

Vpon

借鏡日本用數據找新商機
八幡平DMO地方觀光重生



案例背景

日本為因應國家少子化及高齡化所造成的區域發展不均衡的問題，自2015年開始推動地方創生DMO計畫，希望促成人口由中心都市（如東京、大阪、名古屋等）向週邊城市流動，藉此刺激地方產業發展。

八幡平市就是一個落實地方創生的地方，位在日本北東北，最著名的擁有豐富的旅游資源，整個秋天都被紅葉覆蓋，可駕車觀賞沿途的美麗楓葉；冬天則可以前往以細膩雪質揚名的滑雪場，還可以泡湯。享受風情萬種的群山所賜予的豐富體驗。



八幡平



楓葉



泡湯



雪壁



划雪



鏡沼

困難點

1 自身問題

1. 旅客多集中在秋天和冬天，而在入冬前、春天前有閒散期。
2. 不是一線城市，旅客多短暫停留不過夜，即無法推深入行程。

2 行銷問題

1. 行銷資源有限-生計受氣候季節日影響, 一年可能只有2-3 次錯過要等下一年了。
2. 知名度不夠，再訪率不高。
3. 人口過疏，雖有自然美景但不知道怎麼做有效的宣傳。
4. 不知道旅客的屬性，故無法決定行銷決策。
5. 目標旅客不明確，無法建立有效的對策。必須時常依賴感覺。



