

夏のキャンペーン実施例

【回答期間】2021年6月7日～6月28日



WEBサービス業

使用中のインターネットネットワーク診断

ターゲット 既存・新規顧客

実施期間 6～7月

目的 既存顧客の契約状況の把握、新規顧客獲得

効果 お客様とお会いする機会が増えた



運送業

誤配撲滅キャンペーン（期間中誤配なしで報酬GET）

ターゲット 自走エリア

実施期間 6月1日～15日

目的 顧客満足度の向上

効果 配達意識が高まり、誤配率が減少



医療・福祉業

枕お試しキャンペーン

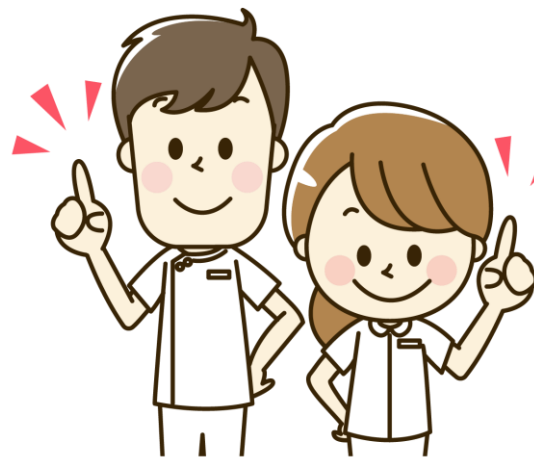
ターゲット	顧客全員
実施期間	1年中
目的	自分に合った枕をつかってもらうため



