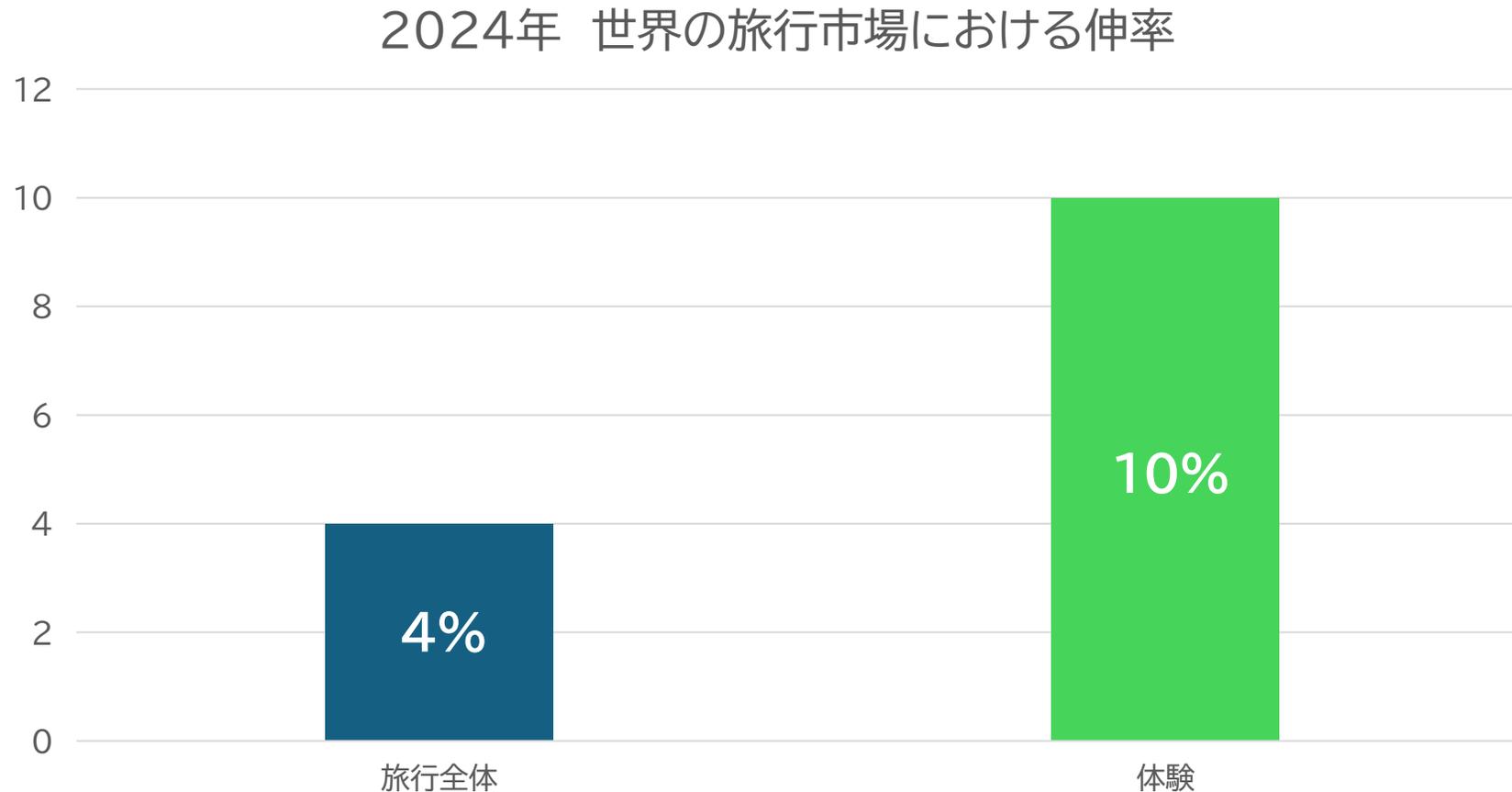


出展:Arival

1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向



旅行市場全体で見ると、体験分野の伸び率は全体を上回っている



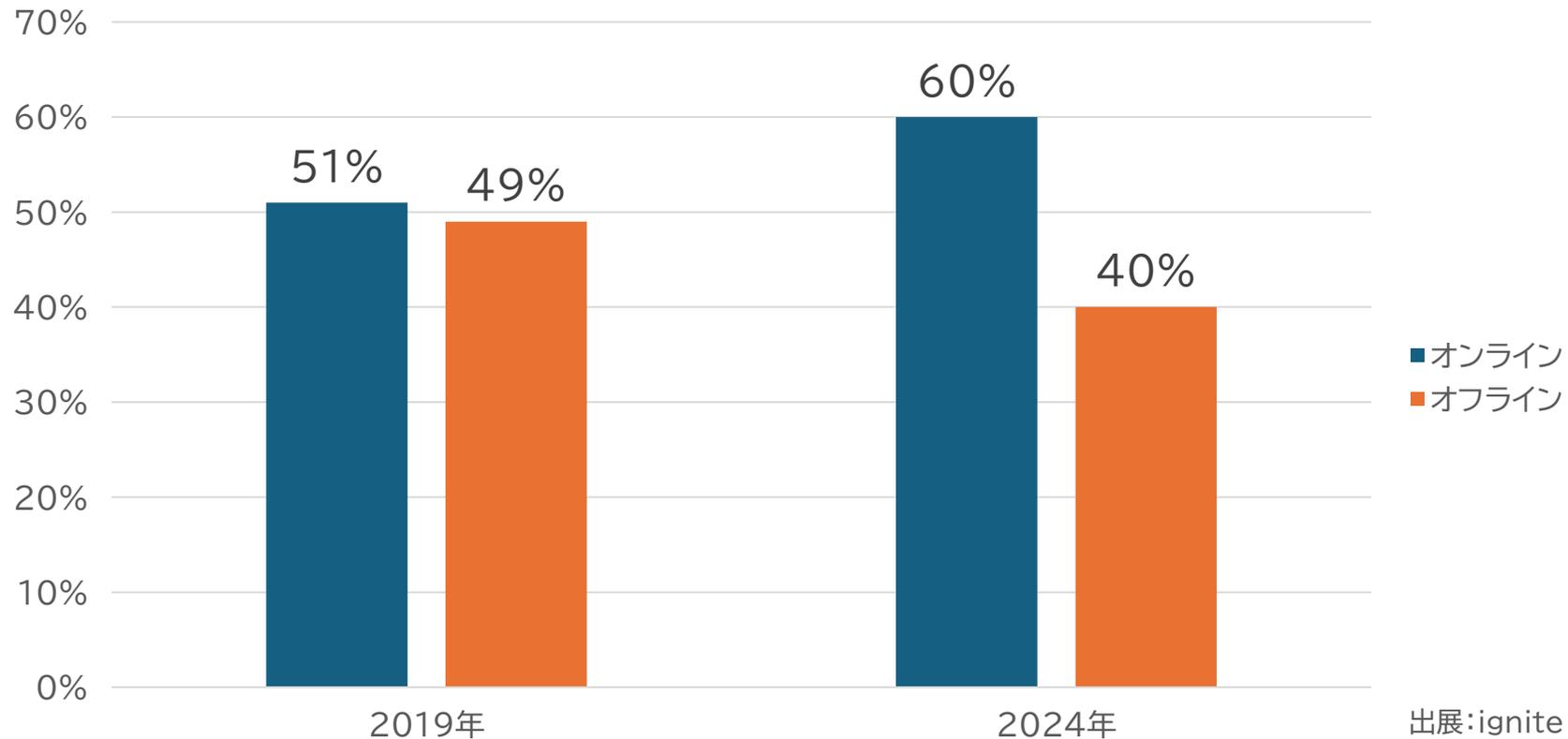
出展: Arival

1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向



世界的にみても、体験分野のオンライン販売比率は上昇傾向

2024年 世界の体験市場におけるオンライン購入率

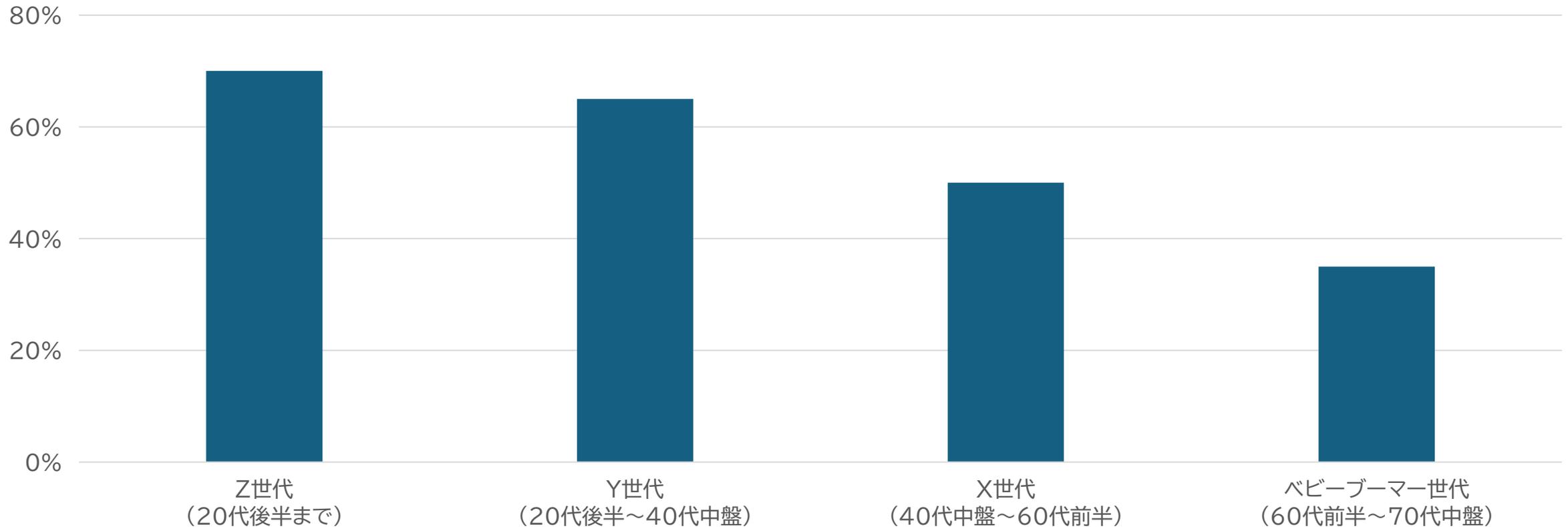


1. アクティビティ・体験マーケットのグローバル最新動向



