



たまひよ ♥ スギ薬局

「子育て応援キャンペーン」

流通連動企画協賛のご案内

＼第1子約8割が利用／



- ◆エントリー締切 : ~2024年11月15日(金)
- ◆協賛社様・実施有無の確定 : ~2024年11月22日(金)

※本キャンペーンは3社以上の協賛社実施が企画成立条件となります。
 ※カテゴリ競合排除などはできかねます。
 ※実施の際は商品配荷状況含めた事前商品審査が発生いたします。

株式会社ベネッセコーポレーション
 たまひよメディア事業部

＼全国約1,600店舗対象／



< 子育て応援キャンペーン実施にあたって >

たまひよ 

Support “Enjoy 1000 Days”

生まれてくる人、育てる人、
いろいろな人を笑顔にする祝福メディアに

Smile with our media

妊娠・出産・育児は、人生が大きく変化するほど うれしいことではあるけれど、
日々の不安や大変さ、ちょっとした心身の不調で、
喜怒哀楽、さまざまな感情に揺れ動く時期でもあります。
だからこそ、いろんなパパ・ママ・赤ちゃんが笑顔になれるように
配慮しながら、制作・配信をします



 **スギ薬局**

トータルヘルスケア戦略で 地域のミライを変える！

スギ薬局が力を注いでいる、トータルヘルスケア戦略
セルフケアから医療・服薬、介護・生活支援まで、
生涯にわたって人々の健康を支える取り組みのことで、
リアルとデジタルを融合させた新たな商品・サービスを提供しながら、
もっと身近で頼れる存在をめざします

1976年に1号店をオープン。
年間約100店舗出店を続け、店舗数・売上高ともに拡大し続ける
大手ドラッグストアチェーンである「スギ薬局」

創刊30年目を迎える
妊娠・出産・育児のリーディングブランド「たまひよ」

妊娠育児層のママ・パパが
日常の育児グッズ購入で利用する「スギ薬局」

店舗数・売上高ともに拡大
全1,618店舗
(2023年8月時点)



