ドコモ
マーケティング
ソリューション
ガイド

2025年7月1日

AGENDA

- ドコモデータの特徴（強み）
- ソリューション紹介
- 主要商材のご紹介

ドコモデータの特徴（強み）

特徴一覧

ドコモデータの特徴①：圧倒的なデータ規模

約1億400万会員もの会員基盤と加盟店ネットワークによる圧倒的なデータ量

dポイント会員1億400万と多数の加盟店ネットワークにより、多様なデータが日々蓄積。
圧倒的なデータ規模により高精度で信頼性のある分析をご提供。

最大級の会員基盤 信頼・安定感	加盟店さまの 幅の広さ
d POINT CLUB 約1億4百万会員(*1)	dポイント・d払い利用可能箇所 約665万箇所(*1)

（※1）2025年3月末時点

ドコモデータの特徴②：多様なデータの連携と活用

ユーザの日々の行動と連動した多種多様なデータを統合して活用

契約者情報、決済データ（d払い、dカード、iD）や位置情報、Web・アプリ利用履歴など、多種多様なデータを統合。
これらを活用して、年代や地域、興味関心など多面的な属性に基づく精緻なターゲティングや効果的な分析をご提供。

会員一人ひとりに紐づく多種多様なデータ

契約者情報

- 年齢・性別
- 居住地域
- 誕生月
- 趣味趣向（アンケート）
- 家族構成（アンケート）
- 世帯収入（アンケート）

オンライン行動データ

- 検索クエリ
- 閲覧ニュース（dmenu 他）
- アプリ利用ログ
- キャリア決済情報
- dマーケットサービス利用ログ
- dmenu利用ログ

オフライン行動データ

- 位置情報（Wi-Fi）
- 位置情報（基地局）
- 位置情報（GPS）
- dポイント加盟店利用情報
- d払い加盟店利用情報
- 購買情報（ID-POS連携加盟店）

※データ活用に同意をいただいたお客様の情報を個人が特定できない統計データ化して活用

ドコモデータの特徴③：シングルIDで一気通貫

広告接触から購買・利用まで、シングルIDで顧客行動を一気通貫で可視化・活用

携帯契約・決済・Web行動などの情報を、dアカウント（＝ドコモ共通ID）を軸に一元化。

顧客の全ファネル行動を把握し、確度の高い施策設計と検証をご提供

フルファネル × Single ID

認知	検討	購買	リピート・ファン化
ID：AAA	ID：AAA	ID：AAA	ID：AAA

docomo 広告・販促

DOOH

ボーナスポイント

マストバイCP

スーパー販促プログラム

d払い　dPOINT

dマイレージ/レシートCP

intage リサーチ・分析

- 価格適正化プログラム
- カテゴリーポテンシャル 品揃え適正化
- 商品コンセプト開発

etc.

