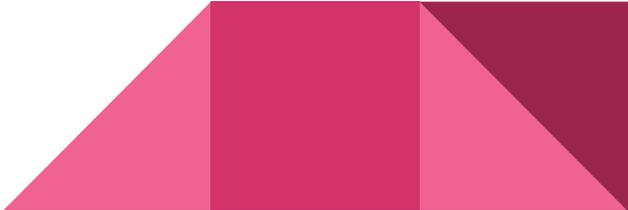


2023年10月16日

# らぶしずプロジェクト発表資料

発表者 森下真衣 大谷健人 小長谷紗代 池上優愛  
岩崎大陸 佐藤正樹 森下裕羽 加藤蒼

# 目次

- 1 活動の目的と目標と活動内容  
活動1年目での苦勞
  - 2 販売実績
  - 3 ポップとSNSの取り組みとフィードバック
  - 4 自分たちの感じ方の変化・原因
  - 5 いかに活性化につながられたか
  - 6 プロジェクトの感想、今後につながること
- 

# 1

- 活動の目的
- 目標
- 活動内容
- 活動で苦勞したこと  
(1年目、2年目)

## 活動の目的と目標

**目的** 「おまち」の賑わいを創出する

**目標** ポストカードを**1800**枚売る

# 目的・目標達成するための活動内容

## 1年目の活動

- ・商品選定（静岡でしか買えない、静岡らしいもの→家康公のプラモデルはがき）
- ・デザインの考案（種類の展開、色、名言、服、顔など）
- ・販売計画を立てる（何月に何枚売れるか、いつまでに完売させるか）

## 2年目の活動

- ・店舗での販促活動（お客様からご意見を頂く→反映、商品の魅力を直接伝える）
- ・SNSの活用（Instagramでの商品・活動紹介、おまちのお店紹介）
- ・売り場づくり（POPの作成、置き場の検討）

# 一年目企画での苦勞

## 商品選定、デザイン

- ・どのような形でおまちの魅力を伝えて賑わいを創出するか
- ・予算とオリジナリティーとクオリティとの兼ね合い
- ・静岡らしい、売れるデザインはどのようなものか
- ・デザインの展開は何種類にするのが好ましいか

