

PRESENTATION SHEET

「売れる！」キャンペーンシステム

o!mo ウィンゴー

株式会社ビーツ



ごあいさつ

平素より格別のご高配を賜り、誠にありがとうございます。

弊社 株式会社ビーツは、
マーケティング/SP領域におけるエージェンシーとして
御社の様々な課題に共に取り組みさせていただいております。

本資料では、顧客の購入を後押しし、販売効果を最大化するキャンペーンについて、
新たなアイデアとともに実績をご紹介します。

宜しくご検討、いただけますようお願い申し上げます。

これまでのキャンペーンに満足されていますか？

キャンペーン応募者の不満

意欲が湧かない

登録や
入力が
面倒で...



たぶん
当たらない
でしょ

お客様
大感謝祭

キャンペーン

今だけ
期間限定!
なくなり次第終了



ハズレのリスクが無く
安心して購入頂ける
手法でモチベーションUP！

キャンペーン主催者の不満

運用が
大変



購買に
繋がって
ないかも

効果が
上がらない



購買数が予測できる
スキームで
効果を確実に！

**DXで
改善！**



購入前に**当たる**から、**買いたく**なる。



買う前に当たるから…

- 「必ずもらえるから安心」→ 離脱をブロック!
- 「せっかくだから買おう」→ 潜在顧客も購入!

買ってからの抽選よりも、購入前に当たるから
離脱リスクが少なく、多くの参加が見込めます。



事前抽選は【WEB広告から応募】【店頭POPから応募】の2パターンが可能です。

WEB広告（来店前）から

来店自体にいたっていないお客様への誘引策に。



- メリット：
拡散されやすく、商品・サービス認知を上げたい企画にマッチ
- デメリット：
応募を忘れてしまう人が一定数存在する

店頭POP（来店中）から

来店してから購入を迷っているお客様への後押しに。



- メリット：
すでに店にいる人への後押しなので、購入・応募率が高くなる
- デメリット：
企画認知が店頭完結のため認知率のUPにつながりにくい

企画ニーズに合わせて、事前抽選情報の提出場所・タイミングを選んで設計します。

【家電メーカーA社】当選者のうち、30%超が購入



登録数＝購入者数

当社実施のウィンゴーキャンペーンの実績より

	日																合計	
	曜	日	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金		
応募人数			6	20	19	16	16	10	17	21	24	15	24	41	63	76	301	2456
当選数			1	8	1	5	2	5	3	3	1	4	15	5	0	0		103
登録数 当日			1	3	0	0	0	2	0	2	1	1	0	0	0	1		16
登録数 1日目			0	0	0	0	0	1	0	0	0			0	0			1
登録数 2日目			0	1	0	0	0	0	0	1						0		2
登録数 3日目			0	0	0	0	0	0	0							0		4
登録数 4日目			0	0	0	0	0	1	0							0		4
登録数 5日目			0	1	0	0	0	0	0	0						0		1
登録数 6日目			0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0		3
登録数 合計			1	5	0	1	0	4	0	3	1	2	1	0	0	1		31

当日購入率

52%

登録数 当日 ÷ 登録数 合計
16 ÷ 31

購入率

30%

登録数 ÷ 当選数
31 ÷ 103

来店誘引！購入の後押しに！

【家電メーカーB社】当選者のうち、37%超が購入



現場購入の決定打に！

当社実施のウィンゴーキャンペーンの実績より

	日															合計
	曜日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	
応募人数		60	97	75	77	91	277	317	83	88	52	54	48	135	178	2036
当選数		24	15	15	15	15	30	30	40	43	24	22	25	135	178	742
登録数 当日		7	5	2	6	8	13	10	10	10	6	4	6	38	56	209
登録数 1日目		1	0	0	0	0	3	2	1	3	1	2	1	1	7	33
登録数 2日目		1	0	0	1	1	0									17
登録数 3日目		0	0	1	1	0								1	3	10
登録数 4日目		1	0	0	0	0								1	1	10
登録数 5日目		0	0	1	0	0	0						0	1	0	4
登録数 6日目		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
登録数 合計		10	5	4	8	9	16	12	16	16	11	8	12	51	68	283