docomo 顧客基盤 × ID-POSデータ × レシートデータ × intage SCI/CODE

ドコモの提供する
ソリューション

ドコモソリューションの全体像

※主要商材は**赤枠**で表示しております

認知・興味・関心 ／ 比較・検討 ／ 購買 ／ リピート・ファン化

提供可能なソリューション

第1章 広告・販促施策実施

オープン施策による幅広い認知向上

- 幅広い層への認知向上施策としてデジタル広告を配信

dmenu トップ広告
大型CP時の認知獲得を目的に配信

コ・マーケティング（SNS）
ドコモデータを組み合わせSNS上で広く広告配信

イチオシ
モノ・サービス紹介メディアでの記事・動画広告配信

店頭送客による購買促進

- 商品取扱い店舗近くにいる顧客へのプッシュ通知やポイント付与による購買促進

アプリプッシュ
dポイントクラブ会員にお得な情報をPUSHで通知

dクーポン
流通加盟店横断でのクーポン配信

d POINT GIFT
dポイントをフックに会員登録や販促を実施

プロモプラス
d払い/dポイントを利用したマストバイキャンペーンによる送客

FamilyMartVision
全国のファミマ1万店舗で最適なエリア・時間に広告配信

レシートキャンペーン
レシート登録を購買証明とした販促キャンペーン

セグメント施策によるピンポイント訴求

AIエンジン（Sense）による拡張配信も可能

- 未購入かつ既存顧客の属性に近い層を潜在顧客としてターゲティングし広告配信

Live Board
ターゲットユーザーへの時間帯に応じた適切な広告配信

LINE配信
dpc公式アカウントで、ターゲットに絞りクーポン配信

di-SCHOP
ユーザー行動を追跡し、異なる媒体で追加アプローチ

APUTANA
リテールアプリの配信面を活用した広告配信

docomo Ad Network
ターゲットユーザーに絞りディスプレイ広告配信

dヘルスケア広告
健康志向の多い同アプリユーザーへ配信

docomo TIG動画広告
ターゲットユーザーに絞りTIG動画広告配信

+メッセージ プラメでポイント
クリックするとポイントがもらえるメッセージ配信

ドコモ訪日SMS）
ローミングを起点に入国後タイムリーに訪日客へSMSを配信

とくする情報BOX
アプリ利用者を対象にメッセージ/クーポン配信

co-buy
コンビニ等の購買データを活用した広告配信

dpcパッケージ
dポイントクラブアプリ・サイト内のプレミアムな配信枠

DM・サンプリングによるトライアル促進

- 新商品の購買可能性が高い顧客へサンプリングやDM送付でトライアルを促進

dポイントDM
購買可能性が高い顧客へDMを送付

di-SCHOP <Insight&Promotion PKG>
調査・プロモーション・効果検証のトータルソリューションパッケージ

LTV向上

第2章 CRM

AIエンジン（Sense）による拡張配信も可能

- 獲得した顧客の購買状況を踏まえ、パーソナライズされた最適なクーポンや広告を配信しLTVを向上

スーパー販促プログラム
d払い/dポイントアプリのメーカー専用メッセージBOXにお得情報配信

dマイレージ
リピート購入促進・顧客のファン化を実現する定常販促ソリューション

第3章 自社アプリ構築・運用

- 自社アプリを構築し、獲得した会員のアプリ内行動や会員情報踏まえ最適な広告・クーポンを配信

ModuleApps 2.0
ユーザーの行動分析を踏まえたノーコードでの迅速なアプリ改善

Amplitude
ユーザーのジャーニーを精緻に分析し、マジックナンバーを特定

moengage
ユーザーごとに閲覧率の高い媒体を選択しクーポンを配信

分析を踏まえた施策実施

第4章 調査・分析・検証

- アンケートから商品認知の把握、自社顧客の基本属性、年収・趣味嗜好等も含めた深い顧客理解
- 既存顧客の傾向から潜在顧客の属性等を特定、広告・クーポン配信等の施策実施結果を踏まえた施策内容の磨き込み

メーカー向けプロダクト（分析ダッシュボード）
<ドコモデータ（会員属性×行動履歴）×ID-POSデータ×レシートデータの統合分析>

流通・ドコモデータを活用し自社ユーザーの嗜好を理解

Tanagram
AIを活用した棚割分析・棚割生成支援サービス

プレミアパネル
約600万人のユーザーに大規模調査を実施

ココリサ
位置情報から、指定の場所・時間にいた人へアンケート実施

di・PiNK
ドコモ会員のアンケート情報やオンライン/オフラインの様々な接触情報を蓄積しマーケティングに活用

docomo Sense
ドコモデータの分析によりユーザーの可視化、最適なターゲティングができるサービス

Brand Impact Scope
高精度なクロスメディア測定でYouTube広告×TVCMの広告効果を可視化

diPiNK セグメントviewer
オン・オフ問わず、「行動」をとった人の特徴を可視化する

MGDPSurvey
テレビとスマートフォンのユーザーを推定紐づけしたアンケート調査

ドコモデータクリーンルーム
セキュアな環境でドコモ/インテージデータとかけ合わせた分析が可能

データ獲得 ／ データ活用

仮想顧客基盤

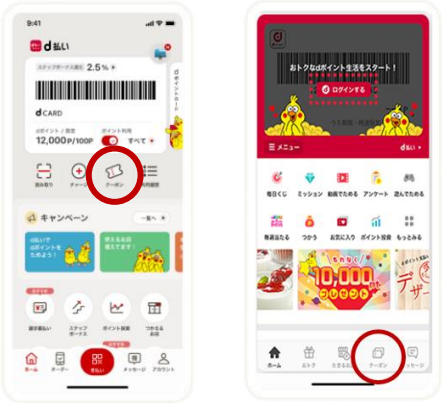
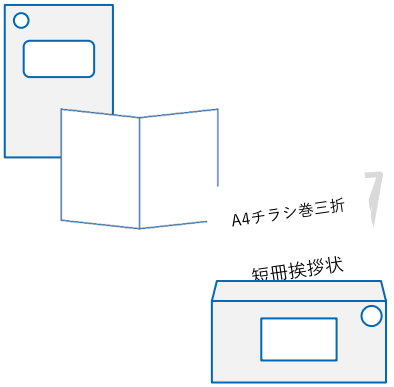
主要商材のご紹介