たまひよのデジタルは
毎月延べ630万人以上の

マタニティ&ベビーママパパに接点を持ち、
寄り添うデジタルメディア群です

【たまひよメディアスペック】

- たまひよWEB:約438万MAU
- まいにちのたまひよ(APP):約47万MAU
- ※24年3月末時点



2023年スギ薬局アプリ
リニューアル！

【スギ薬局アプリスペック】

○DL数:
累計1,000万DL

※23/8/18時点

○MAU:
約500万

○アプリ会員のメイン属性:
30代~50代女性

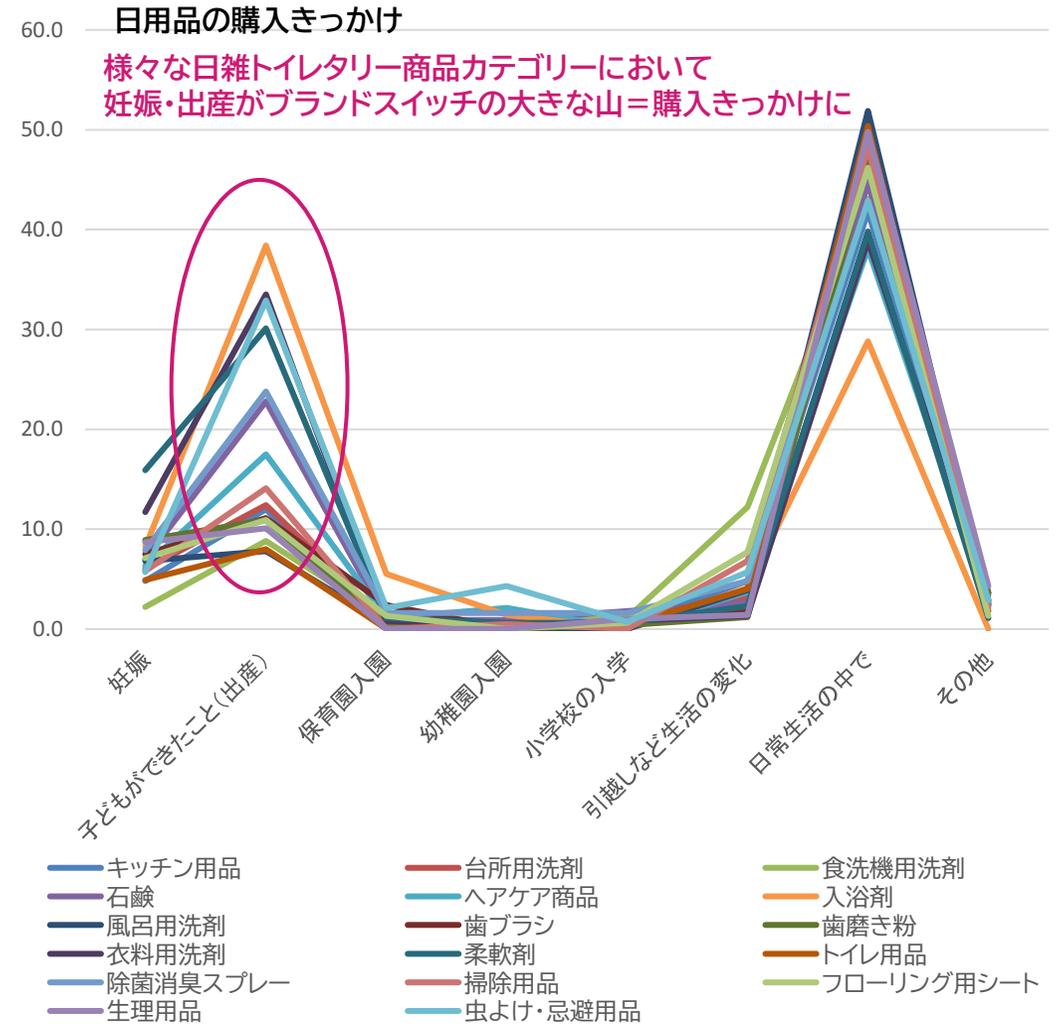
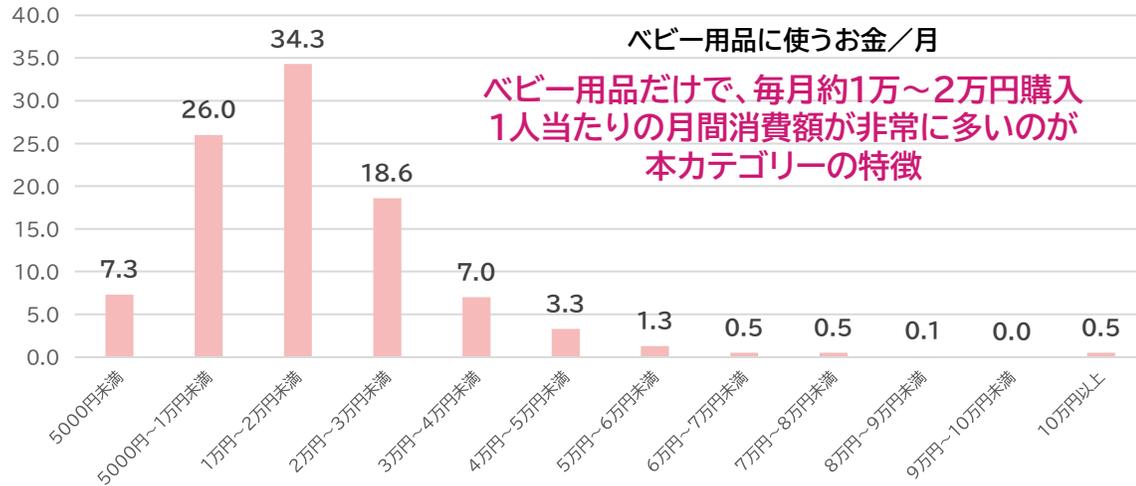


対応エリア
関東(441店舗)・中部(564店舗)
北陸信州(68店舗)・関西(545店舗)



< 妊娠・育児世帯へアプローチする価値 / なぜこの領域？ >

妊娠・出産を迎えたニューファミリー層のママ・パパは「赤ちゃんのいる暮らし」を強く意識
 日常生活するアイテムもブランドスイッチが数多くのカテゴリで発生・急激に購買軸のマインドチェンジが発生します。
 またニューファミリー層は目的来店性・来店頻度ともに高く、
 このタイミングに購入プッシュを行うことで高LTVの構築につながるセグメントです。

