

## ⑥ 受入後からアフターフォロー(物販)まで

### 【出発時の動き】

○宿泊代は、出発時に精算するのが一般的です。  
(体験代や飲み物等の精算も忘れずに)

○領収書が必要な場合がありますので、事前に用意しておいて下さい。

○お客様が帰られる際には、出来るだけ見送りをすると良いです。  
その際に宿のパンフレットがあれば渡しましょう。  
(泊まったお客様の友人等に紹介してもらう)

○最後に忘れものが無いかもしっかり確認して下さい。

「また来てねー」



### 【物販について】

旅行客が宿のファンになってくれれば、たとえ値段が高くても自分が食した物の価値を認めて、農産物を購入してくれます。

さらにファンの口コミで、顧客が広がっていくことが想定されます。

時間はかかるでしょうが、地道な広報活動をしていきましょう。

### 【物販の一例】

(商品)	(物販方法)
畑で採れた作物	お客様とその友人等にチラシやホームページ等の宣伝を用いて呼びかける。
お米や果樹等 (オーナー制の販売)	田んぼや果樹のオーナーになって頂き、様々な権利を購入してもらう。
山菜	山で採れたものを、直接商品として売り出す。

### 他のファームインを利用したお客様の声

- ・お土産にジャガイモを貰ってうれしかったけどちょっと重かった。  
(20代女性)
- ・毎年、年賀状のやり取りをしてくれてうれしい。(30代女性)
- ・作物について嬉しそうに話す農家の方が非常に印象的だった。  
(60代女性)