

『みとよクエスト～冬を攻略篇～』 報告

今回は、昨年12月22日～2月末に実施した「冬を攻略篇」の継続事業になります。

2018年度内容：

- ・パートナーショップの特典企画
- ・アプリ「みとよクエスト」
- ・イベントコラボのマルシェ 等



『みとよクエスト～冬を攻略篇～』報告

1、パートナーショップ特典企画：参加者へ特典を実施

- ・パートナーショップ **64**店舗
- ・前年度売上比 **102%**
- ・合言葉参加者（総数） 約**2,300**人（ショップ検証表より）

2、アプリ：香川高専の学生と作成したアプリ「みとよクエスト」の配信

- ・登録数 **1,086**人
- ・SNS投稿数 **2,305**投稿（内ショップ**867**投稿）

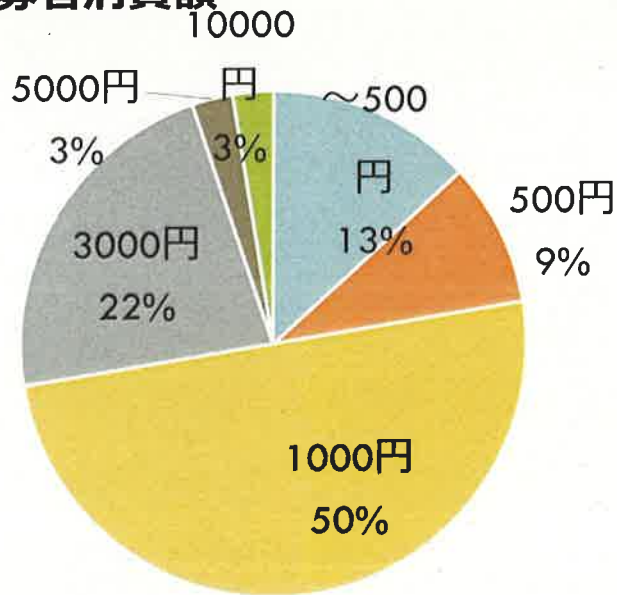
3、イベント：地域の人たちと協力して市内各所でマルシェ他実施

- ・イベント回数 **6**回（うちマルシェ**4**回）
- ・参加者（総数） **2,250**人

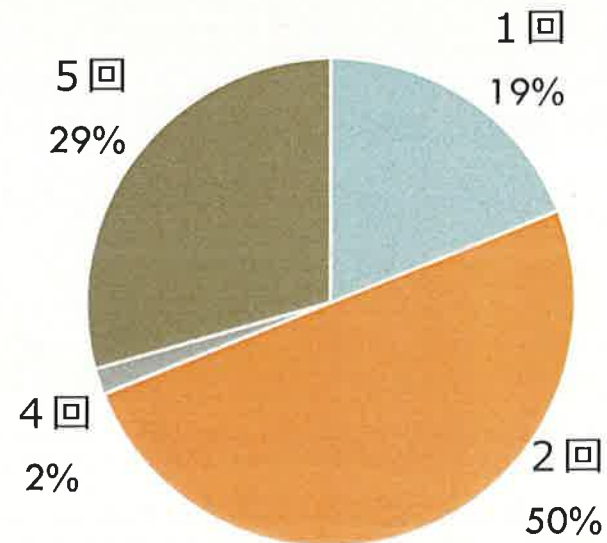
『みとよクエスト～冬を攻略篇～』 報告

【アプリのユーザーへ行ったアンケート調査結果】

○応募者消費額



○応募者訪問数



アプリのヘビーユーザーへは、消費にも再来にもつながっている。

今年度はヘビーユーザーを増やす。

『みとよクエスト～冬を攻略篇～』 報告

○参加者からの声

・もう少し、アナウンスが丁寧だと分かりやすいと思います。今まで知らなかったスポット発見もあり、子供と楽しみながら回れました。（40代・男性）

・知らないお店や穴場の場所を知れて良かったです。三豊市にはいろんな宝物がまだまだあると分かったので、子どもにも教えてあげたいです。すごく楽しかったです。（40代・女性）

・ラジオでみとクエを知り主人と始めました。とても楽しいアプリで全クリアできて満足です♪息子は粟島カードで初めての船&島デビューになりました!!弟が高専卒業生なので高専生が作ったアプリと知り応援の気持ちでいっぱいです。みとクエのおかげで主人の地元を知れてとても楽しい家族デートができました。（20代・女性）

・地元に住ながらも、知らないお店を知ることが出来て良かった。また店舗数を増やして、企画して欲しいです。（10代・男性）

・知らない場所が多く辿り着くまでがドキドキでした。美味しいお店やキレイな景色、風景も見れて知れて楽しかったです。（30代・女性）

『みとよクエスト～冬を攻略篇～』 報告

○パートナーショップからのご意見

- ・ 周知不足でインパクトが弱い。
 - 前回同様ラジオによる周知を強化し、
加えて瀬戸内国際芸術祭や琴平、他島などへも情報展開していく。
- ・ お客さんが来ている実感が少ない。
 - 条件を合言葉から変更し、クーポン・会員証等に変更する。
- ・ 客層に年配の人が多く施設にとってアプリは弱い。
 - クーポンで年配の方にも使いやすい仕様にする。
ターゲットをしぼって、新規顧客につなげる。