

令和6年度欧州プロモーション現地レップ業務委託
企画提案コンペに関する質問及び回答

質問1

欧州に拠点がある旅行会社等に対し、全40社以上セールス活動を行うこと。
セールス活動先の旅行会社の分け方については、以下の解釈で宜しかったでしょうか？

- (ア) 高付加価値層に強い旅行会社
- ・ フランスの高付加価値層に強い旅行会社：15社以上
(15社を超過した分は、下記の一般旅行者向け旅行会社の実績件数に計上できる)
 - (イ) 一般旅行者向け旅行会社
 - ・ フランスの一般旅行者向け旅行会社：10社以上
 - ・ フランス以外の欧州の一般旅行者向け旅行会社：15社以上

回答1

ご認識のとおりです。

質問2

令和5年度にセールス活動を実施した旅行会社へのフォローアップ
全36社（仏22社、その他14社）に対し、下記の2つの業務内容という理解で合っていますか？

- ・ フォローアップ：旅行商品の造成や販売状況等の聞き取り
 - ・ 追加セールス：新しいプロモーション資料や情報の提供をするなどのセールス活動
- ※追加セールスに関しては（ア）（イ）に最大20社まで計上して構わない。

回答2

ご認識のとおりです。

なお、追加セールスはフォローアップをする旅行会社の三重県内を含む旅行商品の造成・販売への関心等をふまえ、必要に応じて行っていただきます。