

自動車業界の方必見！
「Ponta 自動車データベース」を用いた
新規獲得プロモーションのご紹介

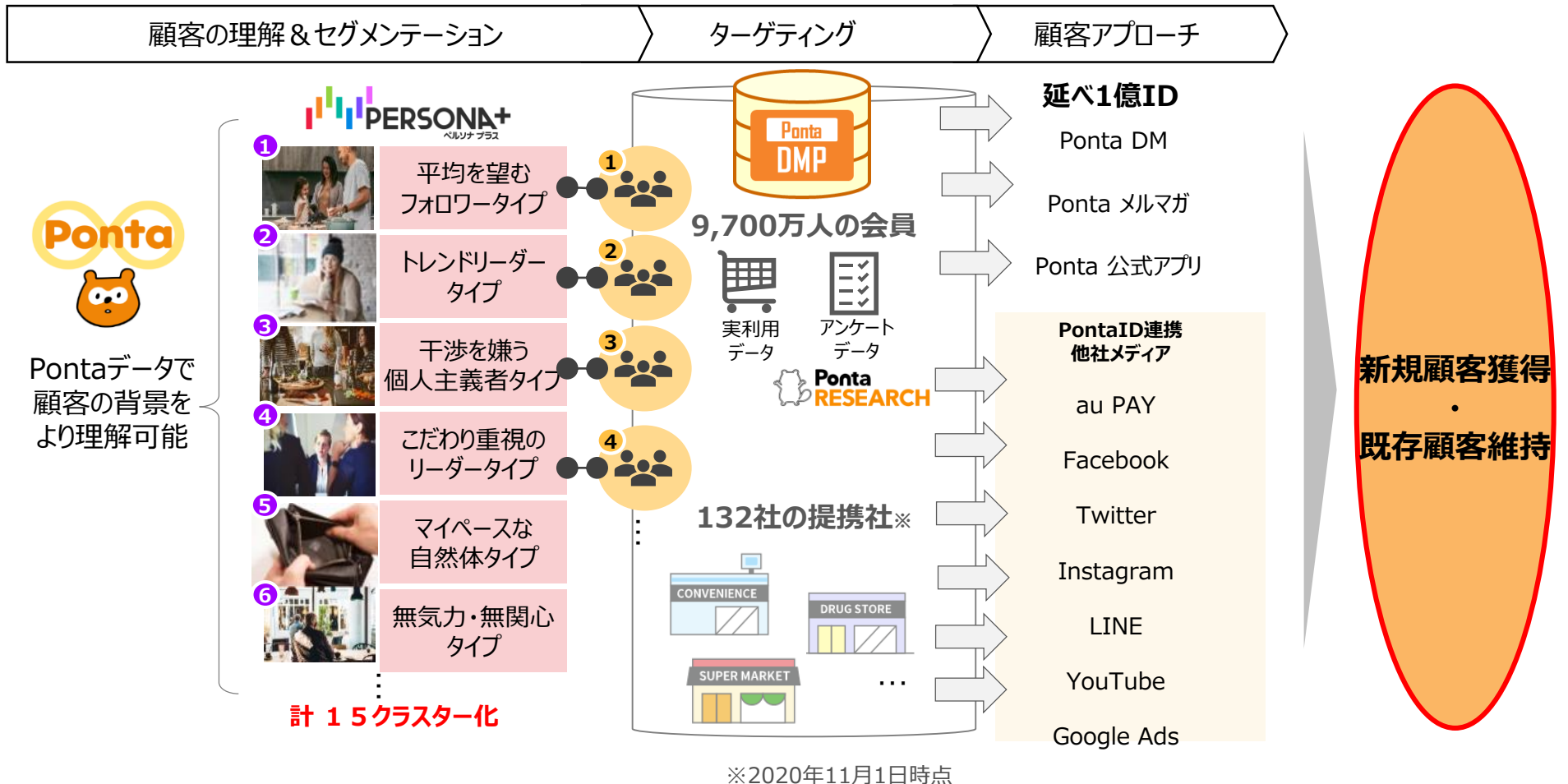
株式会社ロイヤリティ マーケティング



What's Ponta ?

