

エンダーバルロゴ



<カラー>

H : 84°

S : 75%

B : 70%

R : 122

G : 179

B : 44

#7AB32C

●フチあり・フチなし



●カラー別



エンドーバルとロゴマークについて

遠藤ビルの認知度を高めるためのイベント「エンドーバル」は、ビル全体をバルのように楽しめる企画です。飲食店やスナックが一体となり、ビル全体を1つのバル街のような雰囲気にするこことで、幅広い客層の獲得や新たな常連客の創出を目指します。



現在、入居中の店舗では「エンドウビル」や「エンドービル」といったカタカナ表記で住所を表示している例もあることから、響きの親しみやすさを活かし、建物名を「エンドービル」、イベント名を「エンドーバル」とすることで認知度と定着度を高めることを目指します。

ロゴにはビル名を連想させる「エンドーマメ」とお酒のイベントであることを一目で視認できる構成とし、認知度アップや覚えやすさを強調しています。

グッズ・ノベルティ

認知度向上とイベントの収益性を高める目的で、グッズ・ノベルティ制作も必要となります。コースターやグラスについては、加盟店舗への配布も含めて検討し、実際に使ってみて買って帰りたいという需要喚起も図ります。



コースター



グラス



Tシャツ

エンドーバル概要：エンドーバルとは？

エンドーバルは、遠藤ビル全体を1つの「バル街」に見立てたハシゴ飲みイベントです。飲食店の皆様と一丸となって、一晩に沢山の飲食店の素敵な魅力（ヒト・モノ・コト・バシヨ）をPRし、「この都町に、もう一度行きたい！」という人たちを増やしていくために実施します。

イベント参加者は専用の「エンドーバルチケット（1枚1,000円、3枚綴り）」を購入し、チケットを使用して、複数の店舗を巡ります。各店舗では、ワンドリンク+お店の特徴を活かしたおつまみセットを提供することで、ビルの魅力を最大限に活かし、新規顧客の呼び込みと固定客化を目指します。