体験商品を旅行前に申し込む割合は**54%**だが、若い世代になるほどより顕著となっている

2024年 世代別旅行中の体験を事前に予約する割合



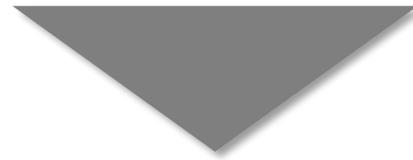
出展:ignite

2. OTAに掲載するメリット

2. OTAに掲載するメリット①

OTAに掲載することのメリットは3点があげられます。

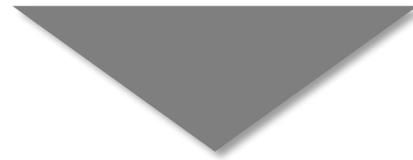
多様な見込み客へのアプローチ拡大



- ▶ OTAで体験商品を検索する方＝旅行を実際に検討している、ないしはすでに旅行を申し込んで、行き先で何をしようかを考えている方
- ▶ OTAに掲載することは、見込み客へのアプローチの観点では効果的

OTAに掲載することのメリットは3点があげられます。

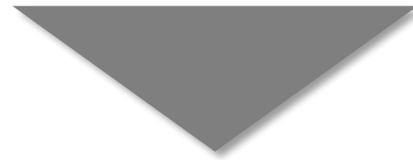
来日前の訪日客へアプローチできる



- ▶ 旅行検討中ないしは旅行を申し込んだ方が、行先で何をしようか検討する際に利用するOTAなので、日本に着く前に、本国にいるときに閲覧しているケースが多い
- ▶ 自社サイトを多言語化することもインバウンドへのアプローチでは必要だが、旅行前の検索ではOTAを利用する傾向が高い

OTAに掲載することのメリットは3点があげられます。

多言語での対応が可能



- 自社サイトにおいては、多言語での閲覧ができるように準備が必要
- OTAにおいては、日本語ないしは英語での登録により、他の言語への対応をOTAが行うケースが多い
- インバウンド旅行客の国籍が多岐にわたる中、英語だけでない言語での対応は集客拡大のポイント