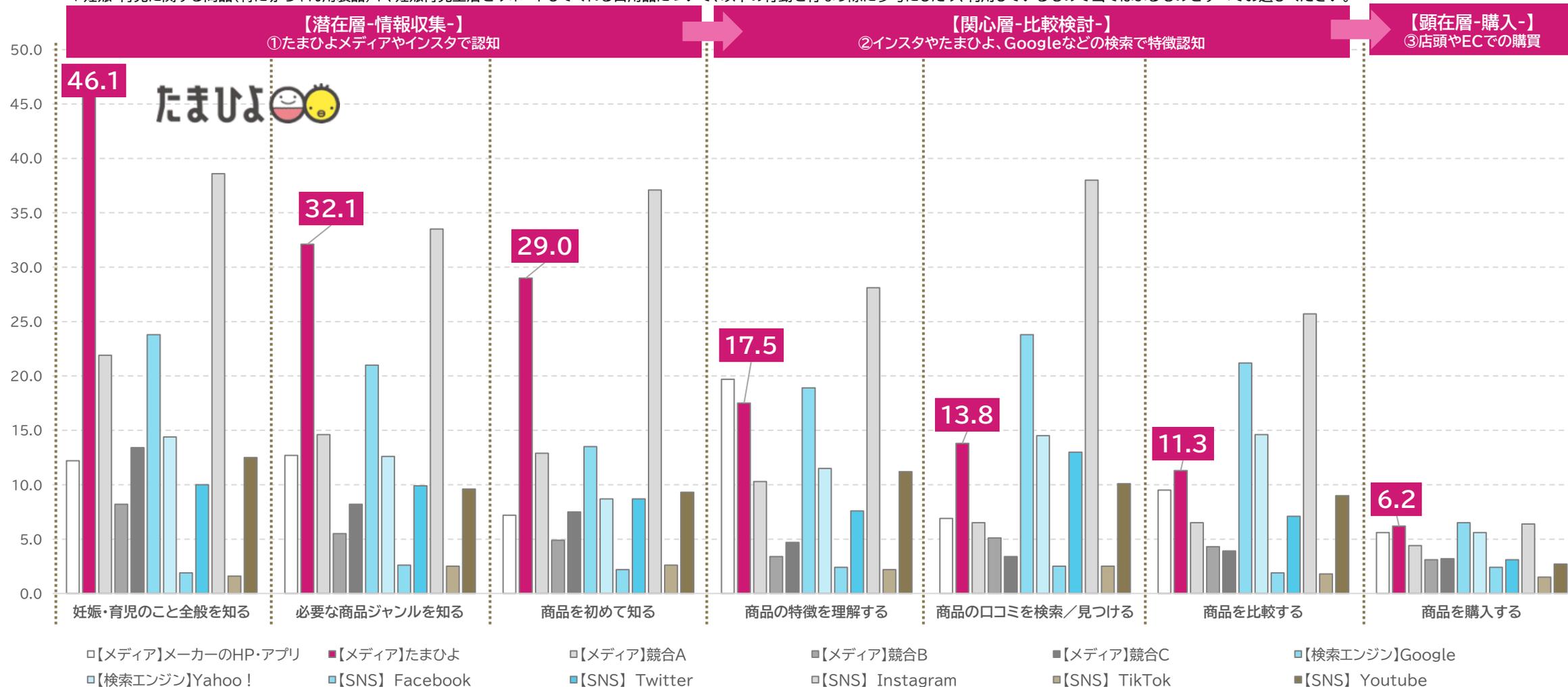


< 妊娠育児層のカスタマージャーニー／なぜたまひよ？ >

妊娠育児そのものや必要なカテゴリについて「たまひよ」で理解したのちに、
実際に使うベビーアイテムや便利な日用品のことについて

「初めて知って（認知）→ 詳しく理解／調べて（特徴認知）→ 口コミや比較→ 購買」まで「たまひよ」メディアを高い水準で活用しています。

▼妊娠・育児に関する商品（特に赤ちゃん用製品）や、妊娠育児生活をサポートしてくれる日用品について、以下の行動を行なう際に参考にしたり、利用しているもので当てはまるものをすべてお選びください。