※記載のないプロダクトにつきましては、『**お問い合わせ**』（メール）よりご連絡ください。

幅広い層への自店舗でのCPやセールを告知するためにデジタル広告を配信

	dmenuトップ広告	コ・マーケティング(SNS)	プロモプラス
	大型CP時の認知獲得を目的に配信	ドコモデータを組み合わせ SNS上で広く広告配信	d払い/dポイントを利用した マストバイキャンペーンによる送客
どこに （Where）	dmenu 	facebook Instagram X Google おすすめ情報(NTTドコモ) として配信	docomo各種オンライン広告や 店頭販促物
何を （What）	バナー広告	バナー広告 ＋ （X 旧Twitter）つぶやき投稿 （Google）動画広告	各社の販促内容 （キャンペーン）
どのくらい （How many）	月間総imp数約6.4億imp /1週間平均1570万UU	各媒体のアカウント 登録者数	dポイント/ｄ払いアプリ利用者 **3,500万人**
いくらから （How much）	**50万円~**	**Google：120万円～ その他：48万円~**	**150万円~ （＋ポイント費1.5@1pt）**
その他	期間保証(imp想定)	掲載にあたり各媒体の 審査も必要	分析レポート提供

店頭送客による購買促進、DM・サンプリングによるトライアル促進

	dクーポン	dポイントギフト	ダイレクトメール送付サービス
どこに（Where）	 d払いアプリ	dポイントをフックに 会員登録や販促を実施 	会員属性等を活用した ダイレクトメールの送付 
何を（What）	クーポン	dポイント獲得キャンペーン	各社の販促内容
どのくらい（How many）	・d払いユーザー：**5,199万人** ・dポイントクラブ会員数：**9,500万人**	対象商品販売数	dポイントクラブ特約会員 **4,500万人**
いくらから（How much）	掲載費：**50万円** ポイント費：**1.5@1pt**	ポイント費：**1.5@1pt**	**49.6万円～** ※デザイン制作費別
その他	クーポン活用購入促進だけでなく、購買データ×ドコモデータでプロファイル分析レポート提供(オプション)	特設サイトでシリアルコードやレシートをアップして d ポイント獲得	アンケートによる興味関心やdポイント利用履歴、独自の拡張スコアリングでの類推拡張データを活用したリーチも可能

未購入かつ既存顧客の属性に近い層を潜在顧客としてターゲティングした広告配信

	ライブボード	docomo Ad Network	ARUTANA
どこに（Where）	 屋外・ビル屋内 電車内 駅構内	ターゲットユーザーに絞り ディスプレイ広告配信 dmenuマイマガジン d POINT CLUB　dジョブ ＋　外部メディア面	全国約36,000店舗のリテール公式アプリ群に一斉広告配信可能 複数リテール様を束ねた国内初のリテール公式アプリADネットワーク。複数を束ねることで媒体価値を向上させる。
何を（What）	15秒広告	各社の販促内容	
どのくらい（Howmany）	配信面：**25,000か所以上** ・８億imp/月 ・2,500万UU/月	dmenu:**1570万UU/週** dポイントクラブ：**MAU6,245万** My daiz：**MAU520万** dジョブスマホワーク：**MAU160万** メッセージS：**3,100万**	ドラッグストアでは17ブランド**流通総額の約40％**の企業が既に参画しており**計約3,850万MAU**のリーチを誇る。
いくらから（Howmuch）	**100万円～**	ディスプレイ：**1円～** ディスプレイ（枠指定）：**10円～** メッセージS：**20円～** ＋外部メディア：**30万円～**	**300万円～**
その他	ドコモの位置情報（基地局）を活用し、精度の高いターゲティング配信	ドコモが運営するWebサイト/アプリ/メールなどの枠及び外部メディアへの掲載が可能な運用型広告配信プラットフォーム	ロイヤルカスタマー（購買層）へ購買機会の度にアプローチができる

