



【企業PR/プロモーションご担当者向け】

日常を「予想クエスト」化
データで顧客接点を可視化

優良顧客を発掘する

新ファンマーケティング



POINT

予想体験が創る、新しいエンゲージメント

🌀 QUESTPARKが提供できるの3つの価値

① 新規顧客開拓と深い理解

貴社のビジネスモデルに合わせた予想コンテンツで潜在顧客を発掘

(例) 商品ランキング予想、価格変動予測、旅行トレンド予想など

② 予想体験による継続的な顧客接点の創出

予想参加→結果待ち→確認というサイクルで、ブランドへの自発的な接触機会が増加

ユーザー自らが考え、選択する体験により、理解と記憶が深まる

③ Vポイントデータ連携による顧客理解の深化

7000万人のVポイントデータで予想参加者の属性・購買傾向から

ファン層のデータベース化と可視化を実現





※画像はイメージ

予想ゲームコンテンツを提供するゲーミングパーク型メディア



クエスト・パーク

いつでもどこでも試合展開を予想して楽しむ

新しいデジタルエンタメ体験

<https://questpark.tsite.jp/>



既存のデジタル広告や
キャンペーンに次ぐ
新しい一手を探している



広告以外での
新規ユーザー接触の機会を
探している



体験を通じて製品（サービス）を
知ることができる仕掛け（仕組み）
を探している（興味がある）



QUESTPARKが提供するソリューション

貴社オリジナルクエストで
認知・理解の促進

ユーザー参加型による
自発的な接触機会を提供

V会員7000万人のデータをもと
に可視化しエンゲージメント強化

30-50代のスポーツ好きで、好奇心が高く、情報収集に積極的な高所得ユーザー層。

ライフスタイル (興味・関心)

スポーツ好き

財テク

アニメ・ゲーム好き

アウトドア派 (キャンプ・旅行)

情報収集好き (検索・ニュース系アプリ)

志向性 (食・日用品・書籍)

外食好き

コンビニ派

(健康食品・栄養ドリンクを購入)

スポーツ雑誌・漫画

ビジネス雑誌 (株・投資)



QUEST
PARK

ペルソナ

2025年9月現在 5

20-50代前半のお出かけやイベント好き、健康や美容にも関心の高いアクティブ層

ライフスタイル (興味・関心)

スポーツ好き

財テク

季節行事・習い事好き

お試し商品・クーポン好き

美容にお金をかける

(スキンケア・美容家電・サプリメント)

志向性 (食・日用品・書籍)

外食・デパ地下好き

健康食品・栄養ドリンク購入

女性誌 (ファッション・美容)

スポーツ誌 (サッカー)



QUEST
PARK

ペルソナ

2025年9月現在 6

予想による感情的接点拡大 + 新しいエンゲージメントサイクル創出の仕組み = ファン層拡大・深化

STEP 1



新感覚の
予想顧客体験

予想ジャンル拡大中!

