

# ポップアップイベント出店が はじめての方におすすめ

～マルイで出店準備のお悩み解決～

マルイの出店サービス

## OMEMIE

おめみえ

本資料の情報について、無断で複製、転載、転用、改変等の二次利用を固く禁じます。

P3-11

## 1|ポップアップイベントについて

ポップアップイベントを行うメリットや出店準備についてご説明します

P12-22

## 2|マルイの出店サービスOMEMIEについて

サービスの概要、サイト利用の攻略法についてご説明します

P23-26

## 3|出店事例のご紹介

実際にテナントさまが出店するにあたり大切にされたことをご紹介します

# ポップアップイベントについて

- P4 ポップアップイベントとは？
- P5 ポップアップイベントの出店パターン
- P6 ポップアップイベントを行うメリット①
- P7-8 ポップアップイベントを行うメリット②
- P9 ポップアップイベントを行うにあたって検討すること
- P10 ポップアップイベントを行うにあたって準備すること
- P11 出店までのスケジュール～マルイの場合～

## ポップアップイベントとは

ポップアップイベントとは、**お客さまに期間限定で商品などを体験してもらう目的**で行うイベントのことです。  
英語で「pop up」とは「不意に現れる」という意味で、急に現れて一定期間で消えるという性質から、**多くの注目を集めることが可能**です。

期間限定のポップアップイベントでは、リスクやコストを抑えることが可能であることはもちろんですが、**出店による認知拡大や新規顧客獲得のほか、既存顧客へのアプローチ、生の声を収集し商品改良につなげる**など、いろいろな活用方法があります。



ポップアップイベント＝販売ではなく、様々な目的・用途での出店が可能です。  
ポイントは、**お客さまに自分たちの商品への想いをアピール・伝える場**であるということです。  
次のページで出店パターンを見てみましょう。