Pontaデータ・チャネルの活用：Ponta Ads

Ponta AdsとはPontaのデータとチャネルを活用した顧客獲得サービスです。
Pontaデータを含む様々なデータを活用し、貴社ビジネスに貢献していくことが可能です。



プロモーションプラン

自動車領域でPontaができること

Ponta自動車データベースを活用することで、訴求内容に合わせ**見込み顧客**を絞り込み
オンライン/オフラインメディア両方でのアプローチが可能です。
また認知～成約/CRMまで、広くPontaをご活用いただけます。

認知

ロイヤリティ マーケティング オウンドメディア

メール・郵送DM・SNSアド



検索

クライアント オウンド



比較・検討



選定

デジタルライズドDM

ポイントインセンティブ

来店

タッチ・Ponta

Air Payによる来店ポイント付与



見積・試乗・査定

ポイントインセンティブ



比較

Pontaアウトバウンドコール

成約

成約ポイント



CRM

オウンドメディア

Ponta 自動車データベースによるセグメント案

①若年層ユーザー

【ターゲット】

Ponta会員**20～30代**

GS利用等の**免許保有者**

【想定利用メディア】

FB/IG、YouTube

+Pontaプロモーション反応者への
郵送DM



③車検切れ前ユーザー

【ターゲット】

車検切れ〇か月前対象者

※Ponta自動車パネルより抽出

【想定利用メディア】

郵送DM



②既存・競合車ユーザー

【ターゲット】

既存・競合車ユーザー

+ **自動車価値観類似ユーザー**

→次ページ参照

※Ponta自動車パネルより抽出

【想定利用メディア】

Pontaアプリ/メール+郵送DM



④メーカースイッチ希望ユーザー

【想定ターゲット】

他メーカーからの買替希望ユーザー

※Ponta自動車パネルより抽出

