

エンゲージメント向上につながる！

マイレージ式 キャンペーン

【事例と手法解説】

／／ nonameproduce



01. マイレージ/ポイントキャンペーンとは？

ユーザーが指定の行動をすることで、ポイントやマイレージを貯め、そのポイント/マイレージを使用してインセンティブを貰うキャンペーンです。

主にマストバイ形式(商品を購入して参加できる)で実施されることが多く、**継続して、何度も、ユーザーに行動を起こしてほしい**というシチュエーションにマッチします。



02. マイレージ/ポイントキャンペーンで得られる効果

企業

自社の商品を**継続して購入**してもらえ、リピート施策としての効果が見込める。

キャンペーン期間で何度も商品を思い出し、**エンゲージメント向上** に繋がる。

ロイヤリティの高いファン層の可視化 や、**ライト層をロイヤル化** させることに適している。ファンへの還元施策としても有効。

顧客

購入した分だけポイントに変換されていくため、**お得感**がある。

「ポイントやマイレージを貯める」ということ自体にゲーム的**楽しみ要素**がある。

愛用している商品やサービス をいつも通り買うだけで**得ることができる**。プレゼントがもらえる。

03. マイレージ / ポイントキャンペーンに使用される技術

PHP, Perl, Ruby, Python

データの受け渡し / 商品選択を決定した際の
条件付与や判定

Java Script

見た目の装飾

マイレージ / ポイントキャンペーンをする方法はいくつかありますが、n2pではJavaScriptとPHPを使用してデータの呼び出し、またそのデータを組み合わせた出力を行っています。

03. マイレージ / ポイントキャンペーンの流れ一例

オリゴスマート #糖から健康考えよう



STEP1

レシートで応募後、所有ポイントに応じてこちらの商品に応募するボタンを選択する

STEP2

応募商品を確認後、こちらの商品に応募するボタンを選択する

STEP3

応募完了後、残りのポイントが確認できる

03. マイレージ / ポイントキャンペーンの流れ一例

他のフローでも実施可能です

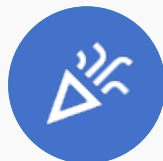


Twitterのdm受信や
ポイント付与を PHP
にて処理していま
す。

04.キャンペーン題材例



消費に時間がかからない、
飲料やお菓子などの
プロモーション



ファンがいる商品の
プロモーション / ファンへの還
元



商品シリーズ群全体での
囲い込みプロモーション



スタンプラリー形式にして、場
所/観光と結びつけたプロモー
ション

05.キャンペーンの目的一覧

01. 継続して商品を購入してもらいたい
商品やサービスとの接点を増やしたい

02. 広く浅く広めるのではなく、深い優良
顧客を増やしたい

03. ライト層の顧客に、もっと商品を好き
になってもらいたい

04. 商品単価が安い、かつ応募者全員
へのインセンティブで高価なものを
含めて話題性を狙いたい。

※通常のマストバイ総付景品だと景品表示法に反してしまうためマイレージにするケースがあります

06.必要な準備



01. キャンペーンを行う目的とゴールを決定



02. インセンティブやポイントシステムの設計



03. 抽選、発送方法、当選者を発表するツールなどを決定

キャンペーン事例

07-1. KAMEKAME SOURS 2022 Spring&Summer Collection

by ノーベル製菓

スタイリッシュなクリエイティブ。
ブランディングとリピート施策でファンを増やすキャンペーン。

SOURS

KAMEKAME
SOURS



キャンペーン概要はこちら

KAMEKAME
SOURS

2022
4.25 - 6.30
7.24 - 8.10

KAMEKAME SOURS
2022 Spring&Summer Collection
プレゼントキャンペーン

サワーゼリーの製造・販売元である「勝人カンパニー」から生まれる

KAMEKAME ソフトキャンディを生み出すには、

サワーゼリーの製法と「勝人」ならではの造り込みが必要となります。

この結果は、「人」を再現するOK!