効果 売上UP

PayPayキャンペーン

ターゲット	新規顧客
実施期間	7月
目的	新規顧客を増やすため



効果 実施予定

O脚調整、小顔調整の新メニュー導入

ターゲット	30～50代の働く女性
実施期間	8～9月
目的	リピーターの単価UP、新規集客、売上UP



効果 実施予定

飲食業

浴衣祭りイベント

ターゲット 50歳前後で収入や時間に余裕がある方

実施期間 夏期2日間

目的 浴衣姿やお祭り気分を涼しい店内で楽しんでもらい、客単価UPに繋げるため

効果 集客と収益UP

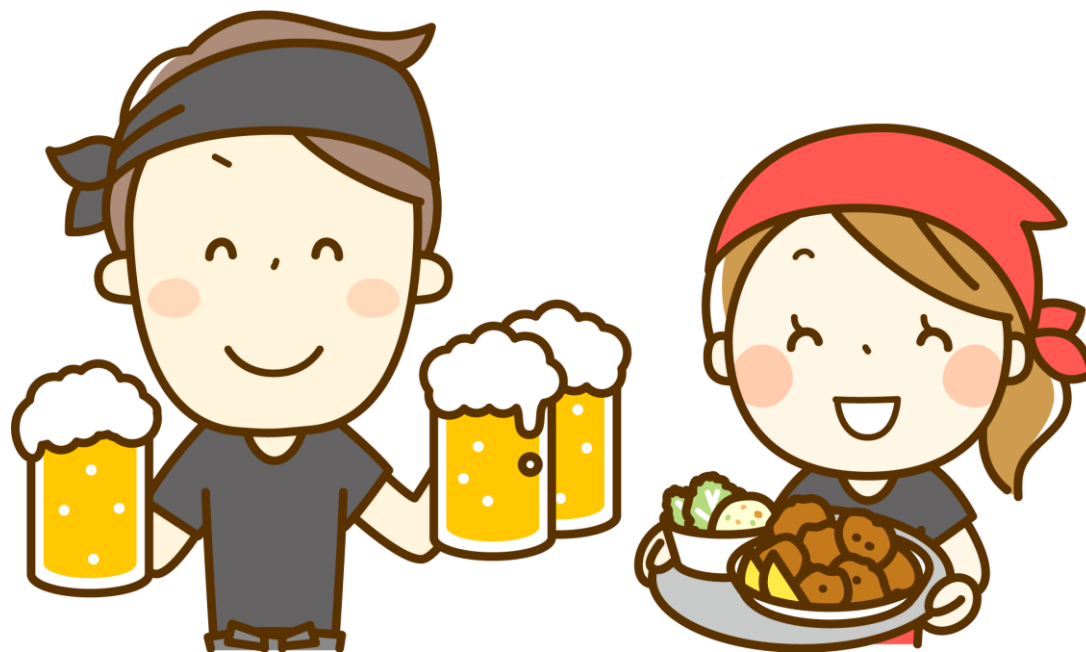
【会員限定】雨の日ご飯大盛無料

ターゲット 学生

実施期間 梅雨時期

目的 新規顧客を増やすため

効果 会員数UP、一緒に新規客も連れてきてくれた



建設業



▼ キャンペーンではないが…



飲料の配布・暑い時期は休む

実施期間

～8月末

目的

- ・作業員の熱中症対策
- ・36度を超えると死傷者が出るほど危険なため体を休めて守る

効果

- ・熱中症防止になった
- ・後遺症が残るような熱中症にかかるリスクを回避

シャッター座板アルミキャンペーン

ターゲット

シャッターを注文してくれた方

実施期間

6～11月

目的

ほかのシャッター業者との差別化

効果

再注文の増加、お客様が知人に勧めてくれるようになった

塗り替えキャンペーン

ターゲット

一般家庭

実施期間

6～8月

目的

塗り替え工事に最適な時期に合わせて実施

効果

足場代込にして割安感を感じてもらう

小売業



最安値に挑戦キャンペーン

ターゲット

一般客

実施期間

7月末～お盆

目的

売上UP

効果

顧客の囲い込みができた

雨の日 1000円以上購入でクッキープレゼント

ターゲット

ファミリー層

実施期間

梅雨時期

目的

雨だと客数が減るので補うため

効果

去年は客数UP

対象商品を購入で次回使える新商品クーポンGET

ターゲット

顧客全員

実施期間

当分の間

目的

再来店に繋げるため

効果

新商品をもろうための再来店が増えたほかの商品もついでに買ってもらえた

飲料水キャンペーン

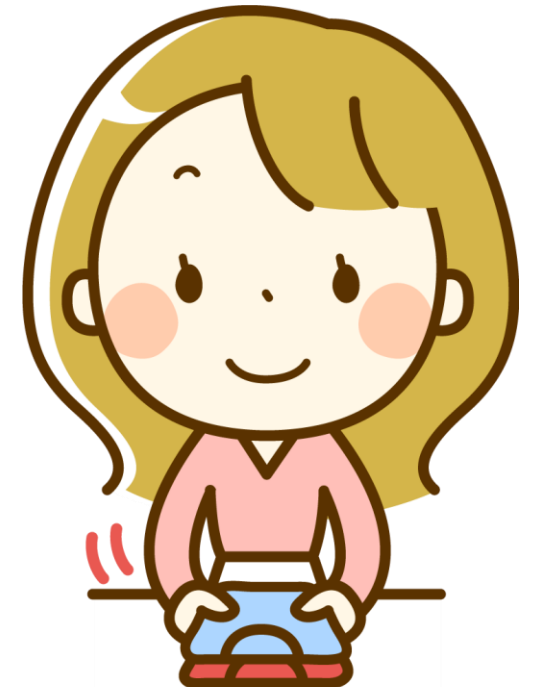
ターゲット	すべての年齢
実施期間	～8月末
目的	夏にかけて飲料水の需要が高くなるため
効果	売上UP

