



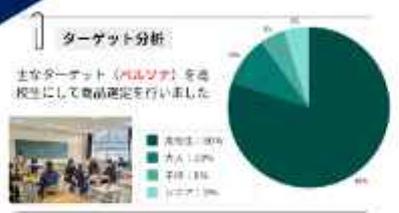
夢現 2026.1.21 プロジェクト

こんな探究活動に取り組みました！

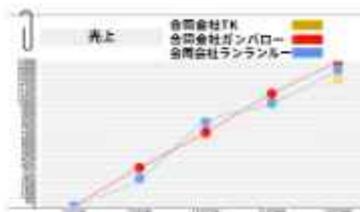
勝山高校の探究活動 勝高 Voice 第6号

Schedule

- 3月下旬 オンラインミーティング
- 4月上旬 京都大学とオンラインミーティング
- 4月中旬 京都大学とオンラインミーティング
- 5月上旬 オンラインミーティング
- 5月中旬 オンラインミーティング
- 5月下旬 オンラインミーティング



はじめに、「購入方法が分かりにくい」という声を取り入れ、ポプラさんの協力のもと、PayPayで簡単に購入できるようにしました。また、「ペルソナ」という具体的な顧客像を自分たちで設定することで、商品選定やマーケティングをより明確にすることができました。例えば「部活終わりの高校生」や「受験勉強中の高校生」など、それぞれのペルソナにあった商品を選んだり、ポップを作成したりしました。他にも、より高校生に知ってもらうためにCMを作成して勝山高校のInstagramに載せたり、友達に宣伝したりしながら運営を進めていきました。



本日の1店舗の概要

- ペルソナを明確にした商品選定・売り場づくり
- SMS・駅モニターを活用したPR
- 月間売上2万円以上を達成
- 無料で早急の導入スマートストアへ

桂 光里 2年 大佐中出身

私達は中国勝山駅の利用者を増やす為このプロジェクトを始めました。スマートストアは駅構内の無人販売所です。今回は高校生をターゲットにし、「1ヶ月で2万円を売り上げる」という目標のために試行錯誤を重ねました。

<p>解決策</p> <p>高校生が「買ってみたい」と思う場所へ</p> <p>スマホ決済アプリPayPay 購入をアプリからPayPayにし、さらに決済カード化</p>	<p>解決策</p> <p>高校生が「買ってみたい」と思う場所へ</p> <p>商品の選定 高校生をターゲットにした商品選定を入れる</p>
<p>解決策</p> <p>高校生が「買ってみたい」と思う場所へ</p> <p>駅構内の無印良品 買ったことを活かして商 場におくようなものを作成</p>	<p>解決策</p> <p>高校生が「買ってみたい」と思う場所へ</p> <p>駅に CMの作成や、駅員の Instagramを連携</p>

テーマ スマートストアの 売上目標2万円を超えるまで

そして無事に目標を達成することができました。ターゲットの立場に立って考えマーケティングを進めたり、お店の構造や動線を理解しながら商品を発注・配置したり、高校生が体験できないようなことができとてもいい経験になりました。勝山高校生にとってスマートストアが必要不可欠な存在になってほしいと思います。