

第三部

タクシー広告の成果



タクシー広告の媒体資料

メディア概要

東京最大数11,000台
月間750万人の
都内ビジネスパーソンへ
広く深く動画広告を届ける。

ユーザーの約30%がタクシーヘビーユーザー。
繰り返し乗車する事で実現する広告への高い
フリークエンシーが、広告想起度と理解度を高める。

東京都内
サイネージ設置台数※1

11,000台

月間
リーチ人数

750万人

タクシー利用者
乗車平均時間

約18分

都内タクシー利用者
カバー率※2

約40%

ビジネス層利用率
(会社員・公務員・自営業・経営者)

80%以上

タクシー利用頻度
月間平均11回以上

約30%

※1 東京特別区・武三交通圏を対象した際の、タクシーサイネージネットワーク導入数となります。(2020年4月時点)
※2 特別区・武三交通圏の法人タクシー27,576台に対する利用者カバー率となります。
※タクシー利用者データは、※平成29年度(第26回)タクシーに関するアンケート結果調査より参考。

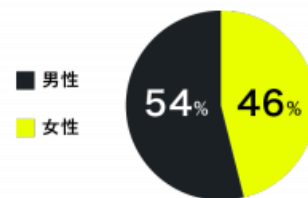
80%以上のユーザーが経営層・会社員

ユーザー属性

80%以上のユーザーが
都内で活躍する経営層・会社員。
利用頻度が高い移動手段だからこそ
繰り返し情報に接触。

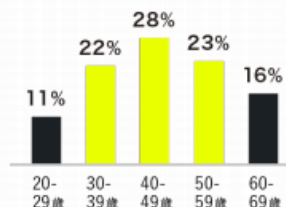
男女割合は大きく変わらず性別に囚われずアプローチ可能
利用者のボリュームゾーンは30歳以上の都内で活躍する層
職業別では22%が経営者、60%が会社員
月に11回以上タクシーを利用する層が約30%も

利用者基本属性



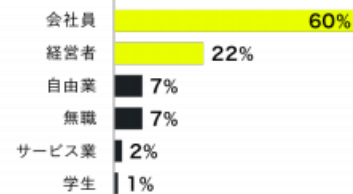
男女比率はほぼ変わらず男女共に
タクシー利用を行っています

利用年齢層



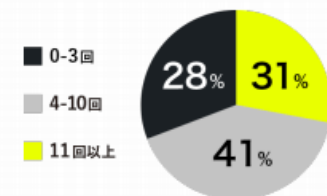
利用者の中心は30-59歳までの
都内で活躍するビジネス層が中心

利用者職業別



23区のタクシー利用者の80%以上が
ビジネス関連での利用となります

利用頻度(1ヶ月)



