



販促タイプ別サンプル

無料商店街
企画資料

目次

1.無料対象

- ◆ [プレミアム・ノベルティ](#)
- ◆ [無料サンプリング](#)
- ◆ [バンドル販売](#)
- ◆ [抽選会・懸賞販売](#)

2.無料対象外

- ◆ [値引き販売](#)
- ◆ [ポイントカード](#)

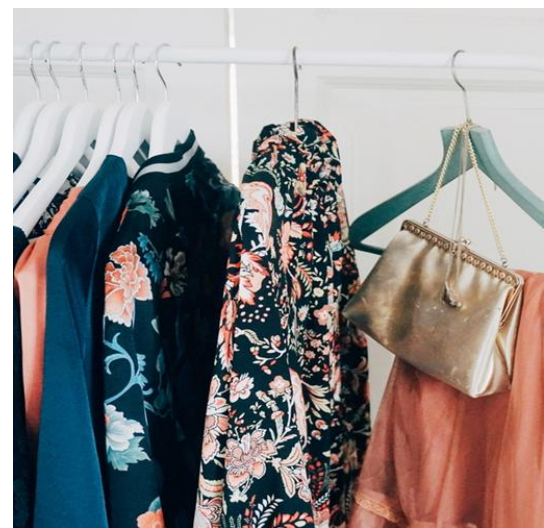
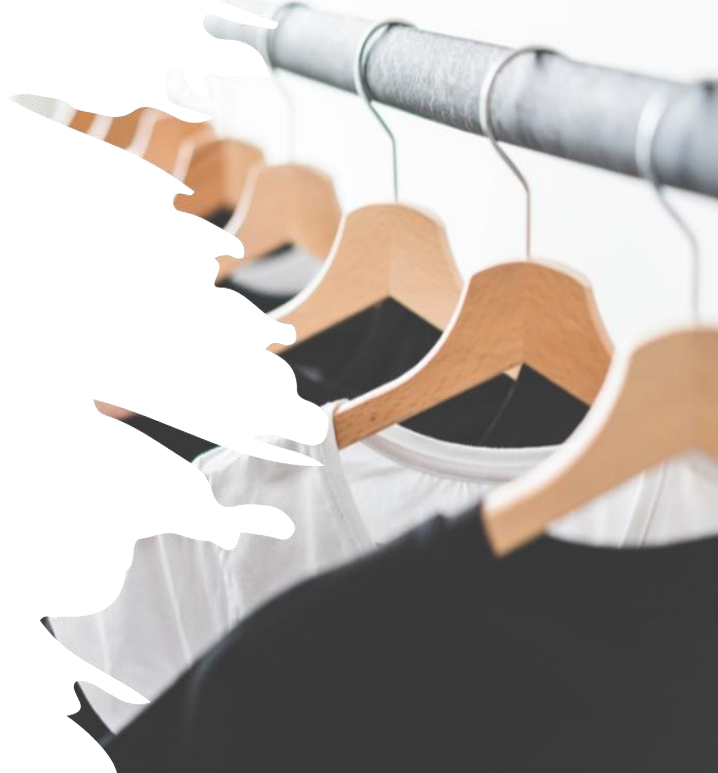
3.条件による

- ◆ [各種クーポン](#)

巻末ガイド

無料の企画にいくらまで投資できるか？

<DRMの事例紹介>





プレミアム・ノベルティ

無料対象

プレミアム

◆ SNS上での特典

- ・LINEの友達登録でオリジナルLINEスタンププレゼント
- ・SNSでハッシュタグをつけて投稿すると抽選で100名に商品券が当たる

◆ 商品購入・サービス利用での特典

- ・スマホケースの購入でスマホリングプレゼント
- ・学習塾への入会でギフトカード3,000円分プレゼント

田子たまご村 フォトコンテスト
10周年祭! 10周年祭! 10周年記念
ご来店された方限定
Instagram のフォロー 全画面を見せて 「たまごソフトクリーム」 プレゼント!!

応募方法
Instagram で投稿してください

STEP 1 田子たまご村のインスタ公式アカウント「takko.tamagomura」をフォローします。

STEP 2 写真を撮影。田子たまご村の「商品」「10周年祭の模様」など田子たまご村の魅力が伝わるような写真をお願いします。

STEP 3 撮影した写真にハッシュタグ「#田子たまご村」と「#10周年」をつけて、投稿してください。

賞品

特賞	「いとしのきみ」	5名様
金賞	緑の一番星 30個入	5名様
銀賞	緑の一番星 18個入	5名様
銅賞	たまごプリン 4個入	3名様
スマイル賞	たまごプリンセット	1名様

QRコード

あなたのスタートを応援!

全員に最大 **5,000円** プレゼント!

