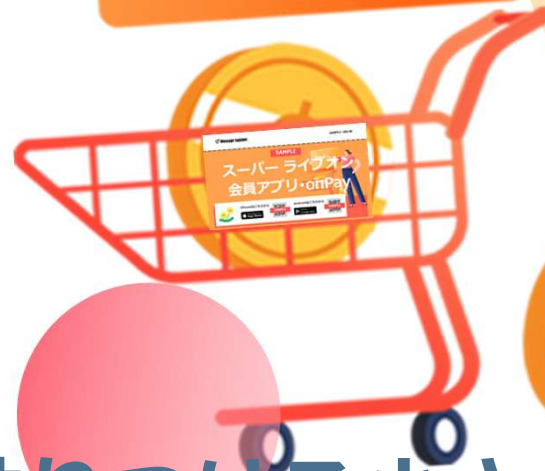




【メッセージタグラベル】を活用した 業界初 新しい販促アイデアの提案



First penguin inc

“買い物カートに貼りつける小さな広告塔”

※写真のメッセージタグラベルは試作品です。HP引用やAI画像作成させて頂きました。

CONTENTS



Part one

課題の整理

Part three

導入のメリット

Part five

活用例

Part two

提案：買い物カートへの
【メッセージタグラベル】導入

Part four

導入方法の提案

Part six

まとめ

01

店舗「企業」様 課題の整理

・買い物カート利用の全店舗様が対象

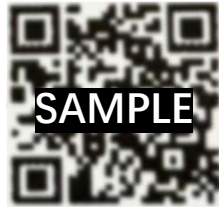


○ 想像する課題とは・・・

スーパーマーケットの課題とは・・・会員拡大【オンライン店・自社Pay】



店内広告やPOPが設置されている。若い顧客が立ち止まって見ることが意外と少ない。



二次元バーコードの読み取り率が店舗では低いのではないだろうか？



棚や冷ケース付近の広告は、動き続ける顧客にとって視認性が低い。



新サービス（例：ネットスーパー）が見過ごされるのではないだろうか？

02

入口づくりの提案：買い物カートへの
【メッセージタグラベル】導入



○ メッセージタグラベルの内容

ミニ広告として

新商品やキャンペーン情報を簡潔に記載。



営業時間や店舗情報告知

顧客が必要とする基本情報を提供。



二次元バーコードの導入広告

LINE公式アカウントの友だち追加リンク。
クーポンや特典情報へのアクセス。
宅配サービスやオンラインストアへの誘導。



※裏表2面の企画内容は本来自由です

○ メッセージタグラベルの特徴

1

耐久性

樹脂製で柔らかく『さわってみたい』感覚…

洋服のタグの大型版

UVインクで長寿命、屋内外での使用に適している。

2

簡単な設置

本体に両面テープが付いており、カートやキャッシャー
スペースに取り付けが簡単。剥がすことも出来る。

3

交換の柔軟性

表現の内容を変更したい場合、新しいラベルに交換する。
剥がして貼るだけ。部分ステッカー貼り替えも可



03

対象店舗様 導入のメリット



○ 顧客接触時間の最大化

「 スマホで二次元バーコード
読み取りには慣れている…
カートは一定時間を利用する

カートは来店から退店まで
顧客と長時間接触するため、
広告の視認性が高まる。



動きながらも目に留まり
やすい位置に設置すること
で、情報伝達の効率が向上。

○ 二次元バーコードの活用は必須

情報アクセスの簡便さ



二次元バーコード
を活用することで、
顧客が簡単に情報
にアクセス可能。



LINE公式アカウ
ントの友だち追加
やクーポン配布を
通じて、顧客との
接点を強化。

○ 店舗運営への負担軽減



簡単な設置とメンテナンス



構造が簡単...