## 販売

PR



- ・ 期間限定のリアルショップ
- ・ 既存顧客へ新作商品のお披露目やそれに伴う受注会

## 体験会



- ・ 試食/試飲や、サービスの体験
- ・ ハンドメイドアクセサリーのワークショップなど

## 展示・PR



- ・ 商品や作品展示
- ・ サービスのPR、サンプル配布
- ・ マーケティング（データ収集）

マルイの出店事例は、後半P24~でもご紹介いたします

## ポップアップイベントを行うメリット①

---

下記の4つのメリットをご紹介します。  
ポップアップイベント特有のメリットを意識して、そのメリットを活かせるようにイベント内容を工夫しましょう。

### 新規顧客獲得

今まで接点を持つことができていなかった年代・属性のお客さまと  
出会う機会になります。

### 認知拡大

駅近の商業施設などトラフィックの多い場所などに  
出店することでブランドの知名度UPにつながります。

### エンゲージメント

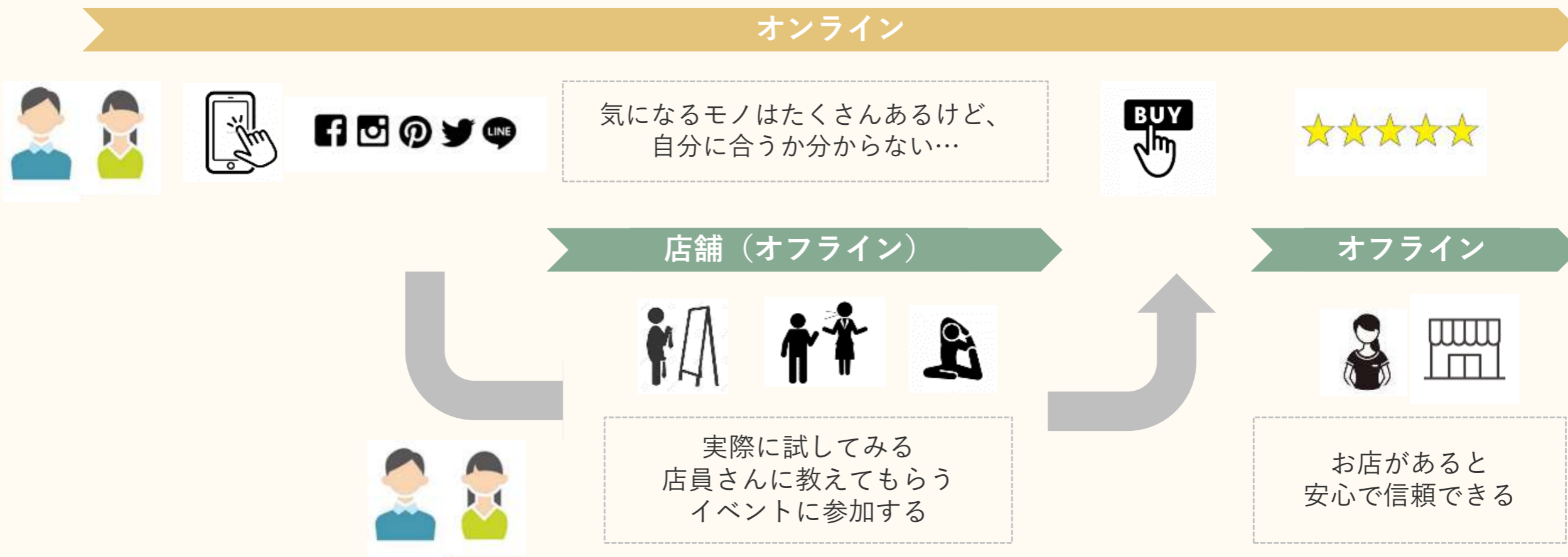
ブランドの既存ファンとの関係性をより強くし、  
さらなる購入や利用の継続を図ることが可能になります。

