

(記入例)

DXによる旅行事業者レベルアップ応援事業 専門家派遣申込書

DX事業計画を策定するため、専門家派遣を申し込みます。

なお、本専門家派遣に関して、当方が貴協会に提出する一切の書類及び専門家のアドバイス内容について、貴協会、貴協会が派遣する専門家及び東京都との間において、情報共有することに同意します。

1 申請者の概要

フリガナ	カブシキガイシャ〇〇		フリガナ	トウキョウ ハナコ	
名称	株式会社〇〇	代表者	氏名	東京 花子	
			役職	代表取締役	
本店所在地	〒〇〇〇-〇〇〇〇 東京都〇〇区・・・				
主たる営業所の所在地	〒〇〇〇-〇〇〇〇 東京都〇〇区・・・	TEL	03 - 〇〇〇〇 - 〇〇〇〇		
		FAX	03 - △△△△ - △△△△		
連絡先所在地	〒〇〇〇-〇〇〇〇 東京都〇〇区・・・	TEL	03 - 〇〇〇〇 - 〇〇〇〇		
		FAX	03 - △△△△ - △△△△		
連絡担当者	フリガナ	トウキョウ タロウ		部署 (役職)	旅行事業部 主任
	氏名	東京 太郎			
	E-mail	〇〇〇〇@〇〇〇〇〇			
事業開始	創業	年月日	〇〇〇万 円		
	法人設立	平成〇〇年 〇月 〇日	資本金	うち大企業からの出資 〇 円	
役員数	〇 人(監査役を含む)		従業員数	〇〇 人(うち正社員 〇 人)	
主たる業種	旅行業		旅行業登録番号	東京都知事登録 第 〇 - 〇〇〇〇 号	
URL	https://www.xxxxxxxx.xxx				

個人登録の方⇒創業年月日(個人事業の開業届出日)
法人登録の方⇒法人設立年月日を記載してください。

2 派遣希望日

第1希望	令和5年〇月〇〇日 午前・午後	第2希望	令和5年〇月〇日 午前・午後
------	-----------------	------	----------------

3 現状分析

(1) 事業内容

個人や少人数グループをターゲットとして、国内旅行の企画・販売、宿泊・航空券・オプションツアー等の手配を行っている。
主に自社HPや旅行予約サイトへの掲載、チラシのポスティングにより集客している。

(2) デジタル化の状況

【顧客管理】

- ・以前構築したアクセスベースの顧客管理システムを利用している。保守期間が過ぎており、システムが壊れたときの対応に不安がある。

【手配管理等】

- ・見積り・原価入力・精算業務はエクセルで管理しており、月締め作業等に時間を要している。
- ・手配の最終確認（人数、部屋割り、食事内容等）をFAXや電話で行っており、紙ファイルで管理している。

(3) 経営課題

【顧客満足度向上】

- ・お客様の情報を従業員間で共有することが出来ず、お客様からの要望に迅速に応えることが出来ない。

【新規顧客開発】

- ・顧客の参加傾向など有効なマーケティング分析ができていない。
- ・タイムリーなDM販促ができていない。

【生産性向上】

- ・作業時間や人件費コストがかかり、生産性が上がらない。

4 経営課題への対応

DXを活用した経営課題への対応策

(デジタル化により改善したいことや実施したい取組を具体的に記載してください。)

【顧客管理システムの導入】

- ・新しい顧客管理システムを導入し、顧客に関するデータをクラウド上で管理する。
- ・ターゲット別にDMデータを抽出して、タイムリーな販促を可能にする。

【見積作成・予約管理等システムの導入】

- ・見積作成のシステムを導入し、お客様への迅速な見積り提出を可能にする。
- ・仕入れ、予約、手配を一括管理し、従業員間で手配状況や進行管理の共有を可能にする。また、確認や手配の漏れやミスを防ぐ。

【お申込み先】

一般社団法人東京都旅行業協会

Eメール : travel-shien@tokyo-taa.jp