入塾祝い金キャンペーン実施中

塾選から入塾した方全員に入塾祝い金として、最大5,000円分のamazonギフトカードをお送りします

旬鮮魚菜れんが
ソフトドリンク無料
ランチタイム限定

お子様にはアイスクリームが無料です♪

ま
ランチおすすめ
「れんがお得ランチ」
1,000円(税抜)

ノベルティ

◆ 来店・来店予約での特典

- ・ご来店の先着100名様にオリジナルエコバッグプレゼント
- ・年末に自社名入りカレンダーの無料配布

◆ 資料請求・アンケートでの特典

- ・資料請求された方全員にオリジナルQUOカードプレゼント
- ・アンケートにお答え頂くとオリジナルマスクケースプレゼント



YAMADA × パナソニック

もらえる キャンペーン 第2弾

キャンペーン期間 2022年12月17日(土) ▶ 2022年12月23日(金)

購入しなくても
もらえる **ご来場記念品**

全店合計
先着 20,000 名様
エコバッグ プレゼント

※第1弾・第2弾の合計で
20,000名様になります。
※お1人様1点限り。
※無くなり次第終了となります。

携帯に便利な
マイバッグ

※写真はイメージです。



\\ カンタン資料請求で //

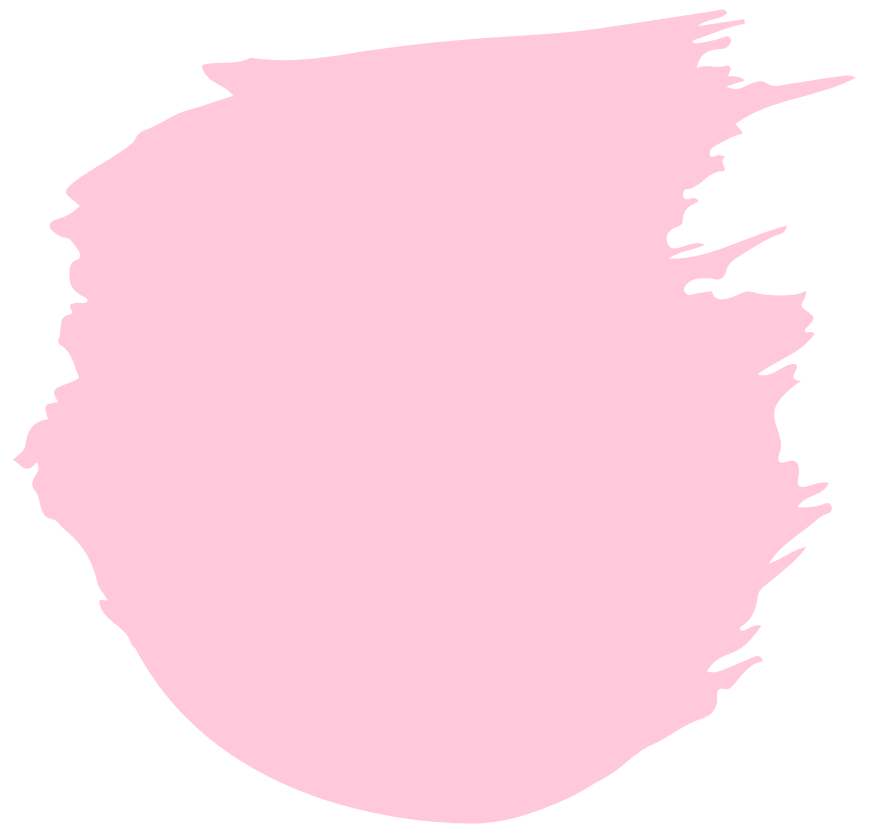
スカイコート

**500円分の
QUOカードプレゼント!**

QUO
SMILE

8月26日(日)までに
無料面談をされた方には、
面談特典を**10,000円分**に増額

※画像はイメージです



無料サンプリング

無料対象

無料サンプリング①

◆ 無料お試し

- ・ウォーターサーバー・ウォーターボトル無料お試し
- ・DVDの宅配レンタルが30日間無料お試し

◆ 無料体験

- ・学習塾での1日無料体験授業
- ・モデルハウスでの1泊無料宿泊体験



無料サンプリング②

◆ 試食販売

- ・種類が選べる宅配弁当の無料試食（65歳以上の方・初回限定）
- ・みんなの感想が一目でわかるシールアンケート付きの試食販売

◆ 送料無料

- ・オンラインストアで購入した商品を店舗受取指定にすると送料無料
- ・試着品の返品送料無料

無料試食キャンペーン開催中！

今なら
0円!

高齢者向け配食サービス
まごころ弁当

The advertisement features a yellow background with a white banner at the top. Below the banner is a photo of a bento box with various food items. To the right of the bento box is a large '0円!' (0 Yen!) in a white circle. At the bottom, there is text about a service for the elderly and the name of the bento service.

