

プロジェクトゼミ 集客施設のマーケティング

【サンリオピューロランドの課題解決イベントの企画運営】

1、 イベントの結果概要

タイトル：さんたま夢物語～子どもの国をめぐる☆～

コンセプト：学生が童心に帰れる時間

【イベント収支】 収入：272,959 円 支出：230,513 円 利益：42,446 円 来場者数：87 人	【協賛企業・店】 ・たん焼かもん・毎日コムネット ・株式会社アイパッション ・シアトルコンサルティング 株式会社・株式会社美多加堂・お風呂の王様多摩百草店 ・東急自動車学校・武蔵境自動車教習所 計：8 店舗
【フリーペーパー「思い出通信」発行】 イベント当日の流れや、好きな給食メニューなどの「なつかしいランキング」やサンリオキャラクターの紹介、協賛企業・店の広告を掲載。	【ゼミ生の成長】 サンリオピューロランドの抱える 課題・問題を解決することをめざし、イベントを企画運営していくことでメンバー一人一人が実社会に必要なスキルと経験を身につけられた。

2、 今日までの活動

5月：サンリオピューロランドへのフィールドワーク

6月：多摩大生を対象にしたプレイベントを実施。

7月：大学生130名を対象としたアンケート調査実施。

オープンキャンパスなど学内活動への協力

8月：企画合宿

サンリオピューロランドのイベント「ダンスステージプロジェクト」のお手伝い

9月：学園祭（雲雀祭）にて喫茶店出店

10月～12月：イベント制作・開催

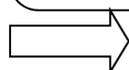
イベント当日：参加者アンケートによるイベント満足度調査実施。

1月～ 報告書作成

3、 イベント企画の背景

サンリオピューロランドの課題

小さい時にしか行ったことがないため、「子供っぽいイメージ」や「大学生が楽しめない」というイメージが定着し、若者があまり来てくれない！！



「子供っぽい」といイメージを逆手にとった魅力の再発見 を目指す！

4、イベント開催までのプロセス

- ①アンケート調査にてニーズを調査
- ②オープンキャンパススタッフとして大学に貢献&インタビュー調査
- ③ダンスステージプロジェクトにて、イベントの企画・運営を経験
- ④雲雀祭にて、Sanrio cafe を出店しイベント資金を収集
- ⑤協賛などを集めるために多摩地域のお店へお願い

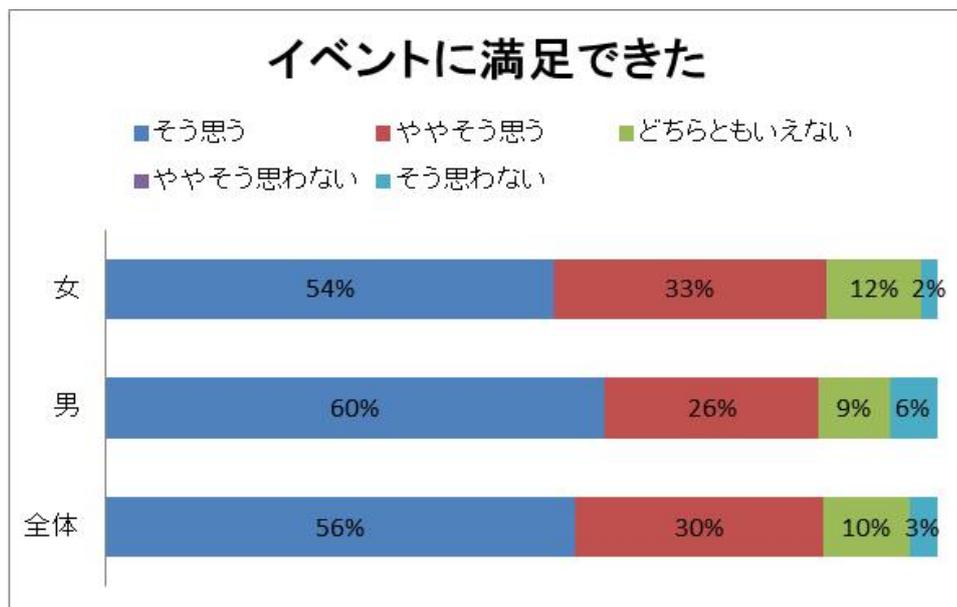
5、イベント企画のためのニーズ調査から見えた学生像

- ①学生は学校やアルバイトが忙しく、休日も家で過ごす事が多い
- ②サンリオピューロランドは子ども向けというイメージを学生は持っている
→来た事があるという人は、幼少期が大半を占めている。