【想定利用メディア】

郵送DM

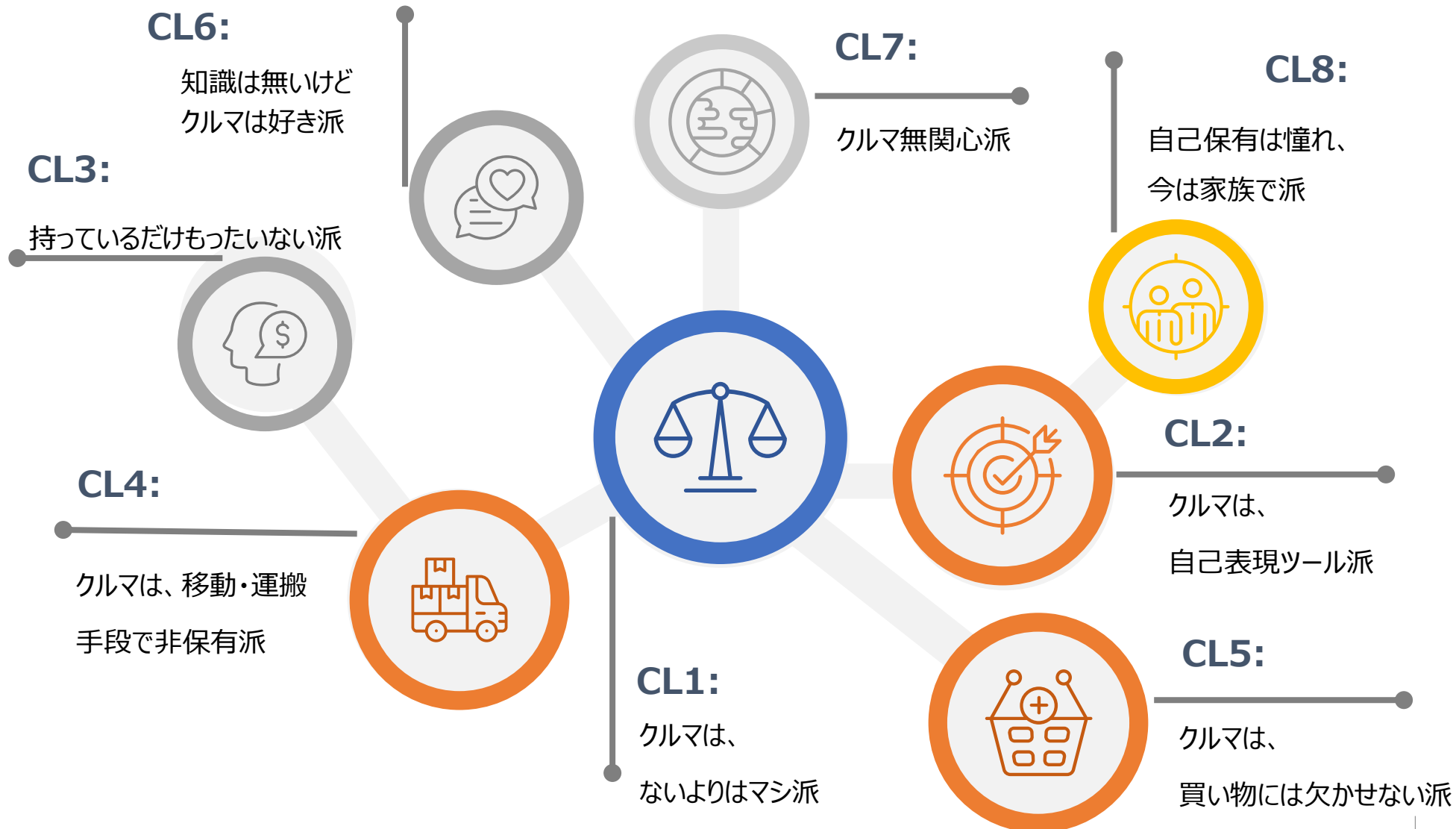


→各社様毎のプランニングについては、各営業までお問い合わせください。

参考) Pontaリサーチ会員「自動車パネル」クラスター

アンケートデータをもとに車に対するの価値観（≒クラスター）をPonta会員に付与。

車種ごとのクラスター割合がわかるため、類似ユーザーへのターゲティングにご活用いただけます。



お問合せ先

お気軽にお問い合わせください。

idm_sales@loyalty.co.jp

株式会社 ロイヤリティ マーケティング

営業推進本部 IDマーケティング営業部

〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿1-18-14 恵比寿ファーストスクエア7階

★マーケティングサービスサイトはこちら★

<https://biz.loyalty.co.jp/>

Appendix

Pontaリサーチ会員「自動車パネル」サマリー

Pontaリサーチ会員「自動車パネル」調査仕様・調査項目



Pontaリサーチ会員170万人から自動車保有に回答いただいた16万人をパネル化し、継続的な調査を実践いたします。

調査仕様

- 配信対象 : Pontaリサーチ会員へ全配信 : 全国 男女 20歳～ (119万人)
- 調査時期 : 2020年5月
- 回収数 : 161,859サンプル



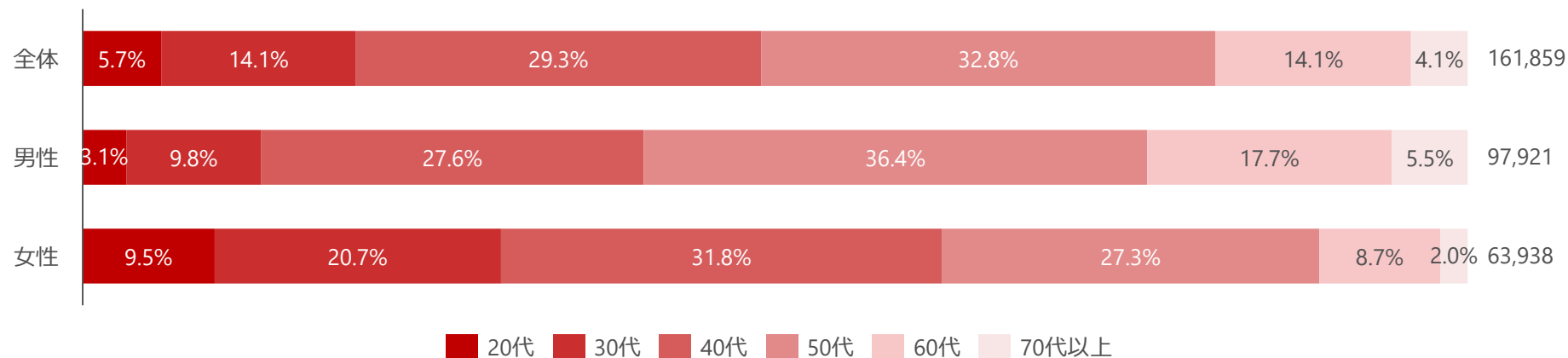
調査項目

- 基本属性 : 性別、年齢、居住地、世帯年収・個人年収、同居家族、保有免許
- 自動車情報 : 保有台数、ボディタイプ、エンジンタイプ、納車年月、自動車メーカー、車種
- その他 : 今後の購入意向、購入時期、購入検討自動車メーカー、自動車に関する意識、オーナー価値観