サイズ選びに悩んだら…
おうちでじっくり試してナットク
ご試着サービス
合わないサイズは無料で返品♪

配送料当社負担

前後のサイズをはきくらべ

The advertisement has a light blue background. It shows a person sitting on a chair trying on red shoes. There are circular insets showing the shoes from different angles. Text includes a headline about shoe fitting, a service name, a note about free returns, and a shipping cost guarantee.

Bell & Ross
**ベル&ロスフェア
開催中**

ショッピング
クレジット 分割手数料 **無料**

The advertisement features a close-up of a Bell & Ross watch with a brown dial and a metal case. The background is a light gray with a geometric pattern. Text includes the brand name, the event name, and a promotion about interest-free installment payments.

無料サンプリング③

◆ 無料見積もり

- ・オーダーカーテンの無料見積もり
- ・自動車ガラスの出張見積もりが無料

◆ 無料点検

- ・タイヤ空気圧無料点検
- ・保険会社での契約内容の無料定期点検（3年に一度が目安）

＼ オーダーカーテン御見積・取付無料！ ／

オーダーカーテン	最大60%オフ！
ロールスクリーン・ブラインド	最大40%オフ！

空気圧は大丈夫ですか？

月イチの点検がおすすめ！

空気圧は自然と抜けていくものです。正しい空気圧管理は、燃費の悪化を抑え、タイヤトラブルも発生しにくくなります。当店では**無料点検**を行っております。**お気軽にお申し付けください!!**

空気圧の替りに、車庫ガスの充填（有料）もっております。作業前にお申し付けください。詳しくはスタッフまで。

PHV!
新型プリウスPHV
先行特別試乗会

開催日：12/17(土)

抽選で48組限定ご招待!

誰よりも早く、その魅力を体験! >

1F 売店 プリンセスプリンセス

ワインの試飲会

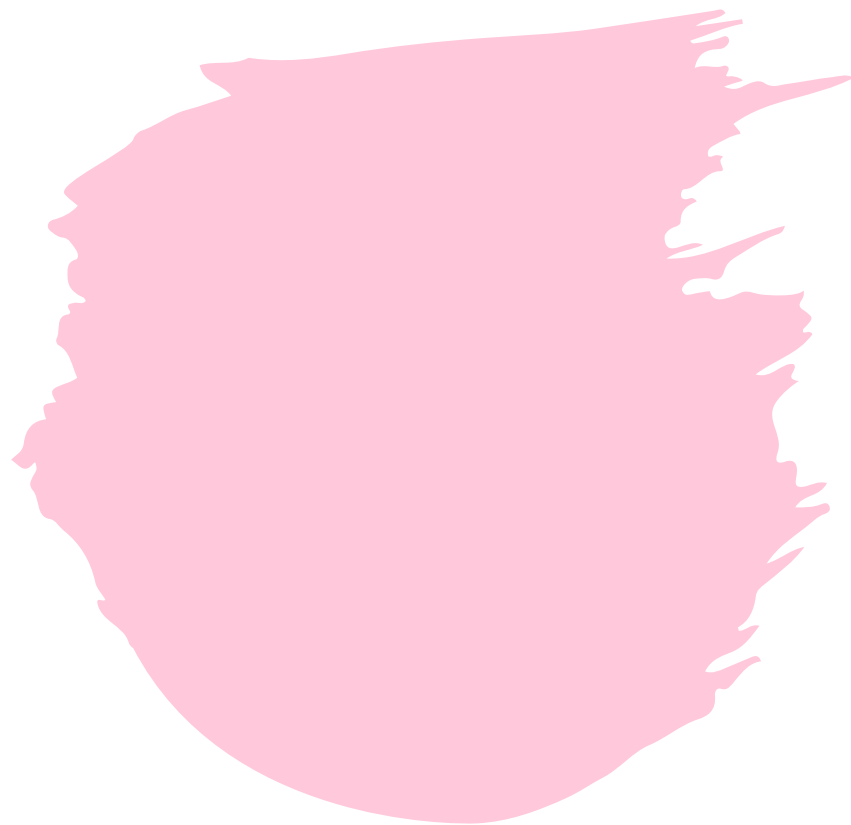
ソムリエ協会認定
SAKIE DIPLOMA
ワインエキスパートのワイン鑑定士
純粋なワインの魅力を、お楽しみください。

広がるワインの世界

開催日時 **17:00~21:00**
3月18日(金)、19日(土)、20日(日)