下記対象商品と応募方法まで確認の上、各アイテムに必要なポイントを集めて応募ください。

※賞品は抽選となります。
※応募期限は6月30日(金)までです。※詳しくは応募要領をご覧ください。
※抽選は当選者1名を決定し、抽選結果は抽選日より1週間以内にご連絡いたします。

応募する

(PROMOTIONAL LINK)

対象商品

対象商品1商品に対して、1ポイントとなります。



2層カメカメSOURS
マスカット



2層カメカメSOURS
ミント



3層カメカメSOURS
グレープマスカット



カメカメ17SOURS
フルーツアソート



カメカメSOURS
グレープ



カメカメSOURS
ミント



カメカメSOURS
ミント



ちびSOURS
ドリンアソート

出張勉強会実施までの流れ

STEP1

お問い合わせ

まずはお気軽に、課題感だけでもお聞かせください！

STEP2

ご提案

課題に応じた **最適なメニュー**をご提案 いたします。

STEP3

開催前確認

開催当日の流れ・環境設備・参加人数について確認をいたします。

STEP4

開催

ご指定の日時・場所にて実施いたします。
オンラインでの実施も可能 です！

07-1. KAMEKAME SOURS 2022 Spring&Summer Collection

by ノーベル製菓

● キャンペーン詳細

サワーズグミを購入し LINEでレシートを送ると、ポイントが貰え、怪人カメカメというキャラクターをモチーフとしたファッションアイテムに応募することができる。

● 目的

- ・ブランディング訴求
- ・サワーズグミを継続して購入してもらいたい
- ・LINEの友達獲得施策

[n2p Youtube ▶](#)

[n2p ブログ ▶](#)

キャンペーンフロー



01.

対象商品を購入



02.

LINE公式アカウントからキャンペーンLPへ遷移。
LPにレシートアップロードでポイント獲得



03.

マイページにたまったポイントから賞品に応募

キャンペーン事例

07-2. カラダカルピス マイレージキャンペーン

by アサヒ飲料

1本からでも
応募可能！

LINEで簡単応募！

カラダカルピス® マイレージ キャンペーン



アンケートを組み込むことで顧客の声を収集。
LINEポイントを必ずもらえるキャンペーンで毎日健康に。

応募方法

STEP 1

キャンペーンシールが貼付されたカラダカルピスPET500mlを入手し、キャンペーンシールに記載されているQRコード®をLINEアプリで読み取ってポイントを貯めてください。



STEP 2

貯まったポイント数に応じて、コースを選択して応募ください。LINEポイントと交換ができます。

1ポイント ▶ LINEポイント 10

5ポイント ▶ LINEポイント 70

15ポイント ▶ LINEポイント 250

STEP 3

最後にアンケートにご回答いただくと、ご応募いただいたコースに応じたLINEポイントが付与されます。

LINE
ポイント

対象商品を飲んで、ポイントを集めて、アンケートに答えて応募！
ポイント数に応じてもらえる！「カラダカルピス」を買うと

LINEポイント

絶対もらえる！

応募期間は終了いたしました。
たくさんのご応募、ありがとうございました。

応募状況を確認する
※スマートフォンからアクセスしてください。

応募方法

応募要項

LINEポイントについて

注意事項

お問い合わせ

よくあるご質問

「カラダカルピス」PET500ml についている、
キャンペーンシールに記載の応募用QRコード®を読み込んで、
ポイントを集めて応募すると、
LINEポイントをプレゼントします！

期間：2019年12月17日(火)～2020年3月23日(月)23:59

07-2. カラダカルピス マイレージキャンペーン

by アサヒ飲料

● キャンペーン詳細

対象商品を購入し、QRコードをLINEアプリで読み取ってポイントを貯める。ポイント数に応じてコースに応募。アンケートに答えるとLINEポイントが付与されるキャンペーン。

● 目的

- ・アンケート実施で顧客の声を回収
- ・LINEポイントを必ずもらえる仕組みで、リピートへ

[n2p ブログ](#) ▶

キャンペーンフロー



01.