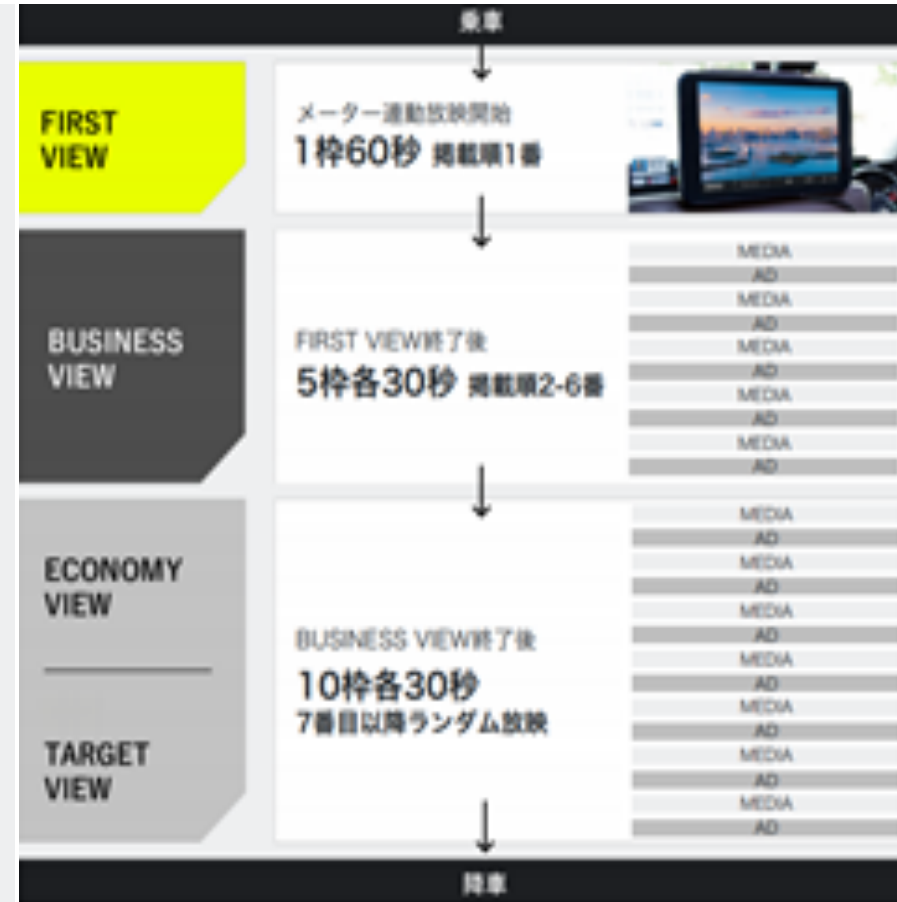
約70%以上が月に4回以上、
11回以上移動を行う層が約30%

3種類のプラン

東京版広告メニュー

メニュー名	形式	タイミング	放映台数	保証形態	掲載期間	※想定表示回数	枠数	広告料金
FIRST VIEW	動画 音声あり 最大60秒	乗車直後 1本目				1,800,000回	1枠	650万円 想定再生単価 5.5円-3.6円
BUSINESS VIEW	動画 音声あり 最大30秒	FIRST VIEW 終了後 2-6本目	東京23区 武蔵野・三鷹地区 11,000台 2020年4月時点	期間 掲載保証	1週間 月曜日 午前0時 掲載開始	1,500,000回	5枠	450万円 想定再生単価 4.5円-3.0円
ECONOMY VIEW		BUSINESS VIEW 終了後				800,000回	10枠 TARGET VIEW 共有枠	250万円 想定再生単価 3.0円-2.5円

※記載広告料金はグロス金額となります。(手数料込み) (税抜き) ※記載表示回数は目安となり、営業台数・稼働状況によって変動する可能性があります。予めご了承ください。
 ※放映内容は1申し込みにつき、1商品・1サービスが基本となります。※放映内容に関しては、事前の広告主審査・クリエイティブ審査がございます。※導入台数の増加による、枠数変更の可能性があります。
 ※BUSINESS・ECONOMY VIEWにて同一週に2枠申し込みの場合、最大60秒までのクリエイティブ訴求可能。※再生単価は9月までの実績値より、最大時と最小値にて記載を行っております。
 ※FIRST VIEWの同一クリエイティブの放映は最大4週間までとします。



実際の表示回数 資料150万 実際120万 1表示回数当たりの単価3.3円~4円

広告主様	株式会社マネクル様
サービス名	Lステップ
利用メニュー	BUSINESS VIEW
放映期間	11月11日 ~ 11月17日
ご利用金額	¥4,000,000
放映回数	1,211,368
再生完了数	1,210,109
詳細タップ数	743
掲載確認用URL	https://youtu.be/F8s60BTSVhw

GROWTH
THE TOKYO TAXI VISION

放映実績サマリー

対象	放映回数	再生完了回数	再生完了率	詳細タップ数	詳細タップ率	画面オフ数	画面オフ率	音声オフ数	音声オフ率
放映実績	1,211,368	1,210,109	99.90%	743	0.06%	1,259	0.10%	893	0.07%
媒体平均	1,470,920	1,466,713	99.71%	1,266	0.09%	4,207	0.29%	2,586	0.18%

タクシー広告の成果はどのように 図ればよいのか？

LINEを使って
売上を伸ばしたいなら

Lステップ!

