

esora

事業案

19班



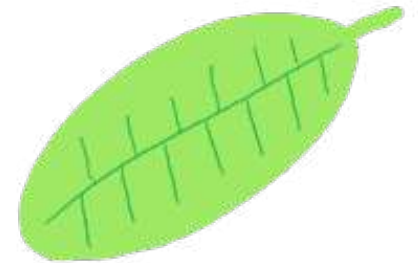
<esoraとは>

『デザイン+あそび+教育+木』を

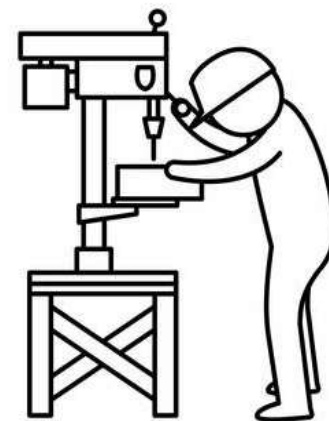
テーマに



『木工・木育』を



生業にしている事業者さんです。



吉野の地域材（杉・檜）を使い、子どもの発達を考えた  
シンプルだけど暖かみのあるデザインの木製玩具を製作。



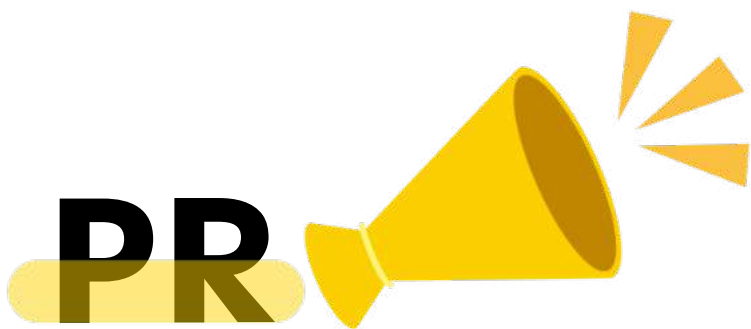
# ☆ポップアップストア☆

ポップアップストアとは

ポップアップストアとは期間限定で出店される店舗のことを指しています。百貨店やショッピングモール等で良く見かける一時的にその場所で営業されているお店です。イベントやプロモーションと連動して実施されるケースが多いようですが、昨今では様々な目的で活用がされています。



# 〈目的〉



開店時にPRイベントと併用することで、**マスメディア**での**露出**、さらに**通行量の多さ**を活かした**SNS**拡散・**通販サイト**への**誘導**を狙うこと。



〈代表例〉 **シャネルのポップアップストア“ココゲームセンター”**  
2018年3月2日～11日にかけて開催され、シャネルのゲームセンターとして  
人気を集めて日々行列を生み出し、**テレビ**や**Webメディア**はもちろん、**SNS**  
でも話題となった。その結果、**多くの若者たちへのリーチに成功した。**

# 〈目的〉



## 販売

売上を上げることが指標としていることがほとんど。ネットショップのリアル出店のように、場合によっては、ネットで接触できない消費者に知名度を高めるため、という場合もある。

### 〈販売目的のポイント〉

- 売るために売れる場所での出店が基本
- “期間限定”や“違和感”を出すことで他店との差別化

## ★〈ポップアップストアで改善される問題点〉

- esoraを知らない人が多い  
→様々な年代やいろんな地域の人に知ってもらえる
- 知名度が低い  
→SNSやネットで話題になることによって、吉野を知ってもらえる
- 店舗が無い  
→実際に人に触ってもらえる



# メリット



- 話題になる
- たくさんの人とコミュニケーションが取れる
- 来客者がSNSで拡散してくれる
- 興味がない人でも立ち寄ってみようかなって思う
- 期間限定というワードに惹かれて人が集まりやすくなる

GOOD



# デメリット



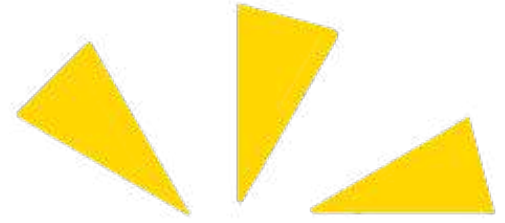
在庫の配送と管理コストがかかる

ポップアップストア開催の数日前には販売在庫をストックしておく場所が必要になる



会場代とは別のコストが発生する場合がある

**BAD**



ポップアップストアを行うことによって  
たくさんの人から注目を浴びることができる



esoraの知名度UP!!!

