

**オムニコマース
Sales Promotion 「ポイントバッククーポン」**

**2024年6月17日
楽天グループ株式会社**

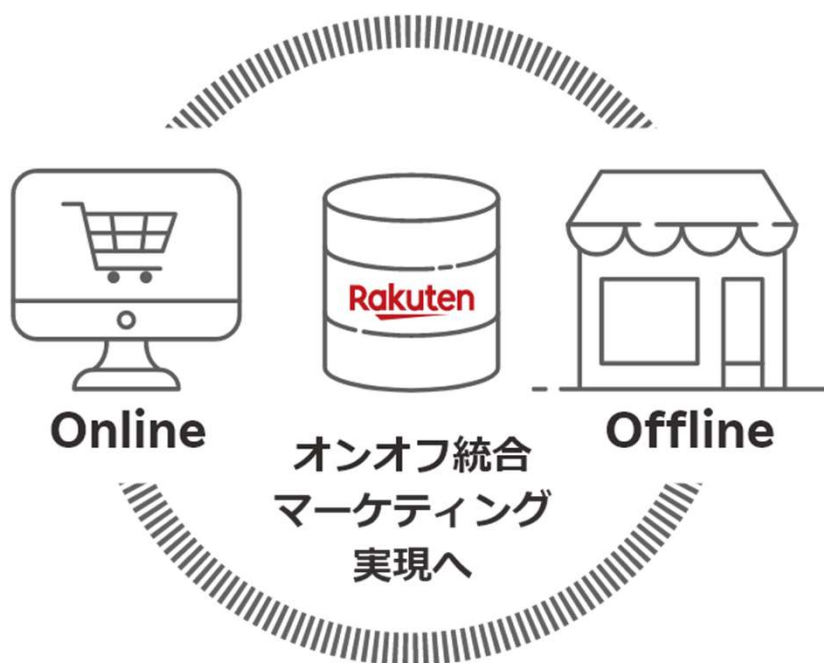
Rakuten

資料構成

1. オムニコマース概要
2. Sales Promotion領域概要
3. メニュー概要
4. 実施の流れ
5. 価格
6. FAQ
7. 問合せ先

楽天オムニコマースとは

オンオフを統合したIDマーケにより
OMOでの高速PDCAを回し、ユーザのLTV最大化を実現



Sales Promotion

Customer Relation

Advertisement






楽天オムニコマースにおける課題への対応内容

現状の様々な課題を楽天オムニコマースで解決



オフラインにおける楽天オムニコマースの立ち位置

楽天IDでオン・オフ購買者の理解を高め、データに基づくPDCAが可能

		サービスA	サービスB	Rakuten	
ID基盤		△	○	◎	日本最大級の規模 正確で豊富なユーザ 属性が特徴
ポイント		△	○	◎	お客様が選ぶ「ポイント 総合満足度」No.1* オンオフ様々な場面で ポイントが貯まる
決済		△	◎	○	楽天ペイ、楽天ポイント カード、楽天Edy など様々な手段を提供
購買データ		○	○	◎	ユーザからのレシート +加盟店からの POSデータ
メニュー		◎	○	○	デジタルの強みも 活かした豊富な 販促メニューを提供

*情報元：「楽天ポイント お楽しみ図鑑」（ポイントに関する調査、有効回答=1,000、インターネット調査、2022年11月、実施機関：マイボイスコム）

オムニコマースの提供メニュー



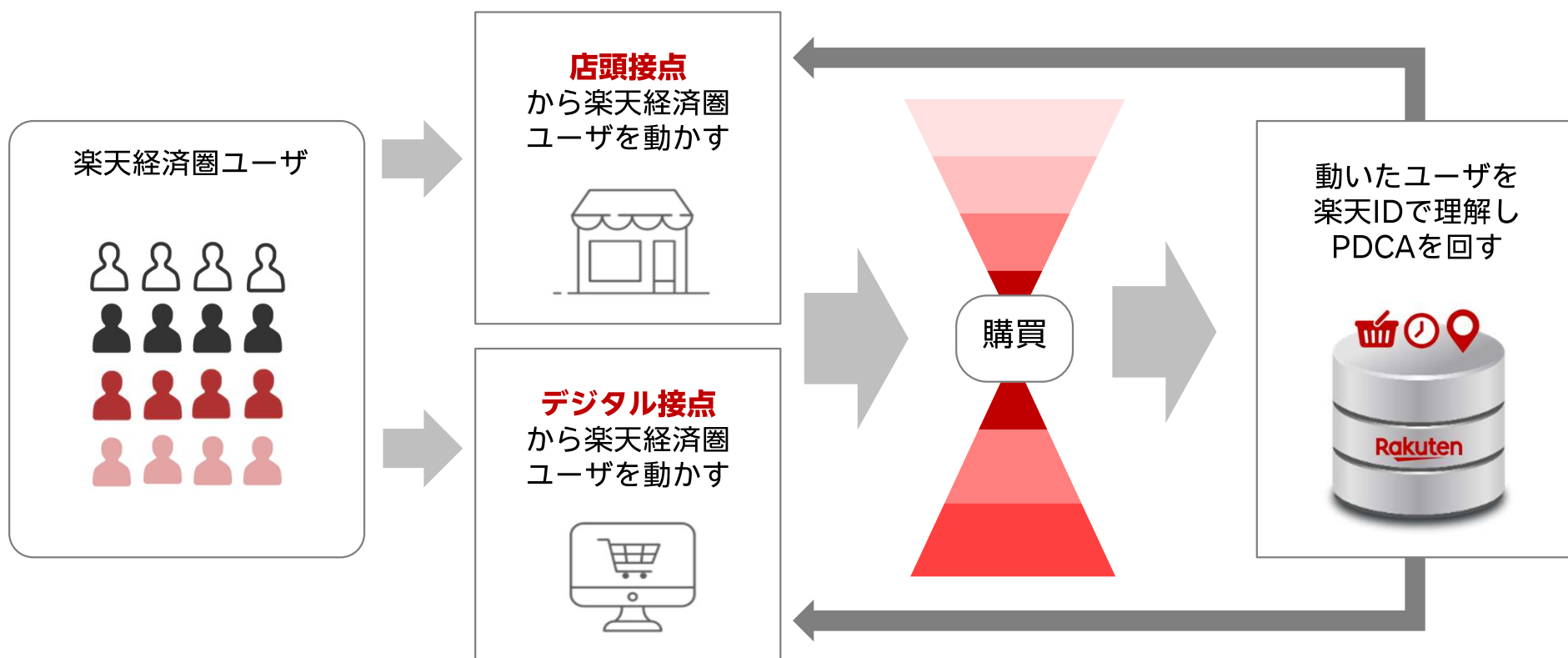
	Sales Promotion	Customer Relation	Advertisement
領域	<p>楽天IDでターゲティングすることで、新商品販売や付加価値商品の販売押し上げなど、ニーズに応じ様々なオフラインにおける販売促進を実現</p>	<p>楽天が蓄積するユーザデータに基づいてユーザ購買行動を理解するとともに、ユーザとのコミュニケーションやキャンペーンなどを通して、ロイヤリティユーザを拡大</p>	<p>楽天の70以上に及ぶサービスのユーザ接点に加え、ディスプレイ広告、SNS広告などの楽天外のユーザ接点も活用し、楽天IDで接触を行えるユーザ消費行動の全段階に対応</p>
メニュー	<ul style="list-style-type: none"> • ポイントバッククーポン • リテール販促キャンペーン • レシート利用キャンペーン • 二次元コードキャンペーン • ポイントギフトコード利用キャンペーン 	<ul style="list-style-type: none"> • オフライン購買分析 • 公式アカウント 	<ul style="list-style-type: none"> • 楽天が提供する各種広告 (Instore Tracking含む)
パッケージメニュー	<ul style="list-style-type: none"> • レシピタイアップパッケージ 		