PayPayキャンペーン／アプリと連携で5%還元

ターゲット	サラリーマンやOL
実施期間	7/1～25
目的	アプリを主流にしてクーポン使用を促し、売上UP
効果	クーポンを使うための再来店に繋がっている

春夏アパレル拡充を検討中

ターゲット	10代後半～20代前半
実施期間	7月～8月
目的	売上UP
効果	実施予定



美容業

商品キャンペーン

新商品シャンプートリートメント割引キャンペーン

ターゲット 夏にお悩みがある方、現在使用している方

実施期間 6～8月

目的 店販売上UP

効果 実施中



オリジナルシャンプー（期間中の購入で10%OFF）

ターゲット 新規ユーザー

実施期間 7月～8月

目的 新規ユーザー獲得
既存ユーザーへのサービス

効果 昨年は新規ユーザー増加
既存ユーザーもお得なので、店販売上UP

シャンプーキャンペーン

ターゲット 髪の毛が痛んでいる方
以前シャンプーを購入した方

実施期間 6月～8月

目的 以前購入した顧客はサイズアップ、
継続的な使用に繋げるため

効果 使っている方には毎回購入してもらえる

周年商品割引キャンペーン

ターゲット	顧客全員
実施期間	6月
目的	日頃のお礼と商品を使うきっかけづくり

効果
新しい商品を使う人が増えた
お店のコンセプトを理解してもらえる

メイン商材の変更お披露目会

ターゲット	顧客全員
実施期間	7～8月
目的	お客様に使用する商品が変わるので そのタイミングを利用したキャンペーン