### マーケティング

お客さまのリアルな反応を見る・聞くことができ、  
出店後の販売計画や戦略に役立ちます。

## 店舗（オフライン）での体験が購入を後押しする

- ③ 最近の購買行動 オンライン上で最初のタッチポイントはあるものの、  
選択肢が多くあるため購入というステップに一步踏み出せない場合が多いです。



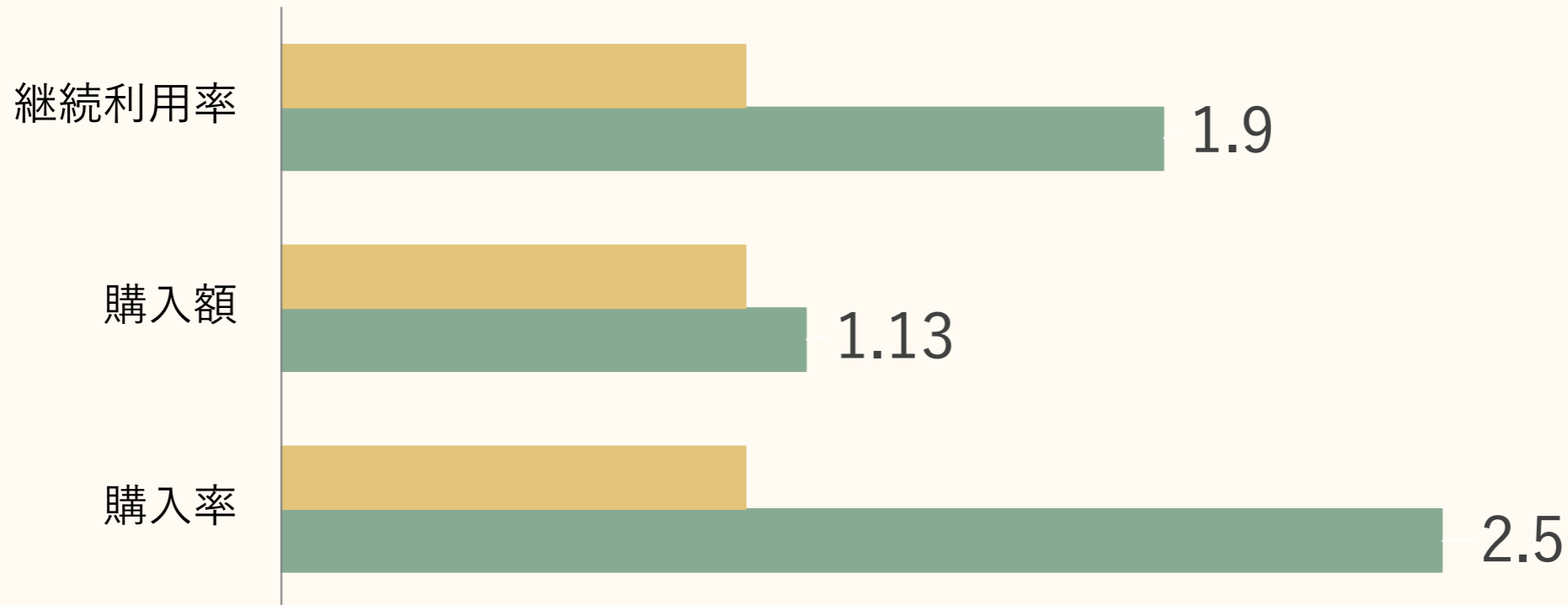
## 継続利用率・購入率がUP

- ④オンライン×オフラインの併用 ポップアップイベント出店期間だけではなく、出店後も継続利用いただける割合が大幅にアップします。

オンラインのみ



オンライン×オフラインの併用





## ポップアップイベントを行うにあたって検討すること

---

時期・場所の検討は出店をする上で大切なステップの1つです。

### 出店時期の 検討

この時期に売りたいという具体的な計画が浮かばない際には、

- ・消費者需要が高まる時期（例：新生活、夏休み、年末年始）
- ・世の中の購買ニーズが高まる時期（例：バレンタイン、ハロウィン、クリスマス）
- ・出店する場所（エリア・商業施設など）にお客さまが集まりやすい時期

など、どの時期に出店するのが一番効果的か検討しましょう。

### スペース 探し

世の中に多く存在するイベントスペースの中から絞り込むポイントは、

- ・ブランドのターゲット層に合うエリア
- ・PRを行うためお客さまの通行量が多いフロア
- ・食物販の什器等の設備が充実しているスペース
- ・出店予算に合うスペース