×
BRAND/SERVICE/SHOP

御社ブランド訴求
商品 & イメージ

【予想】シンプルな面白さで幅広く集客

STEP 2

POINT
潜在ターゲット層
集客

顧客
分析

有望ターゲット
接点を創出

STEP 3

ファン
マーケティング

NEWS
新商品・
サービス情報

キャンペーン等の
時事性のある
話題

リターゲティングによる
ブランドのファンへ



スポーツから始まる、カテゴリーへの進化 2026年スタート



Entertainment

スポーツ
テレビ番組
音楽
イベント (TGC等)
ゲーム
アニメ・コミック
芸能・セレブリティ



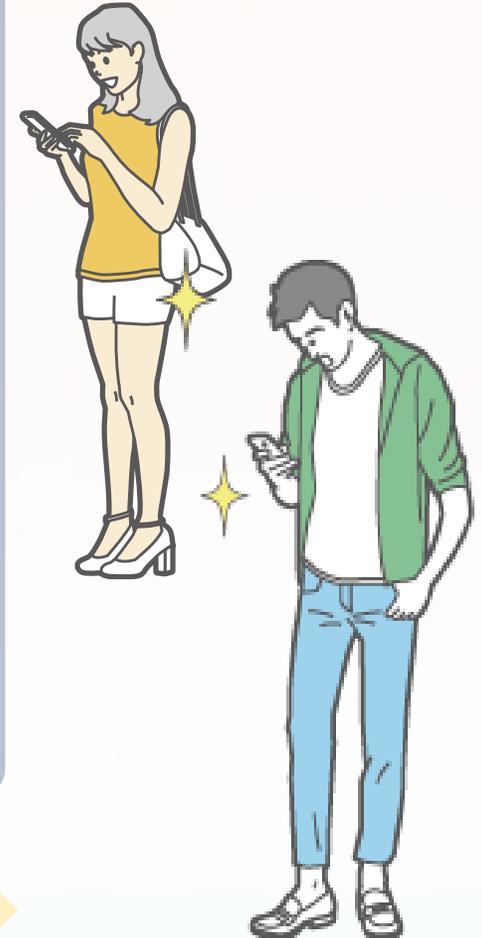
LIFE

天気・歳時天気
時事・イベント
(今年の漢字等)
ショッピング
ブランド



Finance

株価・指数
物価
為替
仮想通貨
(宝くじ)