登録数 ≡ 購入者数

当日購入率

74%

登録数 当日 ÷ 登録数 合計
209 ÷ 283

購入率

38%

登録数 ÷ 当選数
283 ÷ 742

抽選・申込・プレゼント提供の運用をデジタル一括管理できることで、
展開店舗の負担も減らせます。

01：買う前に当落

02：購入・申込

03：プレゼント



ターゲットがスマホで参加
※全員当選・〇等設定など各種対応が可能です



対象商品を購入したレシート写真を
お客さまから事務局にSMSで送信

キャンペーン期間終了後に
景品をSMSで送付

実施の付帯効果

効果を検証し、キャンペーンのPDCAを回します。



継続のシステム利用で、安価な展開が可能です。

初回展開

※賞品500円相当・3000件成約として

2回目以降

■初期費用

- ・システム費 : 1,500,000円
- ・デザイン費 : 400,000円

同一内容の展開の場合、
こちらの費用は
調整費のみになります。

■運営費

- ・1ヶ月 : 400,000円
- ※応募内容チェック / 賞品送付
メール問合せ対応 / 定期ご報告

■賞品代 : 1,650,000円 (手数料10%)

<合計> 3,950,000円

■運営費

- ・1ヶ月 : 400,000円
- ※応募内容チェック / 賞品送付
メール問合せ対応 / 定期ご報告

■賞品代 : 1,650,000円 (手数料10%)

<合計> 2,050,000円
+ 調整費 (システム費、デザイン費)