OTAによって、使われる国の違いはあるものの、以下のOTAはインバウンドの利用が特に多い



klook

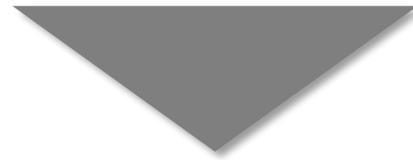
viator®

kkday

3. OTA掲載における注意点

OTAに掲載することにより認知拡大等のメリットがありますが、一方で留意すべき点もある

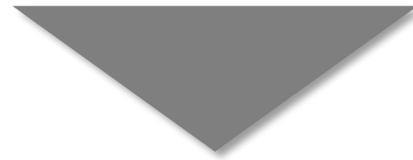
OTAに支払う手数料が発生



- ▶ 販売実績に応じた手数料が発生し、その手数料率はOTAにより異なるが、20～30%のケースが多い
- ▶ OTAに掲載する場合はOTA向けに料金を変えることも検討が必要

OTAに掲載することにより認知拡大等のメリットがありますが、一方で留意すべき点もある

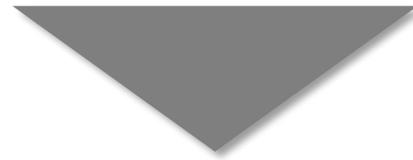
OTA用に在庫を分ける手間が発生



- ▶ OTAに登録した商品と自社サイトの商品とは基本的には別々に登録しているので、在庫を分ける必要がある
- ▶ 結果的に販売状況を見ながら適時在庫を調整する手間が発生する

OTAに掲載することにより認知拡大等のメリットがありますが、一方で留意すべき点もある

間際まで申込を受けることが難しい



- 2点目で言及した在庫管理の関係で、あるタイミングで予約を締め切って在庫の調整をするOTAに登録した商品と自社サイトの商品とは基本的には別々に登録しているため、在庫を分ける必要がある
- 体験商品は5割弱の方は旅行中に申し込むため、催行開始ギリギリまで予約を受けられることが販売拡大に向けては重要

4. チャンネルマネージャーを活用したOTA販売

4. チャンネルマネージャーを活用したOTA販売

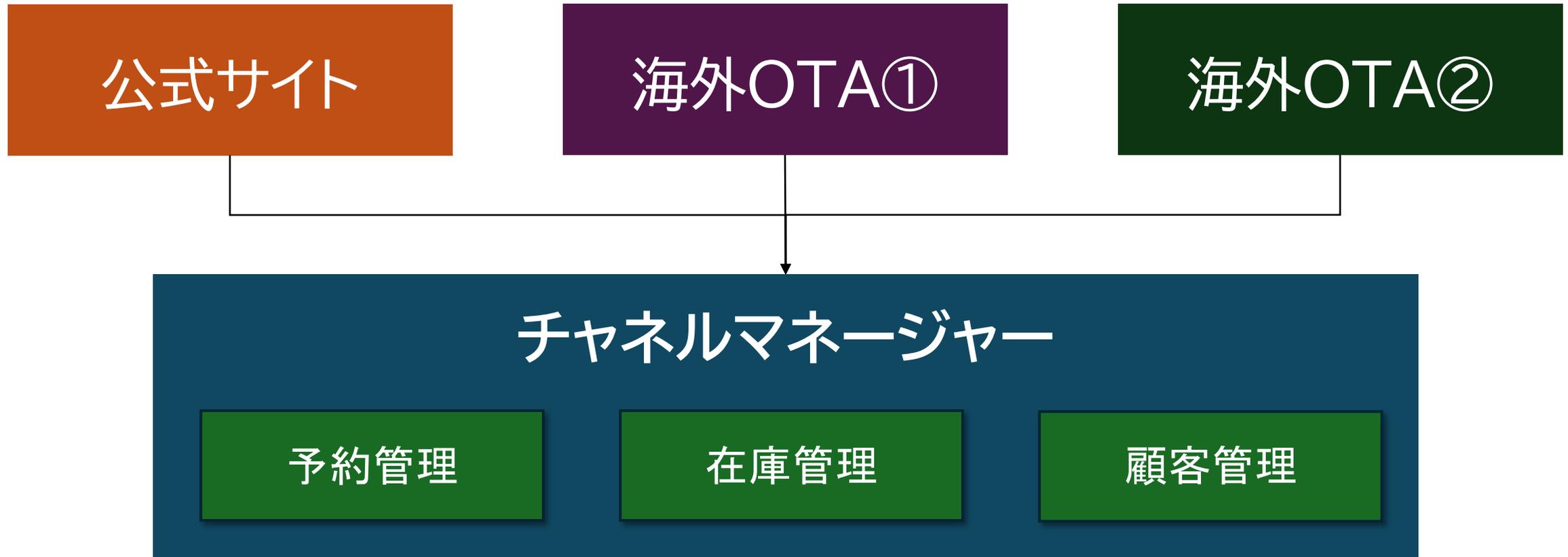
宿泊業界では在庫を一元管理できるチャンネルマネージャー(サイトコントローラー)と呼ばれる仕組みがメジャーですが、体験商品においても同様のサービスがあります。