回答者プロフィール

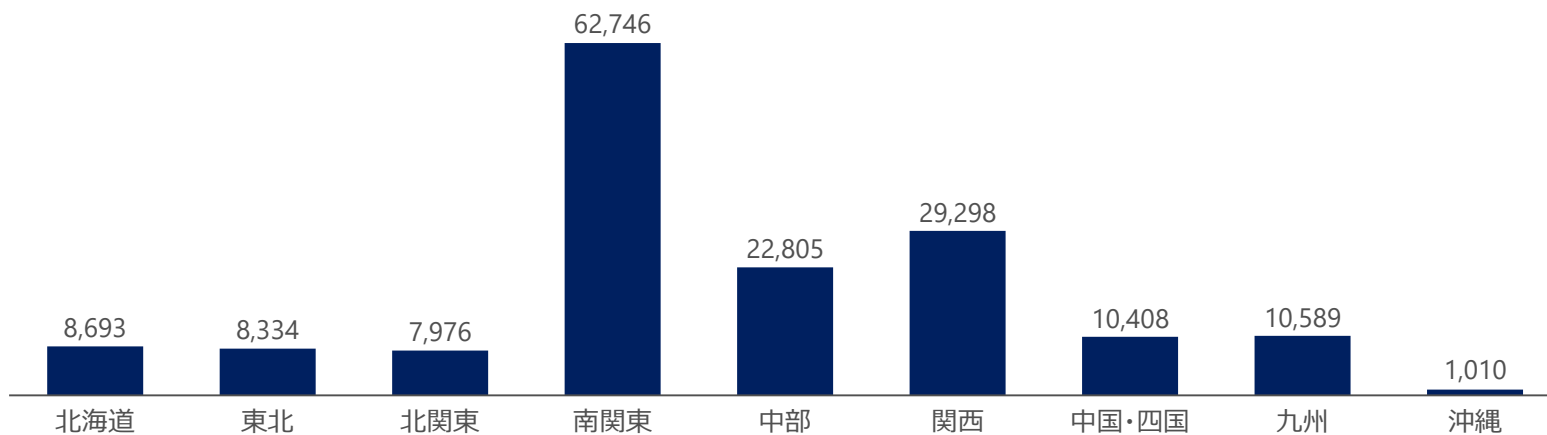
性年代

単位：回答数



地域（9道州）

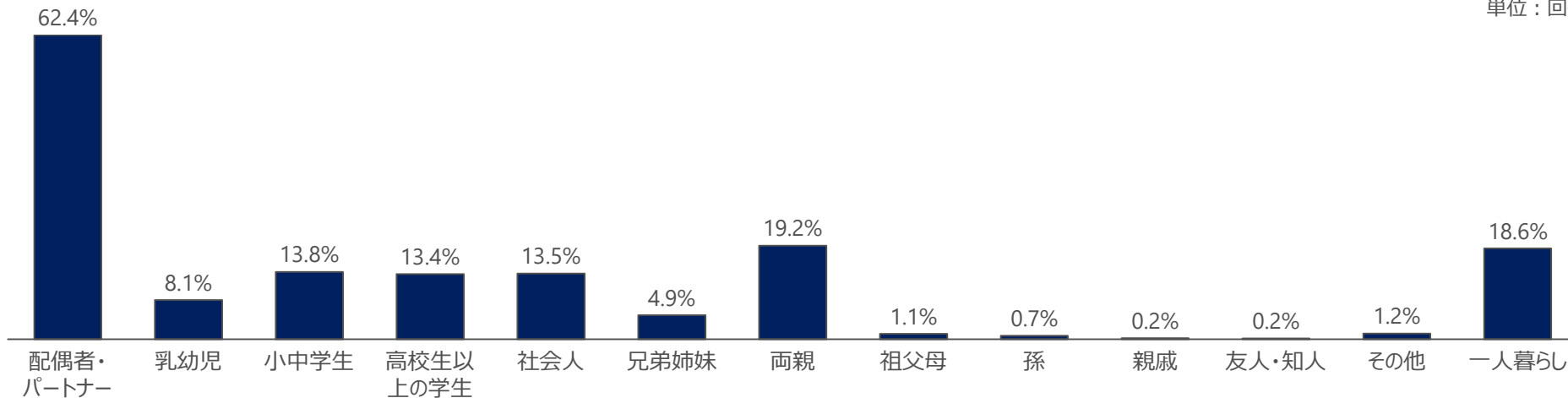
単位：回答数



回答者プロフィール

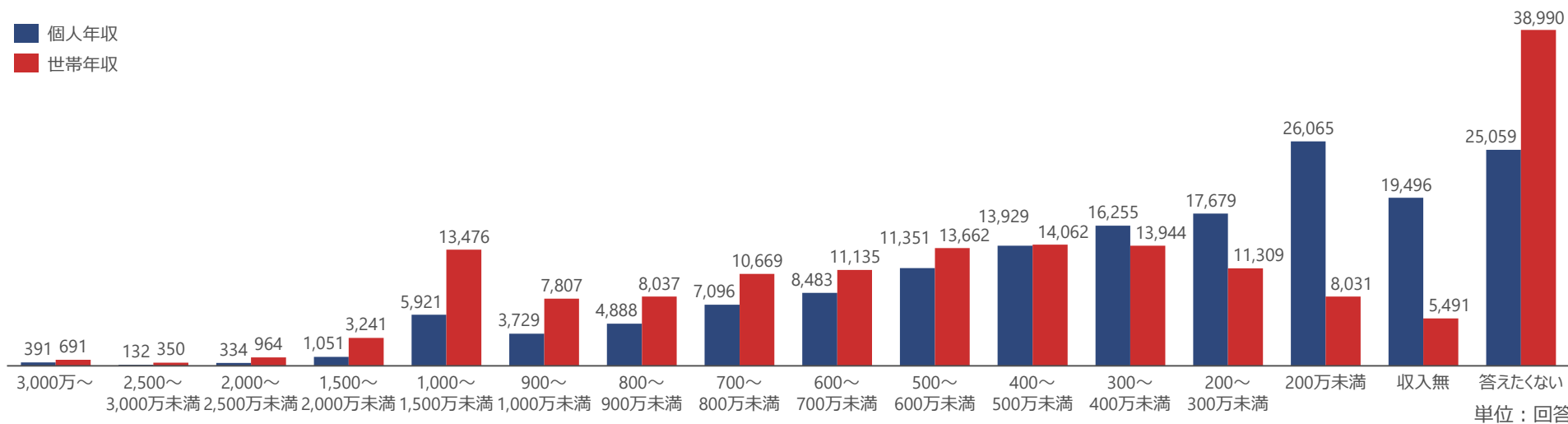
家族構成

単位：回答数



年収

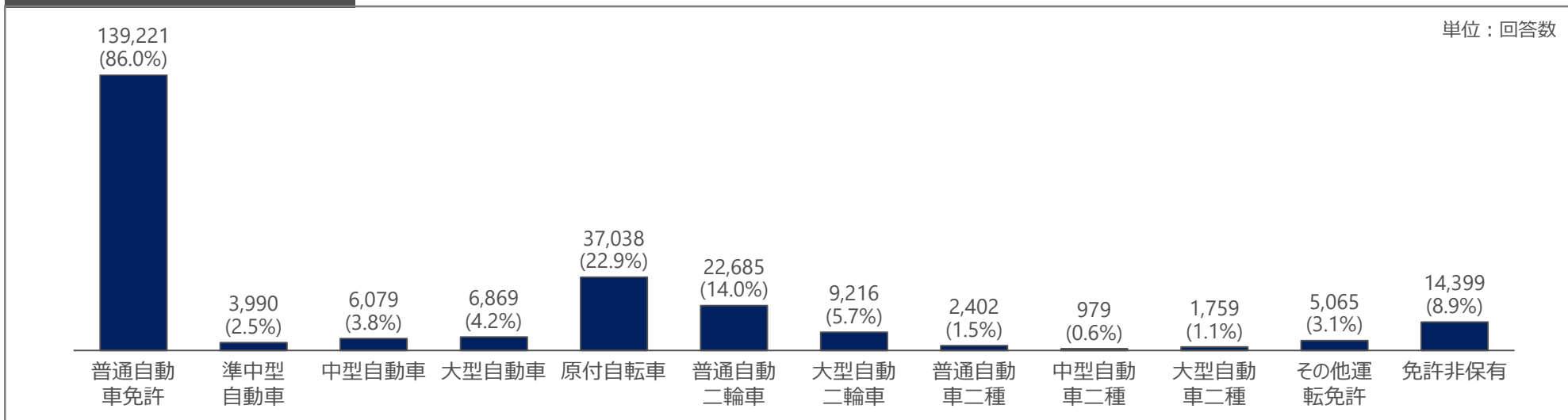
■ 個人年収
■ 世帯年収



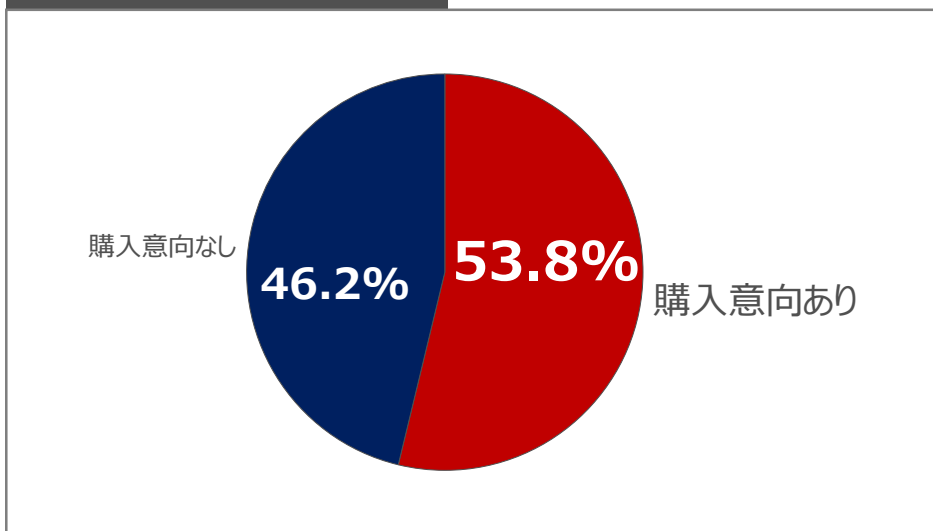
単位：回答数

回答者プロフィール

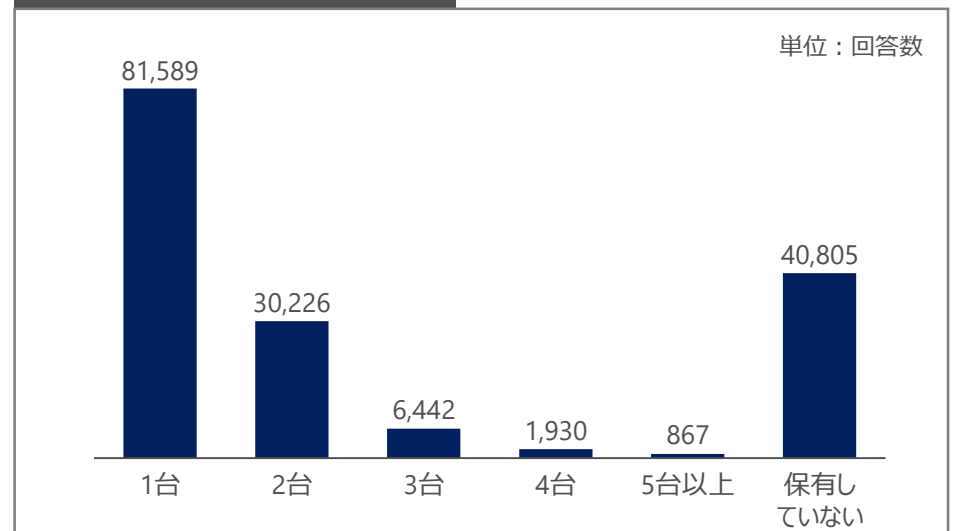
免許種類



今後の自動車購入意向

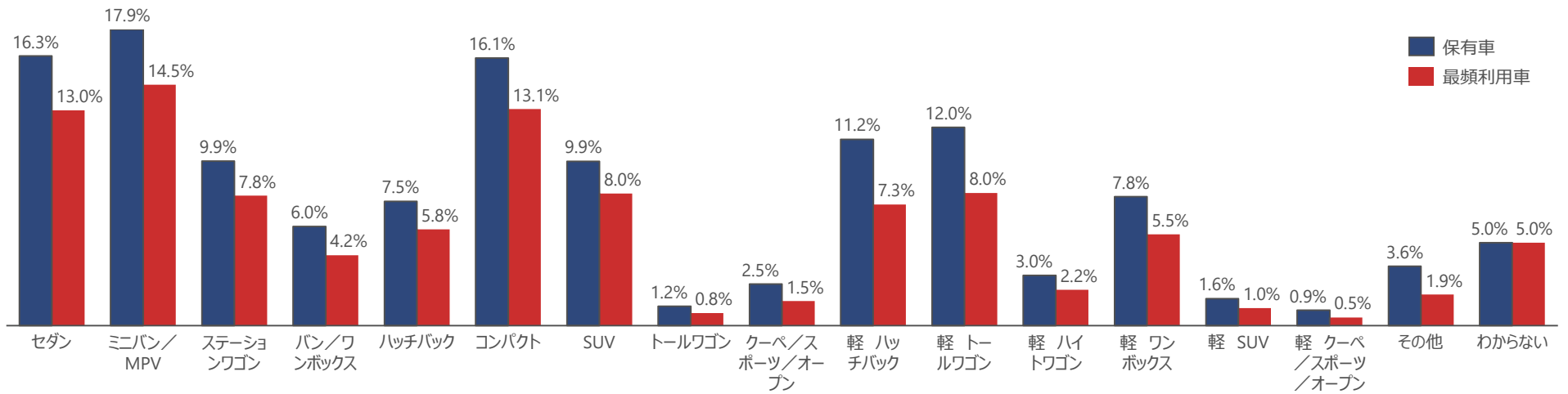


保有台数