売上
自動化



顧客管理



顧客分析



30日間無料!

Lステップ



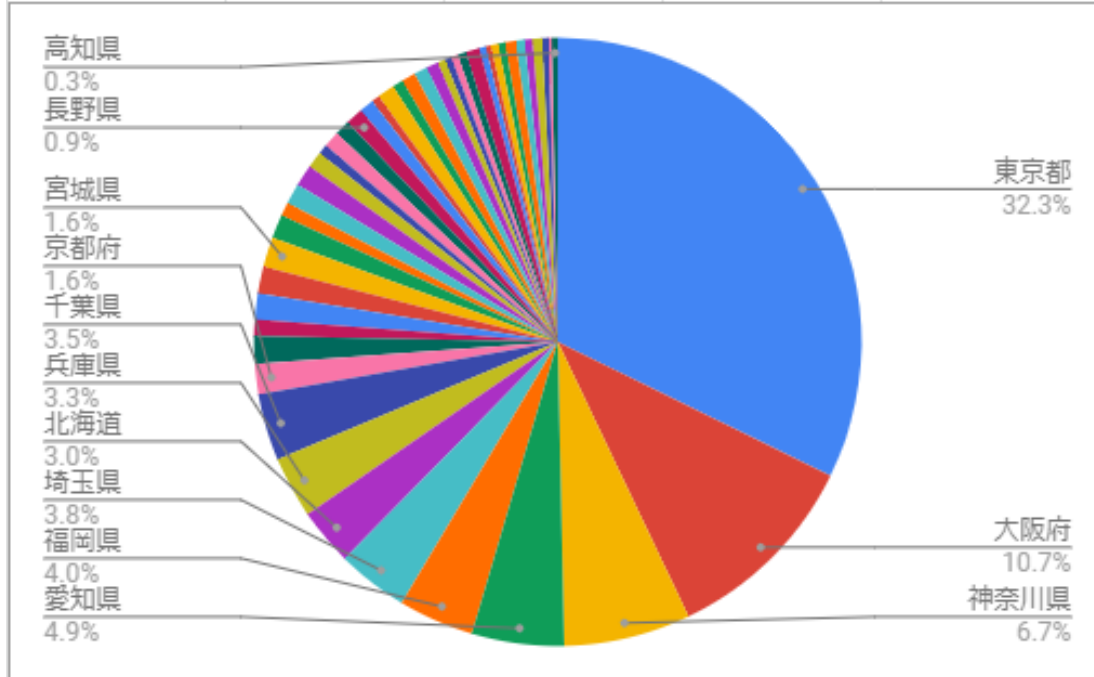
Lステップの固有名詞の 検索数、アクセス数の変化 1.4倍

10/21-11/10 1,064

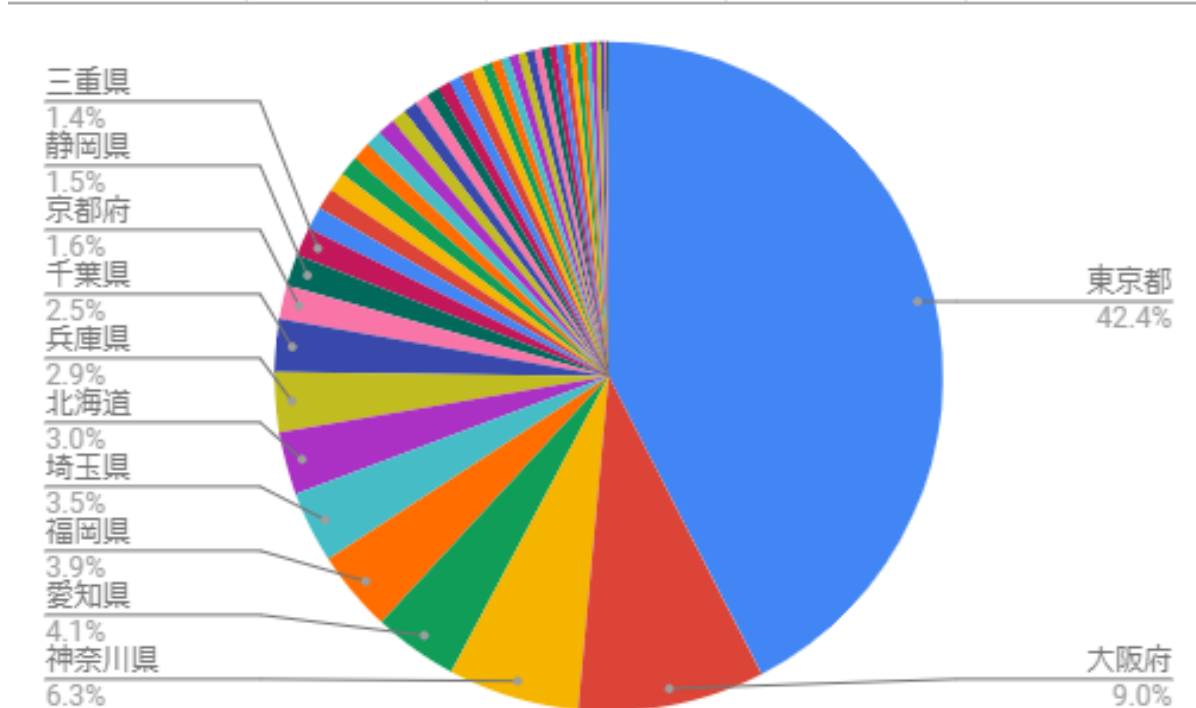


11/11-11/30 1,514

タクシー広告“前” (10/21-11/10)