参加費無料 ※コロナ対策を行ったうえで開催いたします

プロお勧めのワイン



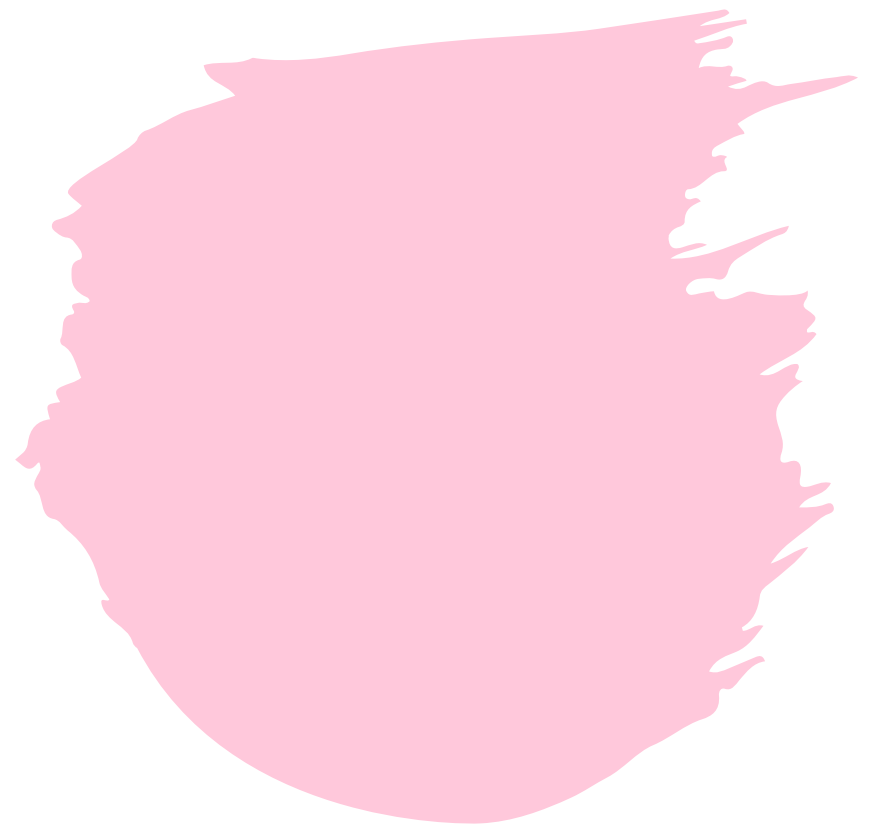
バンドル販売

無料対象

バンドル販売

- ◆ 対象のピザの中から1枚注文するともう1枚ついてくる
- ◆ ドリンクを1本購入すると同じ商品の無料引換券がもらえる
- ◆ コスチュームを購入するともう1本着もらえる





抽選会・懸賞販売

無料対象

抽選会

- ◆ 市内商店街参加店でお買い上げ金額1,000円毎に商品券が当たるスクラッチカードを進呈（1会計最大10枚）
- ◆ SC各店でお買い上げ300円ごとに抽選補助券1枚進呈（10枚でお買物券が当たる抽選に1回参加可）
- ◆ 2,000円以上お買い上げで地元特産品がハズレなしで当たるガラポン抽選会

総額300万円相当の賞品が1,000名様に当たる!

市内商店街合同 000001

お買い物スクラッチ大抽選会

scratch card スクラッチカード

スクラッチで開けてね!

開催期間 2022.12.1thu - 2023.1.4wed

令和4年度八戸市商業団体等販売促進支援事業補助金活用事業

【主催】八戸商店街連盟

1年間の感謝の気持ちを込めて
お買物券が当たる!!

歳末大抽選会

期間中、当専門店で買い上げ額が3,000円毎に抽選券を1枚、
総額300万円相当の賞品が1,000名様に当たる!!

抽選券は1枚で1回、抽選補助券は10枚で1回抽選会にご参加いただけます。
抽選券の枚数は1枚が最大10枚までとなります。抽選券・抽選補助券は抽選会当日限り有効となります。

1等	イオン専門店	お買物券	10,000円分	4名さま
2等	イオン専門店	お買物券	5,000円分	10名さま
3等	イオン専門店	お買物券	3,000円分	20名さま
4等	イオン専門店	お買物券	1,000円分	100名さま
5等	500円相当の贈り物		400名さま	
特別賞	ギフトボックス		4,500名さま	

抽選会場 イオン様2階 東郷エレベーター横特設会場

抽選会実施期間 12/15(土)・12/16(日)

抽選時間 10:00~18:00

イオン千歳ニュータウンショッピングセンターイオン専門店

ハズレなし! 食べで! 遊んで! 高知家 必勝プロサウザン

蕨焼きワールド

ガラポン抽選会

あす12/30(木) 9時~17時

2,000円以上お買い上げでガラポン1回!

土佐清水の特産品が当たります!!