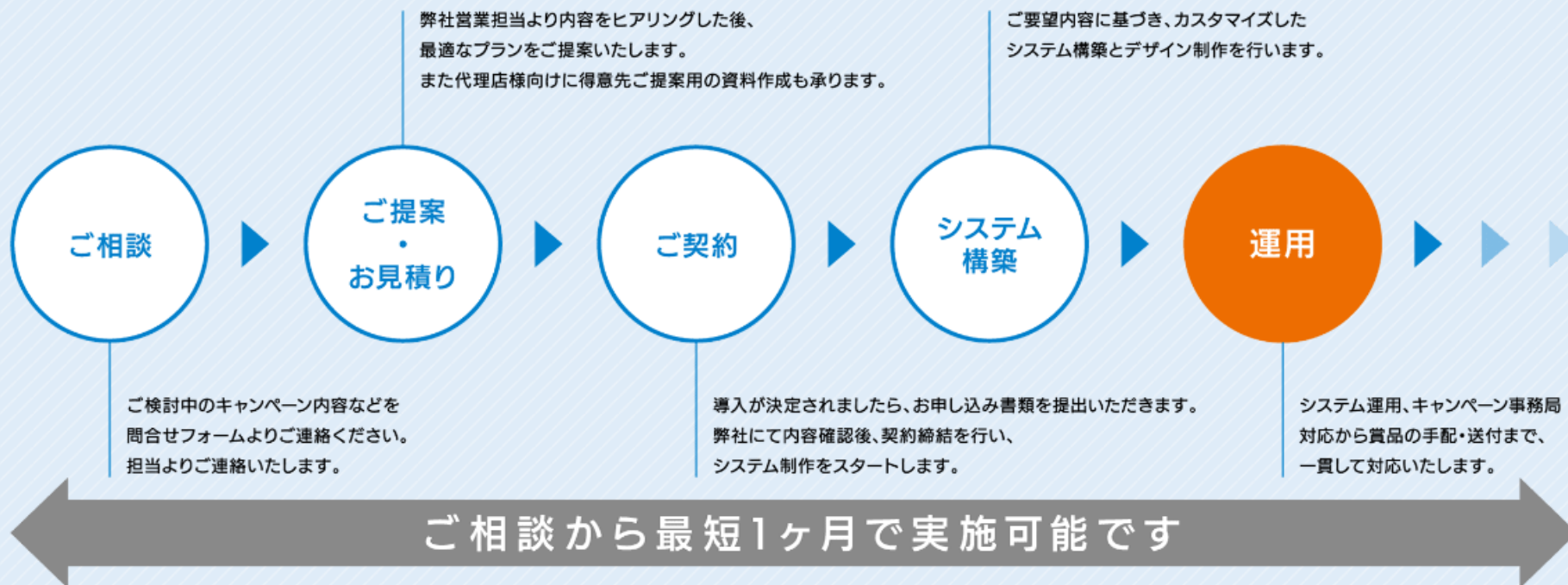
※低予算によるテスト展開も対応可能です。

システム構築の流れ

ワンストップで短納期の立ち上げを実現します。

実施までの流れ

ご提案サポートから制作運用まで、ワンストップで対応。



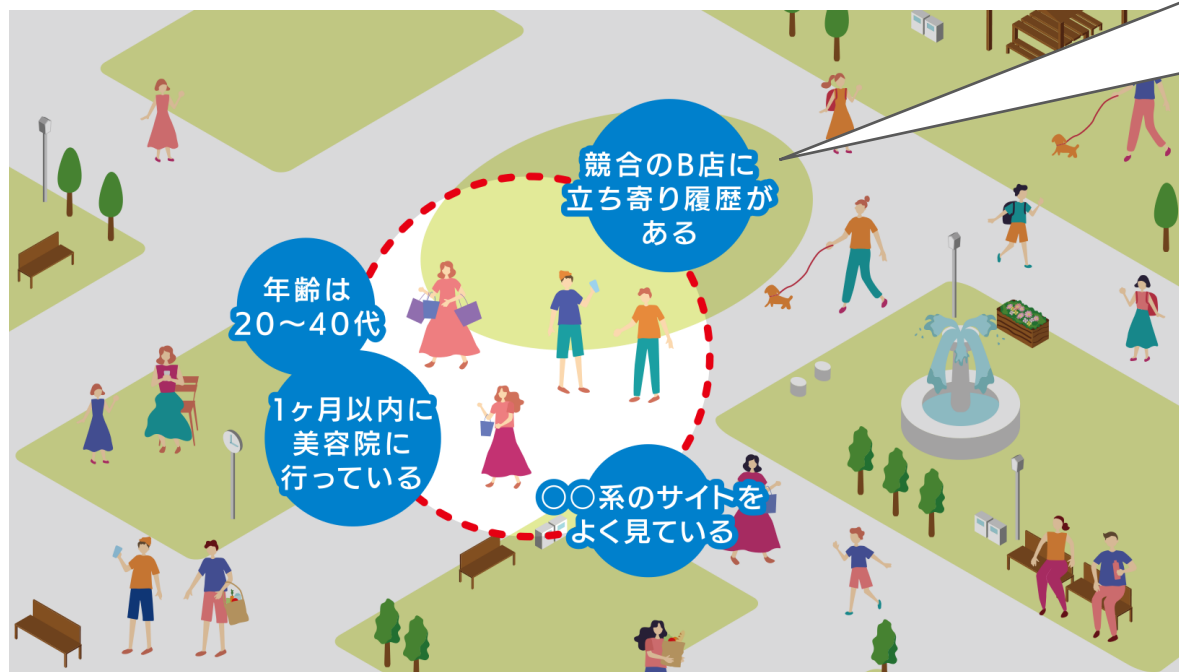
ご希望要件に合わせたカスタマイズも柔軟に対応させていただきます。

—オプションプラン—

ジオ・ターゲティングによる精度アップ

さらに! +ジオターゲティングで効果UP!

まず“欲しい人”を見つけて告知。



リアル×WEBの行動履歴のビッグデータをもとに
設定した条件に合うターゲットをAIが選定し、
キャンペーン情報を広告配信します。

【配信面】Twitter、Facebook、Instagram、DV360、
Youtube、BeaconBank AD連携のスマートフォンアプリなど

パートナー企業 / 

株式会社unerry（ウネリー）のBeacon Bank ADという広告サービスと連携しています。
約1.5億ID（2023年3月時点）の人流データをAI解析することで、
特定の個人を識別することなく、来店などの行動を抽出し
広告配信のターゲティングや配信スポット、効果計測などに活用できます。
詳細については、以下のサイトをご覧ください。

<https://www.unerry.co.jp/service/beacon-bank-ad/>

例えば、

〇〇市の□□□を扱うA店で実施する
格安サービスのお知らせをしたい時は・・・

- ☑ 〇〇市に3か月以内に2回以上訪れている
- ☑ □□□を扱うアプリ利用履歴がある
- ☑ 競合のB店に立ち寄り履歴がある
- ☑ ディスカウントショップへの立ち寄り履歴がある



条件に合ったターゲットと
その類似拡張で
広告出稿対象を決める！

リアル+WEB上での行動履歴ビッグデータをもとに...