資料構成

1. オムニコマース概要
2. **Sales Promotion領域概要**
3. メニュー概要
4. 実施の流れ
5. 価格
6. FAQ
7. 問合せ先

購買を起点にした「楽天経済圏ユーザ」を動かす取組全体像

1億以上*の規模を誇る楽天経済圏ユーザに対し、店頭・デジタル両方から接点をもつことで、購買を促進することが可能。また、ユーザの購買行動を理解することで、継続的なアプローチを実現。



Sales Promotion 領域のメニュー

新商品販売や付加価値商品の販売押し上げなど、ニーズに応じ様々なオフラインにおける販売促進が可能。

分類	店頭接点から動かす			デジタル接点から動かす
	リテール販促キャンペーン	二次元コードキャンペーン	レシート利用キャンペーン	ポイントバッククーポン
メニュー				
購買証明	ID-POS	二次元コード	レシート	ID-POS+レシート
審査結果	審査あり 応募後一定期間後に結果連絡	即時結果を表示	審査あり 応募後一定期間後に結果連絡	審査あり 応募後一定期間後に結果連絡
特徴	<ul style="list-style-type: none"> POP、商品接触など店舗での訴求で購入促進が可能 QR決済とポイントカードの双方の良さを活かしたスキームが可能 	<ul style="list-style-type: none"> POP、商品接触など店舗での訴求で購入促進が可能 総付けで規模が期待できる ポイント即時付与のため、ユーザのモチベーションUP 	<ul style="list-style-type: none"> POP、商品接触など店舗での訴求で購入促進が可能 様々なインセンティブ形態が可能（総付け、抽選など） 	<ul style="list-style-type: none"> 全小売を対象に店頭負担なく迅速に実施可能 事前のクーポン配布でターゲティング可能