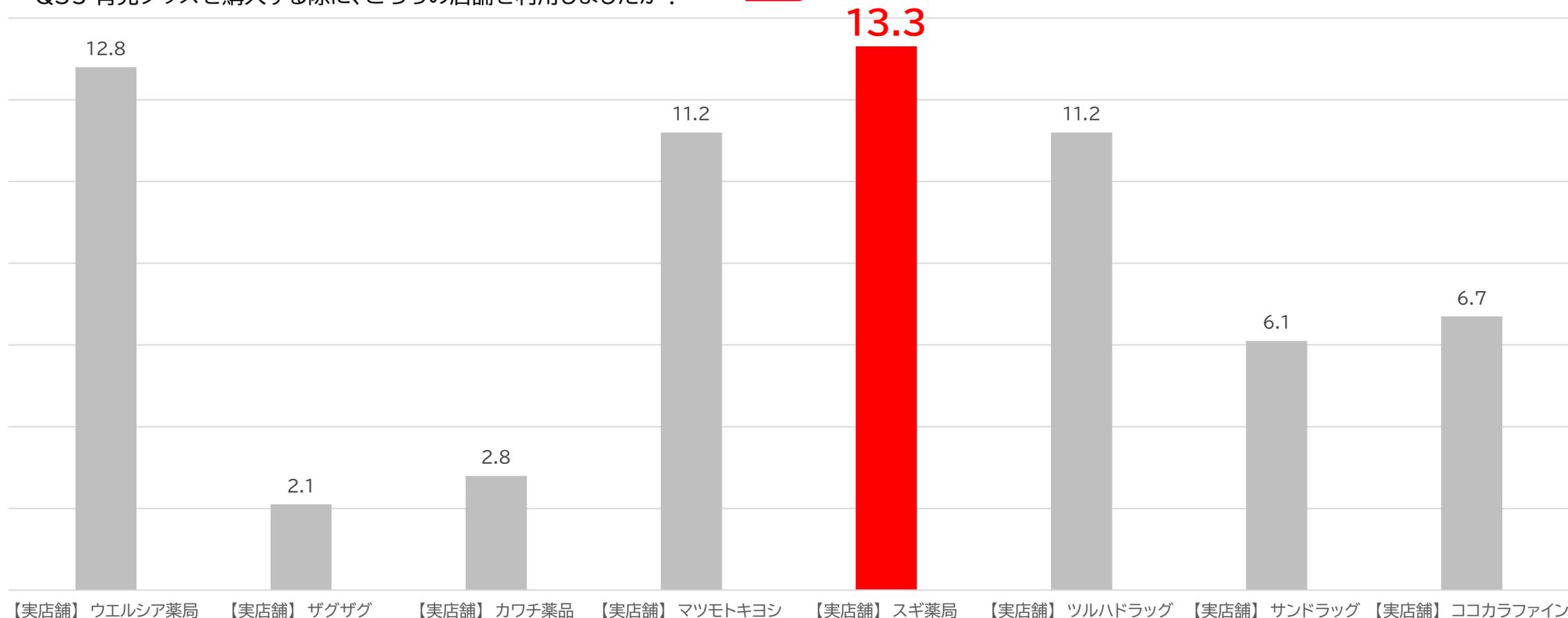


<ドラッグストアの活用／なぜスギ薬局？>

妊娠育児層のママ・パパは、ベビー用品や日用品の買い回りにおいて、ベビー用品専門店での購買も行うものの、ドラッグストアでの買い回り頻度も非常に高く、日常の継続購入の非常に有効な接点としてドラッグストアをママパパは日々活用。その中でも、スギ薬局は育児用品の購入において最も多くのママ・パパに強く支持されています。



Q35 育児グッズを購入する際に、どちらの店舗を利用しましたか？



< 協賛企画全体像 >

たまひよがスギ薬局で実施する「子育て応援キャンペーン」のマストバイ対象商品として貴社商品として実施
 「たまひよ」メディアタイアップ施策+スギ薬局での販促施策を通じて一気通貫して実施
 お客様の最初のタッチポイントであるたまひよメディアと購買先としてドラッグストアをつなぎ、認知～商品購入を促進します！！



キャンペーンページPV
8,000PV~/月想定

タイアップページ
1社あたり4万PV/月

累計DL:約1,000万DL
アプリMAU:約500万MAU

掲出店舗数
最大約1,300店舗
※店頭によって、サイネージの設置数・内容は異なります

< 本キャンペーン内容 >

スギ薬局アプリ内 キャンペーンイメージ

キャンペーンページに対象商品の
商品カットが露出！

お客様のキャンペーン応募までの流れ

- ①スギ薬局アプリをDLする(未DL者のみ)
↓
- ②スギ薬局アプリTOP画面の「スギチャンネル」をタップ
エントリーしたいキャンペーンをタップ
↓
- ③キャンペーン内容を確認
「エントリー・応募はこちら」をタップ
※未ログインの場合はログインもしくは新規登録
↓
- ④エントリーが完了
↓
- ⑤キャンペーンの応募条件に沿って、対象店舗で対象商品を購入
↓
- ⑥購入条件に合わせてスタンプがたまり、
応募に必要なスタンプがたまると応募コースを選択が可能
↓
- ⑦応募したいコースを選択して応募

