



OTaPi

平良彩

ブランド名の由来

‘オタク’である人に向けて、「推し」を「スキピ」と捉えて素敵な時間を過ごす手助けをできるように



OTaPi OTaPi

OTaPi **O**TaPi

when
2022

where 
那覇メインプレイス

who
10代後半～20代
主に女性



why
沖縄にオタクの子が着たい服が売ってないから

5W2H

what 
ブラウス・ボトムス
ポーチ・バッグ等

how
店舗販売

how much
グッズ500～1000
アパレル1500～3000

コンセプト



“全てのオタクのために”というテーマで、お客様自身に一番自分が輝けて好きだと思える商品を提供する

黒系統、ナチュラル系統、量産系統、カラフル系統に分けてお客様の好みに寄り添える商品展開をする

オタクの4大系統

黒系統>>>ワイルドなイメージのグループ、グループカラーが黒のグループ

ナチュラル系統>>>王道アイドル系のグループ、大人っぽいグループ

量産系統>>>王道アイドル系のグループ、若手グループ、アニメ、声優

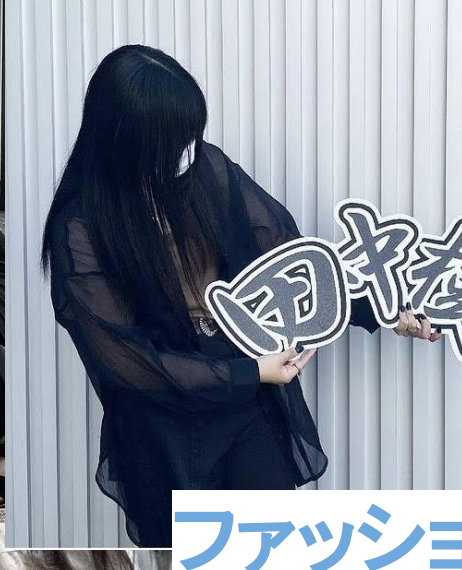
カラフル系統>>>元気なイメージのグループ、若いオタク

9割が女性のイメージ



ブランドイメージ





ファッションイメージ

イメージ



衣

自分の好みにコーディネートしている

遊

どこにでも押しグッズを持っていく
相手もおタク

住

インテリアも好きなファッションと似た系統
おなじトーンでまとめている

休

オタ友とおタ活
推しの鑑賞

食

ライブ前にカフェへgo

知

Instagram、Twitterから情報収集





リアル

- ・オタ活の時と非オタと遊ぶ時の服を使い分けている
- ・地方に住んでいても、遠征をたくさんしている
- ・Instagramはリア垢とオタ垢を作っている
- ・SNSから繋がった友達も多い
- ・Instagramから可愛い人を真似するため、流行がわかりやすい

商品の特徴

- ・4種類の系統を展開
- ・オタ活の時もそれ以外でも兼用で使えるもの
- ・デザインだけでなく、機能性も重視されたもの
(例:動きやすさ、寒暖対策)
- ・なるべく低価格



販売するヲタ活グッズ



年間販売計画

	1	2	3	4	5	6	
販売促進計画	<p>内容</p> <ul style="list-style-type: none"> ・新春セールを行う。 ・福袋の販売 ・一定金額以上の購入で福引ができる。 	<ul style="list-style-type: none"> ・購入いただいたお客様にハートのメッセージカードを配布。 ・一定金額以上の購入でノベルティがつく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新学期、新生活に向けてポーチなどグッズ類のセール。 ・一定金額以上の購入でノベルティがつく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・新学期、新生活に向けてポーチなどグッズ類のセール。 ・aw商品のセール ・一定金額以上の購入でノベルティがつく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・GW中は10%オフ ・一定金額以上の購入でノベルティがつく。 	<ul style="list-style-type: none"> ・夏物のトップス又はボトムスの購入でお会計を10%オフ ・一定金額以上の購入でノベルティがつく。 	
	イベント期間	1日から3週間	2月1日～2月15日	1ヶ月間	2週間	GW	15日～30日
	宣伝方法	SNS(Instagram・tiktok・Twitter・etc.)					
VMD計画	展開内容	年が明けて新たな気持ちでスタートできるような、紅白を用いて晴れやかなイメージ	バレンタインを主なイベントして、想いを伝えることを後押しするような雰囲気	別れより出逢いに重きを置いた穏やかな雰囲気と新生活へのワクワク感の演出	新生活を応援するような明るく、暖かい色味 新たな場所に運んでくれると言われている靴をメインに。	GWもあり過ごしやすい季節の開放感をイメージさせる。	梅雨のジメジメしたイメージよりも、一番遠征が増える夏に向けてのドキドキ感を出す。
	主力アイテム	<p>アウター</p> 	<p>ブラウス</p> 	<p>ポーチ、バッグ</p> 	<p>シューズ</p> 	<p>アクセサリ</p> 	<p>パンツ、ブラウス</p> 
	VMD表現	<p>店内に正月の飾りを置く。</p> <p>セールや福袋などのイベント用のコーナーを設け、そこを中心に華やかにする。</p>	<p>壁にハートをつけて、入店したお客様が自由に推しにメッセージを描けるようにする。</p> <p>ピンクやハートをモチーフにする。</p>	<p>明るいパステルな色味</p> <p>新生活に使えるグッズ類をメインに置いてより手に取っていただけの配置にする。</p>	<p>各コーナーで靴を中心にしたトータルコーディネートを表示する</p>	<p>お洋服よりも気軽に購入できるアクセサリを各コーナーだけではなく、レジ横に置き、最後にサラッと買えるように配置する。</p>	<p>ライブ用のお洋服やグッズをメインにするため、各コーナーで参戦服を提示する。</p>

出店予定地



>>那覇メインプレイス

T900-0006

沖縄県那覇市おもろまち4丁目4番9号



>栄えている場所にあり、交通機関も発達しているため遠くに住んでいる人でも来店しやすい

>学校帰りの学生など平日でも若者が多くいる

ショップコンセプト



お店にすることで、他の系統のオタクもいいなとお互いに魅力的に見えるお店。

4つの系統に分かれた店内
でもどのエリアにも入りやすい雰囲気





ショップイメージ



VMD

什器

それぞれのイメージに合うカラーや形
例:黒、ブラウン、ピンク、カラフル

インテリア

壁や床は白にして、ラグやインテリア、什器で系統を分ける
モニターを設置していろんな界隈の映像を流す

ディスプレイ

ハンギング多めにして、靴や鞆などの洋服以外は棚に陳列する

