

CoAket 報告

CoAket で実際にブース物販をした上での気付いた点、改善点の報告。

お疲れ様です。たくぞうでございます。

ドイツ開催のサブカルチャーイベント CoAket にて、実際にブースを出させてもらい、VIPSTARCOIN による決済を導入いたしました。

CoAket で実際グッズ販売をしてみて自分が感じたこと、今後の改善点などを書かせていただきます。

まずは商品の方から。

今回ドイツに持っていったグッズの内、うちわ。コミュニティーでのいわゆる団扇が1番皆さんの反応、興味が大きかったです。

というのも、今回のイベントは室内で行われたため、賑わった会場内は熱気に溢れており、ずっとブースに居てその場から動いていない自分でも少し暑いな。と思う環境でした。会場内で動きっぱなしの一般のお客さんは自分より暑さを感じていたのではないのでしょうか。

そこで、この団扇を求めてやってくるお客さんがとても多かったです。

他のブースでもうちわを出している所がありましたが、どれも結構な値段がします。

今回団扇は他アイテムを購入してくれた方に好きなモデルを一つ無料でプレゼントという形で出展していたのが他との大きな差別化となったのです。

団扇の効果はそれだけでなく、購入した方々が会場内で使うことにより

それどこで買ったの？

あそこで何か買えば無料でくれるよ！

と、人と人との壁が薄いドイツならではのかもしれませんが、お客さん同士のコミュニケーションの中で話題になり、ブースに来てくれる方が多数いらっしゃいました。

なので、今後のイベントの際にはそういった会場内の環境などを考慮して商品開発を進めたいと思います。

基本的には室内開催の場合は夏も冬も暑い事が予想されますので団扇は引き続き出していたほうが良いかと。

暑くて上着を脱ぎたくなったりするかもしれないので大き目のトートバッグ等、他で買った商品も入れられて、持って歩く。尚且つプライベートでも使ってくれる可能性があるのも良いなと思いました。

もしくはエコバック。ドイツはスーパー等でビニール袋を提供しない方向性になりました。エコバックはデザインに拘れば、普段から使えるアイテムとして便利ですね。今後の視野に入れて行きたいと思います。

続いて小物について。

缶バッチは海外ではなかなか売るのが難しそうです。

他のブースで同人グッズとして名の知れたキャラの缶バッチがたくさん並んでいる為です。現時点で VIPSTARGIRLS は一般客からしたら「知らないキャラクター」なのでどうしても缶バッチは他のブースで知っているキャラクターの物を買おう。となってしまうようです。

単体でも売りに出しといて、何か高額商品のおまけや、〇〇円以上お買い上げでプレゼント！みたいな感じにすると良いかなと思いました。

キーホルダーは安定して「人気があったので、今後また作成するようであれば裏面に VIPSTARCOIN の HP に飛べる QR コード等をプリントしてもいいかもしれません。