目標+挑戰

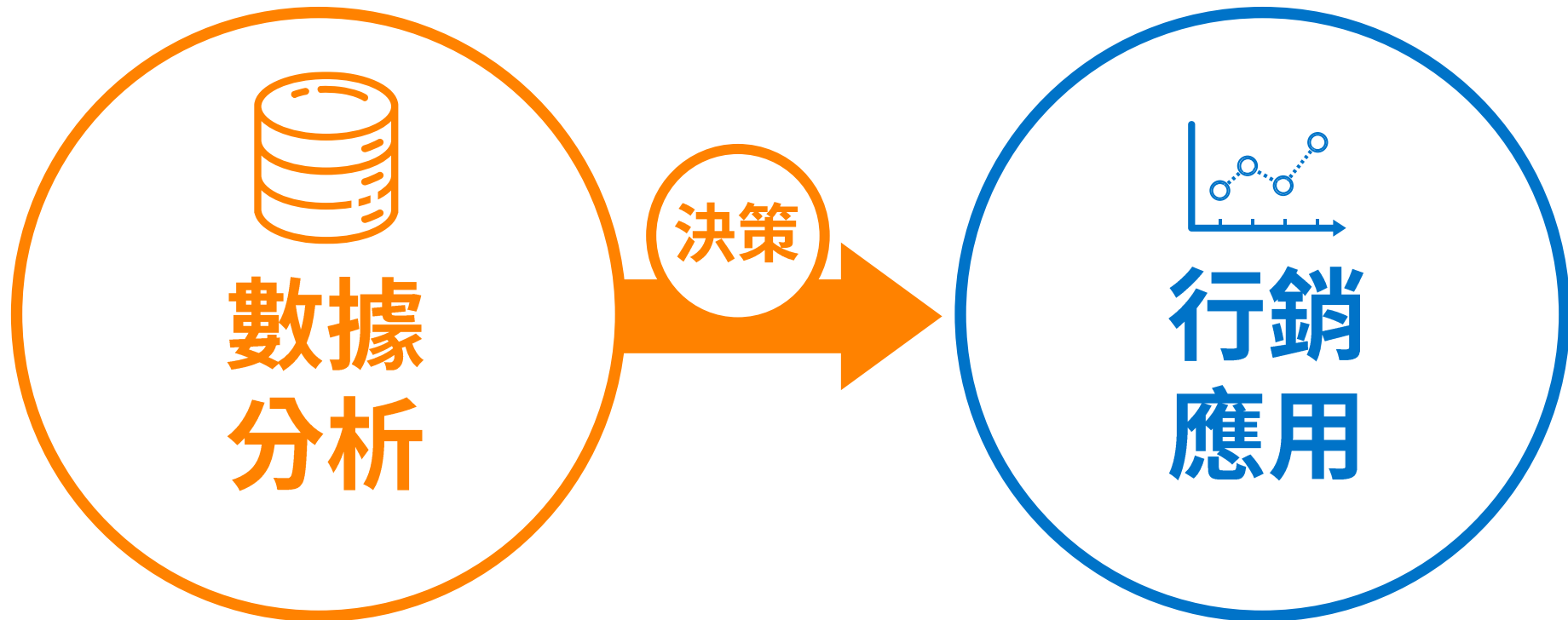
目標是促進日本北東北觀光

如何在有限的行銷資源下
把資源做最大化

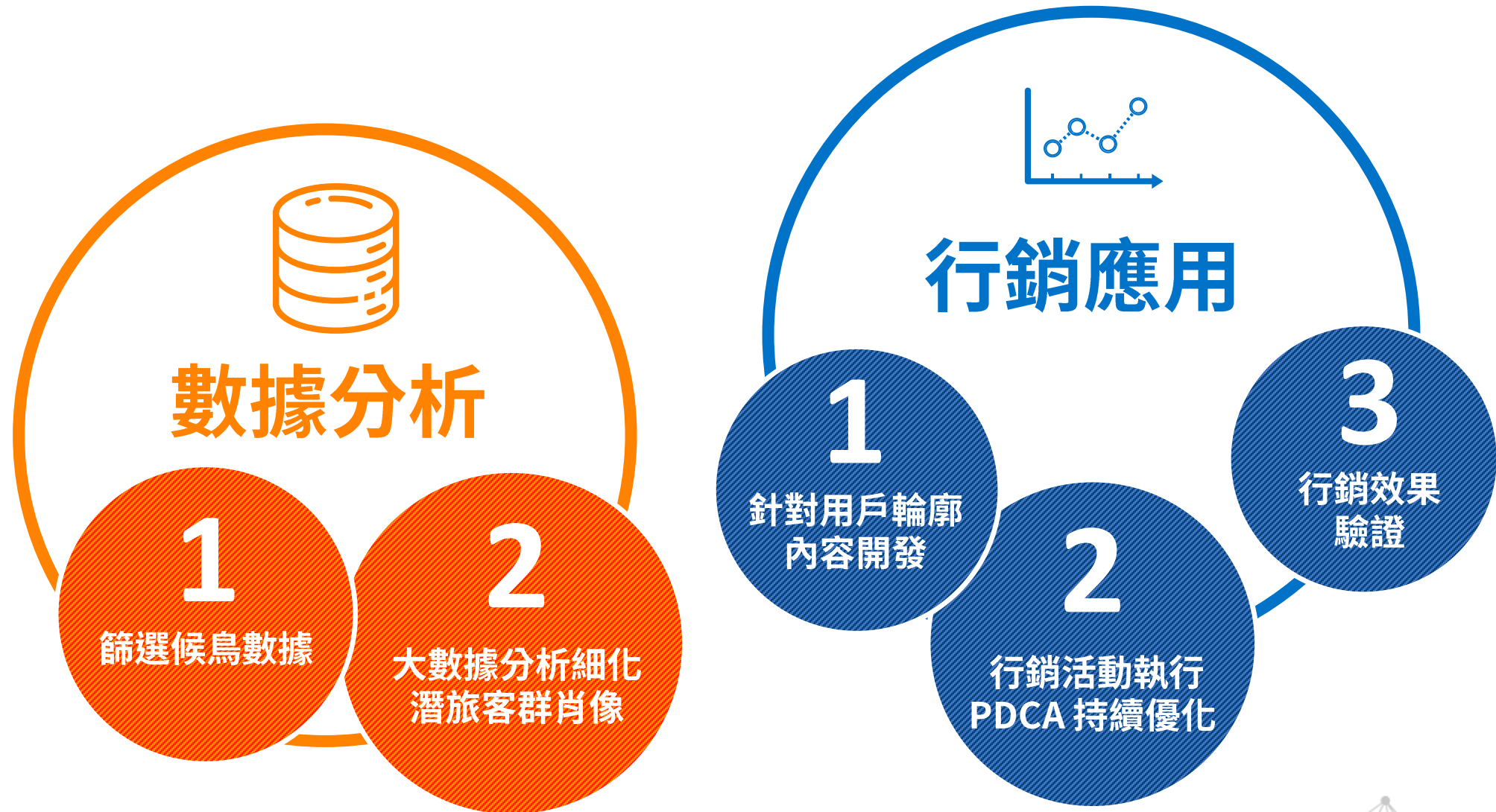
日本DMO找上Vpon威朋
運用數據助攻

策略

運用數據幫助觀光產業做決策
促進日本北東北觀光



How To Do



How To Do



1. 篩選候鳥數據

數據分析



候鳥數據庫

篩選數據

- 滑雪場屬性相似
- 氣候環境相似
- 交通相近
- 生活步調慢屬性相似

取其相同屬性的城市：

前一年有到過北東北以及鄰近地區的人群做分析比較（北海道、仙台、新瀉、長野），利用旅客周遊特性，發掘更多新客源。

2.大數據分析細化潛旅客群肖像

根據宏觀與微觀數據分析的結果，描繪目標旅客的輪廓

數據分析

篩選後數據



數據分析

日本遊客

對日本旅行感興趣的用戶