効果
引き続き使っていただけている

店販キャンペーン

ターゲット	顧客全員
実施期間	6/21～7/20
目的	販売促進

効果
店販の売上UP

店販商品の割引セール

ターゲット	顧客全員
実施期間	6～7月
目的	お客様への還元

効果
リピーター増



日焼け止めキャンペーン

ターゲット 女性顧客

実施期間 5月～8月

目的 お店で取り扱っている日焼け止めの良さを
知ってもらい、継続的な購入を促進

効果 知人店舗のため、詳しい効果は不明

商品キャンペーン

ターゲット キレイになりたい方

実施期間 6月～7月

目的 ホームケアのきっかけをつくる
継続して美容室にきてもらうため

効果 お客様の定着に繋がった

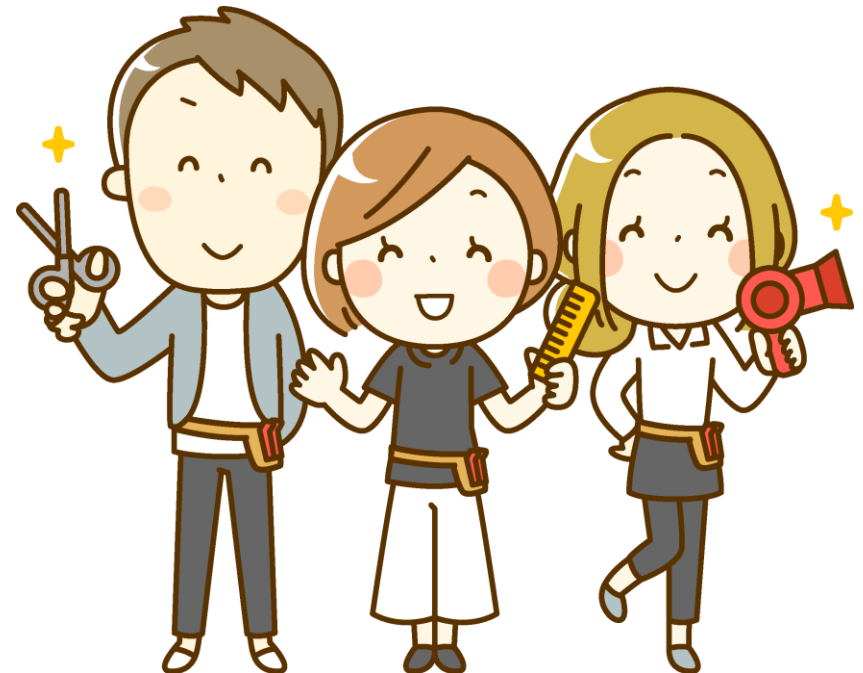
化粧品とのセットメニュー特別価格

ターゲット 20～40代

実施期間 2ヶ月間

目的 技術メニューが多くなる時期なので
店販の売上に繋げたい

効果 商品を買うハードルが下がり
リピーター増加



美容業

紹介キャンペーン

紹介キャンペーン

ターゲット 母親が連れてくる中高生

実施期間 ~夏休み

目的 学生新規の顧客獲得

効果 新規の方がさらに紹介してくれて顧客数UP

新規顧客割引キャンペーン

ターゲット 新規顧客

実施期間 1年中

目的 新規顧客の獲得

効果 実施中のため不明

紹介割引キャンペーン

ターゲット 新規顧客

実施期間 1年中

