

「LINEギフト」の新広告メニュー「サンクスギフト」の提供を開始 “気持ちを贈る”LINEの新たなコミュニケーション広告

2020.10.16 法人向けサービス

季節イベントのギフトや、「ありがとう」「お疲れさま」など日々の“気持ち”に寄り添った、ユーザー起点のコミュニケーションを通じたブランド体験をユーザーに提供

LINE株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：出澤 剛）は、当社が提供する、「LINE」を通じて友だちに手軽に様々なプレゼントを贈ることができるサービス「LINEギフト <http://gift-blog.line.me/ja/>」において、新たなコミュニケーション広告メニュー「サンクスギフト」の提供を開始いたしますので、お知らせいたします。

■“会えない”コロナ禍で利用が急増、「LINEギフト」の流通額は前年比3倍以上に

「LINEギフト」は、「LINE」のトークを通じて友だちとギフトを贈り合うことができるコミュニケーションサービスです。住所を知らなくても直接会えなくてもLINE上で簡単にギフトを贈ることができるため、ちょっとしたお礼を言いたい時や季節イベント、大切なライフイベントなど様々なシーンでご利用いただいています。贈れるギフトは手軽なコンビニのコーヒーから本格的なものまで、シーンに合わせたもたらって嬉しい多様なラインナップを揃えています。

また、コロナ禍において“気軽に会う”ことが難しくなってしまった昨今、「LINEギフト」は、“会えないけど気持ちを伝えたい”というユーザーの気持ちを実現するサービスとしてユーザーに支持され、流通額が前年比3倍以上に増加するなど成長を続けております。

*2019年7月～9月/2020年7～9月における平均月間流通額の比較

■“気持ちを贈る”LINEの新たなコミュニケーション広告「サンクスギフト」

この度「LINEギフト」では、新たな広告メニューである「サンクスギフト」の提供を開始いたします。「サンクスギフト」は、クリスマスやバレンタインといった“思い出につながる”季節のイベントや誕生日、進学、結婚などのライフイベント、そして「ありがとう」「お疲れさま」など日常の中で生まれる“気持ち”に寄り添った、LINEの新たなコミュニケーション広告です。

LINEがこれまで提供してきた「LINEプロモーションスタンプ」のように、ユーザー間のコミュニケーションツールとして“進んで使われる広告”として、ユーザーからユーザーへギフトするというモーメントにタイアップすることで、広告主は単なる商品認知だけでなく、ばらまき型のサンプリングなどでは実現できない、ユーザー起点での商品・ブランド体験をユーザーに提供することが可能になります。

「サンクスギフト」では、広告主が提供するスポンサーギフトを、ユーザーからユーザーへ無料で贈ることができます。スポンサーギフトは「LINEギフト」の専用キャンペーンページに掲載され、キャンペーンページへは、2,000万人以上の友だち数（2020年10月時点）を擁する「LINEギフト」のLINE公式アカウントや、トップページバナーから遷移が可能です。

「サンクスギフト」サービスイメージ



■「LINEリサーチ」によるブランドリフト調査も標準メニューとして提供

また、「サンクスギフト」では、商品認知～理解促進～商品体験～態度変容まで、一気通貫したコミュニケーション施策としてご利用いただくため、「LINEリサーチ」によるブランドリフト調査も標準メニューとして提供いたします。自社キャンペーンでの調査では、ギフト受領者の約4割が、LINEギフトをもらったことで「調査対象商品」に対するイメージが変容（贈答者の場合は3割がイメージ変容）し、より親近感や“自分ゴト感”が増したという結果*も出ています。このように「サンクスギフト」は、ユーザーの気持ちに寄り添ったコミュニケーション広告として、広告であってもユーザーに忌避されず、アイテムをより魅力的に表現することで、広告主のブランドリフトをサポートいたします。

*LINEギフト自社キャンペーン調べ。全国の15-59歳男女、贈った人682サンプル、贈られた人841サンプルの回答（調査時期 2018年8月）

LINEでは、今後も様々なサービスを通じて、企業・ユーザーの双方にとって価値のある情報接点を提供し、コミュニケーションインフラとして多様な活用の可能性を広げてまいります。

「サンクスギフト」媒体資料はこちら：https://www.linebiz.com/system/files/jp/download/LINEGIFT_MediaGuide_2020_10-12.pdf

「サンクスギフト」ご出稿に関するお問い合わせはこちら：sales_media_req@linecorp.com

© LY Corporation