

販促会議賞課題13



ソフトバンクケータイに興味を持ってもらえる販売促進企画
～ケータイ業界再編の日～

[応募者ID]
9F02518B07

ケータイ業界は政治に似ていると思う。

3大政党を中心とした顧客票の奪い合い



無党派層

安心

信頼

無難

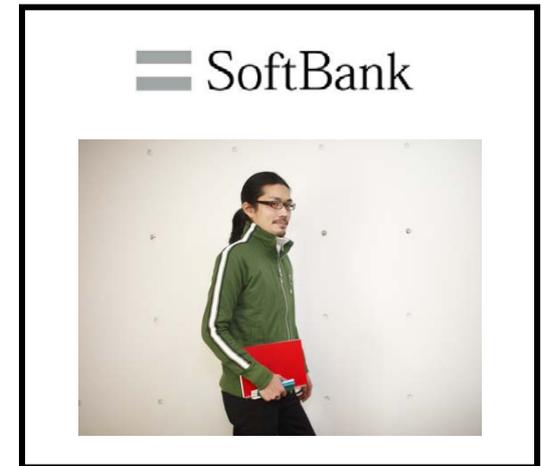


カルチャー派層

音楽

スポーツ

ファッション



イノベーション派層

iPhone

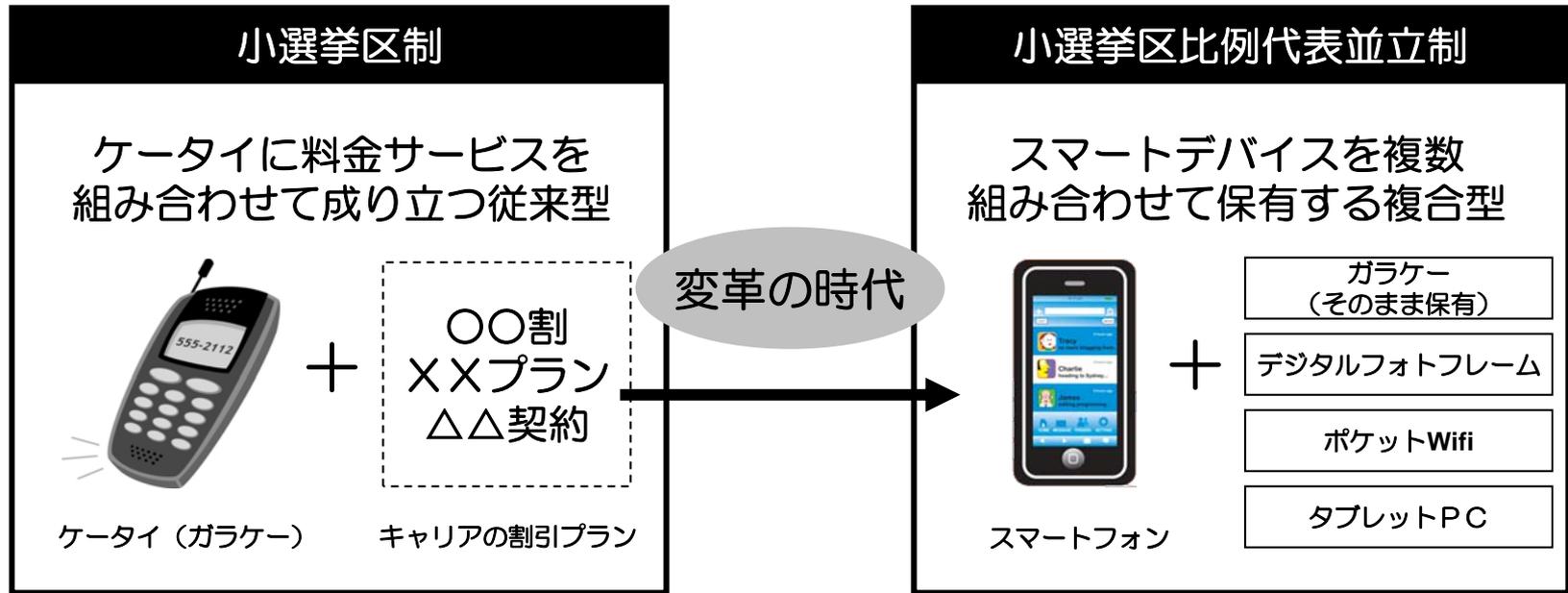
廉価版

プラン

支持政党がはっきりしており、その時々の方策で
第一党が入れ替わる激動の時代。

そんな中、この政局に激震が！

スマートデバイス戦局の時代



デバイス革命で2台の端末を別々のキャリアで持つ人も。
いわば、小選挙区と比例区を別々に投票するような関係性。

この時代を勝ち抜くソフトバンクの次なる業界構造改革

ケータイ業界解散総選挙

これまでの票のゆくえ

一人一票の激しい奪い合い



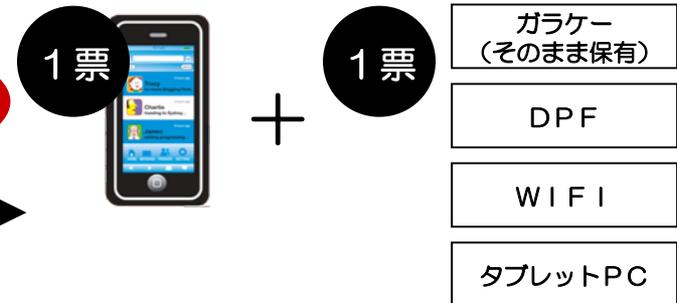
D社(47%) A社(27%) SBM(20%)

社団法人電気通信事業者協会調べ。2010年12月一般開示データより。

解散!

これからの票のゆくえ

複数端末の購入により一人二票に



D社(47%±?) A社(27%±?) SBM(20%±?)

いずれか1票を必ず
SoftBankに!

小選挙区(1台目)・比例区(2台目)の両方またはいずれかの得票をSBMに集めることで、第一党として飛躍し、政権奪取を図る施策を展開。

D社の方もA社の方も、ソフトバンクでおトクになる！

ソフトバンクの「大連立割」

SoftBank

D社の方も、A社の方も
ソフトバンクと手を組めばかなりおトク

大連立割

1台目

SoftBank | 他社→SoftBank

基本使用料
半年間無料

SoftBankとご契約の方
またはSoftBankにお乗換えの方

2台目

他社→SoftBank

基本使用料
半年間無料

他社の端末から
SoftBankにお乗り換え

他社 + SoftBank

他社と契約の方でSoftBank
端末を2台目でご契約

大連立割

SoftBank + SoftBank

SoftBankと契約の方で
2台目を追加でご契約

支持割



他キャリアと契約されている方で2台の端末を両方ソフトバンクで契約された方は、
基本使用料をソフトバンクが負担します。

2台持ち時代の新たな契約プランで 必ず1台はソフトバンクの端末に！

1台目

2台目

適応プラン