目的 紹介による顧客数の増加

効果 顧客が増えた

美容業

季節キャンペーン

夏におすすめ！カラーエクステ割引

ターゲット

若者

実施期間

夏期2ヶ月間

目的

なかなか売れていない色でも
おしゃれにつけられることを伝える

効果

普段つけない人が試すきっかけに
魅力を感じ、普段につける習慣ができる

夏限定クーポン

ターゲット

女性

実施期間

6～8月

目的

夏のイメージから頭皮ケアまでできる

効果

限定クーポンの予約が入ってきている

冷やしシャンプーキャンペーン

ターゲット

暑がりの人

実施期間

7月～8月

目的

快適にしごしてもらうため

効果

シャンプーする人が増えた

紫外線対策キャンペーン

ターゲット 顧客全員

実施期間 6月～7月

目的 紫外線について知ってもらうため

効果 顧客の知識の中に、紫外線対策をしたほうが良いという意識が芽生えてきた

コロナに負けるな！免疫力キャンペーン

ターゲット 顧客全員

実施期間 2ヶ月間

目的 お客様に真実を伝え元気になってもらうため

効果 安心され、元気になってもらっている

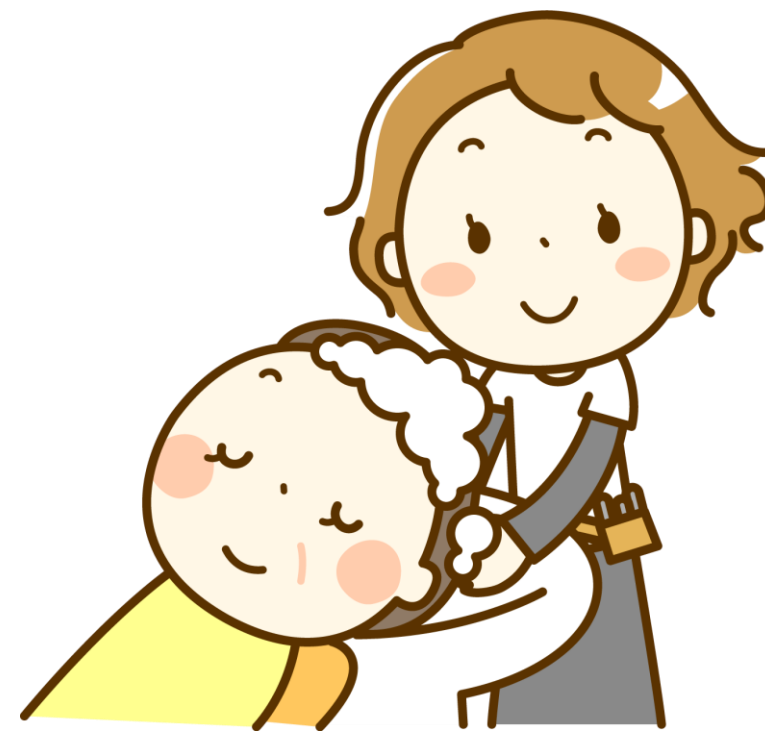
summerキャンペーン

ターゲット 顧客全員

実施期間 夏期

目的 顧客の髪と頭皮を守るため

効果 顧客の頭皮、髪の状態改善につながった



縮毛矯正・ストレートキャンペーン

ターゲット

くせ毛・縮毛にお悩みの方

