玉川大学　チーム：Dreamy

長(おさ)：塚田　PDF作成：千秋
情報収集：早川　動画編集：榊原

再利用

①強みを生かす

博展の魅力である**キラキラピカピカ**のデジタルアートを存分に活用する
→企業の沿革や商品をアピールすることができる
→博展が今までに築いた技術を最大限に生かすことができる

場所
株式会社ルーカスのテナント利用

新規ファンの獲得

クライアント

サポート

無料

一般消費者

企業内展示

依頼してくれた企業を最大限にアピールする

老若男女問わず気軽に立ち寄ることができる

リピーターのファンを繋ぎとめる

FanDrarrr
体験型施設（ファンドラー）

デジタルアート
×
タイムトラベル

価値提案

展示物の有効活用化

企業が求めている顧客データの収集

②SB（サステナブル・ブランド活動）

企業から依頼を受けた場合
→その企業に展示物を配送・組み立てをする
企業から依頼がなかった場合
→展示物を保管庫に配送し、他の展示会で再利用する

博展の展示物の価値を無くさずに財産として持つことができる

＝展示物に持続可能性を持たせることができる

③ターゲット顧客

自社で展示会を開けない
中小企業がメイン
※大企業でも可能

顧客情報である
ビックデータを分析した情報
を販売する

SITESENSINGの顔認証・属性測定システムや自律航法測位システムを導入

コストの見積もり

①FanDrarrrの維持・設営費用
②展示物の移動費用
③分析システムの購入費用
その他、人件費用

年間合計コスト
1億3420万円

年間1320万円
＋αの利益が出る
⇩
利益の大きさの
可能性は無限大

収益・売上高の内容

①クライアントからの依頼料
②展示物の移動料
③物販5%利益・情報の販売料
＝情報という新しい武器を持つことで**博展の売上高の成長**が見込める

年間合計収入
1億4740万円
＋③の利益