非来店かつ既存顧客の属性に近い層を潜在顧客としてターゲティングし広告配信

	とくする情報BOX配信	dヘルスケア広告	di-SCHOP（旧セグプロ）
	自店利用者のニーズに応じた情報・クーポンの配信	健康志向の高いアプリユーザーへ広告配信	ユーザー行動を追跡し効率的にアプローチ
どこに（Where）	 d払いアプリ・ｄポイントクラブアプリ	dヘルスケアアプリ 純広配信枠　バナー枠	認知を狙ったコミュニケーション 商品を知ってもらうための施策展開 アンケートを活用したアプローチ例 簡易アンケートを表示して、サイトへ誘導 WEBサイトを閲覧 見込み客へアプローチ デジタル広告などでリターゲティング 広告配信　試乗予約サイトへ誘導　店頭で接客
何を（What）	キャンペーン等のお得情報クーポン	各社の販促内容	各社の販促内容
どのくらい（Howmany）	dポイント/ｄ払いアプリ利用者 **3,500万人**	バナー枠：**1,630万imp** 純広配信枠は**約130万通** (有料ユーザー30万、無料ユーザー100万。都度お見積り)	**約１億人**
いくらから（Howmuch）	**5円/通** ※ポイント付与するポイント費用は別途	**30万円~**	**180万円~**
その他	お申込みから最短2週間	健康志向の高いユーザーやアクティブなユーザーにアプローチ	「対話型プロモーション」「di-PiNK」を組み合わせ、施策を繰り返しデータを蓄積することで見込み客を可視化

非来店かつ既存顧客の属性に近い層を潜在顧客としてターゲティングし広告配信

レシートキャンペーン

ユーザーからのレシート登録を購買証明型としたキャンペーン施策

どこに（Where）

「購入レシート」と「バーコード」を登録

各配信面

dポイント獲得

何を（What）

各社の販促内

どのくらい（Howmany）

対象商品販売数
dポイントクラブアプリ**約4000万MAU**
d払いアプリ**約18000万MAU**

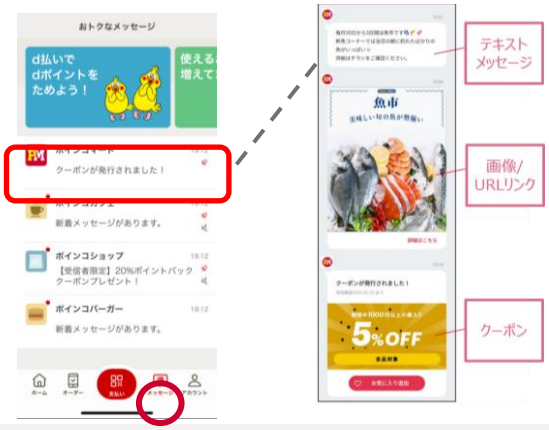
いくらから（Howmuch）

運用費：**要相談※調整中**
ポイント費：**1.5@1pt**

その他

・抽選キャンペーンも可能
・小売り限定施策も可能
・オプションによりキャンペーンページ作成、各種ドコモメディア広告、スパ販メッセージ配信も可能

獲得した顧客の購買状況を踏まえ、パーソナライズされた最適なクーポンや広告を配信しLTVを向上

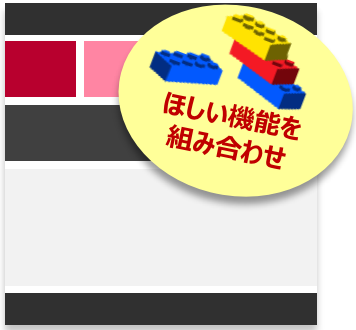
	dマイレージ	スーパー販促プログラム
	リピート購入促進・顧客のファン化を実現する定常販促ソリューション	d払い/dポイントアプリの自店舗専用メッセージBOXにお得情報配信
どこに（Where）		
何を（What）	dポイント獲得のためのスタンプ	アプリ内専用BOX配信 メッセージ/画像/クーポン
どのくらい（How many）	dポイントクラブ会員数 **約1億会員**	加盟店でdポイントカード提示 or d払いでお買い物したユーザー数
いくらから（How much）	**150万円～** ポイント費：@1.5円	**基本利用料：15,000円/月** **メッセージ配信料：3円/通～**
その他	・各種ドコモメディア広告 ・スパ販メッセージ配信	加盟店さまご自身でダッシュボードから任意で出稿可能