実施期間

梅雨時期（6～7月）

目的

来店周期の早期化・新規開拓

目的

梅雨時期でくせがでる方のお悩み解消

効果

再来店の増加

効果

縮毛矯正をかける人が増えている

目的

梅雨時期のお悩み解決

目的

朝のスタイリングが上手くいかない方のお悩み解消

効果

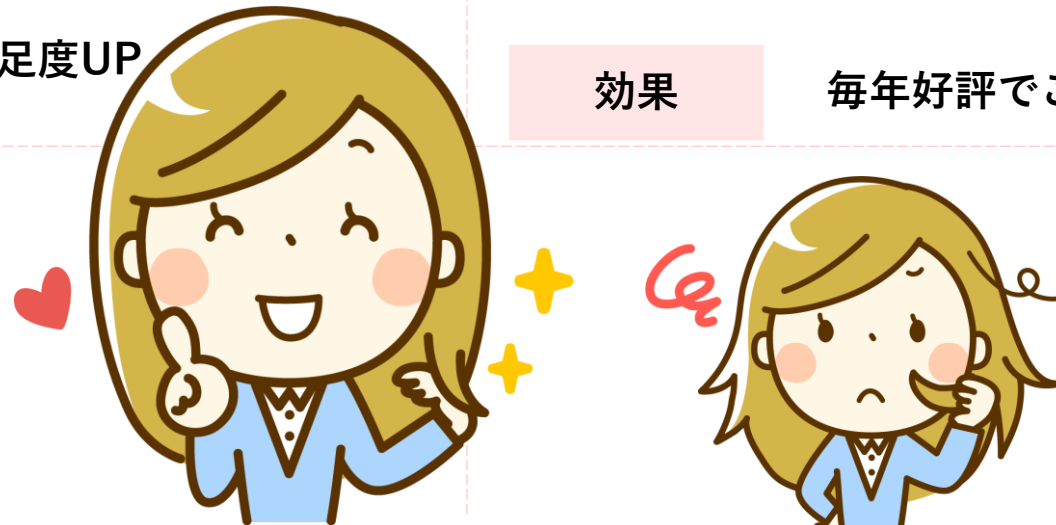
お客様のお悩み解消で満足度UP

効果

毎年好評でこの時期に集中する

目的

集客



効果

新規顧客が増えた

美容業

そのほか



ヘッドスパキャンペーン

ターゲット 頭皮をすっきりさせたい方

実施期間 7～8月

目的 単価UP

効果 リピートしてくれる顧客も増えた

リフレッシュキャンペーン

ターゲット 顧客全員

実施期間 夏期

目的 夏に爽快SPA

効果 単価UP

技術キャンペーン

ターゲット 40歳以上の大人女性

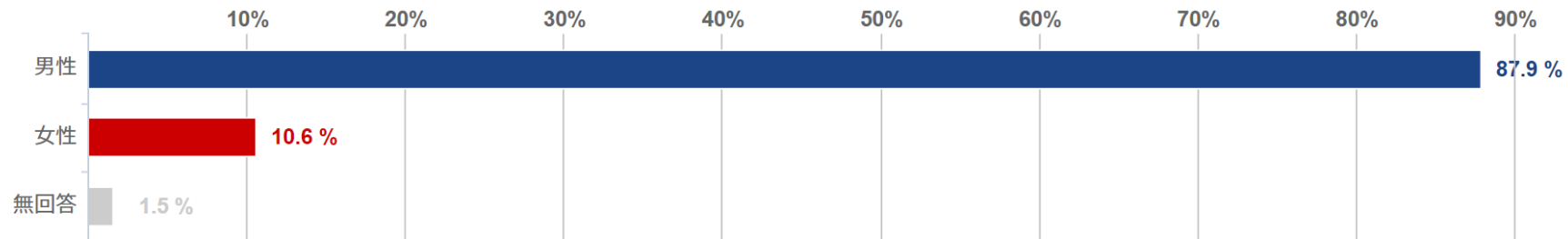
実施期間 6月～8月

目的 来店促進・間延び予防

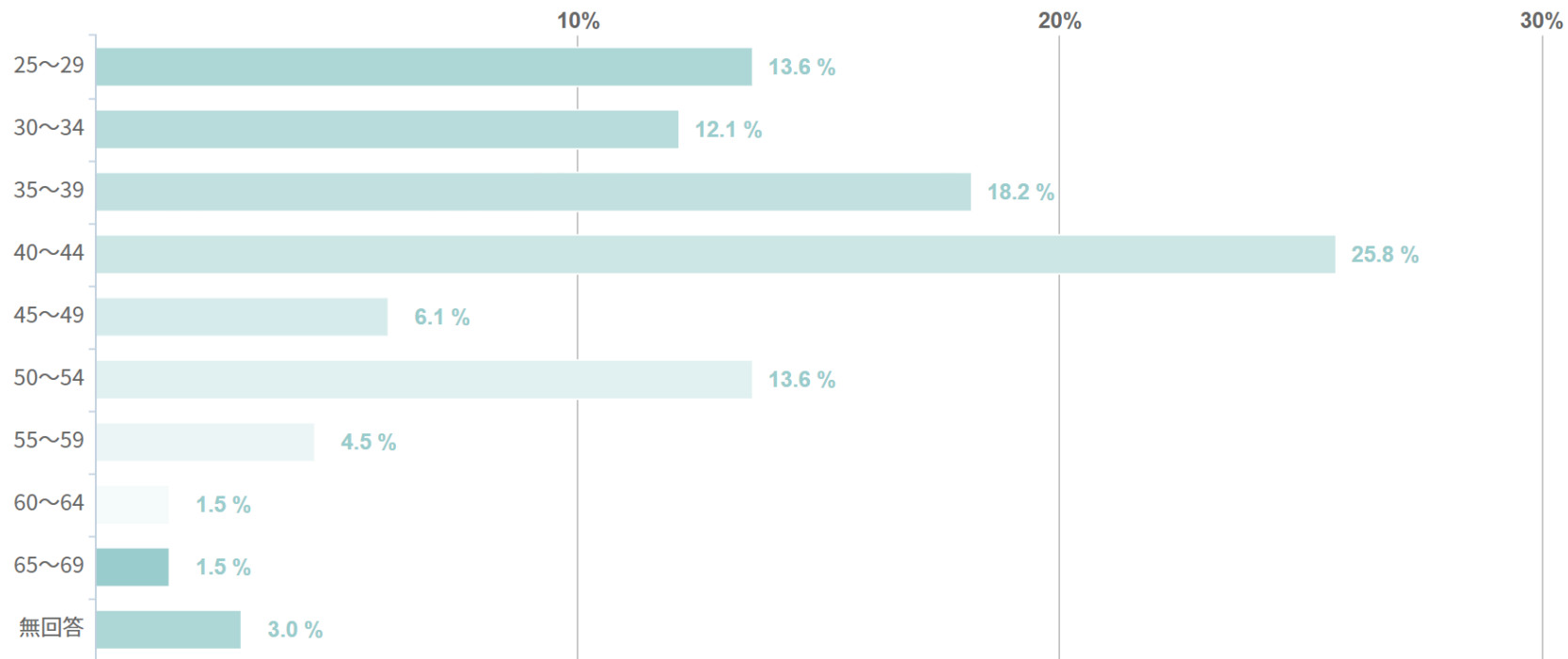
効果 来店サイクルの短縮、客単価UP

本調査の回答者属性

性別



年齢



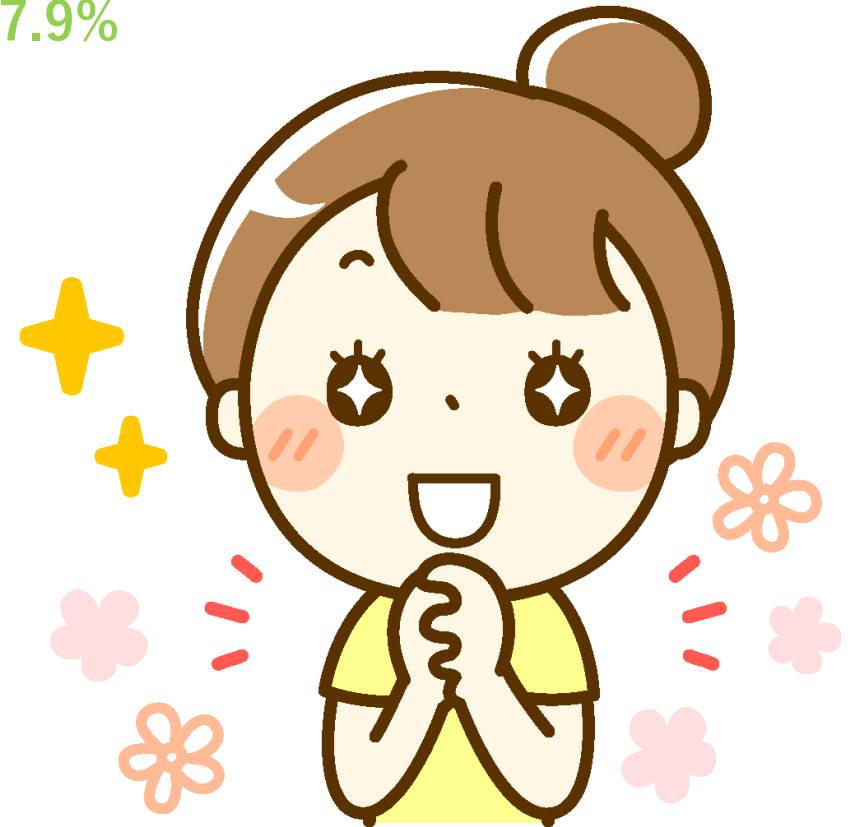
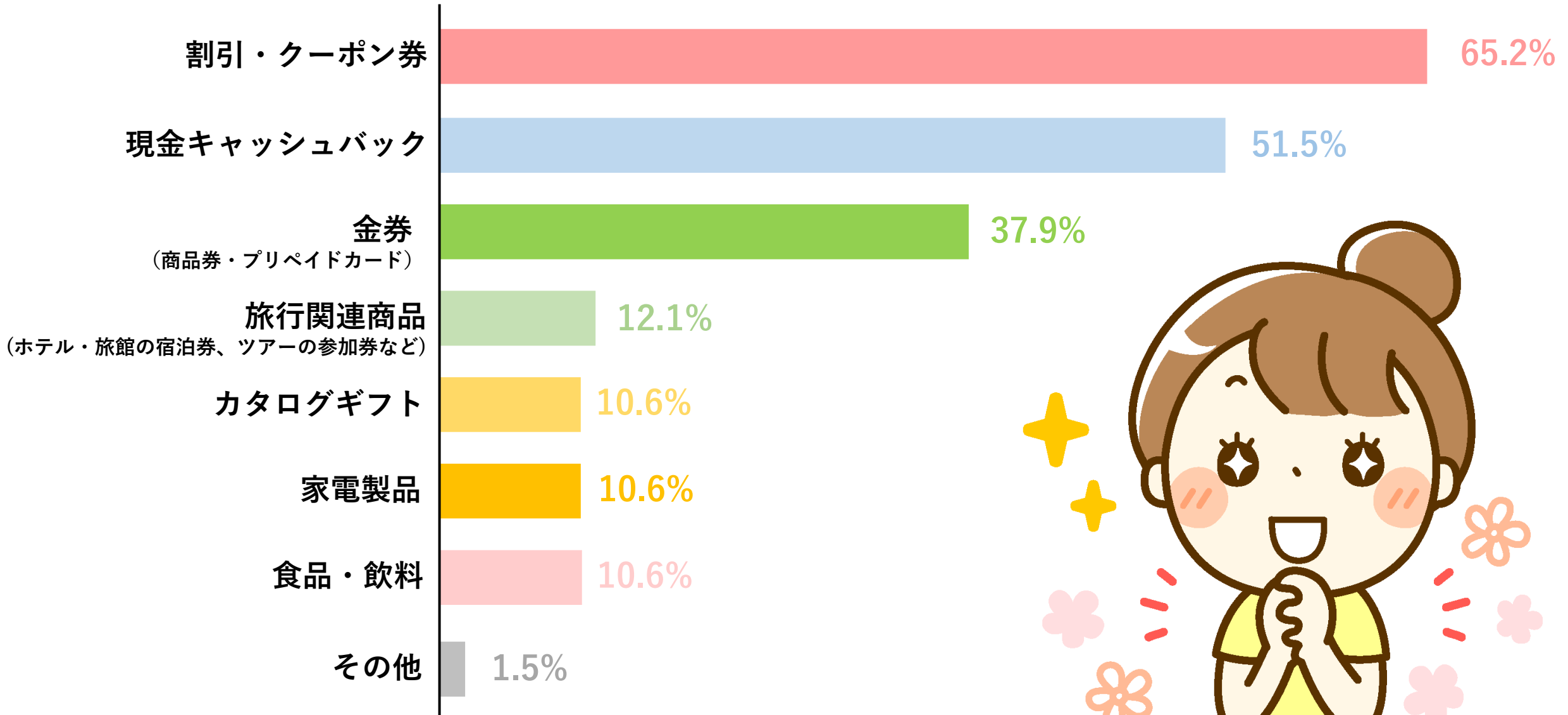
夏のキャンペーン