## 販売にあたっての2年目の方向性について

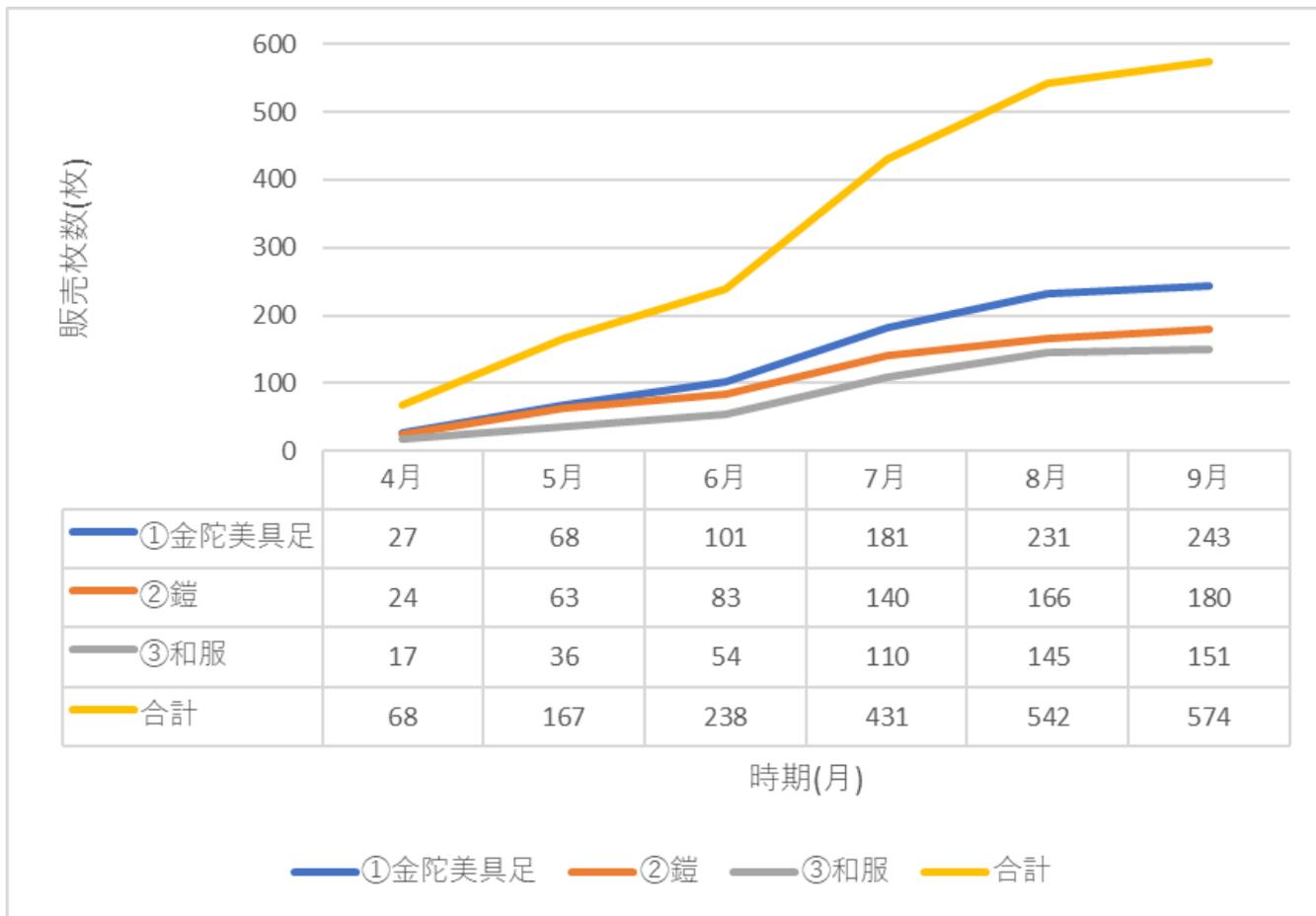
- ・なにをアピールポイントとして、価格にみあうものとするか
- ・2年目からの参加者にこれまでの活動と想いの伝え方
- ・商品の扱い方（親和性の高い商品、売り方、魅力の伝え方

