

チャータークルーズ

オリジナリティが違う。話題性が違う。
心に残るインセンティブ・クルーズを「飛鳥II」が実現します。



企業イメージの向上。社員や販売代理店の動機づけ。

お客様とのコミュニケーションの場。ビジネスを円滑に進める上で、

インセンティブは重要な役割を担っています。

それだけに大切なお客様に失礼はないか？ スケジュールに無理はないか？ 本当に効果があがるのか？ など、

主催する側は、いろいろと心配事も多いものですが、

「飛鳥II」のインセンティブ・クルーズなら大丈夫です。

豪華かつ機能的な施設や心づくしのサービス、

バラエティに富んだ船内プログラムなど、

いつまでも思い出に残る、そんな催事プランを実現することができます。

■ チャータークルーズのインセンティブ効果

参加者に一体感が生まれます

同じ船で同じ時を過ごすことで深まる主催者と参加者、そして参加者同士のコミュニケーション。

特別な一日にいつもの彩りを添える、船ならではの華やかさと高級感。「飛鳥II」での洋上体験は、企業イメージ

を高め、社員や販売員の活気を養うなど、単なるイベント以上の成果をもたらします。

主催者にゆとりが生まれます

「飛鳥II」なら例えば移動手段、宿泊施設、食事施設、セレモニー会場、ショーラウンジなどのエンターテイメント・

スペースが一体化しているので、主催者の負担を大幅に低減させます。

参加者への連絡がスムーズに伝わり催事の進行管理が不備なく行えるなど、参加者にも主催者にも等しく満足をお届けします。

ビジネスの場に高揚感が生まれます

「飛鳥 II」は、ビジネス上重要な位置を占めるイベントである新製品の発表会や展示会を、華やかに、ゴージャスに演出することができます。しかも話題性やオリジナリティも充分。

通常の展示会場との差別化、お客様との長時間にわたるコミュニケーション・タイムの必要性を考えたとき、「飛鳥 II」での商品プレゼンテーションはまさに絶好のステージといえます。

参加者に平等の満足感が生まれます

主催者が最も頭を悩ますのは、ご参加してくださったお客様に等しく満足を提供することです。

特に参加者が多数の場合、快適なくつろぎのスペースとなる客室の部屋割りには神経を使います。

「飛鳥 II」の客室はすべてバスタブ完備で、合計 400 室。そしてその約 85%がほぼ同じタイプの客室で構成されていますので、ご招待客に等しくご満足いただけます。

「飛鳥II」は、あらゆるインセンティブ・プランにご利用いただけます。

顧客を対象としたインセンティブ

- 消費者招待旅行
- 消費者優待旅行
- 共同懸賞旅行
- オープン懸賞旅行

販売代理店を対象としたインセンティブ

- 販売店招待旅行
- 販売店優待旅行
- 全国大会招待旅行
- セミナー・イベント招待旅行
- 研修、視察旅行

社員旅行を対象としたインセンティブ

- 営業成績報奨旅行
- 創業・周年事業としての社員旅行
- 研修旅行
- 職場旅行
- 永年勤続報奨旅行
- 定年退職旅行

その他のチャータープラン

- 経営セミナー、講演会、研修会、学会、研究発表会、各種コンベンション
- 新入社員のオリエンテーション、新規や中途採用などのリクルーティング

- 全国大会招待旅行
- 永年勤続者褒賞、出版記念パーティー、一般社員の福利厚生、退職記念
- ファンクラブの集い、コンサート、青年・国際親善の船などの社会事業