

項目			提案を求める事項	評価の目安	配点
1	ステージイベントの実施	①自由提案	・自由提案のイベント内容（合計5日以上）	・来場者の興味を引き、話題性や集客効果が見込める内容か。 ・全日程を通じて、性別や年代を問わず幅広い層に訴求できる内容となっているか。	20
2	ファンサービスの実施	①集客イベント	・集客イベントの内容（合計3日以上）	・本場の売上維持向上（新規顧客の獲得）または商圏地域との関係性強化（地域住民・ファミリー層の来場促進）につながる内容となっているか。	20
		②飲食イベント	・飲食イベントの内容（本場開催期間中2店舗以上、指定する場外単売日1店舗以上）	・メニューや店舗構成に多様性があり、来場者の幅広い嗜好に対応できる魅力的な内容となっているか。 ・話題性や集客効果が見込める工夫や仕掛けが盛り込まれているか。	10
		③準優勝戦・優勝戦盛り上げイベント	・準優勝戦日と優勝戦日に行うイベント内容（場所：ボートレース福岡場内）	・準優勝戦及び優勝戦の盛り上げに効果的で、来場者の期待感や熱気を高める企画となっているか。 ・売上向上につながる具体的な施策や工夫が盛り込まれているか。	10
3	初心者教室の開催		・集客のためのイベント内容 ・募集告知の手法 ・ファンとして定着させるための仕掛けや工夫（あれば）	・ボートレース初心者層にとって魅力的な内容であり、定員分の集客が見込めるか。 ・提案された広告媒体および告知手法が、対象とする参加者層に効果的に届くと見込めるか。 ・初心者教室の参加者が、今後も継続的にボートレースに関心を持ち、ファンとして定着するための仕掛けや工夫が盛り込まれているか。	15
4	広告展開		・ターゲット層 ・使用する媒体の種類と選定理由 ・広告展開のスケジュール ・期待される広告の効果 ・媒体ごとの費用見積	・ターゲットの設定が明確で妥当か。 ・使用媒体の種類が適切で、ターゲット層への訴求が見込めるか。 ・広告効果の見込みが妥当で説得力があるか。 ・広告予算の配分が適切で、費用対効果が高いと判断できるか。	20
5	年末年始新規来場者集客イベント		・集客イベントの内容（合計6日間）	・本場の売上維持向上（新規顧客の獲得）または商圏地域との関係性強化（地域住民・ファミリー層の来場促進）につながる内容となっているか。	30
6	福岡フラワーショー連携PR事業	①ボートレース福岡場内外における花装飾の実施	・場内外における花装飾	・場内外を華やかに彩り、来場者に強い印象を与え、ボートレース福岡の魅力を発信できる内容となっているか。 ・フォトスポット化やSNS発信を促す仕掛けなど、来場者の体験価値を高める工夫があるか。	10
		②福岡フラワーショーでのPRブース出展	・フラワーショーでのブース出展の内容	・フラワーショーの来場者層を意識し、ボートレースの魅力を効果的に伝える内容となっているか。 ・ボートレース福岡への来場促進につながる仕掛けや工夫が盛り込まれているか。 ・福岡フラワーショー全体をより華やかにし、来場者に好印象を与える花装飾となっているか。	15
7	BOATRACEギフトポイントカード及びクオカードの活用		・BOATRACEギフトポイントカード及びクオカードの運用方法	・再来場に繋がる企画となっているか。	15
8	独自提案			・実施目的（資料1「仕様書」5）の達成に資する提案かどうか。	25
9	実施体制		・実施体制	・同種業務の実績があり、業務を遂行するために必要な知識と経験を有する人材が配置され、十分な実施体制が整っているか。 ・ボートレース福岡に対する事業者の支援体制が明確で具体的になっているか。 ・連絡体制が確立しており、委託期間中を通してボートレース福岡の指示等に対して迅速で適切に対応できるか	5
10	その他			・本店が福岡市内にあるか。	2
				・「ふくおか『働き方改革』推進企業」に認定されているか。	2
				・企画提案書が、資料2「企画提案書作成要領」2（1）のとおり（構成順序、項目名表記、ページ番号表記）正しく作成されているか。	1
合計					200