先着50名様限定
2,000円以上
お買い上げの方に
蕨焼きワールド
オリジナル
保冷バッグ
プレゼント!

先着50名様限定
2,000円以上
お買い上げの方に
蕨焼きワールド
オリジナル
保冷バッグ
プレゼント!

おいしいもんを
ご用意しております!!

カツオの
ワラ焼き
たたき

香住ガニ
(紅ズワイガニ)

イカの玉焼!!

モイカ

さり灸天ぷら
枝豆/魚飯

全国発送
も承っております!!
何でもご相談ください!!

土佐清水 地魚市場
蕨焼きワールド
0880-87-9250
土佐清水市幸町1-21
●お買物の品々を
型抜き型抜きで
マスクの着用を
お願いいたします。

年末年始 休業日のお知らせ
12/31~1/3
新年は1/4(月)から10:30から営業

懸賞販売①

◆ オープン懸賞

- ・TWITTERアカウントをフォローしキャンペーン投稿にリツイートすると抽選で賞品が当たる
- ・アンケートに答えて応募すると抽選で賞品が当たる
- ・テーマに沿った体験談を添えて応募すると抽選で賞品が当たる



懸賞販売②

◆ クローズド懸賞

- ・商品に貼られたシールを集めて応募すると抽選で賞品が当たる
- ・購入額に応じた抽選券（スクラッチカード・三角くじ）による福引き
- ・対象商品を含むレシートで応募すると抽選で賞品が当たる



Sunkist.
新 朝食習慣
My朝
毎 サンキスト
オレンジとレモンをアレンジして
自分らしい毎朝を!
はじめよう「新・朝食習慣」

商品についてるキャンペーンシールを
集めて応募すると抽選で
応募してその場で当たりがすぐ分かる!
7,777名様に当たる!
応募締切: 2022年6月30日(木)

プレゼント
キャンペーン
実施中!

合計
7,777名に
当たる!



1.12※スタート **700円以上** (税込) ※ お買い上げで **スピードくじ** 実施中
※一部の商品・サービスは対象外となります。

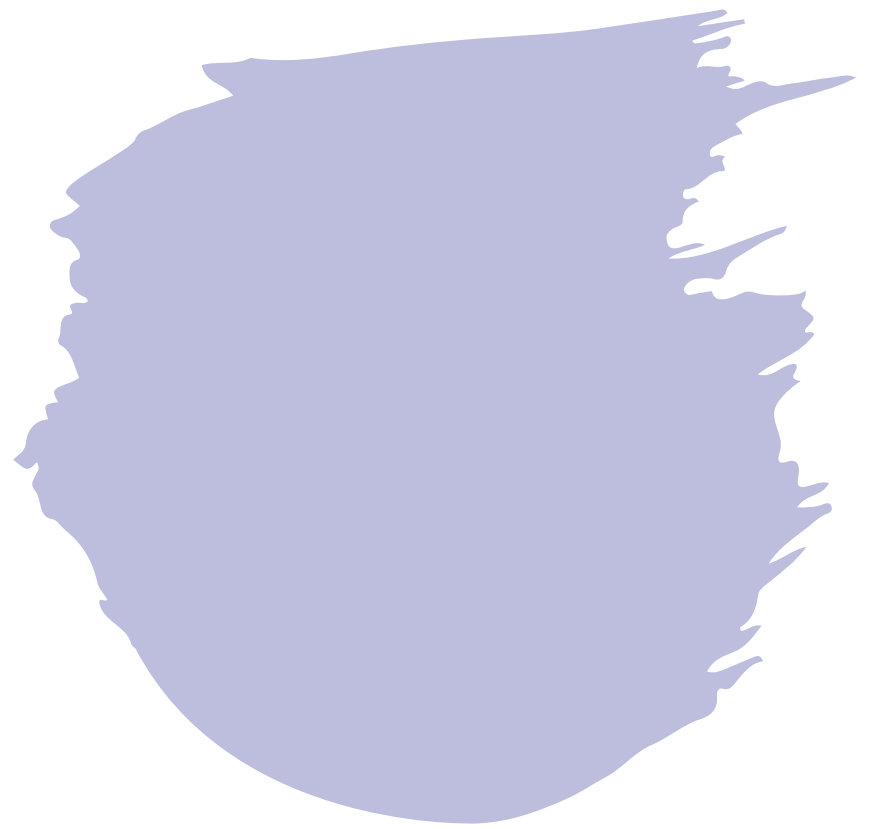
①商品引換券 人気商品をもらおう!!
引換商品一例
※画像は対象商品の一例です。
※一部の地域および一部の店舗では取り扱いのない場合がございます。
※商品はメーカー各社様からのご協賛によるものです。

②応募券 抽選で当てよう!!
A賞
ファミマオリジナル
エコバッグ **3,000名** 様
B賞
FamiPay ボーナス
10,000円 相当 **200名** 様
※FamiPayボーナスの
受け取りには、
ファミペイアプリが
必要です。

※商品引換券は7月に応募券はなくなり次期開始とさせていただきます。※賞品の仕様とデザインは変更になる場合がございます。※画像はイメージです。



健康で
たのしい
毎日 **健康** グッズ・商品券が当たる
生活応援 キャンペーン
対象メーカー様の商品**1品以上含む3,000円(税込)以上**のレシートで応募しよう!
抽選で **350名** 様に **総額 200万円** 分が
当たるチャンス!