- ◆ 魅力的なキャンペーン
- ◆ 魅力ポイント

COUPON

【回答期間】 2021年6月7日～6月28日

魅力に感じるキャンペーン特典

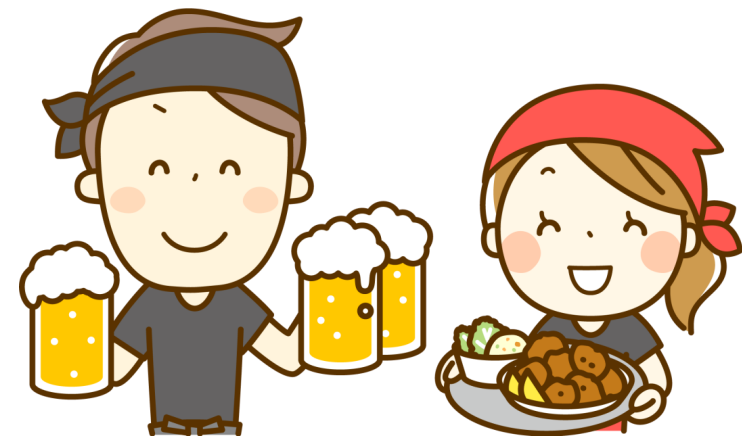




魅力的な夏のキャンペーンと 魅力ポイント



飲食関連



割引セール

安くておいしい物が食べられる

ビアホールで飲み放題

開放感とお得感が味わえる

スタミナアップキャンペーン

スタミナアップキャンペーン

うたい文句が良い！



前日までの予約で

ドリンク or スイーツ プレゼント

注文したことがないものを食べられた。
美味しかったので、次回も頼もうと思った。

デリバリー1,000円OFF

安くてお得！

ビール値下げキャンペーン

安くで飲める！

BARの中で5店舗のカレー屋さんが店内販売！

ワンコインで食べ比べ！

カレー好きなので、食べ比べできるのが魅力
身内が経営しているので売上貢献にも！

生ビール1杯無料

好きなものを1杯無料で飲むことができる



小売関連



コンビニ／ドリンクを買うと

フライヤー1つプレゼント

飲み物を買ってフライヤーがもらえるとは
お得で魅力的

Amazon／期間中に対象商品購入でプライムデークーポンGET

中小企業応援キャンペーン

Amazonをよく利用しているのでお得

酒店

ビールプレゼントキャンペーン

いつも飲んでいるビールが
プレゼントになっていた

お酒のメーカー

ポイントを貯めてお皿と交換

どうせ**普段**から飲むものなら
景品と交換できた方がお得

無印

衣類染め直しキャンペーン

愛着がある衣服を長く使えるから

Boss / アニメとのコラボ

ポイントを貯めて抽選で豪華賞品！

普段からコーヒーを飲む
サラリーマン等からすると有難い



ネットショッピング

しばらく利用していない顧客は割引

常連のみでなく「新規顧客の開拓」や
「利用を離れていた顧客」を
呼び戻すことに繋がる

アパレル

30%OFF

安くで買える！

通販

ポイントバックキャンペーン

ポイントは使用できる範囲も広く
使い勝手が良い！

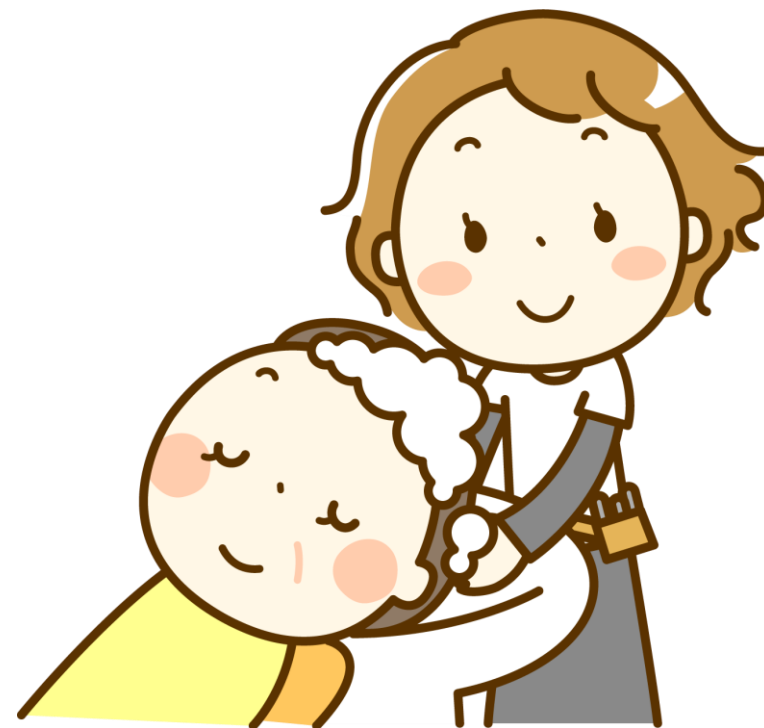
通販

友達紹介で4,000円クーポン

購入したいものもあり
タイミングがよかった



美容関連



美容室

冷やしシャンプー始めました

自分にはない**発想**だった！