キャンペーン紹介

対象商品の紹介

画像+商品名

キャンペーン詳細

- ・応募条件
- ・対象商品
- ・応募方法
- ・賞品内容
- ・対象店舗
- ・注意事項
など

※APP内露出ページは掲載イメージです

スギ薬局 店頭サイネージ

店頭設置サイネージにてキャンペーン告知を実施
キャンペーン対象商品の商品カットが露出！

店頭内サイネージ(10~32inch)にて展開

設置個所想定(店内7か所 店頭1か所)

設置カテゴリ想定(ヘルスケア・オーラルケア・ビューティー・衣料洗剤・生理用品・飲料など)
※店舗によって設置数や設置内容は異なります



【サイネージ詳細】
設置店舗数:1,300店舗

キャンペーン期間内(3/4~3/31)サイネージ掲載 告知15秒×4回/1時間

店頭サイネージ訴求イメージ



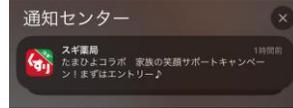
※対象商品の名前・パッケージ画像が入る想定です

< 参考 24年3月度キャンペーンの結果 >

スギ薬局 アプリ



アプリPush配信



店頭サイネージ

スギ薬局店舗内 サイネージ 約1,300店舗

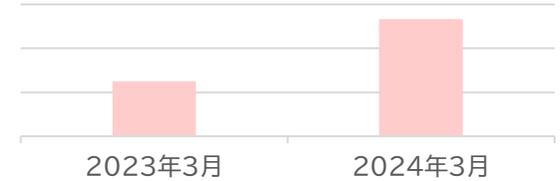


スギ薬局店舗外 サイネージ

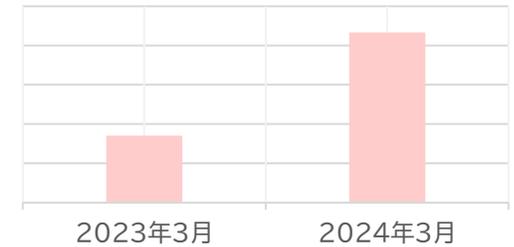


実施結果

スキンケアカテゴリ某社
対前年で109%UP!
販売数量前年同期間対比



食品カテゴリ某社
対前年で114%UP!
販売数量前年同期間対比



累計DL:約1,000万DL
アプリMAU:約500万MAU

掲出店舗数
約1,300店舗

< 子育て応援キャンペーン企画概要 >

大手ドラッグストアチェーンの**スギ薬局**店頭(全1,618店舗)&スギ薬局APP(月間UU約500万人)と

大手妊娠・出産・育児Webメディア「**たまひよ**」(月間UU約438万人)&APP(月間UU47万人)が連動!

妊娠・出産・育児を迎えたNewファミリーのためのお得なマストバイキャンペーン『**子育て応援キャンペーン**』を開催いたします

大手育児メディア(認知/興味喚起)×大規模ドラッグストア店頭連動(購買)企画に是非ご協賛ください!

『子育て応援キャンペーン実施期間』

3月3日(月)~4月6日(日)