資料構成

1. オムニコマース概要
2. Sales Promotion領域概要
3. **メニュー概要**
4. 実施の流れ
5. 価格
6. FAQ
7. 問合せ先

「ポイントバッククーポン」の強み



1. 店頭対応不要でスピード実施が可能

デジタルのみで実施可能なため、スピーディーな施策実行が可能

2. 店頭で困難なターゲティングが可能

年齢・性別・エリアを限定したデモグラ配信や複数の層に区分した配信等
楽天IDを活用したターゲティングが可能

3. 小売横断・特定に対応

どの小売店でも購買粒度のデータを蓄積できるため、小売横断での施策が
可能/また、利用可能な小売を限定しクーポンを配信することも可能

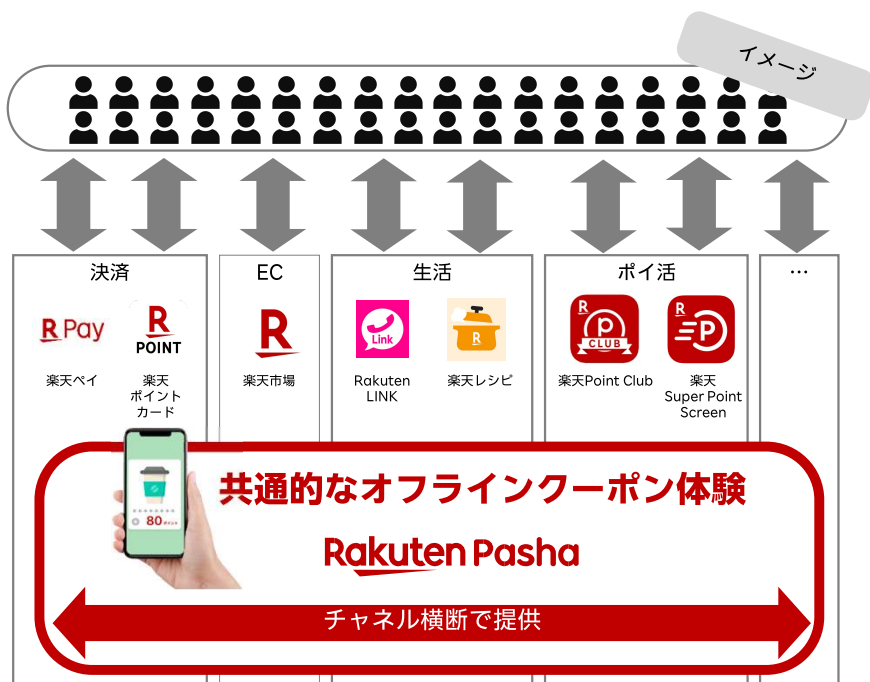


ID×購買データに基づくPDCA強化

楽天経済圏のユーザーへ訴求可能なクーポン

幅広い楽天経済圏のユーザーに対して、様々な接点を通して、クーポンによる購買喚起を図ることが可能。

楽天経済圏でのクーポン接触（イメージ）



楽天クーポンに関連するユーザ規模

楽天会員数*1

1億以上

エコシステムMAU*2

4,154万人

「らくらく申請」対象小売
ポイントカード提示MAU*3

1,000万人以上

オフラインクーポン
サービス登録者数*3

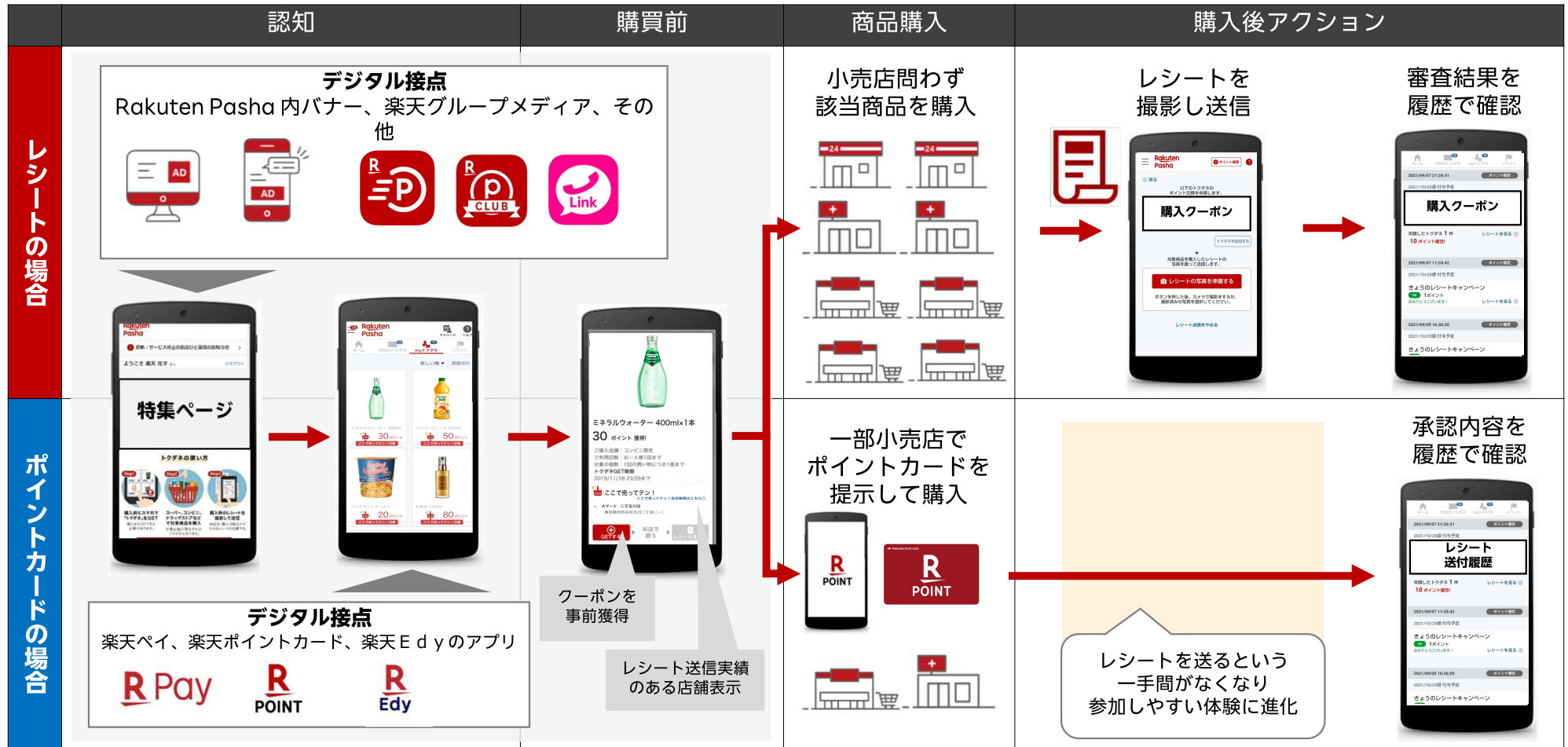
540万人以上

*1: 2024年3月末時点

*2: 2023年度通期および第4四半期決算説明会資料（2023年12月時点）

*3: 2024年1月時点

ユーザからみた利用の流れ



※獲得に際し、楽天IDログイン・規約同意がまだの場合はログイン・登録を実施

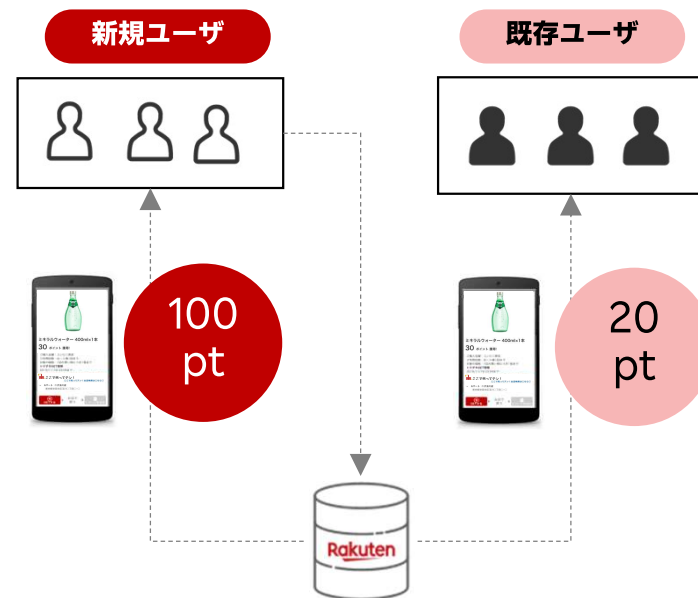
楽天IDを活用したターゲティング・セグメント配信

楽天IDを活用したオフラインクーポンの配信が可能。

配信対象を限定することでブランドLTV/コーポレートLTVの最大化に向けたマーケティング展開が実施しやすくなる。

配信種別		特徴	課題例
流通限定配信		利用可能な流通を限定しクーポンを配信	<ul style="list-style-type: none"> • コンビニ大手3社限定で配信したい • ●●スーパーで配信したい • ドラッグストア限定で配信したい
ユーザ	デモグラ配信	年齢・性別・エリア・都道府県で限定したターゲットへの配信	<ul style="list-style-type: none"> • 女性限定で配信したい • 20代-40代×男性に配信したい • 関東×女性に配信したい
	層別配信	楽天IDにより複数の層に区分した配信	<ul style="list-style-type: none"> • 新規ユーザ限定で配信したい • 競合商品の購買者に向けて配信したい • 新規と既存に分けて配信したい

層別配信イメージ



※施策実施単位で、対象IDを更新

(参考) ターゲティング・セグメント配信の詳細

流通限定配信

利用可能な流通を限定しクーポン配信が可能（次ページ参照）

※特定エリアのみに店舗がある流通様、または特定エリアのみに配荷される商品での限定実施の場合は、強制的にデモグラ（都道府県限定）配信が適用されますがこの場合は手数料100%とする

クーポン	TOPバナー/イベントバナー
○（掲載可能）	○（掲載可能）

デモグラ配信

年齢・性別・エリア・都道府県で限定したターゲットへの配信が可能

※複数のデモグラ条件の掛け合わせ条件で配信する場合は手数料100%とする

クーポン	TOPバナー/イベントバナー
○（掲載可能）	○（掲載可能）

楽天IDによる層別配信

楽天IDにより複数の層に区分した配信が可能

※料金や仕様については、弊社営業にご相談ください

※現時点では、IDにより層を区分した配信となります。あらかじめご了承下さい。