値引き販売

無料対象外

値引き販売

- ◆ 事前予約で注文代金から5%OFF（前日までの予約）
- ◆ カード会員になると通年で割引価格にてクリーニングが受けられる
- ◆ 灯油の定期配送契約でリッター2円引き

入店せずにくらくくテイクアウト//

はま寿司の  

ドライブスルー

 ◀ 下記店舗一覧のこちらのマークがついた店舗のみで実施しています。


活用法 **1** 事前の予約注文で Web・電話OK! スムーズに受け取れます。

さらに!   Webからの事前予約で **【全品】5%OFF** \受け取りもスムーズ!\

 Webからのご注文はこちら!

※お持ち帰りできない商品が一部ございます。※Webに掲載されている価格は、既に割引後の価格となっております。

毎月1~2回の定期的なおまかせ巡廻

定期配送 割引 **2円引き** 

お支払は現金または、便利な口座振替

当店のシステム

多様化するファッション衣料を
ひとつひとつお応えすべく
最新の設備を充実・素材に合わせたキメ細かい仕上げと
ゆき届いたサービスを心がけております。

年会費は**無料**です!

ニューシステム
特典付 新会員募集集中!
(入会金200円)

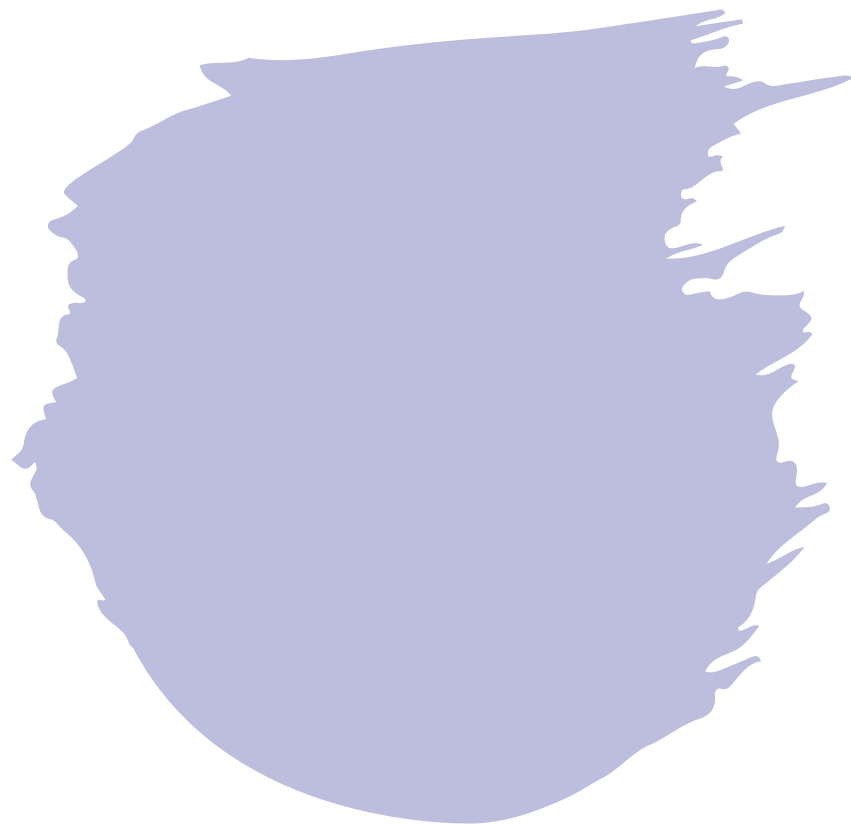
Big 会員特典

毎日 クリーニング全品 (特殊品は除く) 午前 **10%OFF** 午後 **5%OFF**

さらに クリーニングサワダ 入会御礼 **1,000円分プレゼント!**

CLEANING **サワダ**



ポイントカード

無料対象外

ポイントカード

- ◆ 200円毎に1ポイント進呈（貯まったポイントはお買物券に交換可）
- ◆ ラーメン1杯で1ポイント（12ポイント貯まるとラーメン1杯無料）
- ◆ 毎月2の付く日はポイント2倍

