

仕様書「事業Ⅰ：DMO 観光商品造成販売に関する人材育成業務」

(1) 事業の趣旨と背景 仕様書 (総括編) 参照

(2) 事業の目的 仕様書 (総括編) 参照

(3) 事業提案の内容

事業Ⅰ： DMO 観光商品造成販売に関する人材育成業務

当地域の新たな観光資源の発掘、観光商品の開発・造成・販売などを実践する為の現地フィールドワークを通して、商品販売の実現に向け、必要な観光人材の育成を行うとともに、現地観光サービスの維持・向上させる為の仕組みの提案と実施指導。特に新型コロナウイルス感染症の状況を鑑み、集会等が困難な場合の Web 会議の開催など、事業実施に向けた提案も行うこと。

- ① 観光地域づくり人材育成事業の根幹となる総合コーディネーター人選と提案
- ② 着地型・体験型旅行商品の開発・造成・販売を実現する人材育成に向けた具体的な仕組みの提案と実施指導
- ③ 着地型・体験型旅行商品の開発・造成・販売に必要な関係者・選任ガイド・サービス提供者・地元プレイヤーなどの育成方法の提案と実施指導
- ④ 着地型・体験型旅行商品の販売方法についての提案
- ⑤ 12市町村等の観光行政・観光協会等団体の担当者との観光資源情報共有と現場の課題解決方法の提案
- ⑥ 通訳案内士・お茶の京都専任ガイド養成事業には Web 会議などによる非対面・リモートなど 3 蜜状態を回避させる手法の提案
(実施例) i) 観光人材育成専門アドバイザー派遣
ii) 商品関係者(通訳案内士・専任ガイド・サービス提供者・地元プレイヤー-)のスキルアップフィールドワーク
iii) 通訳案内士・お茶の京都専任ガイド養成

(4) 人材育成事業の対象者

お茶の京都エリアの観光客の受入に直接従事する法人・個人への人材育成 等

- ① 当 DMO が開発・販売する観光商品を日本語・英語などで案内する通訳案内士・地元ガイド 等
- ② 当 DMO が開発・販売する観光商品の観光コンテンツを提供する法人・個人
(例) 通訳案内士 地元ボランティアガイド 体験コンテンツ提供者 観光事業者

(5) 具体的な KPI 目標設定と行程表（進行管理表）の策定

① 具体的な KPI 目標設定

上記(3)(4)に掲げる内容が委託業務終了段階において進捗したことを示す為の具体的な数値目標(KPI)の設定。

(例) スキルアップ・フィールドワーク回数・商品設定本数・商品販売人数・商品販売目標額 等

② (3)(4)事業内容の目標達成に至るまでの事業全体の行程表（進行管理表）の作成

但しコロナウイルスによる影響により都度、日程調整を行うこと。

(6) その他「お茶の京都」観光地づくり推進に係る提案・助言

上記(3)～(4)以外の事業でお茶の京都の現状において改善点として実施すべき優先的な課題があれば提案・助言を行うこと。

(7) 業務期間 契約締結の日～令和3年3月31日(水)

(8) その他留意すべき点 仕様書 (総括編) 参照

(9) 業務体制 仕様書 (総括編) 参照

(10) 個別事項 仕様書 (総括編) 参照

以上