

# 北海道新聞 自治体PR・地方創生関連ご案内

## 《ひがし北海道観光プロモーション》

札幌でのプロモーションおよびマーケティング調査と、紙面での展開

ひがし北海道観光事業開発協議会（阿寒）より、札幌圏からひがし北海道への誘客を図る、マーケティングデータを取得しながらの観光プロモーション事業について相談をいただき、プランを提案。マーケティングデータの取得（調査）を中心に、札幌の①飲食店での食のフェアと、②書店（コーチャンフォー）・雑誌社（ぶらんとマガジン社『HO』）タイアップを実施しました。ひがし北海道の食材を使用したメニューを提供する食のフェアに関しては、ひがし北海道の生産者を札幌圏の飲食店チェーン等へ紹介し、生産者の販路拡大も狙いました。



### 調査の実施(DODES調査、アンケート調査)

- ◆新聞本紙での読者プレゼント付きアンケート調査  
(2017年10月6日朝刊より掲載)



- ◆札幌での①飲食店キャンペーンと②書店キャンペーン  
(2017年10月下旬より掲載・展開)



当初、ひがし北海道観光事業開発協議会からは「食イベント」の実施として相談を受けましたが、詳しく事務局に取材した結果、一過性のイベントではなく「より誘客に結びつくひがし北海道の『食』の魅力の発信」と、協議会で不足していた「札幌圏の消費者データの取得」が求められていることがわかり、この内容での実施となりました。

実施までには、マーケティング調査（北海道新聞社グループによるDODES調査、アンケート調査）の準備や、ひがし北海道の「生産者探し」および生産者と札幌圏飲食店チェーンとの調整などを進めましたが、旭川・帯広・北見の3支社と札幌本社との連携を図りながら大きなトラブルもなく進行できました（最終的な実施体制は、生産者10社・団体、飲食店3社16店舗、書店1社3店舗）。

実施後には、ひがし北海道観光事業開発協議会にマーケティング調査の報告書を納品。1万3000件を超える膨大なデータが取得でき、分析内容の質の高さも極めて高い評価をいただきました。さらに、飲食店キャンペーンについては、今後「ひがし北海道」のアンテナショップ機能を札幌圏に生み出す試みとして評価いただきました。また、生産者からは具体的に商談をセッティングしたことで大きな評価をいただきました。飲食店・書店からは「来店・販売数が増えた」と好評価をいただきました。読者・消費者からも膨大な数のアンケート回答が寄せられたこともあり、今回「ひがし北海道」の浸透が大きく前進したと考えています。

(釧路支社営業部 藤島紳太郎)

◆お問い合わせ／北海道新聞社営業局 (TEL011-210-5713) または 各支社営業部へ (2018.8)

\* ウェブサイトにバックナンバー掲載中! 【道新 営業局】で検索! (<https://adv.hokkaido-np.co.jp/>)