

「費用対効果」と「運用効率」を改善！
販促の成果を最大化する
デジタルギフトの活用法



1. 販売促進に関する課題 [こんなお悩みありませんか?]	P.3
2. デジタルギフトとは	P.4
3. デジタルギフトのメリット	P.5
4. 販売促進に関するお悩みをデジタルギフトで解決	P.6
5. 複数のギフトをまとめて贈れる「選べるe-GIFT」のご紹介	P.7
6. 販売促進として利用されている人気の交換先	P.8
7. 選べる交換先	P.9
8. 低コストかつシンプルな料金プラン	P.10
9. 多様なシーンで活用可能	P.11
10. 販売促進に関する活用例のご紹介	P.12
11. お問い合わせ先	P.15

□ 販売促進に関する課題 [こんなお悩みはありませんか？]

キャンペーン特典

キャンペーンの参加者を増やしたいが、効果的な賞品が見つからない...

購入特典

購入者数の予測が困難ため、必要な数が分からず、在庫リスクがある...

申込・入会特典

特典に魅力がなく、申込や入会希望者が増えない...

会員登録特典

特典の送付に必要な住所の入力が会員登録のハードルとなっている...

友人紹介特典

賞品の魅力がなく、紹介数が伸び悩んでいる...

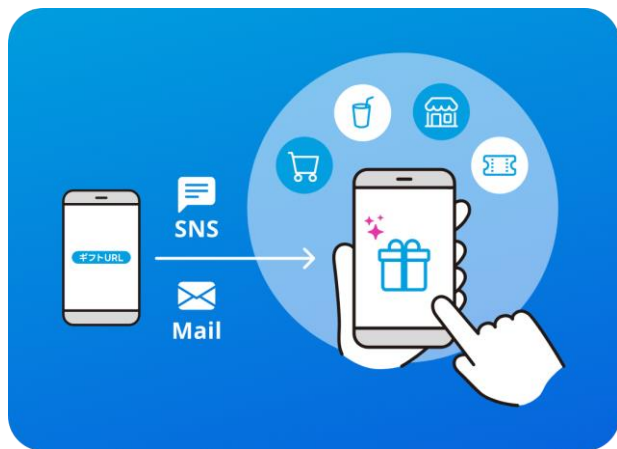


そのお悩み・・・

デジタルギフトで解決できます！

デジタルギフトとは

デジタルギフトは、オンライン上でギフトURLを贈り、受け取った方が商品に引き換えたり金券として利用できるサービスです。



デジタルギフトは、
メールやSNSで簡単にギフトを贈ったり、
受け取ったりすることができます。

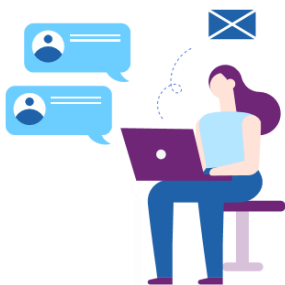
手渡しや配送が不要で、手軽に贈ることができるため、
企業の謝礼やキャンペーン賞品、
個人間の誕生日プレゼントやお礼など、
法人個人を問わず、多様なシーンで利用されています。

デジタルギフトのメリット

デジタルギフトの活用によりコスト・リスクの削減など
様々なメリットがあります。

POINT 01

メールやSNSで
簡単に贈れる



ギフト配布の
工数削減

POINT 02

梱包・配送が不要



人件費も含めた
コストの削減が可能

POINT 03

現金や商品の
管理が不要



DX化により
管理を効率化

販売促進に関するお悩みをデジタルギフトで解決

デジタルギフトは多数のメリットがあり、様々な販売促進のシーンで活用可能です。

用途	お悩み	デジタルギフトなら
キャンペーン特典	<ul style="list-style-type: none">・賞品の魅力がなく、キャンペーン参加率が低い・配送費の高騰が、限られた予算を圧迫している	<ul style="list-style-type: none">・好きな商品が選べるデジタルギフトなら喜ばれやすく、参加率向上につながる・メールやSNSで配布できるため、配送費を削減
申込・入会特典	<ul style="list-style-type: none">・特典に魅力がなく、申込や入会希望者が増えない	<ul style="list-style-type: none">・電子マネーやポイントなど金券に近いギフトを贈れるため、申込・入会促進につながる
購入特典	<ul style="list-style-type: none">・店頭での保管・配布は、紛失等のリスクを伴う・後日送付する場合、配送費がかかる	<ul style="list-style-type: none">・メールやSNSで配布できるため、金券管理や配送費が不要
会員登録特典	<ul style="list-style-type: none">・特典の送付に必要な住所の入力が会員登録のハードルとなっている	<ul style="list-style-type: none">・会員向けのマイページやSNSで配布できるため、住所などの取得が不要
友人紹介特典	<ul style="list-style-type: none">・賞品の魅力がなく、紹介数が伸び悩んでいる・金券管理が大変	<ul style="list-style-type: none">・好きな賞品が選べるデジタルギフトなら喜ばれやすく、紹介数増加につながる・メールやSNSで配布できるため、金券管理が不要