体験アクティビティ予約管理システム

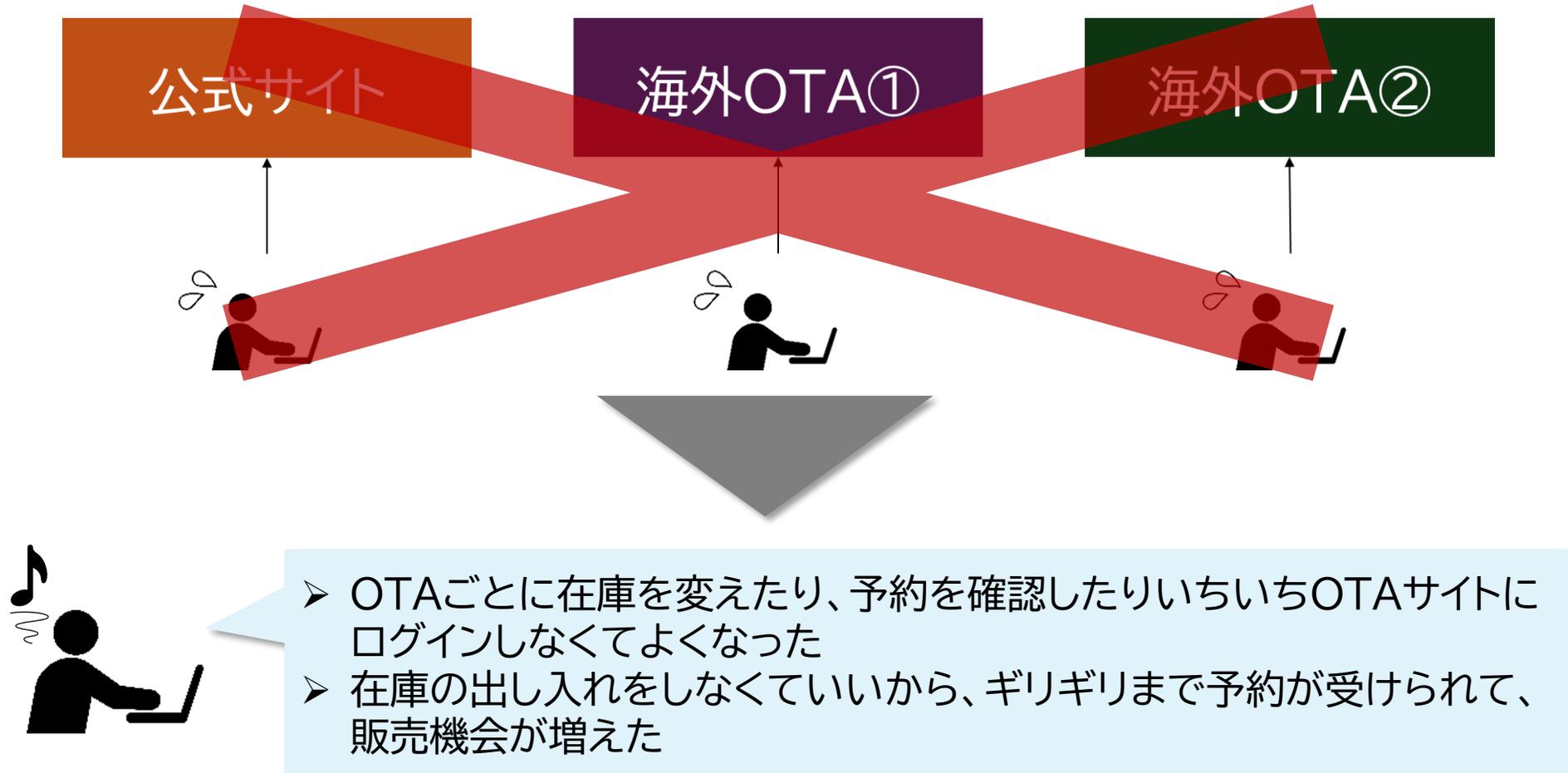
4. チャンネルマネージャーを活用したOTA販売

チャンネルマネージャーを活用することで、予約や在庫の管理を一元化することができます



4. チャンネルマネージャーを活用したOTA販売

在庫や予約管理等の業務から解放されるとともにオーバーストックのリスクがなくなり、間際まで予約が受けられるように

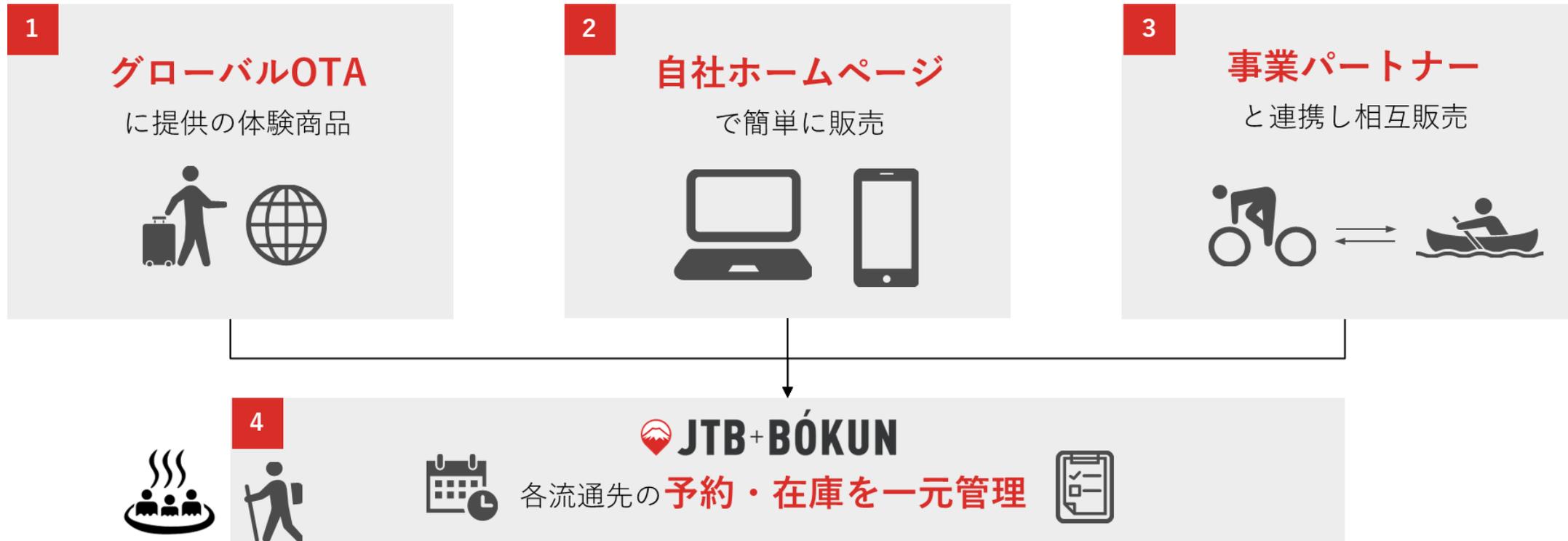


5. JTB BÓKUNIについて

5. JTB BÓKUNについて



JTB BÓKUNとは、体験アクティビティ商品の予約・在庫を一元管理できる「サイトコントローラー」です。



※予約サイトではなく、予約管理のシステム

体験アクティビティ事業者様の、販売拡大・業務効率化に貢献します。



JTB BÓKUN 管理画面



業務の効率化

自社ホームページ、グローバルOTA、DMO/観光協会様など、様々な販路からの予約を一元管理することができます。従来の紙台帳や複数システムの操作による事務作業をなくし、業務時間を短縮します。