特定のペルソナに絞り込んで広告出稿！

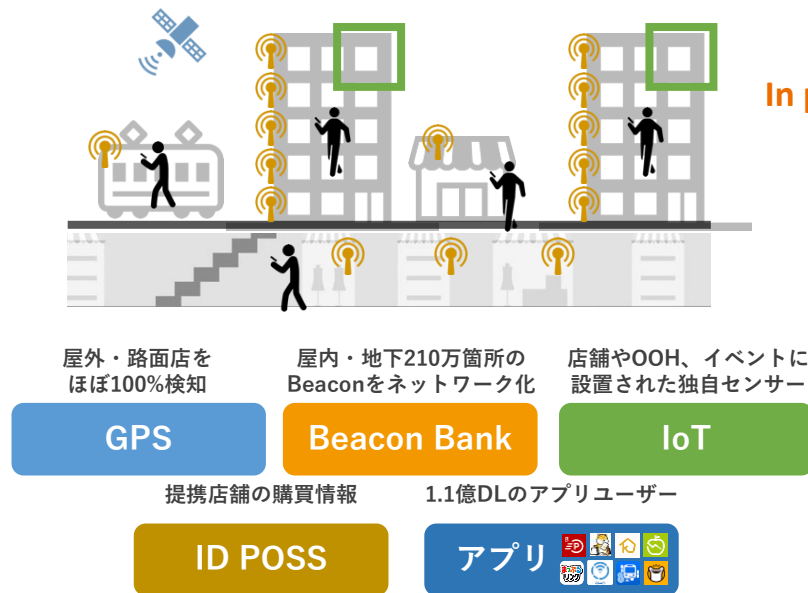
リアル行動履歴で

手軽に検索・移動できるWEB行動に比べ、リアルで体を動かした履歴は具体ニーズ、強い嗜好性が分かる

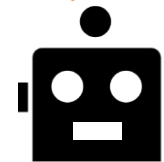


WEB行動履歴で

位置情報だけでは得られないターゲットの情報からペルソナを絞り込み、類似拡張できる

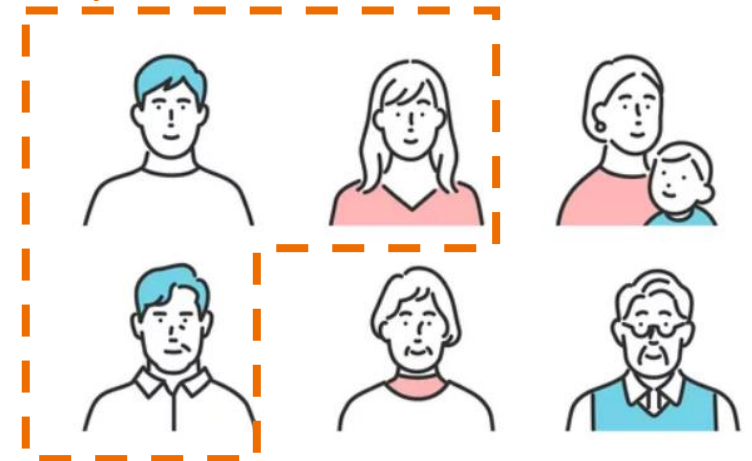


In put



AI

Out put



位置情報のみ・WEB情報のみのターゲティングとは異なり、幅広いソースからAIが高精度分析します。

oMo ウィンゴー

お問い合わせはこちら



<https://www.beeats.co.jp/contact/wingo/>

株式会社 ビーツ

