# 新しいブースの提供　～移動型イベントの可能性～

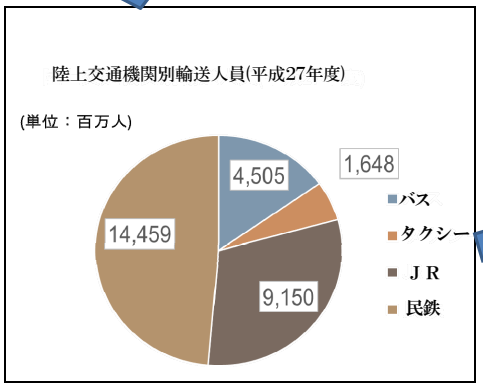
東京国際大学　奥ゼミ　チーム　KKK

今までのイベント事業の様々な問題解決に繋がる

**イベント事業の様々な問題**

- イベントに参加するのに手間がかかる
- イベント会場の確保が困難
- 余り多くの人に知れ渡っていない
- 若者が参入しづらい
- 開催期間日数が少ない

バスの利用者が年々減少しているという背景




**提案**

**バス会社と連携し、市内、都内を走っているバスを博展の技術力を生かした今までにないオリジナルのバスの提供**

イベントをもっと身近に感じて欲しい

バス会社側としては利用者が増えてほしい

**バス×イベント事業の融合**

**誰もが乗るであろうバスを利用して博展が制作したイベントを体験してもらう**

そこで実際に依頼を受けた企業の商品を観たり、体験してもらう

ザイオンス効果や返報性の原理を用いた科学的、心理的に効果があるマーケティング方法の採用

このような空間を手掛けられる博展の技術力を気に入って貰えたらそこでアポ、予約ができるシステムの導入

気に入った商品があればその場で購入できるシステムの導入

タブレット型端末を設置し、どちらもそこで注文、アポ、予約をする

企業様向けのタブレットを設置する為従来の営業が不必要に！

新しい営業の形！

- **誰もやっていない移動型体験ブース。**
- **バス会社も乗客数が増え、博展側、他企業様も同時に利益が増えるwinwinな関係**
- **老若男女問わず様々な人に利用してもらえる**