

トキカネ企画書

応募いただきました企画内容を
事務局で統一のフォーマットに置き換えています。

著作権は、学生部門最優秀賞受賞者の大石昂さんに所属します。

2013TSPAA実行委員会

作品のアピールポイント

目覚めの瞬間に提供する刺激を通じてあなたも意識高い系に！

企画概要

日々の時間の無駄をなくすシゲキを与えるアプリです。与えるシゲキは時間の価値とライバルとの差の二つであり、そこで努力する手段を提案する広告表示を通じてユーザーの意識を高める目覚ましアプリを提案します。

ターゲットはTOEIC900点など具体的な長期間の努力を求められる目標を持った大学生です。そのような目標を持ったにも関わらず多くの時間を無駄にしている大学生をメインターゲットに、目覚ましというツールを通じて目覚めの瞬間に時間の無駄を削減し、より意識を高めるシゲキを与える目覚ましをアプリを提案します。

そのシゲキとは大きく二つあり、一つ目は価値が捉え難い時間を時給換算する事です。目覚ましのスヌーズ機能用い10分毎に無駄にしている時間を金銭的な価値にして改めて時間の価値を認識してもらいます。二つ目は、ライバルとの差を認識してもらう事です。同じ目標を持ったユーザーが自分よりも何時間、時給換算していくら分価値ある時間を過ごし努力しているかを通知します。そして、その二つのシゲキから危機感を与えた後に、ユーザーの目標などのデータからユーザーの嗜好に合わせてセミナーなど努力する手段を広告表示する事でユーザーの更なる努力を、広告のクリック数を促進する目覚ましアプリを提供します。

また、さらにtodoリストによる目標管理や努力する手段を日付毎にも提案するカレンダー機能の追加、日々の努力をポイント換算し自身のキャラクターのステータスに反映する事でステータス事で、目覚ましという生活の一部に組み込めるユーザーの意識を高める自己管理ツールを提案します。

企画面での特性

目覚ましという生活の一部に組み込めるツールを通じてサービスを提供する事で、使用する手間を感じさせず長期間に渡っての継続した使用を持続させる事ができる。

また、登録データからユーザーの嗜好を汲み取る事で自然な形で広告のジャンルを選定し表示できるように広告表示としての悪印象を払拭でき有益な情報提示として告知が可能な点に強みを感じている。また、初期は特定のターゲットに対してアプローチするが、目標のカテゴリを追加することで長期間に渡って様々なユーザーを獲得できる可能性がある事が企画面での強みだと自負している。

技術面での特性

目覚ましと自己管理つーるという特徴から、日頃からパソコンよりも身近に感じられるスマートフォンなどを媒体に選定したこと。

デザインについて



①



-②



-③



-①



+①



キャラクター
ステータス7つ
(±○がレベル)
and
アラーム画像



+②



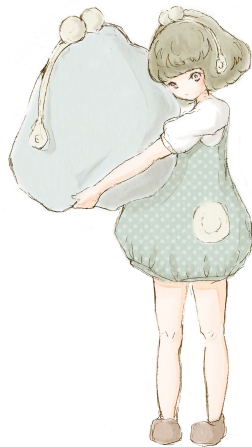
+③

UIについて

企画名:時給換算目覚ましアプリ「トキカネ」

<概要>

todoリストなど



お部屋 目覚まし カレンダー 設定

・コンセプト

日頃無駄にしている時間の価値とライバルとの差を認識させ、目標達成に貢献する目覚ましアプリ。

・使い方

(社会人or)大学○年生、時給、目標(TOEIC900点など)の3つの項目を登録し、目覚ましとして活用。

・機能(1/2)

- ①時給換算:目覚ましのスヌーズ機能によって10分毎に時給換算した無駄にしている時間の価値を通知。
- ②ライバル:アラーム解除時、同じ目標を持ったユーザーが何時に起きて自分よりも○時間分、時給換算すると○円分も価値ある時間や努力をしていると通知。Facebook連携で友達とも競争。
- ③提案:アラーム解除、ライバル通知後にユーザーの目標データなどから嗜好に合わせた広告表示(セミナーや商品など)。①②で危機感を持たせた後に努力する手段を提案する事でクリック促進。
- ④ステータス変化:早起き、時間通りの起床、広告のタップ等にはプラスを付与。スヌーズ機能、アプリ起動一ヶ月なし等にはマイナスを付与。そのポイントがキャラクターレベルに反映。

② ライバル 機能



③ 提案機能

企画名:時給換算目覚ましアプリ「トキカネ」

<概要>

・機能(2/2)

- ⑤ todoリスト:タスクをユーザー自身で登録する。その際にそのタスクに対してそれぞれ1~3と三段回でレベルを設定し、困難なタスクを多く達成する程多くのポイントを得られキャラクターレベルが上がる。
- ⑥ カレンダー:カレンダーにユーザーが予定を入れられるだけでなく、③の提案機能の際に表示するようなセミナーなど目標に合ったイベントのスケジュールも表示される。

・強み

新規性。目覚ましという生活の一部に組み込む点

・収益性

提案機能、カレンダー機能における広告料、ユーザーの目標や生活リズムなどのビッグデータ。

・事業戦略

その①:ミニマムとして①~④の機能のみでリリース。その後、

⑤⑥を追加。

その②:まずはターゲットを語学学習(目標カテゴリ:英語、○○語等)or就活(目標カテゴリ:ベンチャー、○○業界等)に定めて展開。アップデート毎に目標ジャンルを追加していく。