

No.	アイデア	対象	カテゴリ-1	カテゴリ-2	カテゴリ-3	カテゴリ-4
1	<p>子供達を無料招待することでファンになってもらいリピートしてもらう。 子供が来れば必ず大人も来る。</p> <p>スポ小や中学、高校のサッカー部単位でメンバー外の選手等とバス回しや簡単なアップと一緒に練習をして、選手達と一緒に試合を見ながら解説してもらう等といった草の根活動的なものをもっとやるべき。</p> <p>サポーターの声出しが始まれば必ずそれに魅了されるし、身近で選手を感じれる事でもっと好きになってもらえると思う。</p> <p>お祭りのものでは一時的に過ぎず、本質をもっと突き詰めるべき。</p>	子ども 小中高	選手関連			
2	<p>食べ物、飲み物に特化したフェス（肉フェス、牛タンフェス、ベガッ太さんの好きなほやフェス、オクトーバーフェストなど） 謎解きイベント</p>		飲食関係	ゲーム・クイズ		
3	市町村を回ったのでまずは子供に来てもらうための取り組み	子ども				
4	<p>若年層に選手について知ってもらい集客につなげるための方法として</p> <p>・選手によるゲーム実況、配信（例えば試合の無い毎水曜日夜など時間を決めて） 例1:選手同士で桃太郎電鉄をプレイしてその模様を配信 例2：Apex LegendsやFall guysなど大人数で遊べるゲームでサポーター参加型の配信（選手とサポーターと一緒にゲームをする） 例3：公募したサポーターとefootballで中島選手と対戦、その模様を配信</p>	若年	配信	ゲーム・クイズ		
5	<p>■そろそろ松崎しげるさんを！ ■食べ物持ち込みあり、というと楽天との差別化ができて家族連れは興味を持ってくれます。 ■地下鉄や市バスの中で選手の声で試合の告知を流す。</p>		ライブ	飲食関係	公共交通	
6	<p>サイン入りユニフォームチケットの発売。 選手タオマフ付きチケット スタジアムツアー付きチケット ベガッタルターナとの撮影会チケット</p> <p>下記は感想 昨年のGWに行った縁日のおかげで姪がまた行きたいと言っているので継続してほしい。</p>		チケット			
7	<p>・すぐに見えるスタグルの導入（夏ならアイスやかき氷、秋や冬なら石焼芋や肉まんとか） ・スタジアムライブの復活（勝利の神である松崎しげるさんの来仙も再び見たいものである。あと、地元出身のアーティストやタレントも来て欲しい。（MONKEY MAJIKとかGAGLEとか…サンドウィッチマンとかも呼べたらウマーベラス歌えるのだから…） ・とにかくスタジアムを盛り上げる為にもフロントの本気を見たいです</p>		飲食関係	ライブ		
8	スタジアムでの飲食を増やして、楽しさを増やす。スタジアム内でしか買えないグッズを増やす。		飲食関係	グッズ		

9	<p>①自由席を500円とかで指定席にする。ただし、アンダーの500円のチケットの人は使えないようにして欲しい。 自由席指定代金で集めた利益を全額子供たちの招待するチケット代にする</p> <p>または、ユースの強化費などベガルタ仙台の未来に繋がるお金に投資して欲しい。</p> <p>②サスペンデッドコーヒーのシステムのように、子供たちにベガルタ仙台を身近に感じてもらうために大人がチケットを購入してプレゼントするシステムを作って欲しい</p> <p>子供の座席券は500円なので1口500円から売って欲しい。これは試合に勝った後とかに気持ちよくなった時に売り出したら良いと思う。</p> <p>お酒とかガチャとかでお金を使う人もいればクラブに落としたいと思う人もいると思う。</p> <p>③万歩計アプリなど使って、年齢や個人で達成のレベルを決めて達成したら選手の壁紙やボイスなどをもらえる 選手ボイスで 頑張ってるねとか褒め系の言葉で選手や監督などで応援してもらう これにより、ベガサポがより健康寿命がながい長くお金をおとしてもらえるようにする</p> <p>④スタジアム内のイベントですが、カルビーのお菓子もらえるやつとかは恥ずかしくてできないとかひとりで来てる人には参加しづらいから1人でも参加出来る考えなくても出来るようなイベントがあるといいと思う。 数字当てゲーム1から999まで好きな数字を投稿し、その日来たゲストに数字を引いてもらって当選すれば商品もらえる</p> <p>⑤スタジアム内で生放送ラジオなどあっても面白いと思う。テーマを決めて事前に募集でもいいし、その場でスタジアムでTwitterやインスタから質問とかあっても面白いと思う 平瀬きんちゃん富田などにやってもいいと思います。</p>	子ども	チケット	エクササイズ	ゲーム・クイズ	ラジオ
10	<p>現在ホームゲームの際、関東から来るサポーター向けのツアーがあることを知ってますが、関西、九州方面の方にもツアーを開催するのいいと思う。また、ツアーの特典がもっとあった方がいい。</p>	ツアー参加者	特典			
11	<ul style="list-style-type: none"> ・満席だった時の「昔来てましたサポーター」の再来促進←10年以上前のユニでホームカミングデー ・複数年連続年チケ購入者への特典←新人選手の何かとか。(毎年、迷って継続をやめる人もいる) ・(転勤都市の特性を生かして)転入者特典を考える←ユアスタと泉中央の案内とか。 ・各大学の入学式に出展(してるかな?若者割チケット案内、5人以上集まったらひとりサービスとか。) 	過去サポ年チケ購入者転入者	ホームカミングデー	特典		
12	<p>ベガッたの宝探し、みたいなイベントをして、子供を多く呼び寄せる＝親も来る構想はどうでしょうか？</p>	子ども	ゲーム・クイズ			
13	<ul style="list-style-type: none"> ・来場者プレゼントとして近年配布されているユニフォームシャツを、今年はチラシと一緒に小学校などに配布する(多くの小学校に配れば興味を持ってくれる家族連れが増える可能性) 	子ども	特典(ユニフォームシャツ)			
14	<p>昨年、ファンクラブユーザーに対して招待券を配っていただいたという試合が数試合ありました。あれは非常にいい企画だったのでまたしてほしいです。</p> <p>そのときに実践して思いましたが、その招待券を配った相手は数年～数十年前までは熱狂的にユアスタに通うような方です。その方は数十年前とは状況が異なり家庭を持ち、子供ができたことにより試合に行く時間がなくなった方です。しかし、ここ最近では子供も大きくなって手が離れたことにより時間ができたという話をしていました。そこで招待券を配ったところまたベガルタにハマり自らチケットを購入して数試合来るようになりました。若者もちろんですが「昔」ベガルタにハマってた層を再びユアスタに誘うような企画をやってみてはどうでしょうか。</p>	SOCIO-FANCLUB	特典(招待券)			
15	<p>HT担当の選手に、担当市町村の広報誌に出てもらい、来場を促す。</p>		選手関連			
16	<p>昨シーズンあった県内の人気店の限定出店などその試合ごとに目玉になるグルメ出店や試合日限定のグッズ販売など。</p>		飲食関係	グッズ		
17	<p>子供を呼ぶイベント。 ファミリー層狙いのイベントが重要。 また学校や幼稚園訪問は重要だと思う。</p>	子ども				
18	<p>試合前にユアスタ周辺の飲食店や小売店、商業施設等を回ってのスタンプラリーまたはオリエンテーリング的なものは出来ないでしょうか？</p>		飲食関係	ゲーム・クイズ		