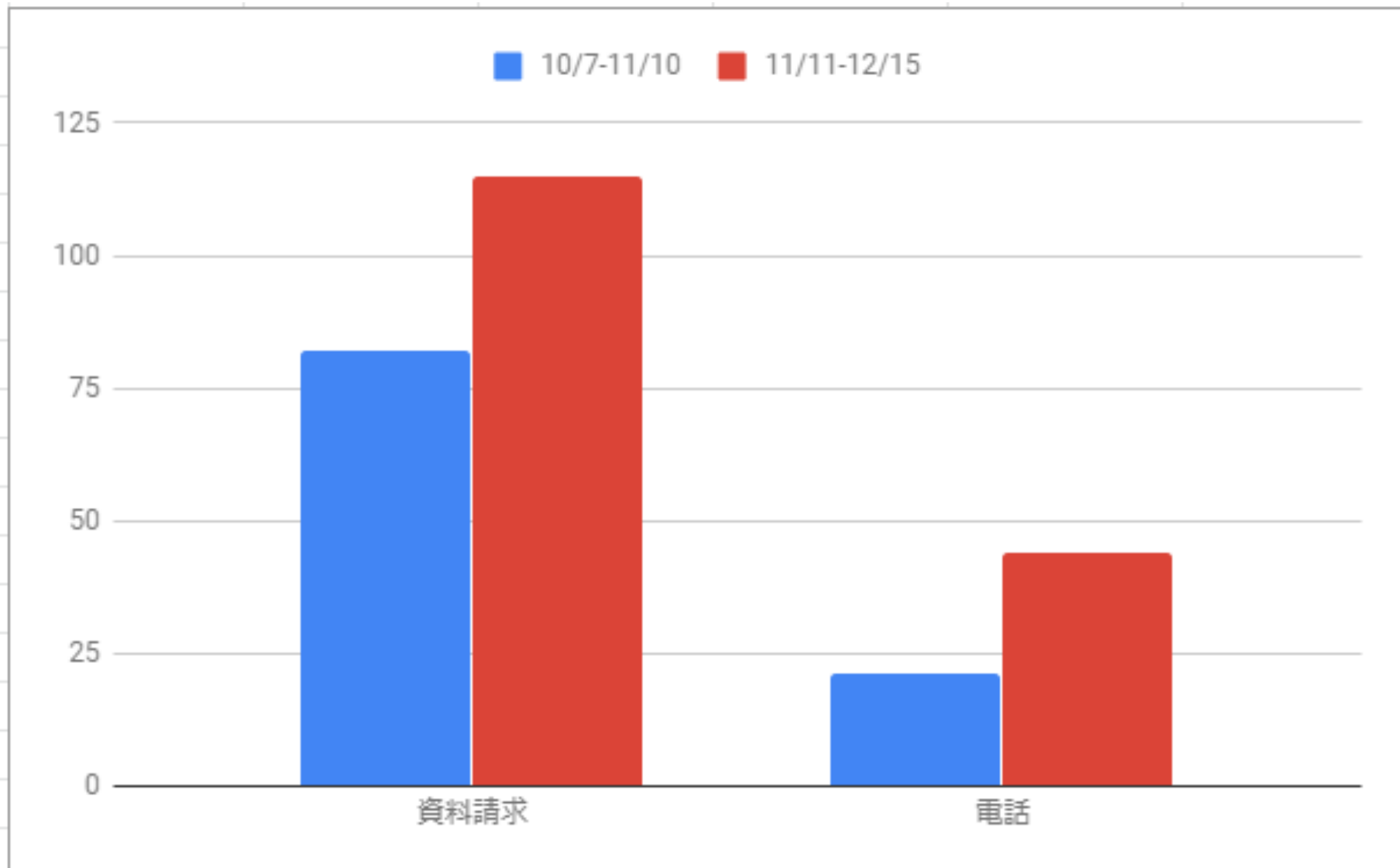


タクシー広告“中” (11/11-11/30)