複数のギフトをまとめて贈れる「選べるe-GIFT」のご紹介

販売促進でデジタルギフトを贈るなら、選べるe-GIFTがおすすめです！



電子マネー・ポイント等の **40**種類以上の商品をまとめて贈ることができるデジタルギフトです。

① 複数の交換先から選べる

受けとった方も、自分の好きなギフトを選べるので、満足度の高い体験を提供できます。

② 会員登録が不要

ギフトの受け取りには会員登録やアプリのダウンロードが不要なため、簡単にご利用いただくことが可能です。

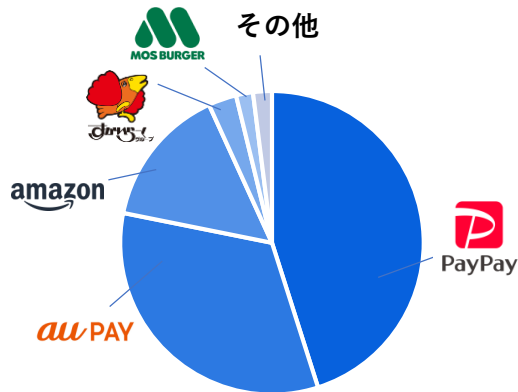
③ 3ステップのみで交換可能

交換画面にアクセス→ギフトを選択→交換するだけで受け取りが可能です。

販売促進として利用されている人気の交換先

少額から利用可能な電子マネーや飲食のチケットなど幅広い種類のデジタルギフトが利用されています。

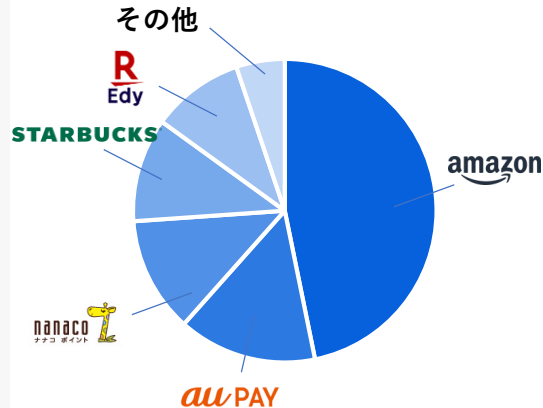
申込・入会特典の場合



傾向

5,000円以下の額面で配布されることが多いため、日常の買い物ですぐに利用ができる電子マネーや、ファストフード等の飲食系のギフトが人気。

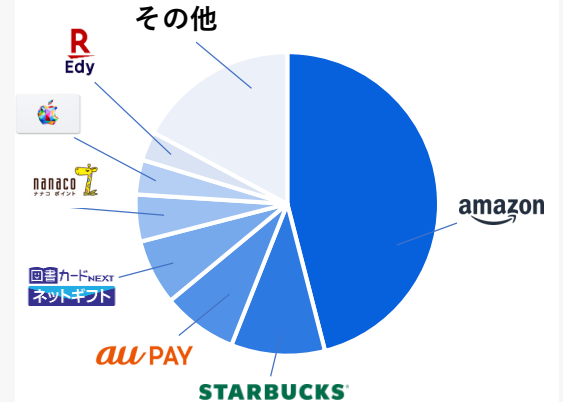
購入特典の場合



傾向

お得感を重視する層が多く、実質的な値引きに繋がる電子マネー系に人気集中している。

友人紹介特典の場合



傾向

少額で配布されることが多いため、少額でも利用しやすいカフェのチケットや図書カードの比率が高い。

※当社調べ

選べる交換先

選べるe-GIFTは、40種類以上の幅広いギフトをまとめて贈ることができ、法人・企業様も受け取った方も交換先をお選びいただけます。

決済・ポイント系



カフェ・飲食系



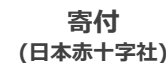
生活・エンタメ系



カタログギフト



その他



※交換先の組み合わせは導入企業様が選定できます。
※2025年10月現在

低コストかつシンプルな料金プラン

ギフトの発行数に関わらず、初期費用・月額利用料は無料です。
1件から発行が可能で、件数に応じてご請求いたします。

初期費用

無料



導入時にコストが
発生しません。

システム利用料

無料



月額利用料・システム利用料
等は発生しません。

最小ロット

なし



1件から発行できるため、
スモールスタートが
可能です。

多様なシーンで活用可能

ご利用シーン・ターゲットを問わず、幅広い用途でご活用いただけます。



キャンペーン特典



申込・入会特典



購入特典



会員登録特典



友人紹介特典



口コミ特典



来店・来場特典



SNS施策の特典



契約更新・継続特典



初回利用特典



予約特典



ランクアップ特典

販売促進に関する活用例のご紹介①

✓ 事例 01：契約特典

旅行・観光業界 A 社様

■ 施策内容

提携している保険の契約促進

会員数
500万人以上

