

# 共同研究型 インターンシップ

北海道の旅なら  
さいしょは **ぐう**



ぐうたび北海道のキャラクター  
ナキウサギの「ぐうキチ」

**ぐう**たび北海道

運営：北海道バリューズコープ株式会社

# 企業の概要・特色

## 会社概要

北海道バリュースコープ株式会社は北海道の持つ魅力・価値(バリュー)を、顧客視点に立って探求・創出(スコープ)し、それらを情報発信することによって北海道観光の発展に貢献したいと考えています。

設立	2008年11月11日
従業員数	17名(男性4名/女性13名)
資本金	1億円

## 北海道バリュースコープの事業

共同研究を希望する事業

### ① 北海道専門の宿泊予約サイト

# ぐたび北海道



### ② インターネット集客サポート事業

- ・プラン作成・登録サポート
- ・販売データ分析 & 販売促進など

### ③ 地域活性コーディネート事業

- ・モニターツアー企画
- ・商品化企画コーディネートなど



ぐたび北海道は北海道専門の宿泊予約サイト。じゃらんnet.や楽天トラベルと同じ、WEBで宿泊施設のプランを予約できるサービスです。宿掲載数はスタッフが自信を持って薦められる宿のみ厳選した300軒前後。「北海道専門」の強みを活かし、他旅行サイトでは販売できないユニークでお得なプランを多数取り扱っているのが特徴です。

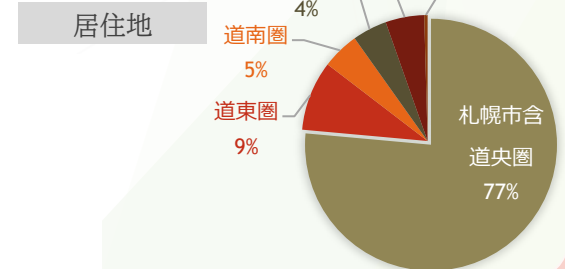
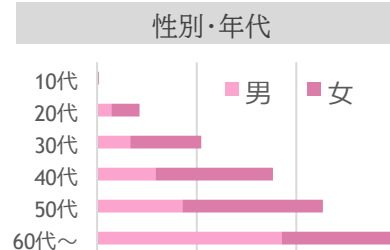
## ぐたび北海道プロフィール

2021年末以降、  
会員が8万人から18万人に増倍！

サイト開設	2010年4月8日
会員数	180,000名
PV数	3,000,000/月

## サイト閲覧者プロフィール

60代以上のアクティブシニアと30~40代女性がメイン  
利用者の95%が道民



<https://www.gutabi.jp/>

# 本取組で実現したいこと

## ぐうたび北海道のファンを増やしたい！

- ① マーケット調査とプロモーション分析で会員を増やす
- ② データ分析で予約率を上げる

### 昨年、実施したこと

Googleアナリティクスの使い方を学習してもらい、以下の分析をしてもらいました。

#### ①離脱ページの分析

ホテル情報ページの表示回数・離脱率を調査。  
全体平均と比較して特異な数値になるページを検出し、相違点を分析した。

#### ②オープンデータとの比較分析

北海道観光入込客数調査報告書などのオープンデータと、ぐうたび北海道の予約データを比較。  
コロナ禍の旅行支援期間に、ぐうたび北海道の利用率がどれくらい高かったかを分析した。

#### ③RFM分析を用いた顧客動向分析

ぐうたび北海道の予約データを、利用時期(R)と利用頻度(F)で整理・分析。  
会員を新規・常連・元常連・離脱にカテゴリ分けして分析した。

# ① マーケット調査とプロモーション分析

## ● 北海道内でのぐうたび北海道の認知度を高める

北海道内でのぐうたび北海道の認知度は、じゃらんnet.や楽天トラベルは70~80%ある中、12.6%と非常に低い。そのために、SNSやWEB広告の効果を分析し、パフォーマンスの高いプロモーションへ改善を行うことで、認知度を30%まで引き上げたい。

## ● 学生・20代のマーケット調査

ぐうたび北海道がまだ捉えきれていない、北海道の学生や20代を対象にした、宿泊を伴うお出かけの実態調査を行う。誰と、どこへ、どんなプラン、どんな目的でお出かけするのか。どこで情報を収集しているのかなどの情報を収集し、学生や20代への効果的なプロモーション計画を立てたい。

# ② データ分析

## ● 競合サイト調査

じゃらんnet.、楽天トラベル、一休.com、るるぶ、Yahoo!トラベルなどの競合サイトと、ぐうたび北海道を「使いやすさ」「サービス内容」「キャンペーン」など様々な角度から比較。ぐうたび北海道の強みと弱みを整理して分析し、現状を把握したい。

## ● サイト経路と会員行動分析

予約までの導線や離脱ページの改善。予約にいたるまでの経路(どの宿と比較しているのか等)など、会員の行動分析を行い、会員が、よりスムーズに宿泊プランを選び、予約まで進めるようにしたい。

## ● メールマガジンの効果分析

ぐうたび北海道の予約の約40%が、メルマガを見た人からの予約です。配信データを分析し、メルマガの開封率、記事のクリック率、予約率をさらに上げたい。

# 参加学生の皆様へ

- 「ぐうたび北海道」の認知度を高めること、アクセス数を増やすこと、プロモーション効果を高めることを、データ分析結果から提案してほしい。
- 会社は北1条西3丁目の都心にあり、何かと便利なところですが、毎日入社してもらってもいいですが、リモートワークも導入しています。学生さんなら、週2日出社でも構いません。
- ぜひ、分析や考察で新しい発見をしてください。経営会議に出席してもらい、それを発表してもらいたいと考えています。ニュースリリースを配信できるような価値ある分析を期待しています。
- データ分析がすべてとは考えていません。観光情報は、むしろ若い皆さんの感性が活かされる領域だと思います。社員との交流の中でそれらが出てくることも大いに期待しています。
- 仮説を立て、実践してみて、そこから新たな発見やセオリーが導き出されることもあると思います。それらの提案も歓迎です。説得してもらえれば、予算も付けます。

北海道バリュースコープ(株)は、「北海道じゃらん」創業期の3人が集い、今まで以上に北海道の観光業界に密着し、お世話になった皆様に恩返しをしたいとの思いで設立いたしました。

「ぐうたび北海道」は16年目を迎え、昨年4月にサイトをリニューアル。秋に「行くぞどーない！道民さんいらっしやいキャンペーン」を、冬に道民限定の宿泊クーポン「道民さんいらっしやいぐうポン」など、「道民割」の取組としてTVや新聞で報道され話題となりました。

これを機に今まで以上に北海道観光を盛り上げ、北海道観光に貢献したいと考えています。



代表取締役  
三浦 重道