資料請求・電話問い合わせの変化

資料請求1.4倍 電話2.1倍



契約数の変化

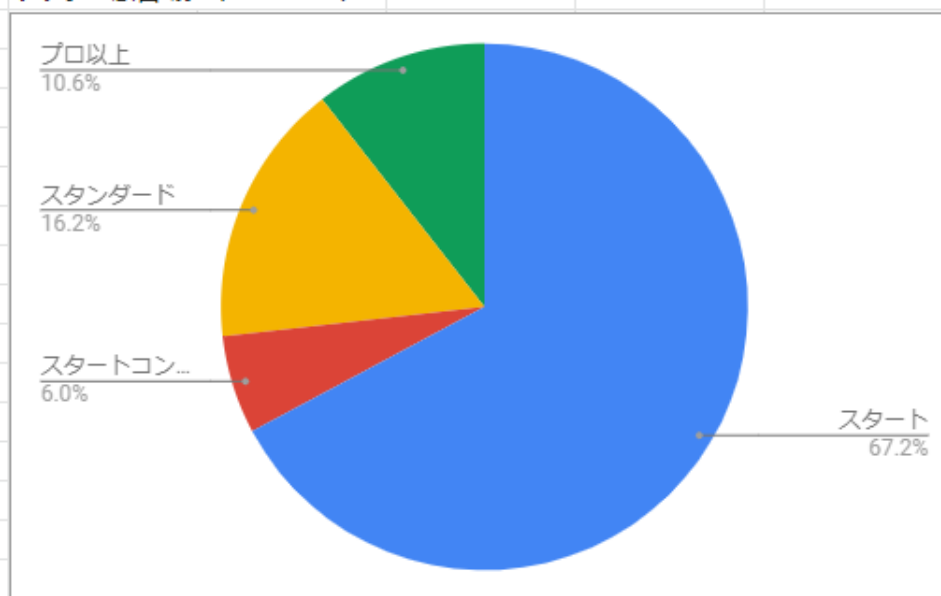
プロプラン以上が1.7倍
平均単価 30%UP

3ヶ月LTV

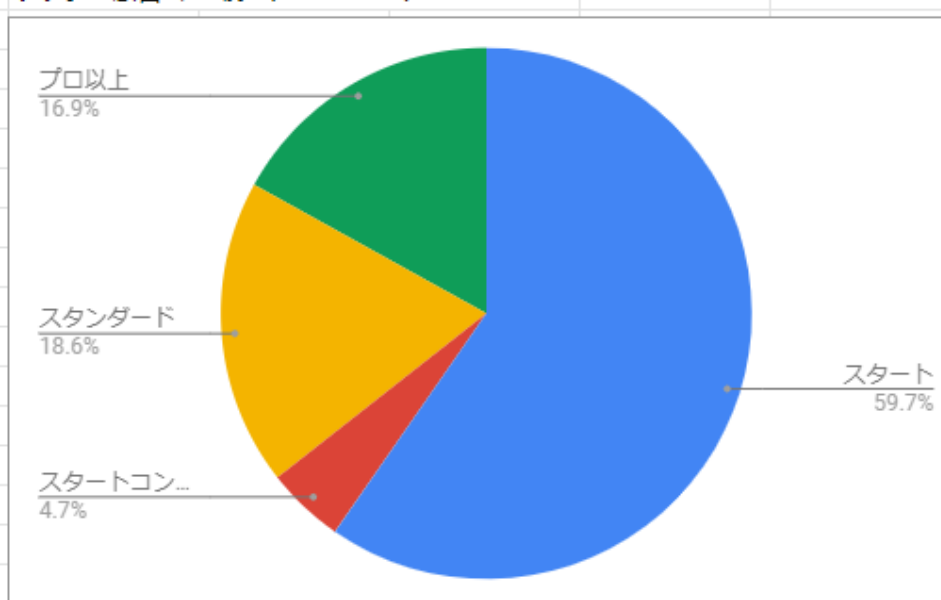
10月	： ¥ 39,352
11月	： ¥ 42,108
12月	： ¥ 49,490

	タクシー広告"前" 10/7-11/10		タクシー広告"中～後" 11/11-12/15	
	件数	割合	件数	割合
スタート	178	67%	176	60%
スタートコンサ	16	6%	14	5%
スタンダード	43	16%	55	19%
プロ以上	28	11%	50	17%
合計	265	100%	295	100%

タクシー広告"前" (10/7-11/10)



タクシー広告"中～後" (11/11-12/15)



タクシー広告で見る指標一覧

- 固有名詞検索の変化
- アクセス数の変化
- 成約数、及び成約率の変化
- LTVの変化
- 購入単価の変化
- アポ取得数や取得率の変化

BtoBの広告は成約が出るまでに3ヶ月から6ヶ月かかるもの。

KPIを細かく設定して計測することが大切。

タクシー広告は認知の壁を越えブランディングに非常に効果が高い。

Lステップは非常に強力な武器です。
ただ一つだけ弱点があります…



そう、複雑だということです。

今日お伝えしたことをいま聞いて完璧に理解することは
優れたマーケッターの方でも一苦勞です。

また初めてのシステムを使いながら実践することは