両面テープで簡単に取り付け可能。



本体長寿命、情報部分

『交換ステッカー』も可能。

○ 販促効果の測定

効果測定

二次元バーコードのスキャン数やLINE友だち追加数をトラッキングすることで、広告効果を定量的に測定可能。

04

導入方法の提案



○ 導入規模 ……小さく初めて 最終的には全店舗



試験導入

まずは特定の地域店舗
（例：1～数店舗）もし
くは**新店舗で導入**し、
効果を測定。



全店舗展開

試験導入の結果をもと
に、店舗全体への展開
を検討。



○ タグラベルの設置場所

注意書きロゴ部分に設置

ネスティング時、重ならない位置があります…

※メーカー、機種によって差異あり

カートを押すお客様の目線を下げた
高さに設置。

キャッシャースペースにも追加設置し、
精算時の視認性を向上。



○ コンテンツ更新



定期的な更新

既存の企画や季節ごとのキャンペーン、新商品の情報に合わせて、ラベル内容を定期的（季節ごとやHP改変時）に更新も可。



05

活用例



○ LINE友だち追加キャンペーン

”

例えばのキャンペーン内容



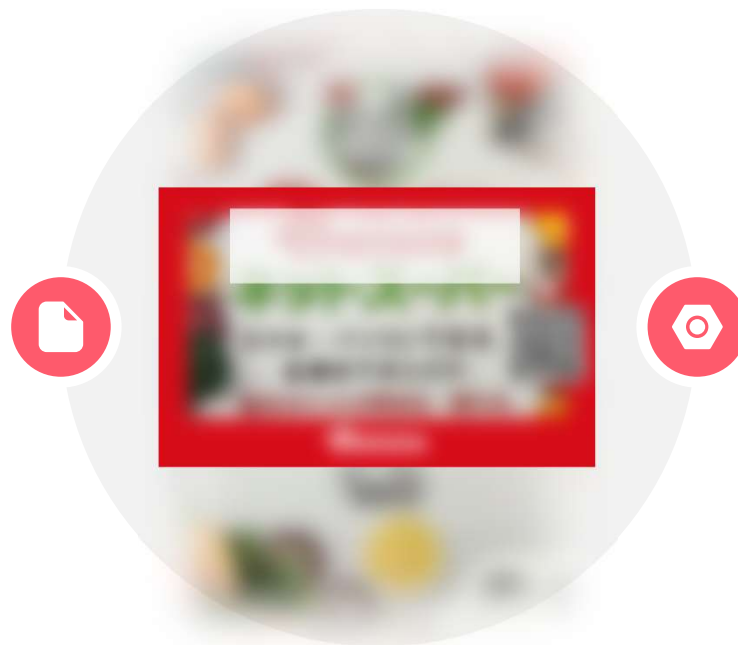
タグラベルに「友だち追加でクーポンGET!」と記載し、二次元バーコードを設置。



特典として割引クーポンやポイントを提供し、友だち登録を促進。

○ ネットスーパーの告知

ネットスーパーの利用方法や特典を記載した二次元バーコードを設置。



サービス利用者数の増加を目指す。

新規会員様入会 好評受付中

○ SNSキャンペーン

例えばの
キャンペーン情報



「# ○○○でお買い物」などのハッシュタグキャンペーンを実施。



タグラベルにキャンペーン情報を記載し、SNSでの拡散を促進。



06

まとめ



○ メリットの強調

予測する導入効果

貴社

【メッセージタグラベル】
を貴社の＜付加価値商材＞
として、顧客新規店舗の買
い物カートに導入、貴社ブ
ランドの価値を高める事に
期待できる。

導入店舗

二次元バーコードを活用し
たアプリ利用促進やキャン
ペーンの告知は、顧客の利
便性を向上させると共に、
次世代ファミリー集客力の
向上につながる。



Thanks for your attention

- ・ ビジネスモデルをつくりませんか？
このメッセージタグラベルを利用して
どのように向かいあっていただけるものなのか
情報交換やご意見を伺いたく思います。

ご相談のチャンスを頂けたらありがたいです。