6、イベントの価値

- ①今回のイベントを開催する事で、学生のサンリオピューロランドに対する印象を変える
- ②学生の「子供っぽい」は楽しくないという考えを変える
- ③子どもに戻って、思いっきり遊んでもらう

7、イベントの評価



【来場者のコメント】

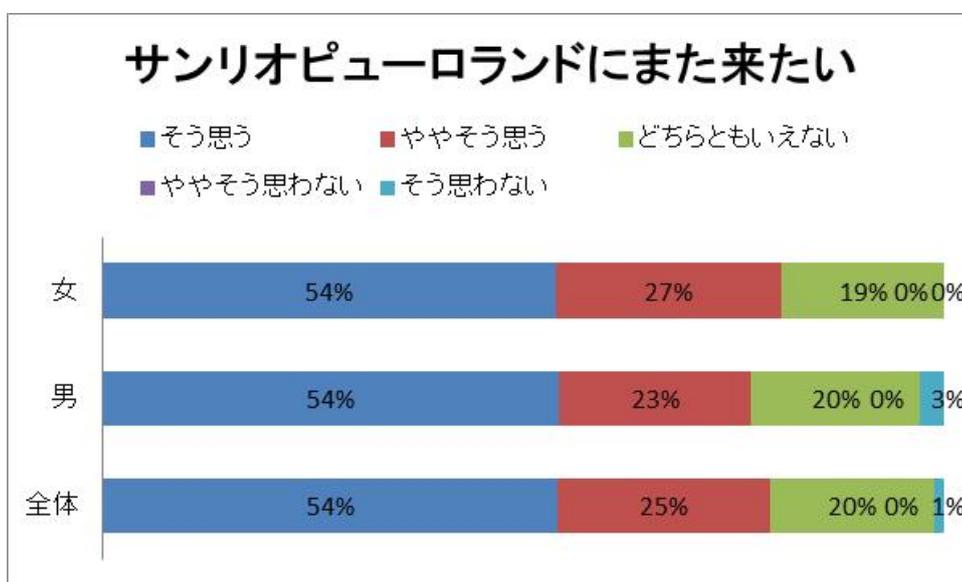
良かった点

- ・全体的に大満足です。ただ、ストーリーの部分の関連性をつければよりよいと思います
- ・トークBOXでは昔の思い出を話すことができ、満足です！！
- ・またイベントに参加したいと思いました！楽しかったです。
- ・キティがかわいすぎ。もっとみたい！

- ・楽しかったです！ツリー貰います！ピューロランド楽しい！
- ・サンリオ大好き！今度は是非マイメモを出してください！
- ・今回はさそっていただきありがとうございました。本当にたのしかったです。

【悪かった点】

- ・協賛の会社名がはっきりと見えていない。
- ・立食の時間がもう少しほしかった。
- ・チームの人数にバラつきが感じられた。
- ・もっと質を高めて欲しい
- ・輪投げが難しかった



☆結果☆

約 8 割の方々がサンリオピューロランドにまた来たいと回答してくれた。

8、まとめ

ストーリー・コンセプトとイベント内容を一致させるために、設定を子どもの国にし、軽食も懐かしい食べ物を揃えるなど、工夫を凝らし、おおむね、満足いただくことができました。

一方で、運営面では、決まりごとを共有する機会がつかれず、スムーズに物事を進める事ができなかった部分もあったと感じています。協賛についても、もう少しスケジュール管理やお店に電話をかける際の役割分担をしっかりと行なうべきだったと反省しています。

今回、学んだ事を活かし 2013 年度はさらに素晴らしいイベントを運営できるよう、ゼミ生一同励んでまいります。

以上