など、出店目的に合わせて一番優先したい条件を決めましょう。 ※マルイのスペース検索については、P18を参照

## 出店に必要な準備

出店決定～出店までに下記3点を行いましょう

- ①商品準備
- ②人員・什器確保
- ③告知活動・出店期間中の販促準備

### ①商品準備

#### ・販売する商品の決定

出店目的に合わせた  
展開商品の決定

#### ・在庫準備

店頭で販売する在庫の用意

※ 全てを店頭に用意するのではなく、  
自社ECサイトでの誘導も可能です

### ②人員・什器確保

#### ・人員確保

設営・運営・撤去の人員募集や  
人材派遣会社で手配

#### ・什器確保

設営・運営・撤去の人員  
募集や人材派遣会社で手配

※ マルイでは販売員&什器付きのスペースを  
ご用意しております。P20参照

### ③告知・販促

#### ・告知活動

SNSや広告で顧客への出店の告知  
※告知有無は集客に大きく左右します。

#### ・出店期間中の販促準備

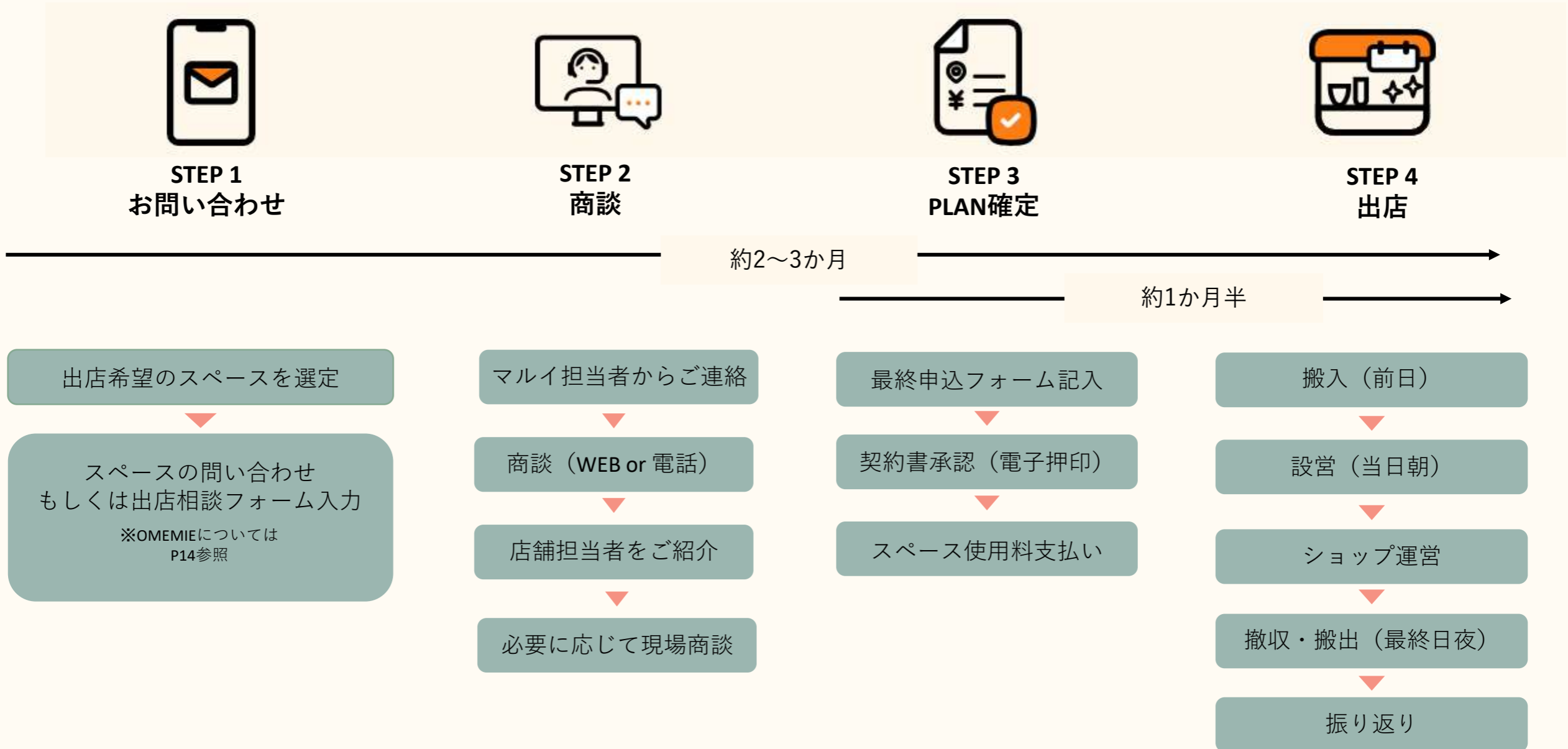
イベントの付加価値として  
期間限定商品や施策の用意

では、出店までのスケジュールを見てみましょう



## 出店までのスケジュール～マルイの場合～

以下の図はマルイで出店いただく場合ですが、  
出店検討～出店までには約2～3か月は必要であると想定すると、十分な準備を行うことができるのではないのでしょうか。



# マルイの出店サービス「OMEMIE」について

- P13 マルイの出店サービス「OMEMIE」
- P14 マルイの出店サービス「OMEMIE」とは
- P15 POINT1 かんたんスペース検索
- P16 POINT2 出店安心サポート
- P17 POINT3 気軽に出店相談
- P18 マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～スペース検索～
- P19-20 マルイのイベントスペース紹介
- P21 マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～用途別スペース検索～
- P22 マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～出店相談方法～
- P23 マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～よくあるご質問～

