

帰省したら、親スマホ孝行。

課題

スマホの料金プランは超多様であり
比較検討は容易ではない。

また格安SIMと呼ばれる料金プランは
オンラインでしか契約できないことも多く

デジタルに弱い人は
「高い料金を払い続けるしかない」
状態に陥っている可能性も。

自分の親は、大丈夫だろうか？



アイデア

そこで、新しい親孝行の提案。

帰省時に“親のスマホ料金が適切かどうか”を確認する新しい親孝行

「帰省したら、親スマホ孝行」

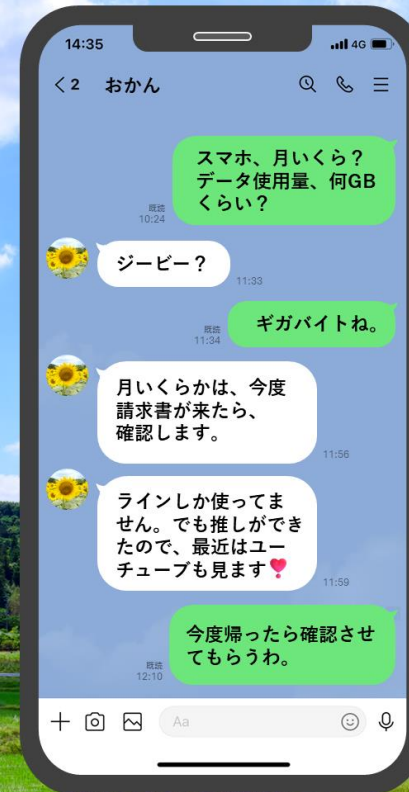
帰省シーズンにOOHなどで展開。

帰省したら、 親スマホ孝行。

色々な意味で心配な、
おとんおかんのスマホ料金。
今年の帰省時は、
契約プランが適切か確認する
親孝行をしてみよう。

目安“3GBで990円”

(LINEMOベストプラン)



帰省時に限定したタイトル

特定のタイミングで
想起/行動されやすくし、
「そのうちやろうと思って
いて結局やらない」を防ぐ。

親の現プランが適切かの判断目安

LINEMOのベストプラン料金を提
示。条件がなく他と比較しやすく
判断目安として最適。

親とのLINEイメージ

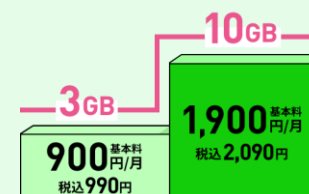
遠隔では現状の確認が
難しいことを想像させる。

「親スマホ孝行」の意義

- ✓ データ使用量が3GB以下の割合は、50代で70%、60代で80%。
- ✓ 一方、料金が1000円未満の割合は、50代で6%、60代で5%。

(2000円未満まで広げても、50代で約24%、60代で約29%)

LINEMOベストプラン なら、3GB以下で990円なのに…



親世代は、月々のデータ使用量が3GB以下の人が多い一方、LINEMOよりも高い料金を払い続けている人が一定数いると思われます。

Source : <https://ascii.jp/elem/000/004/191/4191077/> <https://simchange.jp/post-168178/>

※最新の状況は新たに調査が必要ですが、全体の傾向に大きな違いはないと思われます。

行動したくなるインサイト

親孝行したいけど
できてない。
何をやっていいのかも
分からなかったけど...

**これなら僕でもできるし
やる意義がある！**



親のスマホ料金なんて
気にしたこと
なかったけど...

**問題提起されると
気になって仕方ない！**

PR展開の重要なポイント

企業色はなるべく出さない。なぜなら...

この「帰省したら、親スマホ孝行」を日本中に広め
帰省時の当たり前にしたいから。



LINEMOのキャンペーンではなく、
「社会的意義があり、行動したくなるインサイトが存在する新しい親孝行」
であることを主軸にすれば、じわじわと広まっていくだろう。

LINEMOの強み

企業色を強く出さなくても、LINEMOの契約数は伸びると思われます。
なぜなら...

1. 「帰省したら、親スマホ孝行」が広まれば、
新規契約全体の母数が増え、LINEMOの契約数も増加が見込める。
2. LINEMOは、条件なしで10GB以下最安なので
選ばれる確率が高い。
3. LINEMOは、オンラインで契約可能なので
帰省期間中に契約まで完了させるには都合が良い。

「帰省したら、親スマホ孝行」を
帰省時の新しい当たり前に。