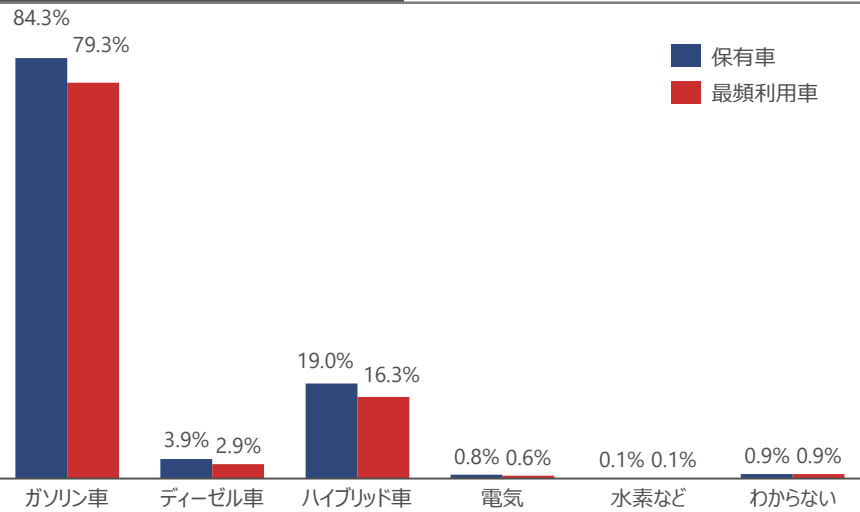


回答者プロフィール

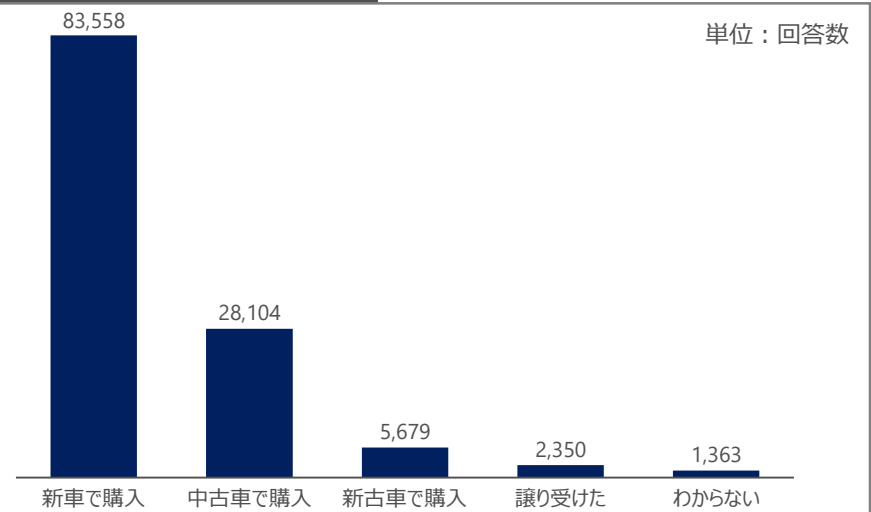
ボディタイプ



エンジンタイプ



入手方法



自動車パネルにおけるクラスター分類

161,859サンプルのパネラーを価値観設問により、特徴のある8クラスターに分類

	n			自己表現・車好き	利便性重視	シェア・使う時だけ	先進性
1	28,118	23%	クルマの知識・関心はあまりなく、機能などはよくわからない。そのため新しい技術が装備されていることで安心する。保有意識はあまり高くない。	-0.382	-0.622	0.234	0.085
2	21,866	18%	クルマ好きで、クルマは自分を表現するもの、クルマの中は自分だけのスペースと感じている。シェアリングは好まない。クルマは移動手段や便利なツールというよりも趣味・自分を表現するもの	0.979	0.526	-0.690	0.880