來訪的滑雪者

對滑雪等冬季運動感興趣的用戶

背包客旅行者

對旅遊感興趣的用戶

東北六縣市的旅客

過去曾到訪過東北六個縣市的用戶

喜歡開車的人

有加油站超過16公升發票的持有者

台灣旅客

香港旅客



選定族群

2. 大數據分析細化潛旅客群肖像

目標旅客輪廓 舉例

數據分析



台灣旅客輪廓

- 去年冬天訪問過主要滑雪勝地的用戶
- 多為家族和一人旅遊
- 去過日本的人
- 護照持有人

特定興趣

汽車

摩托車

家庭

醫療

教育



香港旅客輪廓

- 去年冬天訪問過主要滑雪勝地的用戶
- 多為夫妻和伴侶旅遊
- 去過日本的人
- 護照持有人

特定興趣

室內愛好者

資產理財

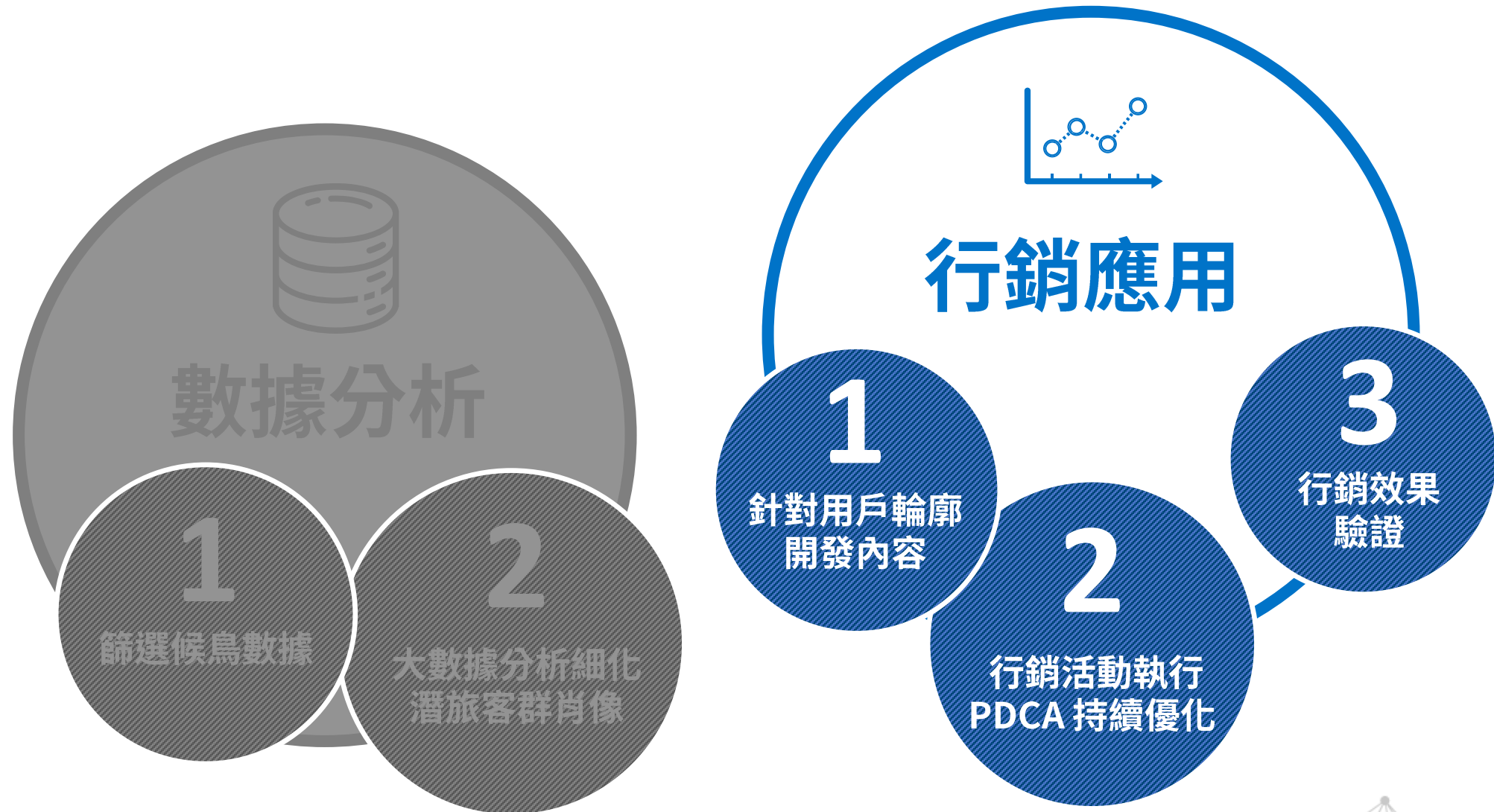
通訊

音樂

健康

體育

How To Do



1. 針對用戶輪廓內容開發

針對台灣人的定位內容

行銷應用

目標 旅客輪廓

- 特定興趣（汽車/摩托車/家庭/醫療/教育）
- 去年冬天訪問過主要滑雪勝地的用戶
- 多為家族和一人旅遊
- 去過日本的人
- 護照持有人



開發 行銷內容

行銷內容設計：
以家庭、玩雪作為元素，製作行銷素材

活動設計：
親子同遊趣X賞雪玩雪



1. 針對用戶輪廓內容開發

針對香港人的定位內容

行銷應用

目標 旅客輪廓

- 特定興趣（室內愛好者/資產管理/通訊/音樂/健康/體育）
- 去年冬天訪問過主要滑雪勝地的用戶
- 多為夫妻和伴侶旅遊
- 去過日本的人
- 護照持有人

香港旅客輪廓



開發 行銷內容

行銷內容設計：
以交通、絕景作為元素，製作行銷素材

活動設計：
夢幻打卡絕景X離車站近



行銷內容設計 (例)

行銷應用



2020 勇闖東北雪國秘境
精選 日本4個優質的春季滑雪場

絕不能錯過日本春季滑雪
前進東北3地區4雪場

該選擇哪一個滑雪場呢?

滑雪初學者 × 天然溫泉
滑雪玩雪訂房去!!

