



**DO!** SOLUTIONS

缶などの容器をスマホで撮影するだけで販促キャンペーンへの応募が可能に

AIデジタル販促ソリューション

**SCAN DA CAN** (スキャンダカン)



## Chapter 1

### マストバイキャンペーンにおける課題 ～「購買証明」

- マストバイキャンペーンとは
- マストバイキャンペーン 購買証明における3つの課題
- マストバイキャンペーンの成功のために

## Chapter 2

### マストバイキャンペーンの課題を解決する新しい購買証明ソリューション「SCAN DA CAN（スキャンダカン）」

- 新しいデジタル購買証明ソリューション「SCAN DA CAN」
- 特徴① デジタル購買証明のしくみにより、新しい体験を提供
- 特徴② AIによるユニーク判定で、わずか数十秒で応募が可能に
- 特徴③ キャンペーン実施に掛かるコストを削減
- 特徴④ 飲用データの蓄積とデータ連携が可能に
- 特徴⑤ 缶以外でも購買証明が適用可能に

## Chapter 3

### SCAN DA CANがもたらす期待効果

- 期待効果① キャンペーンを通じた楽しい体験価値による、好意度の向上
- 期待効果② 効率的なCRM施策への展開

## Chapter 4

### 導入のための参考資料

- 導入した飲料メーカーの声
- 参考情報URL

Chapter 1

マストバイキャンペーンにおける課題 ～ 「購買証明」

# マストバイキャンペーンとは

商品を購入した人だけが応募できる懸賞型の販促キャンペーン。  
応募にあたっては「購買証明」が必要となります。

従来型の購買証明の種類	応募方法
商品パッケージの一部	バーコードなどを切り取ってハガキや専用の台紙に貼って応募
商品に貼付されたシール	シールをハガキや専用の台紙に貼って応募
シリアルナンバー	シリアルナンバーをWebサイトで入力して応募
QRコード	QRコードをアプリで読み取って応募
商品購買時のレシート	レシートをハガキや専用の台紙に貼って応募、またはレシートを撮影し、写真をアップロードして応募

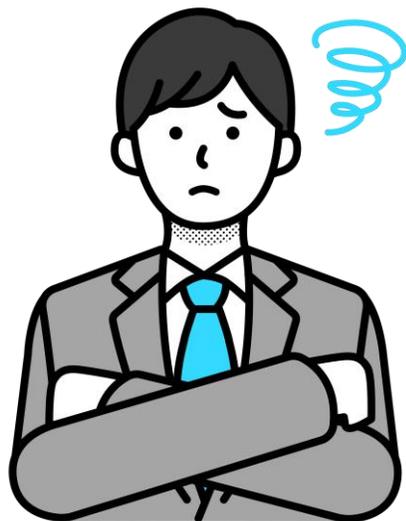
「マストバイ (must buy) キャンペーン」とは、販促キャンペーンの一種であるクローズドキャンペーンの手法で、“商品を購入した人だけが応募できる”懸賞型の販促キャンペーンです。魅力的な懸賞で購買意欲を高め、ブランドへのロイヤルティを高めることも期待できます。また購入者の情報を獲得できることも企業側にとっての魅力です。

このキャンペーンでは、参加者に応募資格があることを確認するために、商品を購入したことを示す「購買証明」を添えた応募が必要となります。

購買証明には、商品に貼付されたシールやパッケージの一部をハガキに貼って応募する方法がよく用いられます。近年のWebキャンペーンでは、シリアルナンバー、QRコード、レシート撮影なども使用されています。

