

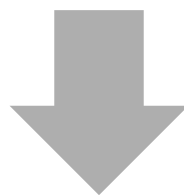


Nibakoのレンタル数を増やすアイデア





Nibakoのレンタル数を増やすには？



どうしても行動しなければならない

強いモチベーションがある層を
ターゲットにします



狙うべきターゲットは？



多くの学生は、偉業を達成していない。

ごく一般的な学生時代を過ごした平均的学生は
ガクチカ（面接で話せるエピソード）を持っておらず、苦勞する。

学生時代に
どんなことをしましたか？

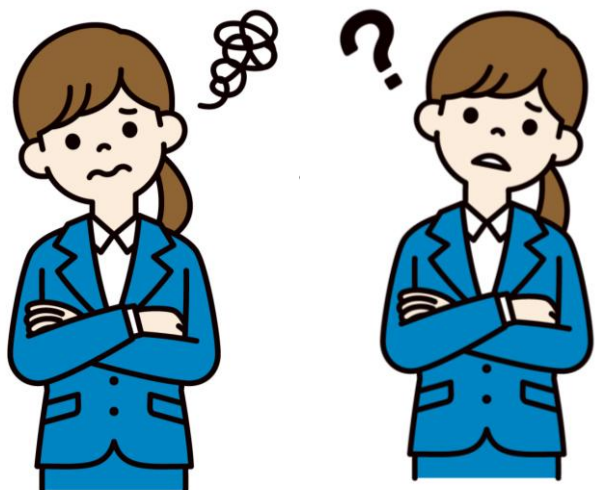


※ガクチカ＝学生時代に力を入れたことの略

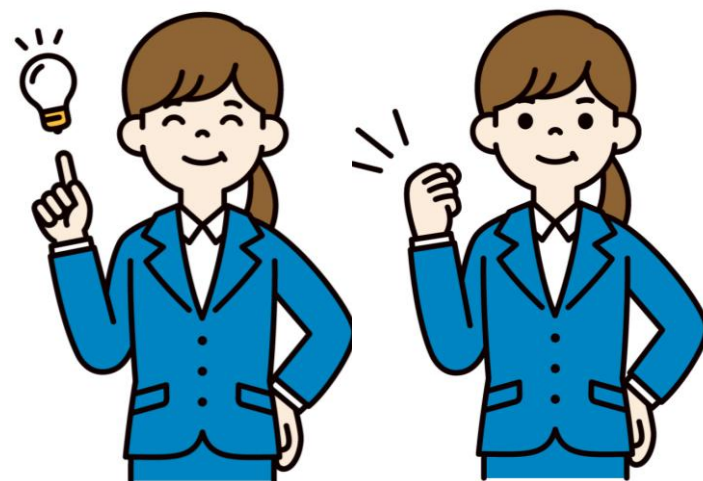
頑張りたいけど、何を話せばいいかわからない。

そんな就活生のお助け船になります。

就活頑張りたい気持ちはある・・・
でも就活頑張るって、一体どうすれば？



強みも、エピソードも、
ないなら作っちゃおう！



アイデア

一
発
逆
転
!!

Nibako

就活号



ある日、キャンパスに Nibako が出現！



概要

就活の強み・エピソードを作るためのサポート付き Nibako就活号プランを学生向けに提供

1 | 募集・説明会

「就活どうしよう！」から
始まる第一歩・
大学構内にやってきたNibako
が説明会を実施。



2 | 相談会

「何を売る?」「どこで?」を
一緒に考える作戦タイム。

収支計画、
出店のための許可など



3 | 出店

いざ実践!
ビジネスの面白さも大変さも、
自分で体感。



4 | 振り返り

就活に活かすところまで
ES/面接をサポート!



出店が失敗しても、成功しても、 就活では輝くエピソード！

成功

したら・・・

実績がそのままアピールに

3日間で15万円を売り上げました

ネット販売していたアクセサリーを、
Nibakoで初対面販売！
レイアウトや声かけを工夫し、3日間で50点完売。
実行力と販売力を、数字で証明できました。



とにかく行動力は絶対に言える

強みは圧倒的な行動力です

「廃棄野菜のスープ屋さん」をやりたくて、
企画・許可・販売まで全部一人で実施！
スープは完売。推進力と実現力をアピールできます。



失敗

しても・・・

失敗でもエピソードとして昇華

失敗の要因は、〇〇でした

「昭和レトロ雑貨」の移動販売に挑戦するも売れず。
立地・価格・客層ニーズを見誤っていたと振り返り
気づきに。
結果は失敗でも、PDCA経験は大きな財産に。



試行錯誤の過程が評価！

売れるまで売るのがわたしです

外国人向けお土産を日替わりで改善。
初日は1個、最終日に50個完売！
試行錯誤で“売れる仕組みづくり”の視点を
学びました。



学生たちよ、 きみだけの就活号を使って 就活戦争を勝ち抜け。

Nibakoが広がると、学生の未来も広がります。