八幡平 安比高原 田澤湖

八幡平 大館 田澤湖

八幡平渡假村
全景滑雪場&下倉滑雪場




— 長野知名滑雪場
— 北海道知名滑雪場
— 全景滑雪場・八幡平度假村

平均斜度12度緩坡
初學者超安心



日本東北慢活去 2019

還沒體驗過日本深度旅遊嗎？
教你玩遍秋田岩手！

一起深入東北秘境-
八幡平、大館、角館吧！

推薦周遊路線
你是哪一派？

自然漫遊派！盛岡→八幡平

計劃今年來八幡平、大館、角館嗎？
有任何觀光的問題都歡迎詢問我哦！



#在地文化#職人精神
八幡平地熱蒸氣染色

體驗八幡平特有的染色技法，利用松川溫泉的地熱蒸氣，加上工匠們的獨特技法，染出全世界獨一無二的漸層花樣。

營業時間 8:30~17:30
公休日 無固定公休日
價位 2,700日幣~5,800日幣
(不包含體驗及商品費用)
地址 岩手県八幡平市松尾村寄木
松川国有林559林班ヲ小班

更詳細的資訊在這裡 >>

2. 行銷活動執行PDCA 持續優化

目標設定後、運用數值結果執行PDCA流程，達到持續優化

行銷應用

目標設定

吸引更多遊客
到八幡平
並增加消費

P D C A

住在哪個地方、具有
哪些特質的人作為
目標旅客

Plan

1

行銷內容開發
行銷活動執行

Do

2

來訪客群等，用數
據分析進行解析

Check

3

行銷內容修正

Act

4

3. 行銷效果驗證

觀察點過廣告的人是否確實來訪東北

行銷應用

★ 台灣人

★ 香港人

用戶行為

瀏覽廣告

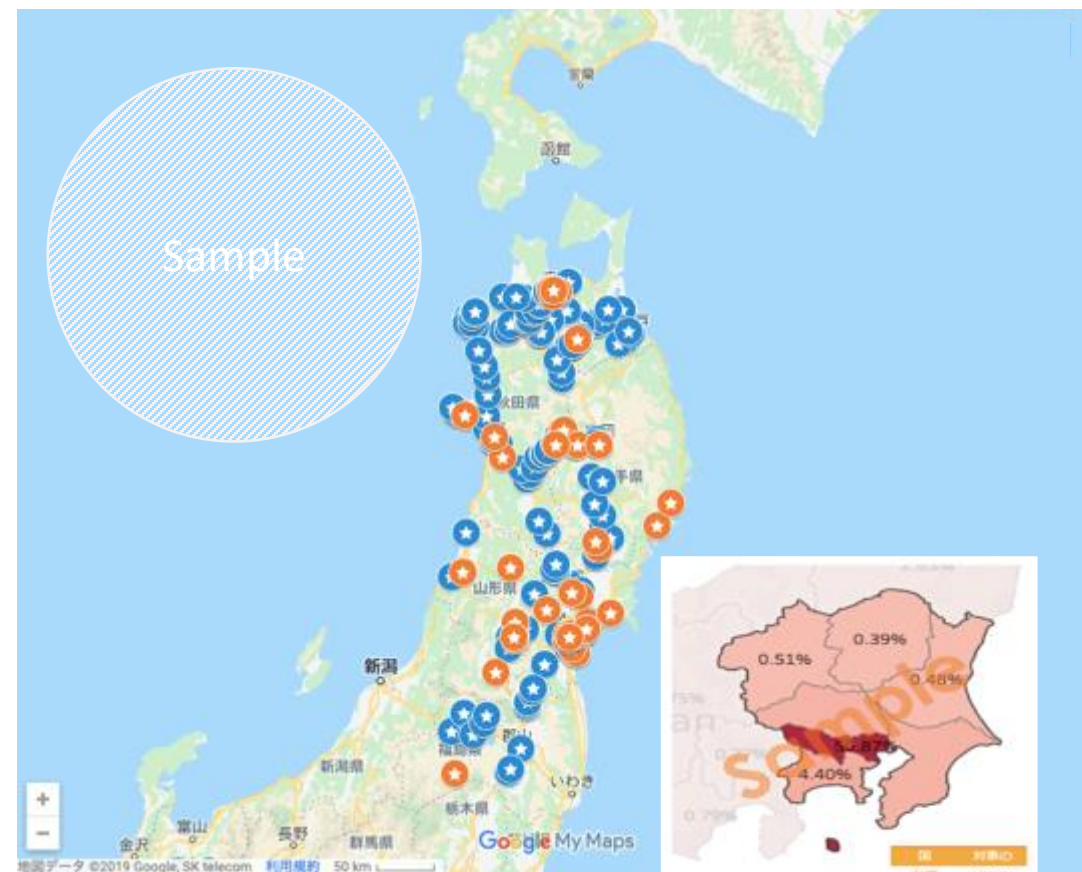