## マストバイキャンペーン 購買証明における3つの課題

多くの担当者が「応募者の利便性」「コスト効率」「データ活用」について悩んでいます。



マストバイキャンペーンを行う多くの担当者が以下の3つの課題に悩んでいます。

### 悩み①： 応募者にとっての利便性が良くない

「ハガキにシールを貼って郵送」「応募サイトにレシート画像をアップロード」など、応募者側にとって手間がかかる作業の存在が応募数の減少を招いてしまう懸念があります。

### 悩み②： キャンペーン実施のコストが高い

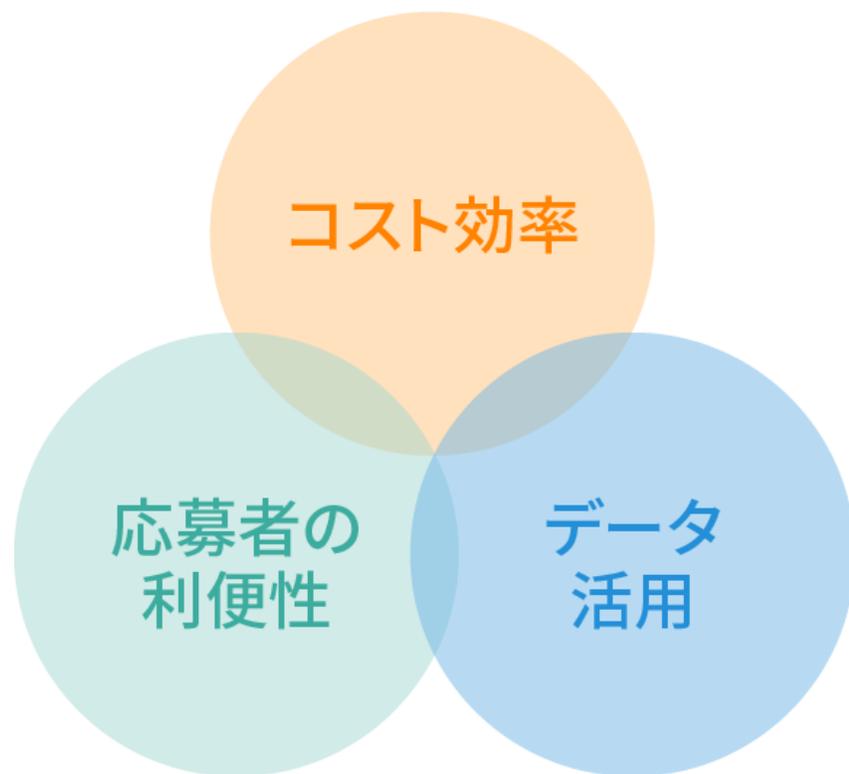
はがきやシールの印刷・貼り付け業務など実施には多くのコストが発生します。そのたびに費用が積み重なっていくことが、企業にとって大きな負荷となります。

### 悩み③： 蓄積したデータをCRM施策に活用できていない

応募時のデータを自社の1st Party Dataとして、スピーディーに蓄積することは容易ではありません。そのため、実際にご購入いただいたお客さまを把握することができず、その後のアップセルやクロスセル、継続的なCRMによるLTV（Life Time Value：顧客生涯価値）の向上などの施策展開につなげることができないというのも今日的な課題です。

## マストバイキャンペーンの成功のために

購買証明の3つの課題をまとめて解決すれば、マストバイキャンペーンが成功する確率は飛躍的に高まります。



マストバイキャンペーンを成功させるためには、購買証明における3つの課題をまとめて解決する必要があります。

- 「利便性」：応募数を増加させるためにいかにして、手間を省き「参加者の利便性の向上」を図るか
- 「コスト効率」：効果を維持・強化しつつ、いかにして効果的にコスト削減を実現するか
- 「データ活用」：分析や実態把握を可能にして顧客に合わせたコミュニケーションをどう実施するか。

こうした課題を解決するために開発されたのが、次章でご紹介する「SCAN DA CAN（スキャンダカン）」です。

Chapter 2

マストバイキャンペーンの課題を解決する  
新しい購買証明ソリューション「SCAN DA CAN」  
(スキャンダカン)

## 新しいデジタル購買証明ソリューション「SCAN DA CAN」

「SCAN DA CAN」は、マストバイキャンペーンに新しい体験を提供する、AIを活用したデジタル購買証明ソリューションです。



「SCAN DA CAN（スキャンダカン）」は、特許取得したAI判定モデルを実装した購買証明ソリューションです。

缶のフタを開けて缶を撮影するだけでキャンペーンに応募できるようになり、「缶特有の個体値」に基づいて、ユニーク判定やブランドの判定を行なえるようになります。

応募データをCDPやLINEと連携し、CRM施策に活用できるなど、利便性が高く、キャンペーン応募の新体験を提供します。

## 特徴① デジタル購買証明のしくみにより、新しい体験を提供

スマホでできる3D AI購買証明が、ゲーム感覚で簡単に楽しく応募することを可能にし、参加者に新しい体験を提供します。



SCAN DA CANは、3D購買AI証明※のしくみを用いて、生活者に新しい体験を提供します。

缶を開けて飲む前に、スマホカメラで「パシャッ」と撮影するだけで、ゲーム感覚で簡単に楽しく応募ができるため、顧客体験を損ねることがありません。

※缶特有の個体値からユニーク判定を行い、キャンペーン対象商品であるかどうかのブランド判定を行うという、電通が特許を取得したAI購買証明ソリューションです

## 特徴② AIによるユニーク判定で、わずか数十秒で応募が可能に

AIによって、缶の1本1本をユニーク判定できるので、飲んだ本数に応じてポイントが付与され、その間わずか数十秒で応募できます。

アプリで開栓後の缶を撮影すれば、AIが対象ブランドと缶体個別を判定し、購買証明を実施。

缶の1本1本をユニーク判定できるので、飲んだ本数に応じてポイントが付与され、キャンペーンに応募できる仕組みです。

缶を開けてからポイント付与までにかかる時間は、わずか数十秒しかかかりません。



※酒類におけるキャンペーンの場合、1日の適度な飲酒量への配慮、及び、休刊日への配慮のため、蓄積できるポイントに上限を設けることを推奨しております。 ※厚生労働省の許容飲酒量