優れたマーケッターでも至難の業でしょう。

コンサルティング やっていないのですか？

これまでLステップを広げる為に
トップマーケッターにだけコンサルしていましたが
Lステップも現在広まったので行っていません。

今回、新料金改定ということで多くの方の死活問題になるので
直弟子である**中村誠のコンサルを募集**したいと思います。

ただし**人数は限定**させていただくことと、**審査制**とさせていただきます。

審査の基準

- ✓ 年商3,000万以上の販売者
- ✓ コンサル費用の投資効果が最低数倍以上見込めるところ
- ✓ LINE利用規約や結果について自己責任でできる方

コンサルの内容

- ✓ LINEエバーグリーンローンチの構築のアドバイス
- ✓ LINE新料金プラン対策 コスト削減のアドバイス
- ✓ Lステップで人件費や労働コストを減らすアドバイス
- ✓ マーケッターが管理すべきKPI(成果指標)と改善方法
- ✓ トリプルメディア戦略など新規集客のアドバイス
- ✓ Lステップの初期設定代行
- ✓ Lステップの運用サポート

コンサルの費用

- ✔ オートLINEマーケティングコンサル **80万円**(税別)
- ✔ オートLINEマーケティングコンサル＋
Lステップ設定代行＋運用サポート **120万**(税別)

多くの人が年間の配信コストだけでも**元が取れる**

コンサルの申し込み相談は セミナー後受け付けます

詳細は個別相談にてヒヤリングを行います。

Lステップ、LIGET
についての相談も
受け付けます。

一度**無料面談の申し込み**をしてください。