點擊廣告

激起旅遊意願

旅行評論和信息收集

住宿和機票預訂

前往日本



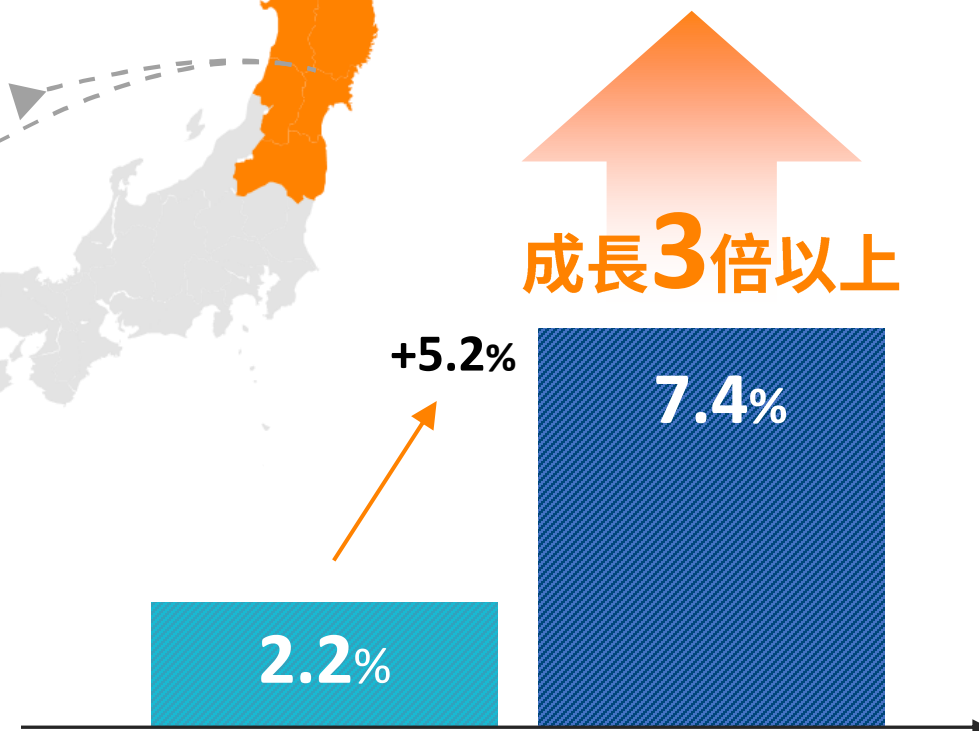
投放廣告後，在地圖上繪製訪問過的實際位置

3. 行銷成果驗證

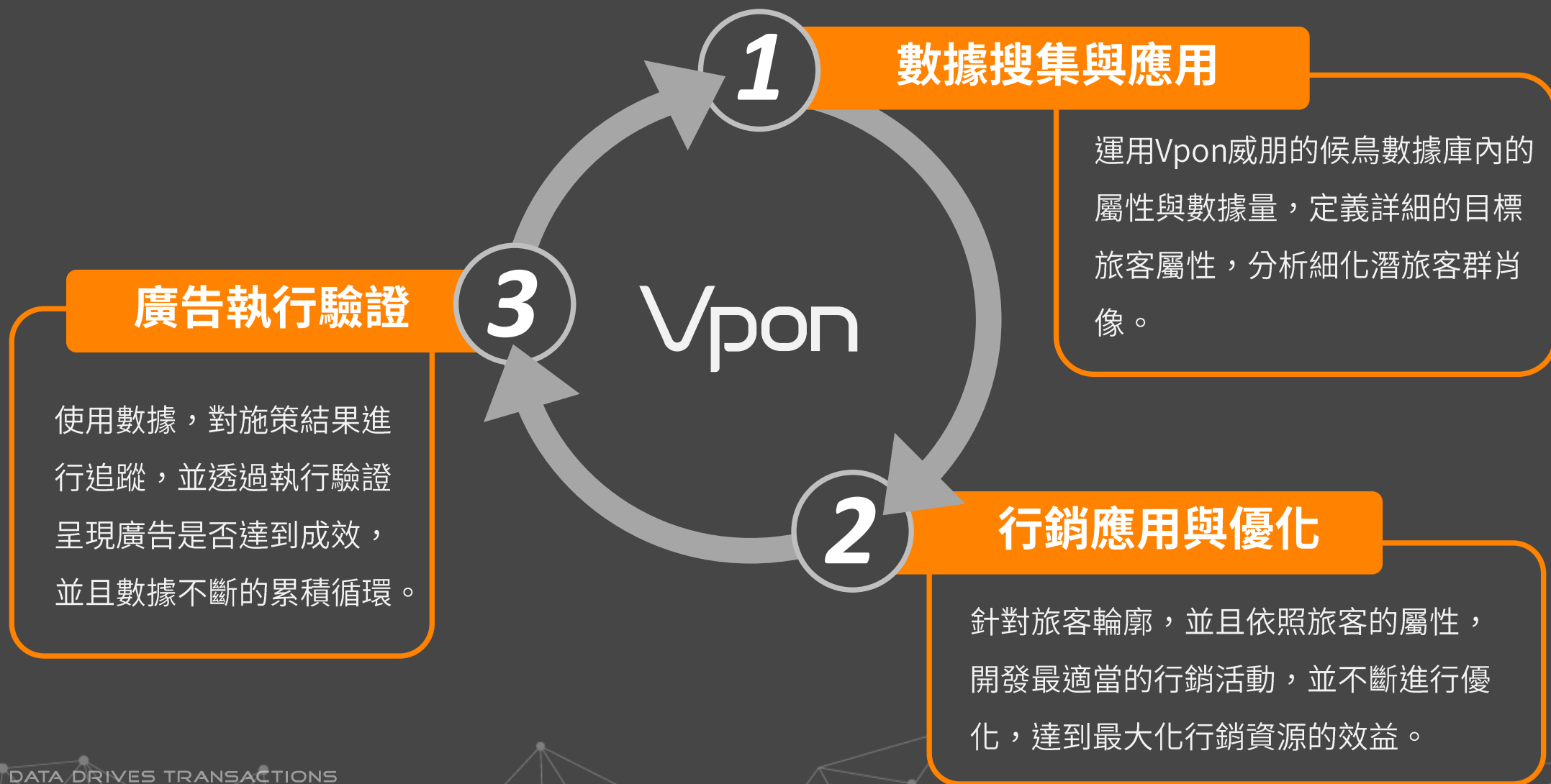
驗證成長比例

行銷應用

去東北的旅客
相較觀察期間成長
5.2%是原來的**3倍多**



概括Vpon威朋做的事



Vpon

合作夥伴

partnership@vpon.com

客戶

sales.tw@vpon.com

其他合作

marketing@vpon.com

Facebook



LinkedIn



www.vpon.com