## 特徴③ キャンペーン実施に掛かるコストを削減

AIによる購買証明によって、これまでシールの印刷・貼り付け作業などに掛かっていたコストを削減できます。



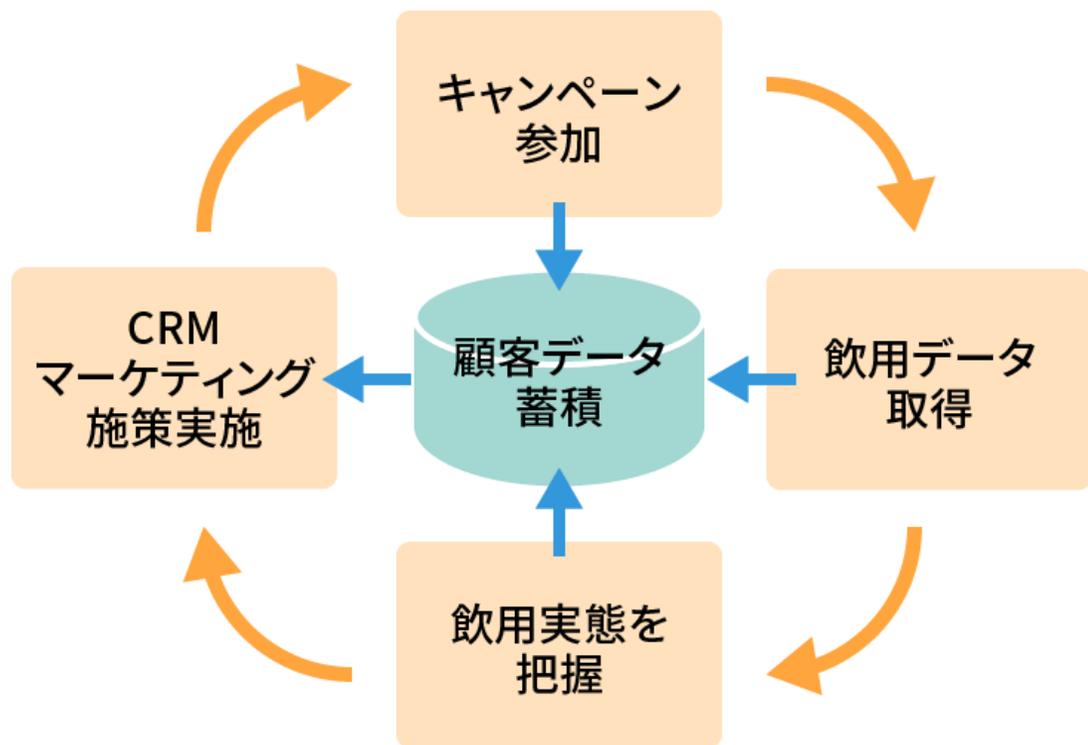
シールの印刷や貼り付け作業、台紙の印刷・設置、シリアルナンバーの発行、QRコード印刷のためのパッケージ変更、レシートの目検作業といったキャンペーン実施コストを削減できます。

また、購買証明のAIモデルは、初回のキャンペーン実施時に一度だけ構築すれば、デザイン変更がない限り、その後同様のキャンペーンを実施する場合は流用が可能です。

これにより、従来は、キャンペーンを実施するたびに新たに発生していた実施コストを削減できます。

## 特徴④ 飲用データの蓄積とデータ連携が可能に

「誰が」「いつ」「どんな場面で」「飲用しているのか」という実態データを取得・蓄積して、精度の高いマーケティングへ活用することが可能です。



従来のマストバイキャンペーンでは取得の難しかったリアルな飲用データを、購買証明と同時に取得することで、**購買後における飲用実態の把握が可能になります。**

継続的にキャンペーンに参加してもらうことで、**「人」単位の飲用傾向データの把握が進みます。複数のブランドで実施した場合は、ブランドを横断した飲用実態の把握に繋がります。**