割引内容

他キャリア契約者が2台ともソフトバンク契約にした場合・・・



他キャリア契約者がソフトバンク契約端末を追加の場合・・・



ソフトバンク契約者がソフトバンク契約端末をもう1台追加の場合・・・



ソフトバンク端末を支持すればするほど安くなる割引プランを導入し、
かならず1台はソフトバンク端末へと契約させる販売促進施策を展開！

PR記者発表

あのD社・A社の元CMキャラクターが登場！ 「大連立発表」 記者発表イベント



masason

明日、マスコミに向けて国民の皆様が喜ぶ国家的な重大発表を行います。

20秒以内前 TweetBird iPadから

【記者発表構成イメージ】

国家的重大発表を予告する**意味深なツイート**

総理官邸風の会見場に**孫正義社長が登場！**

ゲストは**元D社・A社キャラクター！**

新たなプラン**大連立割を発表！**

元キャラクターと握手する**フォトセッション**



TVCM

やっぱりD社・A社の元CMキャラクターが出演！

「大連立割TVCM」 ～バラマキじゃない！景気対策だ！～

Y.Oの時より
すごいな



元A社イメージキャラクター
有名女優Y.N



元D社イメージキャラクター
俳優 E太さん

【ストーリー】

2011年に崩壊してしまった日本社会。
総理大臣となり、日本の将来を託されたお父さん。

どうしよう…よりによってこんな時代に…。家族に愚痴をこぼす。

そこに現れたのは、永年のライバルであった
D社とA社の歴代CMキャラクター。「お前ら何か用か!？」

「この不景気の時代に立ち向かいましょう！」
お父さんの手をガッチリ握る二人に感動するお父さん。

他のキャリアでも割引OK「大連立割」。

家族「バラマキじゃないの～？」
お父さん「バラマキじゃない！景気対策だ！」

店頭キャンペーン

D社・A社から大連立割を組むと・・・

「赤とオレンジの大連立お父さん」 プレゼント！

もう二度と
やらないぞ！



ドコデモ
動くぞ。



動く赤いお父さん
「ドコデモお父さん」

あーいえば
こーいう



しゃべるオレンジのお父さん
「あーいうお父さん」

TVCMにぶらさげて、
強烈な挑戦状を叩きつける！

店頭インセンティブ

D社・A社の端末で下取り割引！ 「大連立下取り割引」

SoftBank



お近くのソフトバンクショップで
D社・A社の端末を渡し、
大連立割に加入すると。

さらに



新規購入端末の店頭価格から
1,000円割引！

他キャリアの端末を下取りし、
当該キャリアに責任をもってお戻しします。

SBM新規加入者の保有端末を明確にし、
以降のマーケティングデータとして活用！