

## スマホアプリ『SHOWROOM』

### 満席のない仮想ライブ空間での動員戦略

ソロヴォーカルコース 三次 菜寿

はじめまして。シンガーソングライターの菜寿です。

「チャンスは全部つかむ！」これが私のモットーです。

入学して以来、オーディション、特別講義、作曲コース仮歌協力、学内イベント、学外イベントなど、参加できるもの全てにチャレンジしてきました。

その結果、アイトニー・エンターテインメント様と契約し、スマホアプリ「SHOWROOM」の公式アカウントで配信するという課題をいただきました。

SHOWROOM はアーティストやアイドル、タレント等の配信が無料で視聴でき、さらに誰でもすぐに生配信が可能な、双方向コミュニケーションの仮想ライブ空間です。他の配信システムと大きく異なるのは、そのビジュアルです。仮想ライブ空間という言葉そのまま、視聴者が見ている画面にはアーティストだけでなく、周りをとりまくお客様も見えているのです。

自分をアバターと呼ばれる自分の分身となるキャラクターに置き換えて、仮想ライブ空間に存在させることにより、コメントだけの世界では感じなかった、「自分がここにいる」という感覚、「〇〇さんが今日も観に来てくれた！」という感覚が生まれやすくなりました。この SHOWROOM ではお客様の投げ銭を仮想空間で受け取ることにより、誰でも簡単にマネタイズすることができる仕組みになっています。実際にこのシステムを利用して、月に 500 万円を売り上げる配信者もいます。

私は、この仮想空間に、今日、1000 人のお客様を集める。という目標を立てました。

どのように動員を増やすか。まずは画面の構造に注目しました。ミュージックの枠には上から「まいにちミュージック」、「ON LIVE」、「Upcoming Live」の 3 カテゴリに分けて表示されています。どれにも該当しない人は表示されていません。とにかく、1 番上に表示されれば、視聴者の数が増えると考えました。

まいにちミュージックに表示されるためには毎日 15 分以上の配信を最低 10 日以上続け、連続配信日数が多い上位 15 組に入らなくてはなりません。12月11日～連続配信を始め、12月20日にまいにちミュージックに載ることができ、本日まで61日間連続で配信をしています。

まいにちミュージックに表示されるまでは、平均200人の動員でしたが、表示されてからは1000人を超えた日もありました。

次に、一度来てくれたお客さんがまた来てくれるための仕掛けを考えました。

- 1、毎日違う楽曲でリクエスト増進
- 2、仮想空間からリアルへ 顧客満足度 UP

1週間に一度、路上ライブを配信することで、仮想空間を飛び出して会いに来てくれる人もいました。その様子を見ていた他のお客様が観に来てくれるという効果もありました。

SHOWROOM で出会ったお客様が、実際にこの会場にもお越し下さっています。

そして、こちら！！現在配信中の私の SHOWROOM です！〇〇〇〇人もお越しいただいています！！みなさん！私 Zepp NAMBA に立っています！！見てください！！

最後に、一曲演奏させていただきます。

この曲は、路上ライブに応援に来てくださったみなさんを思い描いて作った歌です。今日は、SHOWROOM の皆様、会場の皆様に想いを込めて歌います。

それでは聴いてください。「ヒビ」

《演奏》

ありがとうございました。