取得データは、購入チャネルの制限を受けず、**CRMのアプローチや、SNSなどのデータと連携したマーケティングに活かします。**

飲用データとは、キャンペーン参加者が飲料缶を実際に飲んだ時間や状況を記録したデータです。このデータには、**「飲んだ日時」「飲料の種類」「頻度」**など、実際の消費に関する情報が含まれています。

## 特徴⑤ 缶以外でも購買証明が適用可能に

缶以外にも、アイス、カップ麺、小型飲料、ペットボトルなど、様々な容器での個体判別ができ、購買証明が可能となります。

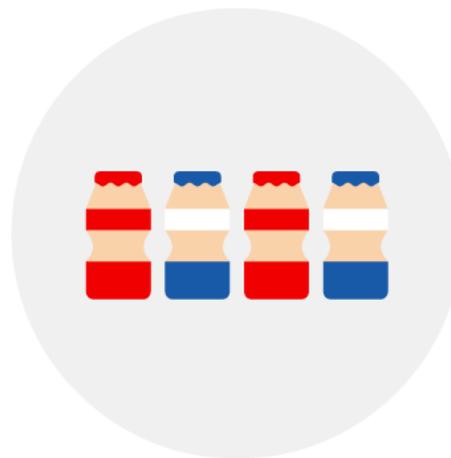
缶体を対象として開発されたSCAN DA CANですが、アイスクリーム、カップ麺、小型飲料、ペットボトルなどの購買証明に対応できます。