PR

## テナントに寄り添うマルイの出店サービス 「OMEMIE（おめみえ）」

---

創業から90余年、マルイでは様々なブランドのリアル店舗の出店をはじめ  
テナントさまの成長を支援してまいりました。

オンラインショップと比較し、複雑な手続きが必要なリアル店舗への出店をシンプルに変革します

デジタルを活用しながら、多くの方にリアル店舗に出店いただくために  
OMEMIEは立ち上がりました。

より様々な思いを持ったブランドがお客さまの前に“おめみえ”できるよう、  
出店をサポートする安心・便利なサービスを展開しています



POPUP・イベントの開催数  
1000回以上の実績！



日本SC協会主催  
「チャレンジビッチ2023」優秀賞

出店～契約までオンライン上で完結できる、マルイ独自の出店サービス

POINT  
01



かんたんスペース検索

エリアや利用用途からかんたん検索。  
1週間から固定料金で出店できます。

POINT  
02



安心出店サポート

出店に必要なリソースをサポートする  
様々なサービスをご用意。

POINT  
03



気軽に店舗相談

店舗運営経験豊富なマルイスタッフが、  
最適なスペースや出店プランをご提案。

サイトTOPページはこちら  
<https://omemie.0101.co.jp/event>



OMEMIEでは、イベントスペースの検索やスペース料金の確認ができます。



- ✔ 固定料金で分かりやすい
- ✔ 販売手数料や売上歩率はいただいておりません
- ✔ 販売目的以外のPRイベントなどの開催も可能

1日当たりの  
固定料金

×

日数

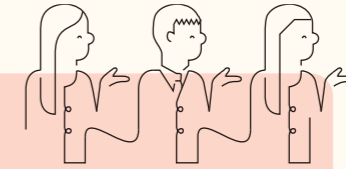
※平日/土日で料金が異なります  
※最短7日間から利用可能です(一部対象外がございます)

マルイ全店の出店スペースを  
公開しています。

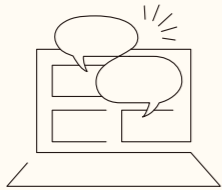


※固定料金は2024年2月1日時点のものとなります。  
実際のサイト掲載と異なる場合がございます。  
最新情報はサイトよりご確認ください。

出店に必要なサポートメニューを用意



販促支援



マルチHP告知  
メールマガジン配信

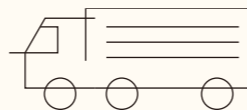


店内告知  
VP演出サポート

運営支援

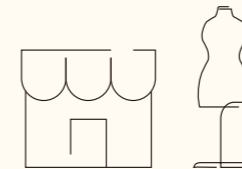


運営スタッフ提供

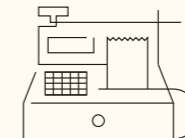


物流支援

什器/備品の準備



備え付け什器  
レンタル什器



レンタル可能な  
レジや備品

※各種有料・無料プランがございます。詳細は商談時にご案内させていただきます。



## POINT3 気軽に店舗相談



はじめての出店で、何から準備したらいいかわからない。  
まずは話を聞いてみたい。

「まずは話を聞いてみる」  
ボタンをクリック



問い合わせフォームを入力

OMEMIE

出店に関するお問い合わせ

出店をご検討いただき、ありがとうございます。  
適切なご案内のため、必要事項をご入力の上お問い合わせ  
してください。

※このフォームから送信された情報は、プライバシーポリシーに  
従い適切に取り扱います。  
ご同意の上お進みください。

お問い合わせ内容

こちらはイベント出店専用のフォームです。常設店  
舗の出店をご希望の方はこちら

利用希望日程  
区画を利用したい期間を入力してください。  
第1希望の日程

未定・相談したい  
▼ 第2・第3希望日も入力する (任意)

利用用途  
利用用途を選んでください。 (複数選択可)

ポップアップストア・商品販売  
 食物販・食品の販売  販促プロモーション  
 展示会・受注販売会  撮影・ロケ  
 募金・NPO活動  
 個展・ギャラリー・作品展示  
 音楽・演劇・公演イベント  
 勉強会・ワークショップ  その他