対象商品を購入。シールに記載のQRからポイントを貯める。

02.

たまったポイントに応じて各コースに応募。



03.

アンケートに回答するとLINEポイント取得。

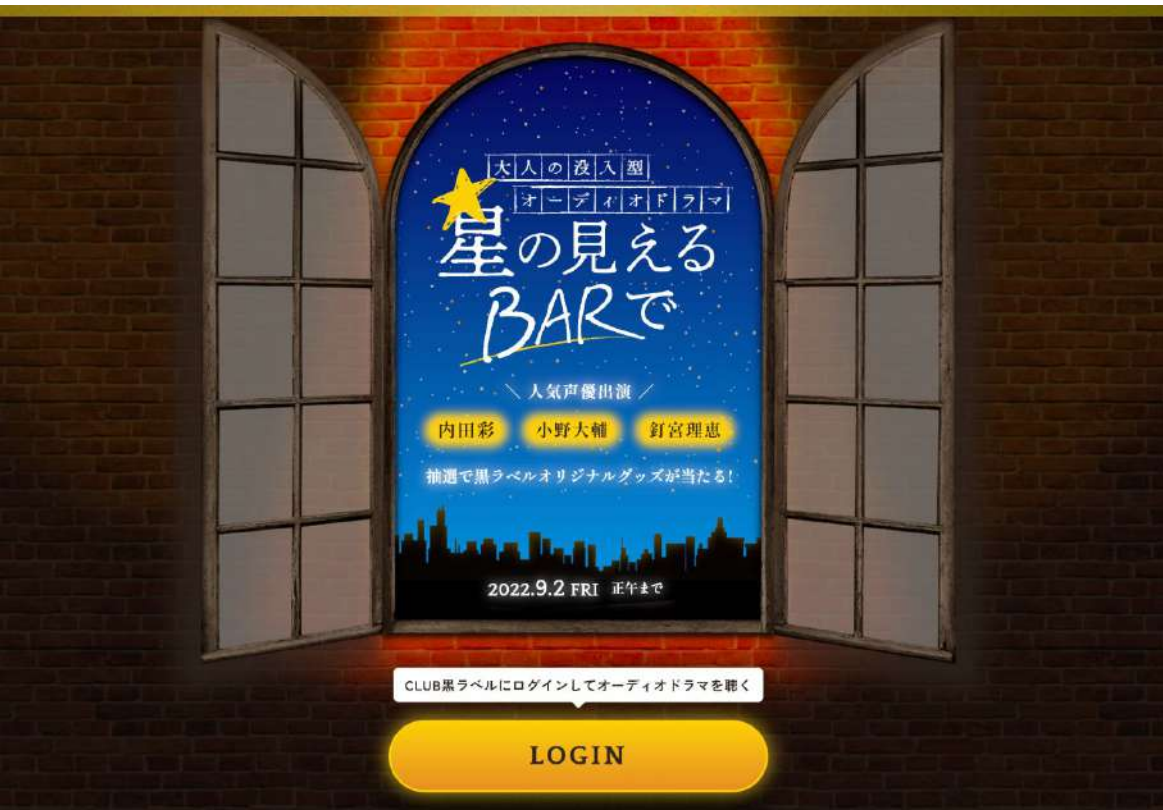


キャンペーン事例

07-3. 大人の没入型オーディオドラマ「星の見えるBARで」

by サッポロビール

人気声優のインフルエンスを利用して認知拡大
没入感のあるコンテンツで顧客の時間を
長く使い、ファンにする施策。



07-3. 大人の没入型オーディオドラマ「星の見えるBARで」

by サッポロビール

● キャンペーン詳細

ビールの横についているシリアルを入力することで参加できるシリアルマストバイキャンペーンで、シリアルを入力するごとにオーディオドラマが一話ずつ聞ける。オーディオドラマを最後まで聞かないとポイントが付与されないのが特徴。

● 目的

- ・声優のインフルエンスを活かした認知拡大
- ・体験重視で、長くタッチポイントを継続するファン化施策

[n2p Youtube](#) ▶

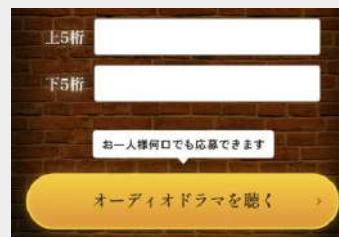
[n2p ブログ](#) ▶

キャンペーンフロー



01.