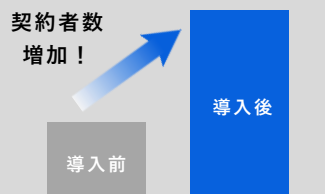
■ 課題

- ・ 保険商品の特典配布のため、採用できる賞品に限られる。
- ・ WEB上で契約を行う商品のため、オンライン上で特典を配布したい。

■ 導入効果

顧客満足につながる魅力的な特典により、**契約者数が増加!**
メールで特典を送付できるため、**スムーズな運用を実現!**

- ✓ 契約者数が増加
- ✓ 運用の簡素化



✓ 事例 02：購入特典

家電業界 B 社様

■ 施策内容

対象商品の購入促進

東証
プライム
上場会社

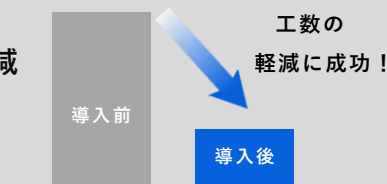
■ 課題

- ・ 工数や郵送コストをかけずに、キャッシュバックを行いたい。

■ 導入効果

電子マネー等を交換先に含めたギフトが、メールやSMSで送付できるため、**工数の軽減と郵送コストの削減に成功!**

- ✓ 特典手配の工数を軽減
- ✓ 郵送コストの削減



販売促進に関する活用例のご紹介②

✓ 事例 03：口コミ特典

美容・医療業界 C社様

■ 施策内容

口コミの投稿促進

店舗数
100店舗以上

■ 課題

- ・魅力のある特典を配布して口コミの投稿数を増やしたい。
- ・投稿者数が予測できないため、在庫を持たない運用を実現したい。

■ 導入効果

豊富な交換先から自由を選べるため、**投稿者数が増加!**
必要な分だけ即時発行できるため、**在庫管理が不要!**

- ✓ 投稿者の増加
- ✓ 在庫管理が不要



✓ 事例 04：友人紹介特典

教育サービス業界 D社様

■ 施策内容

入塾生増加のための入塾促進

拠点数
250拠点以上

■ 課題

- ・学生にとって魅力的な特典を配布したい。
- ・金券配布にかかる郵送コストが高騰しており、負担となっている。

■ 導入効果

学生にとって魅力的な特典となったことで、**入塾生が増加!**
SMSの送付に切り替えたことにより、**コスト削減に成功!**

- ✓ 入塾生の増加
- ✓ コストの削減



販売促進に関する活用例のご紹介③

事例 05：会員登録特典

金融業界 E社様

施策内容

新規会員の登録促進

業界の
リーディング
カンパニー

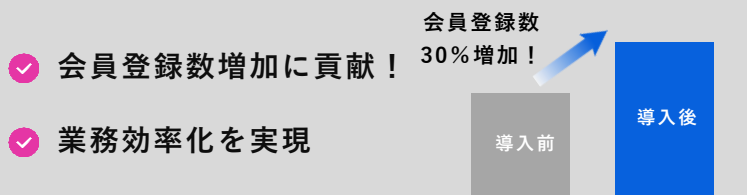
課題

- ・多種多様なギフト券を手配していたが、お客様のニーズに合わせた提供が難しい。
- ・対応漏れが発生した際にすぐに手配できるようにしたい。

導入効果

複数のギフトから選べるため魅力が増し、**会員登録数が増加!**
管理画面で即時に発行*できるため、**業務効率化を実現!**

*管理画面を使用してギフトをリアルタイムで用意できること



事例 06：体験申込の特典

教育サービス業界 F社様

施策内容

無料体験の申込促進

専門教育商材
売上シェア
トップクラス

課題

- ・専用サイト経由の申込数を増加させるため、効果的な特典を付与したい。

導入効果

交換先の種類が多く、魅力的な特典であったため、
導入前と比較して無料体験の申込数が **290%** に増加!