エンドーバル概要：参加ルールと店舗目標数値

各店舗提供内容：

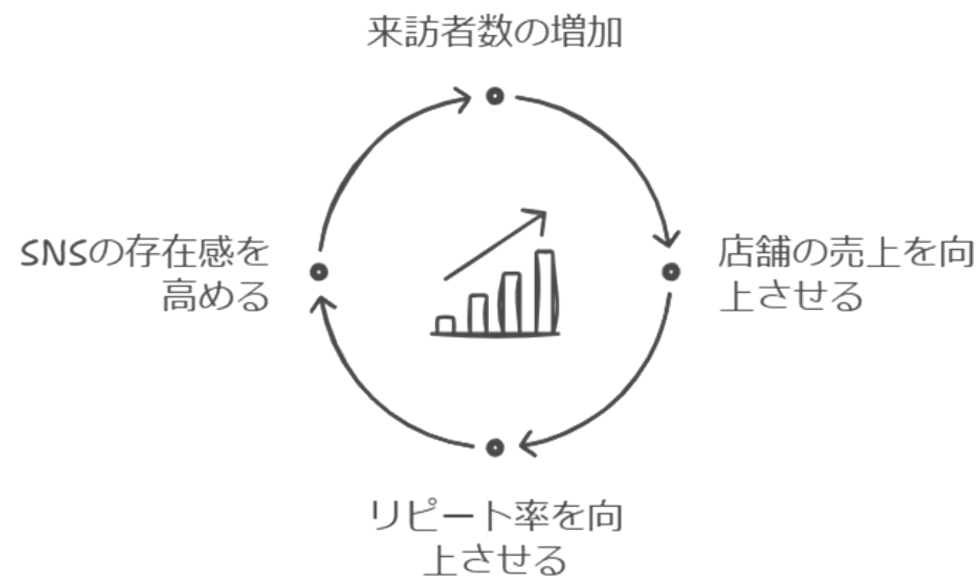
ワンドリンク+おつまみ1~2品の「特別セット」

セット価格 800円（事務局手数料200円を含む1,000円で販売）

加盟店舗数：33店舗（全店舗参加）

1日あたりの目標来客数（1店舗あたり）：平均 30名

1店舗売上目標: 30名 × 1,000円（1セット分） = 3万円



エンドーバル概要：収支計画

収入

チケット売上：330名 × 3,000円 = 990,000円

支出

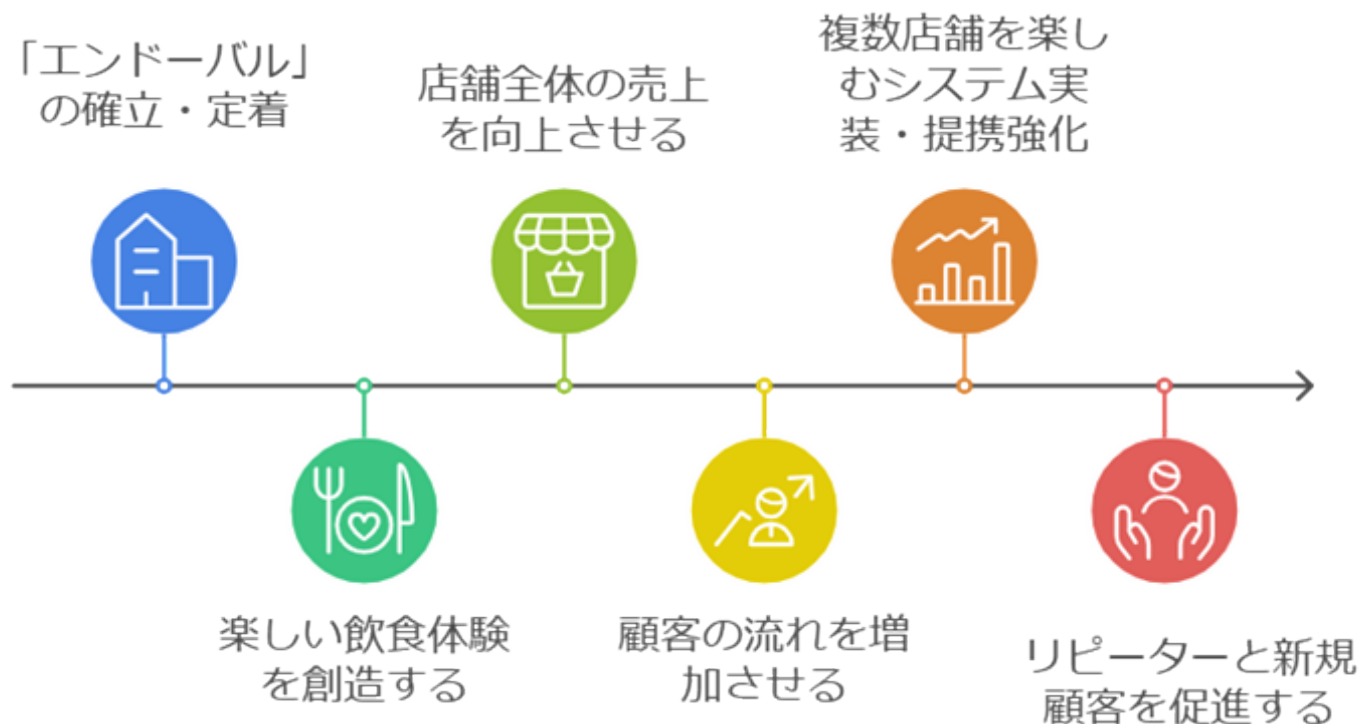
チケット清算額：800円（1セット清算額） × 3枚 × 330名 = 792,000円

事務局運営費（仮）：100,000円（印刷費、広告費、管理費など）

その他予備費：20,000円

予想収益

上記差額：78,000円



※ノベルティ・グッズ販売の実施や、加盟店料の徴収などを行わない内容で試算。