次へ

### ▼入力内容

希望日程・期間  
希望店舗  
利用用途  
ご相談・ご質問  
ご担当者さま情報

ヒアリング・ご提案

メール・WEB会議  
どちらもOK  
※もちろん無料です



- ・ マルイの出店に関する説明や質疑応答
- ・ 課題や悩み、希望などのヒアリングと対話
- ・ 店舗の運営経験が豊富なマルイスタッフが、最適なスペースや出店プランをご提案



問い合わせフォームはこちら

<https://omemie.0101.co.jp/event/request>

# マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～スペース検索～

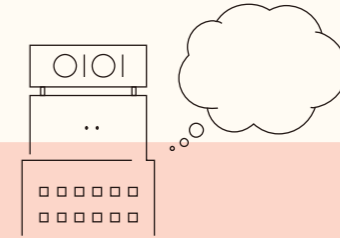
💡 出店イメージを既に持っており、さっそくスペースを探したい

- ・ 店舗や利用用途
- ・ 出店予算、面積、設備など条件の絞り込みも可能です



※固定料金は2024年2月1日時点のものとなります。実際のサイト掲載と異なる場合がございます。最新情報はサイトよりご確認ください。

## ～カレンダーリウム～



カレンダーリウムとはマルイ・モディの期間限定イベント出店用スペースです。  
様々なカテゴリやイベント形態に対応しております。

### 面積

#### 選べる大きさ

2坪 (6.6㎡) ～

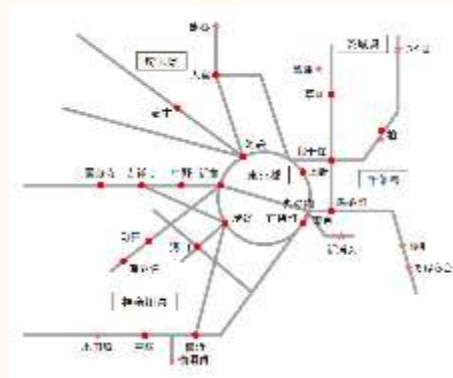


※大きい区画ご希望の方は  
お問い合わせください

### 店舗

#### 選べるエリア

関東から九州まで



### カテゴリ

#### 様々なカテゴリ

アパレル・食物販・PRなど



## ～コンセプトショップ～



商品を送るだけで完結。販売スタッフ・什器完備スペースのスペースです。

### 雰囲気

#### テーマがある空間

近い興味を持つお客さまや  
ブランド同士がつながる



### 準備

#### 什器・スタッフ手配不要

機能的な什器完備の  
コンパクトなスペース  
食物販の出店もできます



新宿マルイ本館 B1階



有楽町マルイ 2階

### スタッフ

#### マルイスタッフが商品を紹介

経験豊富なスタッフがショップ  
の魅力を伝えます



💡 用途別でスペースを見たい



利用用途別

販売やワークショップ、PRや個展など用途や出店目的に合わせてご覧いただけます。



特集別

スペースの優先条件から直感的にご覧いただけます。またマルイが企画する集合型イベント募集の掲載も行っております。

# マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～出店相談方法～

💡 イベント出店がはじめてで、まずは話を聞いてみたい

**相談窓口① 画面最上部「出店相談」から**

**相談窓口② 「まずは聞いてみる」から**

**メールアドレス  
電話番号の  
打ち間違いに  
ご注意ください**

**情報入力後  
一番下の送信ボタンを  
クリックで完了！**

OMEMIE  
あなたのお店を  
マルイにかんたん出店！  
出店方法を選び、スペース探しから  
契約までオンラインで完結！  
まずは話を聞いてみる  
常設店舗 POPUP・イベント  
人気のスペース

出店に関するお問い合わせ  
出店をご検討いただき、ありがとうございます。  
適切なお案内のため、必要事項をご入力の上お問い合わせください。  
※このフォームから送信された情報は、プライバシーポリシーに従い適切に取り扱います。  
ご同意の上お進みください。

お問い合わせ内容  
こちらはイベント出店専用のフォームです。常設店舗の出店をご希望の方は[こちら](#)