※競合配信は5社以上の指定が必要

※拡張配信の場合は、1社（1ブランド）での拡張可能

※オフライン購買データ配信の場合、自社EC等の販売チャンネルへの誘導は不可

※IDでのターゲティングをご希望の場合、弊社営業担当まで事前にお問い合わせください。

クーポン	TOPバナー/イベントバナー
○（掲載可能）	×（掲載困難）

(参考) 流通限定配信実施時の注意

可能セグメント	選択可能な流通カテゴリ	クーポン上でのフラグイメージ
1流通限定	コンビニ・スーパー・ドラッグストアのすべてOK <ul style="list-style-type: none"> 流通の屋号指定が可能 (例：ファミマ限定、イオン限定、ツルハ限定) 業態限定も可能 (コンビニ限定・スーパー限定・ドラッグストア限定) 	楽天市場限定 コンビニ限定
2流通限定	以下コンビニ3社から2つを選択 (セブン・ローソン・ファミマ) ※上記3社以外の指定は不可となります	セブン・ローソン限定
3流通限定	以下コンビニ3社での実施のみ可 (セブン・ローソン・ファミマ)	コンビニ3社限定

【注意事項】

- ✓ 上記セグメントにより限定配信を行う場合、●●限定の表現をバナー内に記載必須。
- ✓ 限定配信および除外配信不可の流通一覧については次ページに記載あり。

R

▼クリエイティブ例：楽天市場限定

The image shows four examples of coupon banners for Rakuten Market Limited:

- TOPバナー**: A banner with a red header "楽天市場限定" and a button "クーポンはこちら".
- 特集ページバナー**: A banner with a red header "楽天市場限定" and the text "特集ページバナー".
- イベント・一覧ページバナー**: A banner with a red header "楽天市場限定" and the text "イベント・一覧ページバナー".
- クーポン**: A banner with a red header "楽天市場限定", a red cross icon, and the text "10 ポイント獲得!".

(参考) 流通限定配信適用不可流通 (2024年6月時点)

以下に記載の流通については限定配信及び除外配信が不可と確認済み。
 ○○店限定、○○店を除くといったよな、店舗までを限定した配信は一律不可。

限定不可流通	判定可能流通	クーポンの限定イメージ
ローソンストア100	ローソン	ローソン限定
ナチュラルローソン	ローソン	
まいばすけっと	イオン	イオン限定
イオンスタイル	イオン	
イオンリテール	イオン	
イオンスーパーセンター	イオン	
イオンバイク	イオン	
カナート	イズミヤ	イズミヤ限定
スーパーセンターオークワ	オークワ	オークワ限定
パレマルシェ	オークワ	
ina21	いなげや	いなげや限定
bloomingbloomy	いなげや	
ナルス	原信	原信限定
ヨークフーズ	ヨークマート	ヨークマート限定
セントラルスクエアライフ	ライフ	ライフ限定
ラ・ムー	ディオ	ディオ限定
セイジョー	ココカラファイン	ココカラファイン限定
ファミマ!	ファミリーマート	ファミリーマート限定
TOMONY	ファミリーマート	ファミリーマート限定
サニー	西友	西友限定

OK例

ローソン限定

イオン限定

NG例

ローソン限定 (ローソンストア100を除く)

ローソンストア100限定

ローソン限定 (ローソンニ子玉川店を除く)

イオンリテール限定

ポイント設定について

商品の取引価格（税抜）に対し設定できる楽天ポイントには上限あり。取引価格1,000円未満商品において、取引価格の20%を超えた200Pt以下のポイント付与する場合を「高ポイントバック」とする。

