パチンコユーザー と
パチンコ店舗 を
クリックで繋ぐ
WEB広告

P.click正規取扱店一覧

株式会社一広ケーアンドエー
株式会社一広ケーアンドエー Tel. 03-3293-5111

DMM ぱちタウン
お電話の場合はDMM営業担当までお問い合わせください

ゲンダイエージェンシー株式会社
ゲンダイエージェンシー株式会社 Tel. 03-5308-7779

Jarea
株式会社ジャリア Tel.092-461-7788

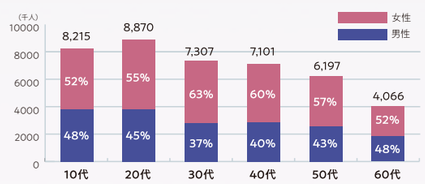
Pix Professional Innovation X
株式会社ピーアイエックス Tel.03-3232-1951

G3
株式会社ジー・スリー Tel. 048-551-3001

Instagram利用率

その数は3,300万人 日本の人口は1.2億人ですので
4人に1人は Instagramユーザーという計算になります

Instagram年齢別ユーザー数



利用頻度が多いSNS別の傾向

	Instagram	Twitter	LINE	Facebook
趣味・好きなことに関する情報収集	29%	28%	18%	24%
世の中のニュースチェック	19%	28%	22%	20%
友人との会話	14%	10%	25%	25%

情報収集ではTwitterと同等だがTwitterは
ギャンブル広告NG、LINEはあくまで会話メインのツール

会員カードでの電話番号配信が可能!!
パチンコ・競馬等の「ギャンブル」セグメント配信が可能!!

株式会社シーシージー エンターテインメント
〈東京本社〉〒102-0074 東京都千代田区九段南2丁目3-14 日本生命靖国九段南ビル4F
〈大阪本社(本店)〉〒541-0054 大阪府大阪市中央区南本町1丁目8-14 堺筋本町ビル5F
TEL 03-4321-1114

Web広告最適化ツール P.click(ピークリック)

Web広告最適化ツール『ピークリック』の契約店舗数が1500店舗を突破

年末商戦の集客に高い即効性を発揮

年末商戦に向けた販促戦略の立案が大詰めを迎えるなか、集客増を狙うホールに高い速攻性を発揮するツールとして、CCG ENTERTAINMENTのWeb広告最適化ツール『ピークリック』の存在感が増している。

ヒットタイトルの最新シリーズ機が、年末商戦に向けた営業の主軸となる中、販促で不可欠となるのは、導入した当該タイトルの魅力をどれだけ、多くの人に伝えきるかだ。とりわけ最近の機種で多い、「初代継承」というピーアールだけでは、初代を知らない人にとって来店動機を刺激することは困難だろう。

「初代と比較すること自体はいいと思いますが、機種の魅力を伝えるプラスアルファの訴求が不可欠です。さらに、シリーズ機の中には、振るわなかったタイトルもありますので、それらのイメージを払拭させるような仕掛けも重要となってきます」と指摘するのは同社の仲野達也部長だ。

『スマスロモンキーターンV』
人気シリーズ伝統のゲーム性を引き継ぎながら、新要素が盛り込まれた意欲作となっている。

『e Re:ゼロから始める異世界生活 season2』
今も主力機種として活躍する人気シリーズ最新作。進化した「超強欲3000BONUS」が見どころだ。

契約店舗
1,500店超
2021年12月1日
▼
2023年10月現在

2021年のテスト運用開始から今年10月までの間で、契約数は1,500店舗を突破した。

シリーズ機の変化 訴求で稼働アップに

例えば、現在も人気タイトルとなっている『Re:ゼロ』と、このほど新台として導入された後継機が同時に稼働するパターンでは、プレイヤーがどちらで遊んだほうがいいか、迷わないように店側の配慮が必要だという。

「より瞬発力が増した最新シリーズでは、夜からでも遊びやすい点を伝える一方で、初代は、長く遊びたい人にとって適している点などをきちんと案内してあげることも大事だと思います」と迷いを取り除く訴求法を推奨する。

同社が展開するWeb広告最適化ツール『ピークリック』を活用することで、爆発的に高まるのは、自店のLP(ランディングページ)の訪問数だ。すでに『ピークリック』の契約は1500店舗を突破し、実施案件は1万5000件を上回っている。採用店舗の多さが証明するように、その有効性や即効性は折り紙付きだが、『ピークリック』によって得たチャンスを、いかにして来店動機に繋げるか。『ピークリック』と自店に見合ったピーアールスタイルの最適化が、商戦期を成功に導くポイントとなってきそうだ。

㈱CCG ENTERTAINMENT
企画部 仲野達也部長

©河合克敏・小学館／モンキーターンプロジェクト
©YAMASA ©YAMASA NEXT
©長月達平・株式会社KADOKAWA刊／Re:ゼロから始める異世界生活2製作委員会
©DAITO GIKEN,INC.