

仮説

①稼げる仕事には優秀な人材が集まる

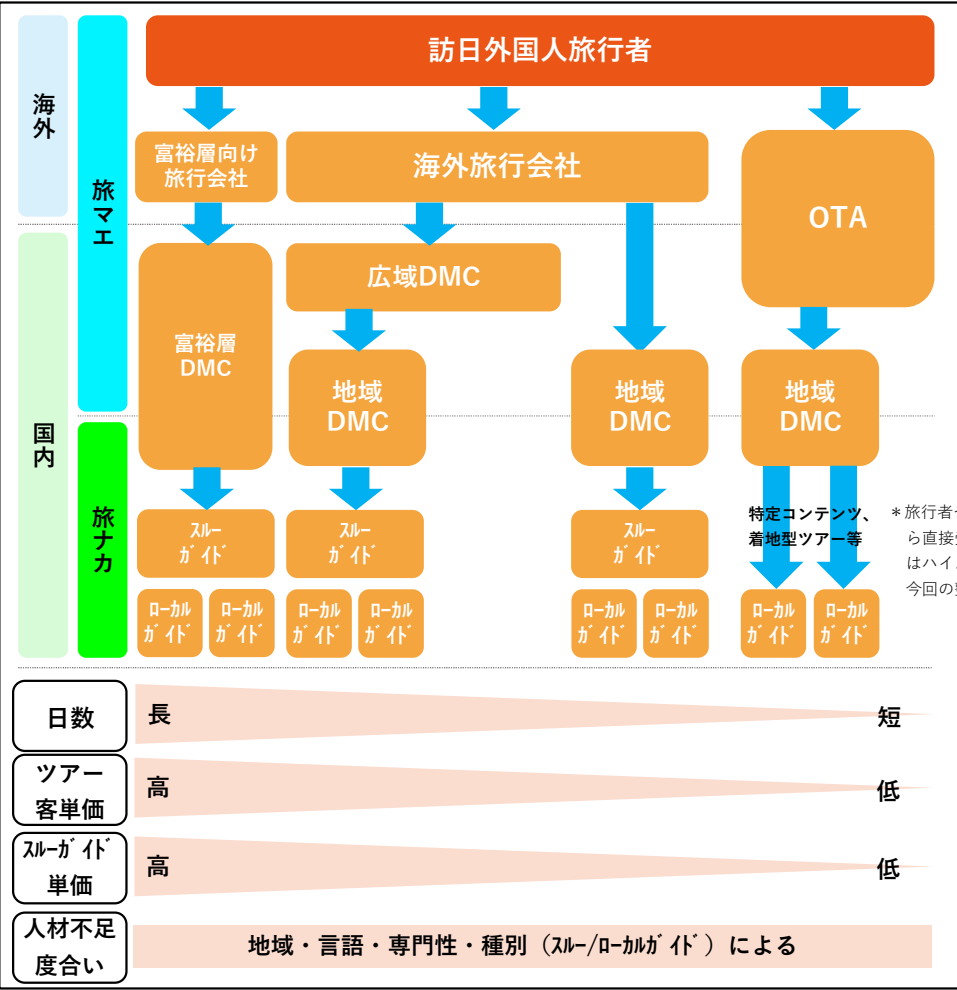
②異業種にこそ高付加価値なガイドができる人材がいる

③ガイドの質は可視化されていく

④商流を踏まえると、DMCを核とした需要拡大、値付け、ガイド育成が鍵

⑤ガイドを職業として捉えるよりは役割として捉えることが大切ではないか

⑥着地型商品は安い価格設定になりがち。結果、ガイド単価も低くなる



* 旅行者や海外旅行会社から直接受注できるガイドはハイスペックであり、今回の整理から除外

方向性案

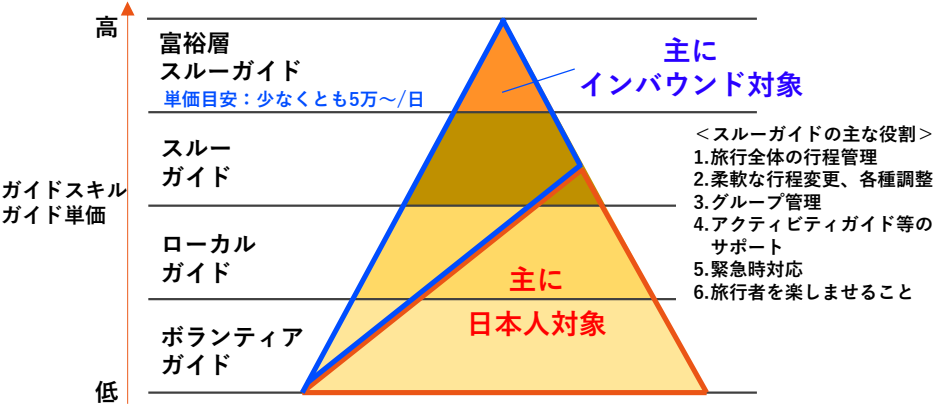
①DMCの実態調査を行い、彼らの課題感を浮き彫りにする

②海外の先進事例から着地型商品の価格ガイドラインを策定

③ガイドの実態調査から、稼いでいるガイドの実態や、本業ガイド、副業ガイドのロールモデルを示す

④ガイド需要の可視化を行う

単価を高めるには富裕層xインバウンド（需要薄）



人材不足には組み合わせで勝負