施策区分	定義	ポイントバック上限	
		取引価格1,000円未満	200Pt
低ポイントバック	取引価格の20%以下	取引価格1,000円以上	取引価格の20%
		取引価格1,000円未満	取引価格の90%以下&200Pt以下
高ポイントバック	取引価格の20%超過	取引価格1,000円以上	—実施不可—
		取引価格1,000円未満	取引価格の90%以下&200Pt以下

【注意事項】

- ✓ 「高ポイントバック」の実施は、**最長3ヶ月**（その後上限20%まで下げて継続実施することは可能）
 - ➡再度実施の場合は、**前回実施期間と同等以上の期間**を開けて実施再開することが必須
- ✓ 掲載期間中に、対象商品の購入に付随して景品を付与する他のキャンペーンがないか
 - ➡他キャンペーンの並走がある場合は、ポイントバッククーポンにおいて付与される景品（ポイント）と他のキャンペーンにおいて付与される景品について、**景品の総額が景品表示法等の景品規制の範囲内になっているか**の確認が必要
- ✓ お酒の場合は、酒税法「お酒の安売り規制」に注意

リーチ最大化施策

楽天メディアや各種ディスプレイ広告を活用して、誘導広告を同時実施することでリーチ最大化を実現。

楽天メディア

グループ媒体での露出

楽天市場

スーパーポイント
スクリーン

楽天レシピ



配信イメージ



キャンペーン
ページ

ディスプレイ広告

楽天のビッグデータを活用し、
狙いたいターゲット層へ広告を配信。

バナー面

SNS面



- Google
- X(旧Twitter)
- Facebook
- LINE

※一部メディアは調整中

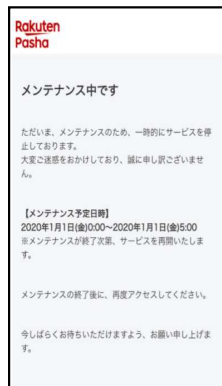
(参考) Rakuten Pashaサイトメンテナンスのご案内

以下の日程においてRakuten Pashaのサイトメンテナンスが実施されます。広告配信の際はご留意いただきますようお願いいたします。

影響範囲

対象 全環境iPhoneアプリ/Androidアプリ/Webサイト

挙動 メンテナンス中はRakuten Pashaの全機能がご利用いただけません。ユーザがアクセスした際は「メンテナンス中」の表示になります。



日程

年	月	日	曜日	時間
2024	7	8	月曜	AM1:00-AM6:00
	7	22	月曜	AM1:00-AM6:00
	8	5	月曜	AM1:00-AM6:00
	8	26	月曜	AM1:00-AM6:00
	9	9	月曜	AM1:00-AM6:00
	9	30	月曜	AM1:00-AM6:00

※2024年6月時点での予定であり、変更になる場合がございます

Rakuten Pashaへの外部誘導広告を配信される場合、広告形態によってはメンテナンス期間は配信停止などのご対応をお願いいたします

資料構成

1. オムニコマース概要
2. Sales Promotion領域概要
3. メニュー概要
- 4. 実施の流れ**
5. 価格
6. FAQ
7. 問合せ先

全体の流れ

デジタルでの設定で実施可能なため、スピーディーな施策実行が可能。

バナー等のクリエイティブ制作をご希望される場合や店頭などでの訴求を行う場合、下記流れから変更あり。

案件問合せ		申込み		キャンペーン準備			実施	レポート	
1. 業種・商材 審査	2. ご提案 /仕様確認	3. 楽天の規約 同意 (初回のみ)	4. お申し込み	5. 各種入稿	6. 画像等の 確認	7. 配信設定	8. 広告入稿	9. 実施	10. レポート

広告主様・代理店様

楽天

全体の流れ

分類	No	ステップ	対応社	特記事項
案件問合せ	1	業種・商材審査	楽天	
	2	ご提案 / 仕様確認	楽天	
申し込み	3	楽天の規約同意（初回のみ）	広告主様・代理店様	
	4	パッケージお申し込み	広告主様・代理店様	申込仕様書に、キャンペーン企画内容をご記載の上、申し込みいただきます。 ※対象商品名、JAN等の商品情報もいただきます。新商品で情報が揃わない場合は、No.5のタイミングで再度情報を入稿いただくことになります。
キャンペーン準備	5	各種入稿	広告主様・代理店様	オプションとして、制作代行もごございます。 ご希望の場合は、弊社営業担当までご相談下さい。
	6	画像等の確認	楽天	楽天によるクリエイティブチェックを実施します。
	7	クーポン配信設定	楽天	
	8	広告入稿	楽天	
実施	9	実施	楽天	定期的に、数値レポートをご提供します。
レポート	10	レポート	楽天	各予算消化状況、日別・商品別の獲得・申請・審査通過などの集計データをご提供します。

実施ステップ別の補足

業種・商材審査 ※（初回のみ）楽天規約同意

ご提案・お申込み前に【企業・商材可否審査】をさせていただきます。

※初めてお申込みいただきます広告主様においては、審査後、別途基本契約締結が初回のみございます。

ご提案/仕様確認

実施する内容やお見積り等について、以下のような内容をご確認させていただきます。

【概要】

- ・ 実施時期
- ・ 取組内容（KPI、対象商品、実施期間における対象商品の配荷個数、ポイントバック率など）
- ・ 方針：予算総額
- ・ 告知広告の設計：商品内容、メディアプラン、ターゲティング設計
- ・ 全体的な進行スケジュール
- ・ お見積り

実施ステップ別の補足

キャンペーン準備

ポイントバッククーポンの申込書の記載事項及び以下URL記載の注意事項への同意をいただいた上でお申し込みを行ってください。

https://adsales.rakuten.co.jp/terms/adspolicy/rmp_omni_commerce_sales.html

【申し込み後の変更及びキャンセルについて】※上記URLより抜粋

本サービスに関する契約の成立後、基本契約の内容にかかわらず、申込者又は広告主の都合により契約内容の変更又はキャンセルを希望する場合、以下に従うものとします。

■契約変更の場合

当社が申込者からの契約変更希望通知を受領した後、変更希望内容、通知の受領日等に鑑み、当社が契約変更を承諾した場合に限り、申込者は、契約内容を変更することができます。ただし、当社の承諾時において、当社が申込者に条件を提示した場合、申込者はそれに従うものとします。