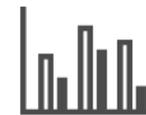
販売機会の拡大

多様な販路を一括管理することで、各社に専用在庫を提供する必要がなく売れ残りのリスクを軽減します。1か所でも多く販路を開拓し、販売機会を拡大しましょう。



データの収集・分析・活用

JTB BÓKUNを活用することで、電話申込や現地受付などのオフライン予約も含めた予約販売データの収集・分析が可能です。各チャネルから得られた情報を基に、商品の開発・磨き上げ等にご活用下さい。



5. JTB BÓKUNについて



サイトコントローラーであるJTB BÓKUNは管理の一元化を実現するのはもちろん、さらに便利な機能で事業者様に役立ちます

有力なOTA(約20社)との接続が可能

GET
YOUR
GUIDE

 klook

viator[®]

kkday

 headout

civitatis

 PROJECT EXPEDITION
excursions, tours, and attractions

 byFood

サイトコントローラーであるJTB BÓKUNは管理の一元化を実現するのはもちろん、さらに便利な機能で事業者様に役立ちます

柔軟な料金設定が可能

- 一元管理をしたまま、同一商品でありながら、自社サイトと料金を変える、OTAごとに料金を変える、などの対応が可能

サイトコントローラーであるJTB BÓKUNは管理の一元化を実現するのはもちろん、さらに便利な機能で事業者様に役立ちます

柔軟な在庫管理が可能

- 一元管理をしたまま、同一商品でありながら、OTAによって販売上限数を設定することが可能

複数のOTAに掲載してインバウンド集客を進める上では、JTB BÓKUNの利用がおすすめ

OTA活用時の注意点

予約、在庫管理をアナログで行う必要がある

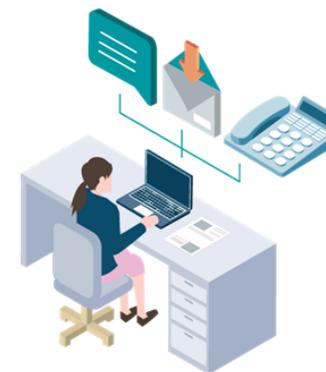


- ・予約数が多くなればなるほど管理の手間が増えていく
- ・予約の抜けや在庫確認の漏れが発生する可能性がある

解決策

JTB BÓKUNならOTAの管理の手間がかからない

OTAの予約・在庫管理が一元化できる



- ・一カ月当たり約**45時間分**の予約管理の時間が削減できる
- ・オーバーブッキング・機会損失リスクが**ほぼ0%**に

JTB BÓKUNを使うことで**OTAの予約管理が一元化**でき大幅に業務効率を改善できる

5. JTB BÓKUNのご紹介



より詳しい情報はJTB BÓKUNのホームページをご覧ください

JTB+BÓKUN
体験アクティビティ予約管理システム

機能紹介 料金プラン 導入検討中の方 ▼ ご利用中の方 ▼

資料ダウンロード お申込みはこちら

手間を最小に、
売上を最大に。

観光事業者・体験施設向けの
予約管理システム

業務軽減 カンタン! 初期費用0円~

お申込み お問い合わせ

導入実績
1,000
社以上

ガイドツアーや文化体験、アウトドアアクティビティなどの幅広い分野の事業者様にご利用いただいています。

JTB BÓKUNは体験アクティビティ商品のオンライン販売、および予約在庫の一元管理ができる予約管理システムです。

チャット受付中

サービスに関するだけでなく、インバウンド集客のご相談など、事業者様の課題解決をお手伝いいたしますので、ぜひお問い合わせください！

【お問い合わせ先】

担当部署 株式会社JT B エリアソリューション事業部

観光DXチーム BOKUN事業運営センター

E-mail as_bokunjigyo_all@jtb.com

URL <https://jtbbokun.jp/>

その体験に、出会いをもっと。



JTB+BÓKUN

体験アクティビティ予約管理システム