今回出店した同人誌は

お、日本の同人誌だ！

と、多くの人の興味を引いてくれました。

作成していただいた芸大の皆さんに感謝です。

同人誌は珍しいのかもしれません。中でもやはり漫画になっている所がうけていました。

ブースについて。

他のブースを見て思ったのがやはりうちのブースは目立ってはいましたが立体感がなかったかなと思いました。

皆さんそれぞれ簡易に設置できる棚を持って来ていました。商品を置くスペースが格段に上がるのと、豪華さ、インパクトがあるので今後取り入れて行きたいです。

それと、自分が気になったのはタワー状の回転する陳列グッズ。よくドンキとかにあるやつですね。

あれは良いです。正面から見ていて裏が気になります。

ちらっと見て素通りせずに店頭であれを回して見ていってくれるので、お客さんの足を止めるのに最適だと思います。

ブースの前で立ち止まってくれる人が居れば居るほど、他のお客さんはおっ？なんだなんだ？となり、近寄ってくれるようです。

合わせてカラフルなものの点数を増やすと映えるかも。

あとロールアップバナーはどーんと目立ちました。

今回は角を取れたので設置できましたが、他ブースの間に挟まれた場所では設置が難しいですね。

ロールアップバナーがあるだけでかなりの効果があると思います。ブースの場所の都合で設置できない場合もありますが、今後も取り入れて行こうと思います。

今回の様な二次主体のイベントではキャラ推しの物でも良かったかもしれません。

テーブルから地面にかけてキャラポスターを垂らしておくのもかなり目立って良かったと思います。派手に見えて注目度が上がります。

VIPSTARCOIN での決済、android wallet について

正直 android wallet を現場で説明しながら入れてもらうのはかなり時間と手間がかかるだけでなく、初期登録時の秘密鍵、ニーモニックフレーズのメモ等お客さん側が多少面倒なので改善策が課題になります。

導入が難しいとの声も多かったので、合わせて誰にでも分かる導入方法解説動画を作り、タブレットで流しておくとか、導入の手引きのような小さいパンフレットを置いておくのが客寄せにもなって効果的だと思います。

会場の天井に VIPSTARCOIN の説明や、wallet の導入方法が入っている大きな QR コードの幕を貼らせてもらったり、開始前行列の随所に立て看板を設置してもらったりしても話題性があるかと思います。

Wallet を入れてもらえても今度は CE 等で VIPSTARCOIN を買わなければなりません。難しい分野ではありますが広報、宣伝、説明に力を入れて、できるだけイベント開催前には wallet が入っていて VIPSTARCOIN を用意した状態で来てもらうのが一番だと思います。

今回 android wallet の DL フォーム直通の QR コードを準備して行っただけですが、android スマホには QR コードリーダーが標準搭載されていないのも気になりました。

QR 以外にも非常に短い（手入力しやすい）転送アドレスの取得もありかもしれません。

実際に android wallet を使って決済してみた感想ですが、正直慣れればかなり捗ります！

お客さんは結構気合い入れて参加しているので大きいお札で支払われる事が多く、ブース出展者はお釣り用に小銭をたくさん用意しておかないとお釣りが渡せない為にトラブルが起きたり、その為にきりのいい金額に合わせざるを得なかったりしますが、QR コードジェネレーターで商品ごとに金額を指定して QR コードを作れるので、それらを商品の前に並べてピピッとラクチン。お釣りもなくスムーズに買い物ができてお互いにストレスがないです。

送金も早く、手数料も微々たるもの。決済の便利さに関しては革命的かと。

数点購入したい人の場合、一つ一つに手数料がかかるのがマイナスなので、カートみたいなフォームがあってスキャンした物の金額がどんどん上乗せしていった一気に支払いできるとより便利。

実際に企業や商店などで使われるようになれば人件費、勘定手間の大幅削減に期待が持てます。メニュー表なんかに QR コードを乗せれば頼んだ時点で会計が終わっている感じにもできるんじゃ・・・店員さんはレシートと商品を持ってくるだけ。

送金時、着金時にアプリの方でお知らせが入るとかなんらかのアクションがあるとお互いに あ、取引成立だね！と分かっていいかもしれません。

商品ごとの QR コードがあんまりにも近い位置にあると、ピントを合わせるまでに間違っ
て他の商品の QR コードを読んでしまったりするので注意が必要です。

あとは、iPhone ユーザーさんですね。興味を持ってくれる人がなかなか多かったのがアップルさんおながいします。

今回 VIPSTARCOIN での取引を実践してみて準備不足と改良の余地を感じました。

しかし、VIPSTARCOIN、広まってくれば実際かなり便利ということは確信できましたので、今後多くの人に知ってもらい、世界的にポピュラーにしていくためにもどんどん実践

を重ねて、経験をレポートして販売方法、wallet の改良を進めて行きたいと思います。
(技術的な物はどうもくせに勝手な事言って恐縮です w w w)