自社アプリを構築し、獲得した会員のアプリ内行動や会員情報踏まえ最適な広告・クーポンを配信

どこに（Where）

ModuleApps 2.0

ユーザーの行動分析を踏まえたノーコードでの迅速なアプリ改善



何を（What）

ModuleApps 2.0　機能一覧

- プッシュ通知
- プッシュ一覧
- クーポン
- バナー広告
- 店舗検索
- 店舗情報
- 経路検索
- お気に入り店舗
- 会員管理
- コンテンツ配信
- イントロ
- 電子チラシ
- アプリ内ブラウザ
- シナリオ
- バーコード機能
- 店舗別コンテンツ配信
- アプリ行動分析
- フローティング広告
- アプリ内メッセージ
- ARメジャー
- One to Oneコンテンツ
- One to Oneクーポン
- …etc

どのくらい（How many）

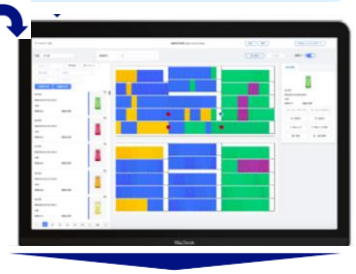
いくらから（How much）

ベーシック　初期150万円　20万円/月
カスタマイズ　初期都度見積　20万円/月
アプリ伴走コンサル　20万円/月

その他

分析・改善提案の担当者が付き、アプリの継続的な成長に向けて**伴走**してくれるから**運用経験がなくても安心**

既存顧客の併売状況や近隣エリア・競合店での購買状況を把握

	Tanagram	ドコモデータ クリーンルーム	プレミアパネル
	AIを活用した棚割分析・棚割生成支援サービス	セキュアな環境で ドコモ/インテージデータ と かけ合わせた分析が可能	調査用のアンケートを活用したプロモーションや リサーチとして活用
どこに（Where）	**メーカー/卸/小売 棚割営業担当** インプット ID-POSまたは POSデータ 商品マスタ 既存の棚割情報  アウトプット 棚割を自動で生成 カテゴリ・サブカテ単位での自動ABC分析 自動での市場分析 最大パターンの棚割をもとに縮小パターンの棚割をAIで自動生成	**ユーザ可視化＆活性化ソリューション** ドコモ データクリーンルーム intage / docomo InsightMarketing / クライアント様 ドコモデータ / コラボレーション / クライアント様 1st Party Data ※セキュアかつプライバシーが保護された分析環境 活用 インテージのデータ分析力とドコモの顧客基盤を活用した広告・販促を組み合わせ、高度なマーケティングソリューションを提供 ①データ分析支援 ✓ 自社のユーザーってどんな人？ ②プロモーション支援 ✓ 優良顧客はどんな人？ ✓ どういうアプローチが効果的？ ③商品企画支援 ✓ こんなニーズを持っている人ってどのくらいいるんだろう？	dポイントクラブ アンケート アンケートイメージ 化粧品に関するアンケート Q1 最近、あなたのお肌の一番のお悩みは何ですか？ Q2 あなたは化粧品を選ぶ際「肌にやさしいこと」を重視しますか？ Q3 ●●化粧水の新商品は、肌にやさしくたっぷり潤いを届けます。 回答ありがとうございました。 サイト誘引
何を（What）			
どのくらい（How many）	対象店舗：棚数	dポイントクラブ会員数 **約1億会員**	サンプルサイズ：**700万件** 属性項目：**100**種以上
いくらから（How much）	月額4万円/ID～	**月額50万円～**	**アンケート回収数** ～ 10,000 10円、 10,001 ～ 50,000 8円 50,001 ～ 100,000 7円、100,001 ～ 6円
その他	・21年グッドデザイン賞を受賞した操作性に優れた設計＆アップデートも柔軟・迅速に対応	・システム構築の方式を決定後、必要に応じて環境構築やクライアント様データの準備の対応が必要	・**アンケート形式**で**対話型コミュニケーション**をしながら商品のサービスや魅力を伝え、興味関心を喚起しサイトへ送客

詳細・お問い合わせ

本資料の詳細につきましては、
下記宛先に、お問い合わせくださいませ。

ad-sales-ml@nttdocomo.com
（NTTドコモ　マーケティングイノベーション部）

●NTTドコモ マーケティングソリューションサイト

https://ssw.web.docomo.ne.jp/marketing/

マーケティングソリューションサイトからもお問合せを受け付けております。

※お問い合わせの内容によっては、適切な回答を行うため、ドコモマーケティングソリューション販売会社である株式会社D2Cをはじめとした
ドコモグループ各社および販売代理店などへ転送し、確認および回答をさせていただく場合がございますので、あらかじめご了承ください。