冷やしシャンプー

暑い日に冷たいシャンプーで気分転換できる
試してみたいと思った

特典つき！夏に映えるフットネイル

フットネイルをすると、
フットバスが体験できるので
気持ちよさとすっきりさを**体験**できる

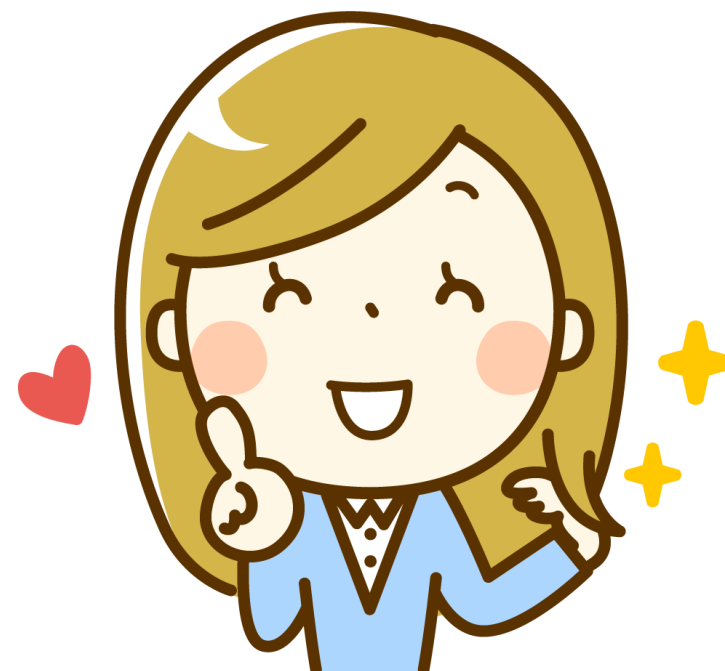
夏の紫外線対策トリートメントをしたら

紫外線対策ヘア商品プレゼント

ちゃんとしたメニューや商品のプレゼントは
次回以降のプラスメニューや店販に繋がる

ヘッドスパサービス

お得感が強い



脱毛・ダイエット エステ

肌を見せる夏に、
何とかギリギリ間に合う藁をもつかみたい
顧客のニーズを捉えている点

50%割引

安くて施術が受けられた

車関連

ガソリンスタンド

割引券・消毒液プレゼント

プレゼントだけでなく
接客も良い！



期間中のタイヤ交換でクーポン券+タイヤ工賃無料

夏タイヤ交換キャンペーン

工賃無料に加えて
クーポン券までもらえる



車購入で任天堂switchが当たる！

なかなか手に入りにくいものがキャンペーン対象商品になっていたから

旅行関連



クーポン券が当たる！

宿泊料20%キャッシュバック

いつもよりワンランク上のホテルに
宿泊できた

利用人数達成キャンペーン

ちょうど
旅行に行きたいと思っていたから

通信関連



携帯を新規契約すると

端末が安く購入できる&ポイントGET

ポイントもついて、お得に感じたから

携帯の機種変更や乗り換えで

現金やポイントGET

簡単に現金やポイントがもらえる

その他

クレカを5,000円以上使うと

ご当地の食品が抽選で当たる！

手軽に申し込むことができる

えきねっと対象者は



12,000円分の商品券が10,000円で購入できる！

期間中 半額キャンペーン

商品券の20%増し

JRが通常価格の半額で往復できるのでお得

5万円分の商品券を買うと
+ 1万円もお得に買い物ができる

対象期間中の電子マネー支払で還元率UP

塾の夏期講座無料

無料で勉強できる



電子マネーの還元キャンペーン

普段から使用しているものなので、
特別なことをせずにお得になる

旬の食品プレゼント

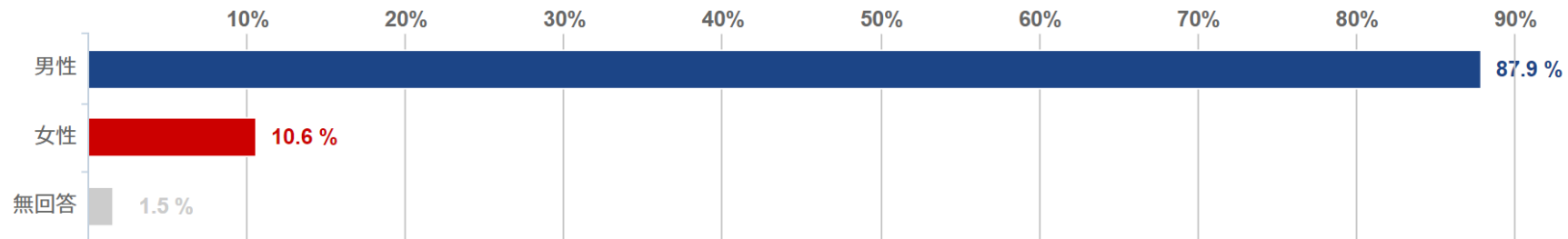
旬の味覚を楽しめる

ポイント還元キャンペーン

ポイント分多く返ってくるのでお得！

本調査の回答者属性

性別



年齢