■キャンセルの場合

当社が申込者からのキャンセル希望通知を受領した後、当社がキャンセルを承諾した場合に限り、申込者は、キャンセル希望通知の当社受領日に応じたキャンセル料を支払うことにより、キャンセルをすることができます。キャンセル料については、下表の各サービスの基準をご確認ください。ただし、いずれの場合も申込明細の合計金額を上限とします。なお、広告掲載開始後のキャンセルの場合は、キャンセル料に加えて消化実績金額（税抜）その他実費を請求いたします。

キャンセル日	キャンセル料
広告掲載期間の初日の前営業日より起算して遡って30営業日前から21営業日前まで	10万円（税抜）
広告掲載期間の初日の前営業日より起算して遡って20営業日前から11営業日前まで	50万円（税抜）
広告掲載期間の初日の前営業日より起算して遡って10営業日前以降	100万円（税抜）

流通様にてご実施の場合

対応可否の確認のため、実施ご決定前に下記の情報を事前送付いただく必要あり。

① レシート雛形について

対象流通で発行しているレシートの雛形をお送り下さい

スーパー□□□□□
△△△△△△△△△△△△
TEL000-000-000

領収証

2013年00月00日(月)

00176	ハーフベーコン	¥258
01646	ブタコマ	¥198
00091	ジャガイモ	¥98
00171	ニンジン	¥99
01051	サケキリミ	¥188
08401	タマネギ	¥78
00051	コーヒー豆	¥498
00300	バナナ	¥138
合計	¥1,555	
(内消費税など		¥74)
お預かり	¥2,000	
お釣り	¥445	

No.00000 8点買 15:00TM

●流通名(例:スーパー□□)

●店舗名(例:二子玉川店)

●店舗住所

●電話番号

●商品

●購入日・時間

□□□書店
△△△△△△△△△△△△
TEL000-000-000

2013年00月00日(月) 13:12

領収証

1112	コミック	¥420
1101	コミック	¥420
0004	文庫	¥609
2011	雑誌	¥630
0081	文具	¥105
0081	文具	¥210
合計	¥2,394	
(内消費税等		¥114)
合計	6点	
お預り	¥2,500	
お釣り	¥106	

***** ○○○クラブカードポイント *****

来店ポイント 1P
今回お買上げポイント 23P
累計ポイント 288P

ポイントの有効期限は最終ご利用日から1年です。
レジ:A320494 買:08925488

② 対象店舗・商品情報について

エクセルデータにて下記ご提供下さい

[対象店舗リスト]

- 流通名
- 店舗名
- 店舗住所
- 店舗電話番号

[対象商品リスト]

- 正式商品名
- レシート印字名

資料構成

1. オムニコマース概要
2. Sales Promotion領域概要
3. メニュー概要
4. 実施の流れ
- 5. 価格**
6. FAQ
7. 問合せ先

料金プランについて - 基本

項目	内容	金額（税別）	請求月	備考
申請処理費	成果報酬で発生する費用	個別設定	各掲載月	<ul style="list-style-type: none"> 配信条件等によって単価が異なるため、案件詳細を踏まえ設定 代理店様商流の場合は、全配信分のみ適用（設定ポイント数+20円適用 or 設定ポイント×150%まで）
オプション配信費	代理店専用のメニューで、セグメント配信時に成果報酬で発生する費用	個別設定	各掲載月	<ul style="list-style-type: none"> 配信条件等によって単価が異なるため、案件詳細を踏まえ設定 代理店様向けのメニュー
基本レポート	毎週日曜までのデータを翌2営業日目途に送付	—	-	
合計		@単価での成果報酬費用		

【注意事項】

- ✓ 上記クーポン申請処理費・クーポンオプション費・プリアンケート実施費・オフライン購買分析費・誘導広告費・制作費の合計金額が500万円からのお申し込みが必須。また、**クーポン申請処理費・クーポンオプション費の合計金額が300万円以上**を条件とする
- ✓ サービスのシステムメンテナンス日には一時的にサービスを停止する場合あり

料金プランについて - クーポン申請処理費の計算方法

クーポン配信のセグメント内容によって申請処理費が変動。

配信種別	説明	申請処理費の計算方法	例) 100ポイント設定
全配信	すべてのユーザに対してクーポンを配信	設定ポイント数×150%	150円
利用可能流通限定配信	クーポン利用可能流通を限定してクーポンを配信	設定ポイント数×200%	200円
デモグラ配信	性別年代やエリアセグメントをかけてクーポンを配信	設定ポイント数×175%	175円
デモグラ配信×流通限定	性別年代セグメント且つ流通を限定してクーポンを配信	設定ポイント数×210%	210円
層別配信	特定ユーザ群とその他群でポイント数を切り分けてクーポンを配信	設定ポイント数×200%	200円
層別配信×流通限定	特定ユーザ群とその他群でポイント数を切り分け且つ流通を限定してクーポンを配信	設定ポイント数×210%	210円