専用応募シールのついた対象商品を購入。



02.

マイページにログインし、シールに記載のシリアルコードを入力。



03.

オーディオを試聴するとポイント取得。貯めたポイントで応募可能。



その他のご案内

弊社パッケージサービス一覧



Web

Aha!

連携可能
X
LINE
Instagram
TikTok

キャンペーンパッケージ

Web即時抽選 /くじ	画像/動画生成
マストバイ	投票/コンテスト
クイズ/謎解き	ARキャンペーン
ゲーム	診断/検定
写真投稿	UGCキャンペーン
イベント連携施策	来店促進施策
chatGPT活用	Instagram インスタントウィン
友達紹介施策	

X

BirdCall.

分析・管理

運用とキャンペーンで総合戦略
BirdCall

オーガニック運用・広告運用代行

X運用戦略	X広告運用
-------	-------

キャンペーンパッケージ

BirdCall for Entertainment
ファンコミュニティを形成する新しいキャンペーン

BirdCall Pro
複数アカウントでのキャンペーン放題！

インスタントウィン RTWIN (URL型)	マストバイ Recelet レシート / シリアル / マイレージ /
後日抽選系	クイズ / 診断 / 画像合成

LINE

Aha!
for LINE

Web即時抽選 /くじ	友達紹介
マストバイ	診断/検定

他 Aha!のラインナップ全て対応可能

Instagram

ハッシュタグ収集

運用代行 / 広告

TikTok

ハッシュタグ収集

コンテスト

and more

お役立ち資料



キャンペーンお役立ち資料
多数ご用意しております

ダウンロードはこちらから →

事例探しにお困りではありませんか？



<https://n2p.co.jp/blog/campaign/>

あなたの「知りたい」を叶える
n2pのブログが進化しました。
キャンペーン事例を
カテゴリーワンクリックで
検索することができます。
是非お役立てください！



https://www.youtube.com/channel/UCExTxPTU_nefsKC8FztNPg

Youtubeでは毎日キャンペーン
考察動画をあげています！
定期的にチェックいただければ
幸いです

皆様のご意見を元にお役に立てるコンテンツを制作いたします。

当社では日々キャンペーンに関する研究を行い、企画の提案方法から事例、仕様、運営方法までのコンテンツを制作しています。

皆様のお役に立てるコンテンツを提供するために、下記 QRコードのアンケートをご確認いただき、ご意見や課題感をお聞かせいただけると嬉しいです。

制作したコンテンツは定期的に皆様の元へお届けいたします。



▼ホワイトペーパー



▼ブログ記事



設立18年間のキャンペーンノウハウを無料でご提供いたします。

日々研究を重ねるキャンペーン知識を御社のご提案に活用いただくべく、セミナーを無償にて開催しております。

セミナー内容は、ヒアリング・ご要望に合わせて、弊社側からご提案が可能です。

また、質疑応答の時間もございますので、悩みや疑問にもお答えすることができます。新入社員の研修や、クライアントへの提案力をアップしたいといった課題にお役立てください。

まずはお気軽なご相談をお待ちしております。

※次ページの弊社連絡先までお問い合わせください。



会社名	株式会社NONAME Produce
創業	2006年8月
代表取締役	村上烈
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿 1-23-1 新宿マルネビル 10F
事業内容	WEBサイト、モバイルサイト制作、WEBシステム構築、 WEBを活用した広告キャンペーンの企画・製作・運用・
企業HP	https://n2p.co.jp/