電子マネーで支払いをすると
マルカマネーポイント
(電子マネーポイント)

お買上
200円(税抜)で

1
ポイント

500ポイントたまると

500円のお買い物券と
レジにて交換致します。

※お買い物券はお釣りは出ませんので、500円以上のお買い物にご利用ください。
※お買い物券を発行したお買い物の次回以降にご利用頂けます。

毎月**2**の付くこの日は

2日 12日 22日

2倍 ポイント

対象外商品 貼紙、ポスター、フロッター、船外機、エレキ、商品券などの一部ポイント加算対象外商品もございます。
※その他ポイント企画との併用はできません。※当日発表に限り、ポイント対象となります。

創業平成十七年

新潟発祥 中華そば

なおじ

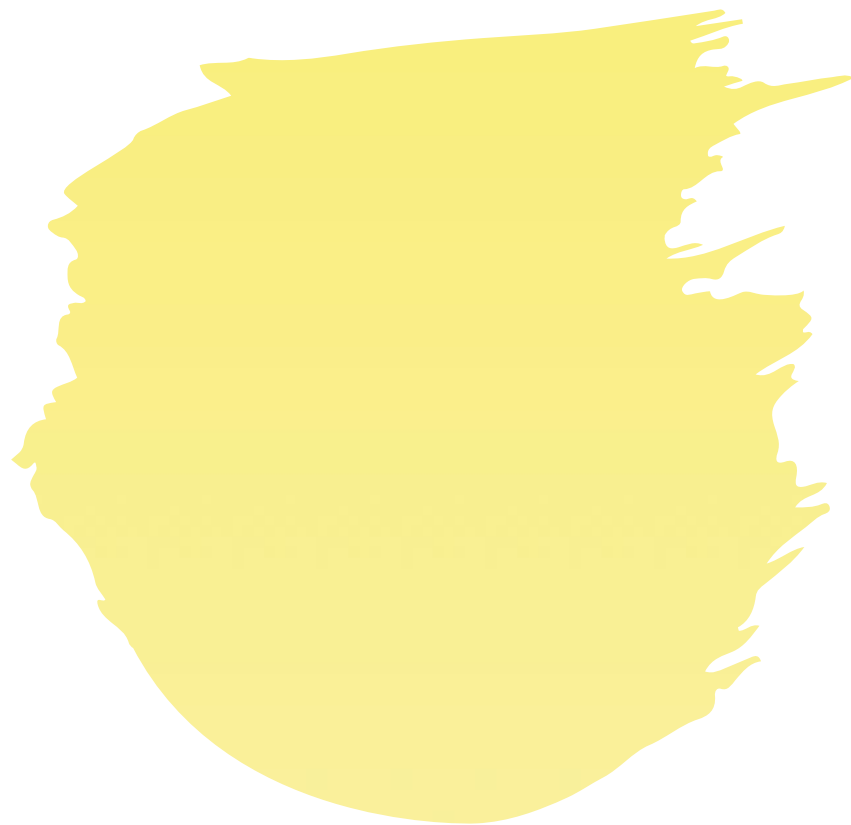
ポイントカード ver.2

9月26日から配布開始

味玉 or 玉ねぎ トッピング	2	3	メンマ or トッピング	5	6
7	ご飯もの	9	背脂中華そば or ななしろろ		

12スタンプで
名物ラーメン

GET



各種クーポン

条件による

各種クーポン①

◆ 対象

- ・料理1品サービスのクーポン
- ・スポーツジムでの初回無料お試しクーポン
- ・友達紹介でどちらもギフト券がもらえるクーポン

★塩ホルモン 1皿無料



★塩ホルモン 1皿無料
【幕下レモン】3ポイントGET特典

内容
ときわ亭名物！！仙台塩ホルモン 1皿無料（通常380円）

利用規約
※次回来店時から使用可（使用期限1年）
※他券併用可
※1クーポンにつき1皿無料
※ご注文時にご提示ください。

ご注文時にご提示ください つかう

整体×パーソナルトレーニングで
自分史上 **最高**の**美ボディ**に！

ジム選びに迷っている方のために
入会金と初回体験が **無料！**

入会金
¥20,000 >> **¥0**

初回体験
¥3,000 >> **¥0**

ご友人を紹介して商品券をGETしよう！！



ご友人紹介キャンペーン

お友達やご家族をご紹介頂き成約すると・・・

JCB ギフトカード ご紹介者・ご入居者それぞれに

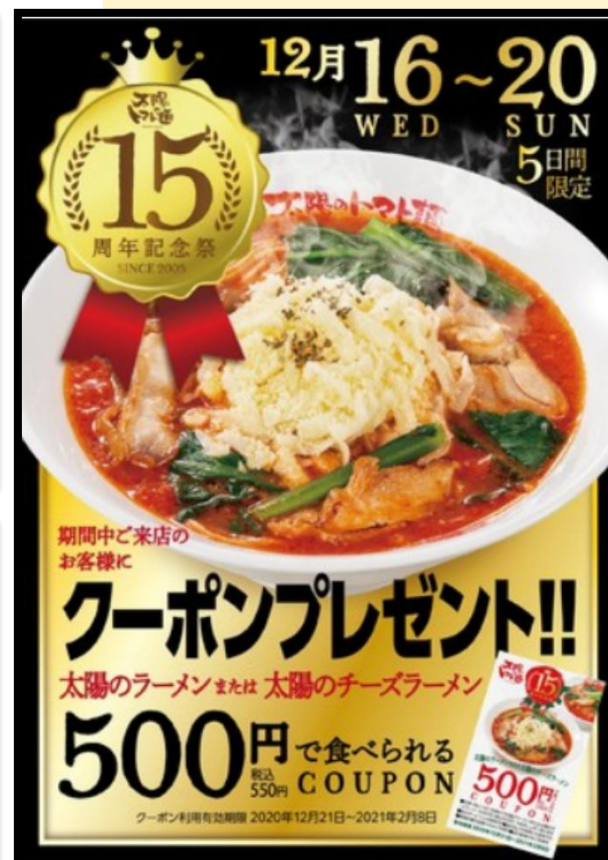
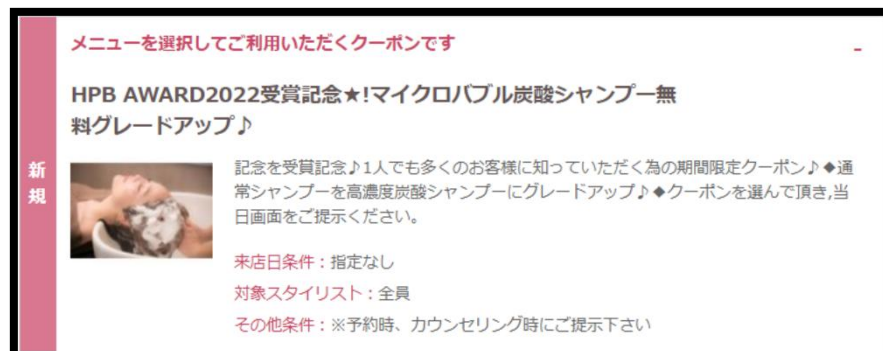