# 2

## ■販売実績

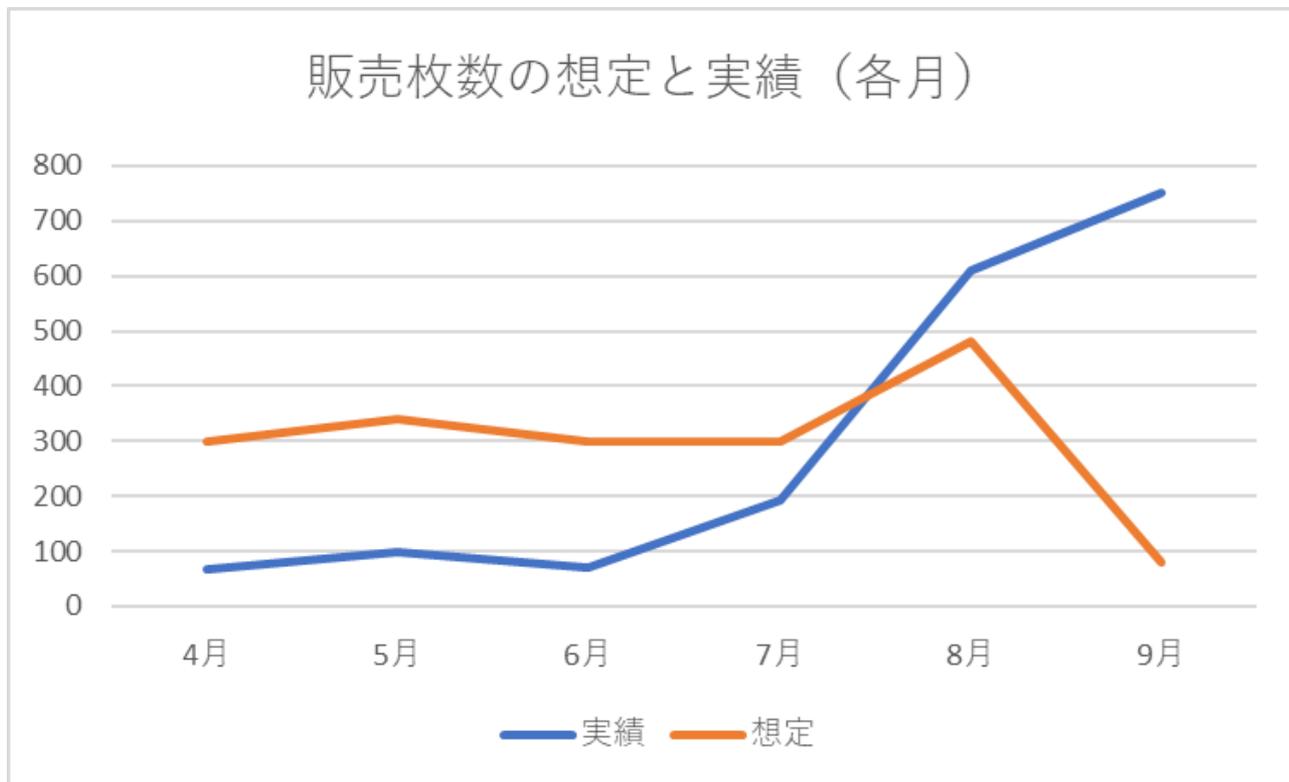
# 販売実績①

- ・各商品の販売数の累積を表示している  
(店舗販売のみ集計)
- ・6月から7月にかけて売上が伸びている。
- ・三つの商品とも販売数と時期の相関は同じだが、金彩具足が突出して人気であった。



## 販売実績②

- ・ 3種類すべての販売枚数を隔月ごとに表している（大口の販売も含める）
- ・ 想定と現実との乖離から7月以降に大口への販売を開始
- ・ 7月に行った協議会の幹事会から、大口への販売のつながりがあった。



## 販売実績③ 実績に与えた要因

- 学生が店頭にて営業活動を行った
  - お客様の声を聞きながら、販売方法についても思考錯誤を重ねた
- 店頭の置いておくだけでも購入してくださる方は増加していった
  - POPの作成、展示方法の工夫が効果的だった
- 大口での購入も見られた
  - 商品が魅力的であると自信につながった

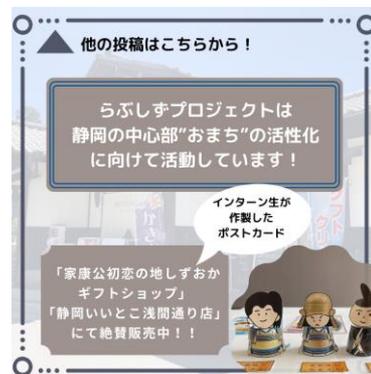


# 3

- SNS と POP の 取 り 組 み
- フ ィ ー ド バ ッ ク

# SNS運用の取り組み

- ・プロジェクトを通してインスタグラムのアカウントを運営した
- ・私たちの活動内容の発信
  - 大学生が行う取り組みの希少性を発信
- ・おまちで商いを行う店舗の紹介
  - #を工夫し、幅広いターゲットに情報を発信



# POP作成の取り組み

- 様々な形態のポップを作成した
- 価格、作成者、アピールポイントを記載  
→作品の特徴、メッセージを伝える
- 実物を置く  
→イメージがしやすい、誰にでも理解できる



# 作成したPOP

## 家康公ポストカード

切って貼って  
立体的に?!  
親戚や友達に送ろう

3種類あるよ☆

¥220



## 家康公ポストカード

切って貼って  
立体的に?!  
親戚や友達に送ろう

220円



静岡のここでもしか買えない

## 家康公ポストカード

発売中 1枚220円



学生が  
インターンシップ  
で作成



ココでもしか買えない  
静岡土産にもってこい!! 軽い、安い

組み立てて  
一緒に写真やオタ活に!!

### プラモデルのまち 静岡

お好みで  
顔を描いてあげよう

家康公ポストカード 一枚 200円



## 家康公ポストカード

静岡限定のお土産

プラモデルのまち静岡  
×  
家康公の金陀美具足

組み立て  
可能

ハガキから  
広める静岡らしさ

実際に送れるハガキ!  
自分用に、大切な人への贈り物  
お顔を描いて気持ちを込めよう!

cut!