※ 「申請処理費単価－設定ポイント数」が20円未満の場合は、申請処理費単価は「設定ポイント数＋一律20円」で計算

設定ポイント数が35ポイント以下のクーポンは、申請処理費に全配信時の最低単価＋20円が適用される

例1) 20ポイント設定の場合＋20円が適用され、申請処理費単価は@40円

例2) 30ポイント設定の場合＋20円が適用され、申請処理費単価は@50円

例2) 35ポイント設定の場合＋20円が適用され、申請処理費単価は@55円

料金プランについて - 各種オプション

分類	項目	内容	金額（税別）	ご請求月
制作	ページ制作費	<ul style="list-style-type: none"> ページやバナー等の制作を弊社に依頼いただく場合の費用。 	都度見積もり	納品月
誘導広告 (Rakuten Pasha内)	TOPバナー・ イベント/一覧ページ枠	<ul style="list-style-type: none"> Rakuten PashaのTOP画面上部へ毎日表示。 ▶TOPバナーの枠数上限は25枠/表示数は16枠まで。 イベントバナー・一覧ページへも同時掲載 	10円/CPC	各掲載月
	送信完了バナー	<ul style="list-style-type: none"> レシートを送付したユーザ全員の、レシート送信後画面に表示されるバナー。プチアンケート実施の場合はアンケートの下部に表示。 ▶枠数上限4枠まで。 	10円/CPC	各掲載月
誘導広告 (Rakuten Pasha外)	RMP - Display Ads	<ul style="list-style-type: none"> 楽天のデータを活用したDSP配信。 	50万円～ (カスタムセグメントの場合100万円～)	各掲載月
	Super Point Screen	<ul style="list-style-type: none"> ターゲティングや位置情報を活用した広告配信。 	都度見積もり 最低実施金額50万円	各掲載月
	楽天レシピ	<ul style="list-style-type: none"> レシピを閲覧しているユーザに対し商品購買訴求。 	都度見積もり	各掲載月
	その他楽天の広告商品	<ul style="list-style-type: none"> 楽天エコシステムを活用した広告商品の誘導メニュー。 	都度見積もり	各掲載月
アンケート	プチアンケート	<ul style="list-style-type: none"> レシート送信後画面下部にて購入直後のユーザ調査。 	30万円/～5万回答まで ※以降+5万回答ごとに+20万円	掲載開始月
	事後アンケート	<ul style="list-style-type: none"> キャンペーン終了一定期間後に、製品購入者に対しての喫食後等の調査。 ▶プチアンケートでは実施できない自由記述式にも対応しておりフレキシブルな設問設計が可能。 	実施費 65万円/回 ポイント費 1円/point *詳細はオプション_事後アンケート資料を参照	掲載開始月
インサイト調査	事後リサーチ	<ul style="list-style-type: none"> 追加で詳細調査を実施（楽天インサイト）。 ▶個別見積りとなるため、弊社営業担当まで問い合わせ必須。 	都度見積もり	納品月
レポート	オフライン購買分析レポート	<ul style="list-style-type: none"> オフライン購買（レシート）データを活用し、より詳細なレポートの提供が可能。▶キャンペーン終了時の1回のみのご提供。 	「オフライン購買分析」参照	納品月

基本レポート

各予算の消化状況、日別・商品ごとのクーポン獲得数・申請数・ポイントバック率などの集計データを提供。
 毎週日曜日までのデータを、翌2営業日目処にて送付。送付日時の指定はできかねますのでご了承下さい。

各予算ごとの消化状況の集計データ

案件名	開始日	終了日	手数料率	日次
20220101_Pasha_キャンペーン	1/1/2022	2/28/2022	50%	

トクダネ進捗	項目	目標値(見込内容)	実績	差分	達成率
獲得数		226,000	130,102	-95,898	58%
申請数		20,552	552	-19,999	3%
審査通過数		18,800	969	-17,831	5%
申請率		9%	16%	7%	178%

予算進捗	項目	新設定率	実績	差分	達成率
[OC-SP] クーポン_ポイント相当費		¥2,000,000	¥993,450	¥-1,006,550	50%
[OC-SP] クーポン_ポイント手数料		¥1,000,000	¥496,725	¥-503,275	50%
[OC-SP] クーポン_TOP/バナー・特集ページ		¥100,000	¥17,930	¥-82,070	18%
[OC-SP] クーポン_特集ページのみ		¥0	¥0	¥0	0%
[OC-SP] クーポン_制作費		¥0	¥0	¥0	0%
[OC-SP] クーポン_広告費(成果報酬)		¥0	¥0	¥0	0%
[OC-SP] クーポン_送信完了バナー(トクダネ運動)		¥100,000	¥20,820	¥-79,180	21%
[OC-SP] クーポン_送信完了バナー		¥100,000	¥0	¥-100,000	0%
[OC-SP] プリアンケート_基本料		¥50,000	¥50,000	¥0	100%
[OC-SP] プリアンケート_ポイント相当費		¥50,000	¥0	¥-50,000	0%
[OC-SP] プリアンケート_手数料		¥200,000	¥0	¥-200,000	0%
ALL		¥4,000,000	¥1,737,725	¥-2,262,275	43%
CPA		¥212	¥87	¥-124	41%

日別・商品ごとの集計データ

日次	獲得数	申請数	審査通過数	申請率	CPA	トクダネポイント費	トクダネ手数料	TOPバナー費
ALL	130,102	20,552	18,869	16%	¥93,450	¥496,725	¥17,930	¥0

日次	獲得数	申請数	審査通過数	申請率	CPA	トクダネポイント費	トクダネ手数料	TOPバナー費
1/1/2022	4,450	303	292	7%	¥71	15,600	780	¥0
1/2/2022	8,547	806	779	9%	¥75	20,300	11,328	¥0
1/3/2022	15,988	1,266	1,245	9%	¥73	35,600	17,800	¥0
1/4/2022	23,959	1,977	1,885	10%	¥69	53,950	26,975	¥0
1/5/2022	25,474	2,283	2,147	11%	¥67	47,300	20,280	¥0
1/6/2022	33,932	3,420	3,374	11%	¥68	28,850	14,425	¥0
1/7/2022	35,639	4,004	3,888	11%	¥69	28,450	14,225	¥0
1/8/2022	41,182	4,904	4,761	12%	¥69	43,800	21,900	¥0
1/9/2022	46,041	5,844	5,626	12%	¥69	45,800	22,900	¥0
1/10/2022	51,407	6,812	6,385	13%	¥68	37,800	18,900	¥0
1/11/2022	55,801	7,187	6,944	13%	¥68	27,850	13,925	¥0
1/12/2022	60,967	7,782	7,503	13%	¥69	28,800	14,400	¥0
1/13/2022	65,883	8,437	8,151	13%	¥69	38,550	19,275	¥0
1/14/2022	71,435	9,186	8,874	13%	¥69	35,850	17,925	¥0
1/15/2022	78,256	10,170	9,806	13%	¥69	46,800	23,400	¥0
1/16/2022	84,176	11,244	10,808	13%	¥69	50,100	25,050	¥0
1/17/2022	90,656	12,552	11,915	14%	¥69	45,400	22,700	¥0
1/18/2022	95,452	13,087	12,603	14%	¥67	45,200	22,600	¥0
1/19/2022	102,201	14,344	13,851	14%	¥68	49,350	24,675	¥0
1/20/2022	111,744	15,869	15,353	16%	¥69	134,100	67,050	¥0
1/21/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	104,100	52,050	¥0
1/22/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/23/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/24/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/25/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/26/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/27/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/28/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/29/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/30/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0
1/31/2022	118,749	16,552	16,212	16%	¥69	0	0	¥0