3	8,020	6%	クルマにまったく関心がなく、荷物が多い時などはレンタカーやカーシェア利用で良いと考えているタイプで、クルマ選びについてはまったくこだわりのない	-1.557	-1.193	0.467	-1.007
4	13,993	11%	クルマに関心がなく、必要な時に借りればよいという意識で、保有したいという気持ちはないが、乗り心地や荷物が載るなど機能的な面にこだわる	-0.840	0.284	0.577	-1.073
5	21,890	18%	クルマは便利なツールとして必要と感じており、利便性を重要視するため、デザインや機能よりも居住性・操作性などにこだわる	0.177	0.580	0.032	-0.193
6	13,726	11%	クルマには関心があり、保有したいという気持ちはあるが、技術的なものについては詳しくない。営業マンの影響を受けやすい	0.375	-0.135	-1.019	-0.048
7	2,469	2%	クルマに対して、無関心	-2.259	-3.281	-1.564	-1.582
8	14,153	11%	クルマは生活に必要なものと感じているが、あくまでツールとしての価値で、必要な時だけあればよいので、シェアリングが良い。ただし、最新のクルマに乗りたいと考えている。	0.716	0.624	0.976	0.723

CONFIDENTIAL

本資料は、未刊行文書として日本及び各国の著作権法に基づき保護されております。
本資料には、株式会社ロイヤリティ マーケティング所有の特定情報が含まれており、これら情報に基づく本資料の内容は、貴社以外の第三者に開示されること、また、本資料を評価する以外の目的で、その一部または全文を複製、使用、公開することは、禁止されています。
また、株式会社ロイヤリティ マーケティングによる書面での許可なく、それらの情報の一部または全文を使用または公開することは、いかなる場合も禁じられております。

The information contained in these documents is confidential, privileged and only for the information of the intended recipient and may not be used, published or redistributed without the prior written consent of Loyalty Marketing, Inc.



Loyalty Marketing, Inc.

株式会社ロイヤリティ マーケティング

〒150-0013

東京都渋谷区恵比寿1-18-14

恵比寿ファーストスクエア

TEL : 03-6408-2045

FAX : 03-6408-2080

<https://www.loyalty.co.jp>

Loyalty Marketing, Inc

Ebisu First Square 7F, 1-18-14 Ebisu, Shibuya-ku,

Tokyo, 150-0013 Japan