220円 (税込)

らぶしずインターン14  
学生が昨年10月から作成!



## 学生がインターンシップで作成!

10月から  
話し合いを重ね  
商品化!  
お手にとってご覧  
ください



右のQRコードを読み込ませると Loveしずおか協議会  
インターンシップ「らぶしずプロジェクト2022」  
Instagramアカウントが表示されます。  
おすそめのお店が増載されていますので、  
ぜひ足を選んでみてください!



# 商品へのフィードバック

- 扱いがしやすい商品である（価格や大きさ）
- 静岡のアピールにつながった（プラモデル）
- 何らかのイベントと関連させるとより良い 例：ひな祭り、時代劇など

大河ドラマ館\_ポストカードがもらえる\_A4横

日本平ロープウェイ乗車券または東照宮拝観券をお持ちの方  
チケットカウンターへご提示いただくと

先着500名様！

家康公  
ポストカードが  
もらえる！

切って、貼って  
組み立てられる！

8月11日～8月31日限定！

！Love しずおか協議会 らぶしずプロジェクトの学生が作成しました！  
家康公ポストカード 全3種  
好評発売中！1枚220円(税込)

詳しくはこちら

家康公記念の地しずおかギフトショップ(浅間神社境内)または静岡いいとこ連関連り店等で。

QRコード

Love Love

# 4

- 自分たちの感じ方の変化
- 感じ方変化の要因

# 自分たちの感じ方の変化

## 販売初期

- ・手に取ってもらえるか不安
- ・話を聞いてもらうだけで大変

## 販売中期

- ・商品に対して自信が持てた
- ・伝え方が分からない

## 販売後期

- ・完売が近づき嬉しき
- ・伝え方を変えていく必要性

# その要因



## POP制作

- 自分たちの商品の利点を再確認し、理解が深まった。
- 商品への愛着が増えた事で、お客様により熱意を伝えることが出来た。
- 事前にお客様に伝えたい事をまとめることが出来た。



## 精神面

- お客様のことをより考えるようになった
- メンタル面での変化（買ってもらえなくてもめげない）
- お客様が商品を購入してもらえて、嬉しくなった。

# 5

- おまちの活性化に
- いかにつなげられたか

# おまちの活性化に

ポストカードを売って、

- ・ 経済が回った
- ・ お土産として静岡の魅力を広められた
- ・ 普段関わることのない人たちとの交流
- ・ 人とコミュニケーション

## いかに活性化につなげられたか②

・その他

①SNSを通じて静岡の活性化を願う人たちと繋がりを持てた。

→今後の活動の拡大、情報の発信

②SNSとおまちマップから県内の方からも「こんな店があるのか」という意見を頂けた。

マップを手にした人達が少しでもおまちに興味を持ってくれた。

→情報の拡大、地域の活性化

③お店への訪問や店頭販売を通して活動を知ってもらった。

→おまちとの繋がり強化、

# 6

- プロジェクト参加者の感想
- 今後に繋がること

# プロジェクト参加者の感想

全体を通して・・・ 貴重な体験が出来た、成長することが出来た

- ・ 普段は出来ない体験ができた

(商品開発、地域貢献、売り場を考える創作の機会、活動の結果が目に見える、大変さ)

- ・ 自分の価値観の発見、変化

- ・ 対人関係の成長

(お客様と接し方、社会人との交流、他校の学生と関わり、意見の調整能力)

- ・ 社会人としてのマナーを身につけることができた

(社会人、お客様との関わりの中で)

- ・ 静岡について知る機会になった

# プロジェクトを経て今後につながったこと

- ・プロジェクトを通して得た経験から、次の挑戦へのステップが軽くなった
- ・尊敬できる人物を見つけ、その人のようになりたいと思った
- ・町を知ることで、自分の就職したい道がはっきりとした
- ・この体験を就職先でも生かしていきたいと思った
- ・この経験を通して、自分のデザインをさらに磨いていきたいと思った
- ・責任を持って最後までやり抜く体験ができ、自信がついた
- ・多くの職業の方と接した事で気になる職業の幅が広がった
- ・社会人や企業の方と関わることで社会人として必要なスキルの基礎が身についた感じる

ご清聴ありがとうございました