5,000 円分の商品券プレゼント♪



各種クーポン②

◆ 対象外

- ・1,000円以上お買い上げで5%OFFになるクーポン
- ・シャンプーをグレードアップできるクーポン
- ・ラーメンが1杯ワンコインになるクーポン



無料の企画にいくらまで投資できるか？

無料の企画といっても、消費者が試してみたいと思う魅力のある無料でなければ反応が得られませんよね。かといって、いくらでも投資していい、というわけにもいきません。では、いくらまでならいいのか？無料企画を販売戦略の中でどのように位置づけるかによりますが、新規集客の獲得コストにいくらまで投資できるのかについて、通常DRM(ダイレクトレスポンスマーケティング)で使われているLTVの算出方法をご紹介します。すべてのビジネスにそのまま使えるわけではありませんが、応用は可能です。



【見込客を集めて】【顧客に転換し】【常連客になってもらう】仕組みづくり

LD X CV(R) X LTV

リード(見込み客)

コンバージョンレート(成約率)

ライフタイムバリュー(顧客生涯価値)



まず、LTVを算出します。LTVとはライフタイムバリュー(顧客生涯価値)のことで、顧客になった人がどの程度の期間、いくら売り上げに貢献するかを算出するものです。正確に算出するためには、一定期間(業種により異なる)のデータが必要になります。今回は少し大まかですが、1年間の売り上げ(粗利益)を顧客数で割った数を基準にします。これは、1人の顧客の1年間の購入金額になります。

次に見込み客の獲得コストを、成約できた人の数で割ります。

【例えば】10万円の広告費を使って、20人集客し10人が成約(顧客化)した場合は、1人当たり獲得コストは1万円、広告費のほかに特典などの販促費に1人2000円使ったとすれば、1人当たり2000円のコストを加算します。仮に、2か月に1度5,000円分購入してもらえるビジネスだと、年間のLTVは3万円。粗利益率が60%だと年間では18,000円。リピート期間が平均2年間の場合、1人の顧客を獲得できれば24,000円の粗利益が加算できることになります。

業種によって内容は異なりますが、考え方は変わりません。ポイントはLTV=リピート率です。ここを増やすことができれば、収益も増え新規集客の広告投資額をアップできます。つまり、新規集客はリピート対策とセットで考えるということです。