※店頭オペレーションによって規模など多少変動がある場合がございます

『キャンペーン内容』

たまひよが「子育て応援キャンペーン」として

本企画に協賛いただいたメーカー様の商品をマストバイの対象商品に設定

「たまひよ」がキャンペーン主体として

各メーカー協賛商品の購入者を対象としたQuoカードPayが1,000円×300名様に当たるマストバイキャンペーンを実施

対象商品のタイアップページでのリーチに加え、たまひよWEBでのキャンペーン告知に当該CP告知特設ページを掲載

CPページに対しては、たまひよ内での誘導&SNS上でも外部配信を行い、妊娠~育児層への露出を強化することでスギ薬局への店頭誘因を実施

スギ薬局においては、APP上にキャンペーン告知ページを掲載し「子育て応援キャンペーン」購入対象商品として貴社の商品を露出

店頭サイネージでキャンペーン&対象商品の告知を行うことでスギ薬局来訪者に対して対象商品のアテンション強化&購買促進をいたします。

たまひよ上での商品認知~興味喚起*スギ薬局での販促企画による購入PUSHまで

一気通貫してターゲットにアプローチいたします

※本キャンペーンは3社以上の協賛社実施が企画成立条件となります。

※カテゴリ競合排除などはできかねます。

※実施の際は商品配荷状況含めた事前商品審査が発生いたします。

< 子育て応援キャンペーン 協賛メリット >

①リーチ面（認知・商品理解獲得）

●Webメディア「たまひよ」／APP「まいにちのたまひよ」／公式SNSでの露出

- ・「たまひよWEB」内キャンペーンページ上での商品露出（8000PV[※]／月想定）
- ・「たまひよWEB」内協賛商品タイアップ記事掲載（4万PV／月想定）
- ・「まいにちのたまひよAPP」キャンペーンページへの誘導（アプリMAU:47万人）
- ・たまひよ会員メルマガ配信（約60万通配信）

●スギ薬局公式アプリ（累計DL1,000万人・MAU500万人）

- ・「スギ薬局公式アプリ」内本キャンペーン企画紹介ページ上での商品露出
- ・「スギ薬局公式アプリ」内キャンペーンページへのPUSH配信の実施

②店頭販促による購買促進（販促強化＋運用負荷軽減）

●スギ薬局の各店舗店頭（最大全1,300店舗）での商品アテンション強化

- ・スギ薬局店内サイネージにて、各協賛社様の商品写真入りで、「たまひよ」キャンペーンにクローズアップした告知の実施
- ・たまひよ主体キャンペーン協賛型のため、メーカー様側のマーケティングと営業販促を一気通貫して実施するため、運用負荷を軽減することが可能

③効果測定

●Webメディア「たまひよ」

- ・協賛商品タイアップページ PV、クリック数、CTR
- ・協賛商品タイアップ記事の記事読者アンケート単純集計

●スギ薬局

- ・キャンペーンのエントリー数（参加ボタンクリック数）
- ・応募人数（購買条件を満たしたうえで応募ボタンを押した数）
- ・対象商品の対象期間販売数

< 協賛条件 >

たまひよWeb内 本キャンペーン&タイアップ企画へのご出稿をお願いします

協賛エントリー締切:2024年11月15日(金) / 企画実施可否確定:2024年11月22日(金)予定

※注意事項

< 協賛にあたって >

- ・協賛商品の実施確定にあたっては、商品別にスギ薬局様との調整を行う必要がございます。
- ・協賛可否については、希望商品を明記の上、弊社営業担当まで事前にお問合せください。
- ・本キャンペーン協賛による弊社からのスギ薬局店頭への配荷誘導や営業のご協力はできかねます。
- ・協賛商品が4協賛に満たない場合は、企画自体の実施を中止する場合がございますので、事前にその旨ご了承ください。

< サイト掲載にあたって >

- ・キャンペーン期間でのたまひよ内告知&スギ薬局様内での露出を連動させるため、個別の配信期間の設定などは出来かねます
(掲載期間:2月24日(月)~3月31日(月))
- ・商品画像などはメーカー様商品のご提供をお願いいたします。

< 店頭露出にあたって >

- ・店頭サイネージの設置数や内容は各店舗でのオペレーションとなりますので、ご了承ください。
店舗規模や取り扱い状況、配荷店舗数により均等にキャンペーンが展開されない可能性があります。

【料金に含まれるもの】

- ◇たまひよWEB:たまひよWEB協賛商品タイアップ、キャンペーン特設サイト掲載、メルマガ配信費、読者アンケート
- ◇アプリ:たまひよアプリ掲載費
- ◇スギ薬局:スギ薬局アプリでのキャンペーンページ内での商品露出、キャンペーン実施費用、キャンペーン実施レポート
- ◇店頭サイネージ:店頭に設置されたサイネージでの商品露出

【特別企画料金】

個別実施における定価換算(概算):680万円~相当



350万円(G)

媒体費・制作費・企画協賛費込/消費税別

< 企画実施に向けた進行スケジュール >

～10月

11月

12月

1月

2月

3月

◆エントリー締切
2024年11月15日(金)

◆キャンペーン期間
2025年3月3日(月)～ 2025年4月6日(日)