利用希望日程  
区画を利用したい期間を入力してください。  
第1希望の日程  
未定・相談したい  
第2・第3希望日も入力する(任意)


利用用途  
利用用途を選んでください。(複数選択可)  
 ポップアップストア・商品販売  
 食物販・食品の販売  販促プロモーション  
 展示会・受注販売会  撮影・ロケ  
 募金・NPO活動  
 個展・ギャラリー・作品展示  
 音楽・演劇・公演イベント  
 勉強会・ワークショップ  その他

ご担当者様について  
担当者氏名  
担当者氏名(カナ)  
メールアドレス  
電話番号  
ハイフン不要  
法人名・屋号  
正式名称をご入力ください  
ブランド・商材名(任意)  
ブランド・商材URL(任意)

送信

## マルイの出店サービス「OMEMIE」の使い方～よくあるご質問～

よくあるご質問に関しては、下記のページにてご覧ください。

画面最上部のメニューバー  より



スペースを借りるための料金や販売手数料はどのようになっていますか？

スペース料金は1日あたりの固定賃料のみを前払いでいただいております。  
販売手数料や売上歩率はいただいております。  
※一部対象外がございます。

什器の用意は必要ですか？

各スペース詳細ページの「設備・什器」欄に掲載されているもの以外は、原則ご出店者さまにご準備いただいております。  
またご要望に応じて什器リース会社をご紹介します。

よくある質問はこちら



<https://omemie.0101.co.jp/help>

## 出店事例のご紹介

- P25 カゴメ野菜ジュース (オイシックス・ラ・大地 株式会社)
- P26 Brideme (株式会社 cheri ange)
- P27 Canelé de CHIANTI (A.C株式会社)



## ①カゴメ野菜ジュース（オイシックス・ラ・大地 株式会社）@錦糸町マルイ

### 出店目的

#### 新規顧客獲得

展開しているサブスクリプションサービスのノウハウを活かし、クライアントさまの新規顧客やファンの獲得に向けた取り組みを行っています。

### 出店を決めた際のポイント

#### トラフィックや商材のターゲットに合うか

マルイはターゲット層である20代～50代の女性が多く来店されることが出店する決め手になりました。

### マルイに出店してみて感じたこと

#### 無理のない金額で出店できる料金体系、出店するまでの細かいサポート

事前準備(契約・スケジュール管理等)がスムーズに行えるよう細かくサポートいただけるところが良かったです。



出店後の振り返りなども掲載しております。ぜひご覧ください。



## 出店目的

### 競合ブランドとの差別化のため、リアル店舗を持つことにより信頼の醸成

お客さまの欲しいものや求めている価値を、接客を通じた会話や商品を見ている姿を観察から得ること。販売チャネルの多角化を目指しています。



## 出店してみたの気づき

### リアル店舗とEC販売の相乗効果につながる

商品を体験できる価値や接客効果により、リアル店舗の客単価はEC販売の1.5倍に。EC販売での売上も相乗効果により右肩上がり。

## お店の設計のポイントやこだわり

自社スタッフが店頭に立って接客する  
コンパクトなスペースでも回遊しやすい導線設計と商品選定



## 出店目的

新しいエリアでのテストマーケティングで人流や客層を知りたい

スタッフを派遣しなくても全国のお土産店に商品を置いてもらうことで取り扱い店舗が増やせるので、今回テストマーケティングが上手くいくことで販路拡大にもつながると考えています。

## 店づくりや商品の陳列ポイント、新たなチャレンジ

販売スタッフが在中しない中で、  
ブランドカラーで目を惹く訴求と、今までにない販売スタイルでの挑戦

今までにない販売スタイル

今までの店舗：1種類ずつ陳列して対面販売でお客さまに選んでいただくスタイル

今回ご出店時：カヌレを箱に梱包しお客さまが自ら手に取るスタイル

自社スタッフが在中していない中での販売



# あなたのお店をマルイにかんたん出店！

出店方法を選び、スペース探しから契約までオンラインで完結！

マルイの出店サービス

# OMEMIE

おめみえ

## END