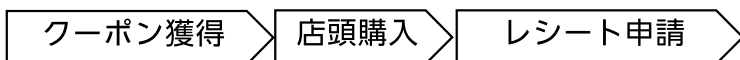
カタログ	商品	商品パターン	獲得数	申請数	審査通過数	審査通過ポイント	申請率	ポイント数
ALL			130,102	20,552	19,869	993,450	16%	50
1	商品A	180g×11個	46,284	7,949	7,676	383,800	17%	50
2	商品B	180g×11個	43,078	6,815	6,603	330,150	16%	50
3	商品C	180g×11個	40,160	5,788	5,590	279,500	14%	50
4			0	0	0	0	-	-

【注意事項】

- ✓ クロス集計等、上記記載以外はデータ提供不可
 その他項目のレポートをご希望の場合はオフライン購買分析のお申し込みをお願いします

事後アンケートのオプションについて

販促実施後の定性調査や製品の喫食後調査として、事後アンケートが利用可能。



クーポン配信終了後
15営業日*2
~1ヶ月以内



【注意事項】

- ✓ アンケート対象者は一律、**クーポン配信終了後10営業日までに審査通過完了したユーザ**
- ✓ **クーポン審査との兼ね合いで終了後15営業日を切ったのアンケート配信は不可**



資料構成

1. オムニコマース概要
2. Sales Promotion領域概要
3. メニュー概要
4. 実施の流れ
5. 価格
- 6. FAQ**
7. 問合せ先

FAQ

(1) 企画について

No	質問	回答
1	企画の申し込み方法を教えてください。	まずは弊社まで可否審査をご依頼下さい。弊社の審査通過後、担当営業よりご案内させていただきます。
2	企画のスケジュールを教えてください。	おおまかな流れは、本資料記載の通りとなります。 画像等含め、最終入稿から10営業日以降のクーポン配信となります。 詳細なスケジュールに関しては、ご提案時に弊社より改めてご案内させていただきます。
3	本クーポンは、どの楽天サービスで実施されますか？	Rakuten Pashaサービスとなります。
4	OSの対応環境について知りたいです。	推奨動作環境は、以下の通りです。 [iOS] ・ OS：iOS 14.0以上 ・ ブラウザ：Safari 最新版 [Android] ・ OS：Android 7.0以上 ・ ブラウザ：Google Chrome 最新版 ※PC・タブレット、フューチャーフォンには未対応です。 ※上記を満たさない場合、正常に動作しない場合があります。
5	付与するポイントの形式は何ですか？	期間限定ポイントとなります。
6	レシート審査があるのですが、ユーザはどのタイミングで応募しますか？	レシート送信等をもって応募となります。

FAQ

(1) 企画について

No	質問	回答
7	ユーザーがクーポンを利用する際に、楽天が定める規約への同意が発生しますか？	発生します。 キャンペーン参加にあたっては、楽天会員ログイン・Pashaサービスの許諾など、楽天が定める規約に同意が必要となります。
8	企画の期間延長は可能ですか？	インセンティブ率等によりますので、詳細は、弊社営業担当にご相談下さい。
9	外部媒体と連携する場合の配信スケジュールはどうなりますか？	詳細なスケジュールに関しては、ご提案時に弊社より改めてご案内させていただきます。
10	ネットスーパーやECでのレシート証明での申請可能ですか？	不可となります。
11	レシート審査はどのように実施していますか？	OCRによる機械処理による自動判定+必要に応じて目視で判定しております。
12	不正ユーザー等はどのように対応されているでしょうか？	媒体側で不正と思わしき定期的にユーザーの申請状況を確認、違反行為の継続性が認められる場合には強制退会等、ルールに則り対応しています。
13	「ここで売ってテン！」はどのように表示されているのか？ 販売店情報を提供する必要はあるのか？	広告主様から販売店情報をご提供いただくのではなく、Rakuten Pasha上でユーザーから実際に送信されたレシート情報から表示しております。ユーザー向けのデフォルト機能となりますので原則、全商品に表示しております。 (表示できない固有の事情がある場合は申込時に弊社担当にご相談下さい)
14	ポイントバッククーポン実施時にPOPの掲載は可能でしょうか？	ポイントバッククーポンは不可、レシート利用キャンペーンは可とさせていただいておりますが、一部条件を満たした場合はポイントバッククーポンでの場合も提供可能です。詳細はプロダクト担当までお問い合わせください。

FAQ

(2) 入稿について

No	質問	回答
1	キャンペーンページ内で、外部リンクに飛ばすことはできますか？	可能です。条件については、入稿仕様書をご確認ください。
2	ポイントバッククーポンの特集ページ内に動画は貼れますか？	可能です。条件については、入稿仕様書をご確認ください。
3	掲載開始後に、画像の差替えはできますか？	可能となりますが、月1回の変更に上限となります。

資料構成

1. オムニコマース概要
2. Sales Promotion領域概要
3. メニュー概要
4. 実施の流れ
5. 価格
6. FAQ
7. 問合せ先

問合せ先

本メニューに関しては、以下より、お気軽にお問合せ・ご質問下さい。

【問合せ先】

オムニコマースソリューション問合せ窓口

prj-oc-solution@mail.rakuten.com

Rakuten