アイスクリーム



カップ麺



小型飲料



ペットボトル

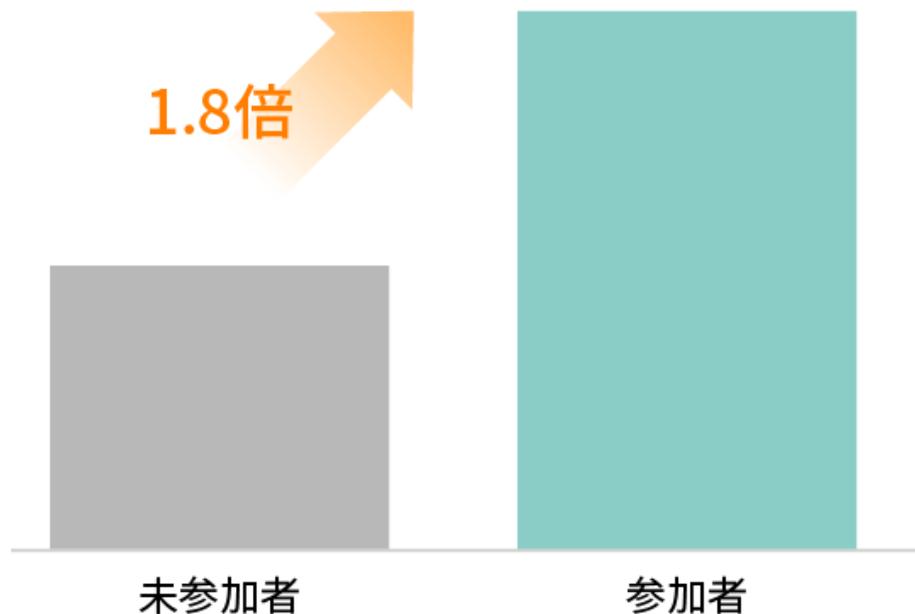
## Chapter 3

# SCAN DA CANがもたらす期待効果

## 期待効果① キャンペーンを通じた楽しい体験価値による、好意度の向上

ブランドの世界観を掛け合わせた“WOW”体験を提供することにより、好意度や継続率の向上に寄与します。

SCAN DA CANキャンペーン参加者の好意度



SCAN DA CANは、シールを貼ったり、商品を切り取ったり、ハガキを出したりする応募の手間やストレスを軽減できます。

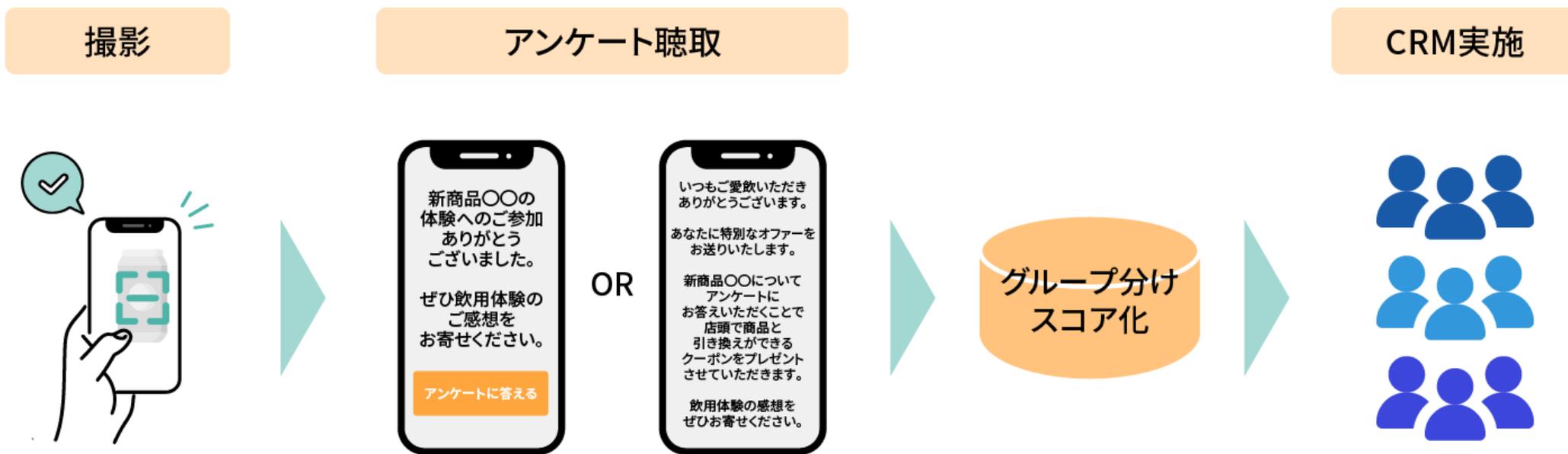
ブランドの世界観を掛け合わせたゲーム、3Dメディア、ARなど様々なギミックによるワクワク感や、癖になるような“WOW”体験を提供することで、ブランド好意度を向上させることが可能になります。

また、即物的なお得感訴求ではない方法で、応募間口の拡大、ターゲット応募者の増加、ライトユーザーの取り込み、奥行き拡大、購買継続率の向上に寄与します。

(出典) 日経クロストrend (<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/NXR/22/dentsu1209/>)

## 期待効果② 効率的なCRM施策への展開

「飲む瞬間」「オケージョン」の実態をリアルなデータで把握することにより、より効果的なCRM施策を展開するしくみが構築できます。



撮影と同時にアンケートを実施すれば、**どこで、どのように飲んでいるのか**を把握できます。

さらには、個々のユーザーの飲用実態から、ユーザーの**グループ分け・スコア化**を行い、**効率的なCRMにつなげることが可能です。**

Chapter 4

導入のための参考資料

## 導入した飲料メーカーの声

ご活用いただいたお客様からは、様々なメリットを得られる革新的なソリューションとのご好評をいただいております。

革新的な解決策で  
デジタル版購買証明の  
決定打

お客さまにも大好評

飲む瞬間  
缶体の撮影直後に  
コミュニケーションが  
とれるのは  
大きなメリット

キャンペーンに  
継続性が生まれたことは  
大きな進歩

予想を上回る  
応募があった

製造工程の  
負荷が減った

お客様が感動する  
ブランド体験を  
提供できた

資材準備が不要になり  
サステナビリティの観点でも  
効果があった



# 参考情報URL



## DO! SOLUTIONS 「SCAN DA CAN」紹介ページ

<https://www.d-sol.jp/solutions/scan-da-can>

SCAN DA CANに関する  
Web記事の一覧です。ぜひご覧ください。

AI×販促によるブランドファン拡大のDX実践例とは？

[https://www.dentsu.co.jp/capabilities/dx/dx\\_6.html](https://www.dentsu.co.jp/capabilities/dx/dx_6.html)

アサヒビール×電通×データアーティスト  
AIを駆使！「デジタル購買証明」でワクワク感と効率性を両立  
一歩先行くマーケティングを実現  
- 日経クロストrend Special

<https://special.nikkeibp.co.jp/atclh/NXR/22/dentsu1209/>

「第21回JPMプランニング・ソリューション・アワード2023」  
銀賞を受賞

<https://www.dentsu-pmp.co.jp/news/20231129>

詳しい説明やお申し込みを希望される場合は、  
下記よりお問い合わせください。

株式会社電通 Do! Solutions 運営事務局

▶ [お申し込み・お問い合わせはコチラ](#)

上記ボタンをクリックしても、メーカーがたちあがらない場合は  
[hello@d-sol.dentsu.co.jp](mailto:hello@d-sol.dentsu.co.jp) 宛にご連絡ください。

ビジネス課題を解決する情報ポータル  
[ Do! Solutions | ドウ・ソリューションズ ]



<https://www.d-sol.jp/>