予想ファンが回遊する、カテゴリー横断プラットフォーム

3ステップで簡単に予想が可能！

STEP 1 開催中のクエストに参加



TOPページ

STEP 2 ランキングを予想



予想ページ



Point

LP遷移先リンクや
広告バナーも出稿可能

STEP 3 結果ページから自身の予想を確認！



Point

過去予想結果も
確認可能

結果確認ページ

最新サービス実績データとパッケージプラン



予想体験を通じて実現する、3つのマーケティング成果

Point 1

メディア出稿だけでは届かない、新たなファン層にアプローチ

多様な予想コンテンツを通じて幅広いターゲットへリーチ

Point 2

予想参加者から将来の優良顧客を発掘

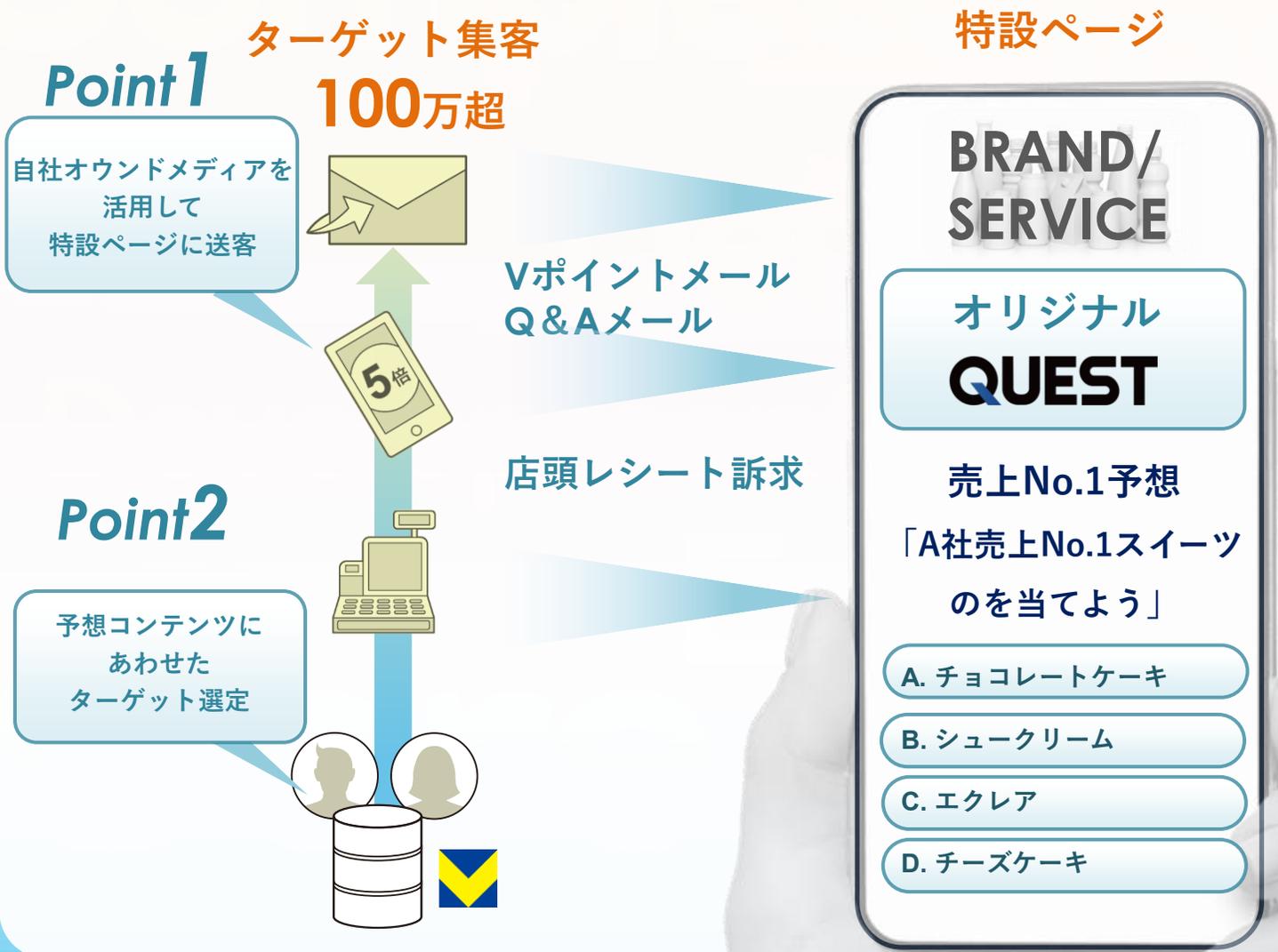
予想に参加する潜在ファンと早期からエンゲージメント構築が可能

Point 3

7000万人のVポイントデータでマーケティング効果を可視化

ファンの属性・行動を分析し、施策の答え合わせと最適化を実現

STEP 1 貴社ブランド・サービスに特化した予想コンテンツを、特設ページで提供



~様々な予想スタツを貴社の持つブランドやサービスに応じて設計が可能です~

(予想例)
商品やサービス、季節の旅先ランキング、株価指標予想

- ・ 今月の温泉宿予約数No.1温泉地予想
 - A. 箱根
 - B. 草津・伊香保
 - C. 別府・湯布院
 - D. 有馬・城崎
- ・ 今月の日経平均終値予想 (対前月比)
 - A. +1%以上
 - B. ±0.5%以内
 - C. -0.5~-1%
 - D. -1%以上

STEP2

御社の目的に合わせてアンケートを実施

設問内容は**任意**で設定可能
※目的に合わせて調査設計をご支援します

アンケート集計
データをご納品(excel)



RESEARCH

予想エントリー者から
アンケートを取得

MARKETING

設問内容

企業認知度、商品認知度、商品利用経験、
商品利用意向 など

設問形式 ①SA/MA/FA

最大設問数5問

RESULT

分析結果



STEP2 アンケート回答者の属性や、パートナー様商品やサービスへの寄与度などを分析



グループ単位での集計可能



デモBI : <https://public.tableau.com/app/profile/cccmkt/viz/202104/TOP>

リターゲティングからの **STEP 3** ブランド・サービスのファンへ

ターゲット特徴を持った方を
約7000万人の中から拡大推計

QUESTPARK

ターゲット獲得

- ・ターゲット層
- ・ペルソナ特徴理解



類似ターゲット
X,000万人



POINT

アクティブで
ユニークな
お客さまの数

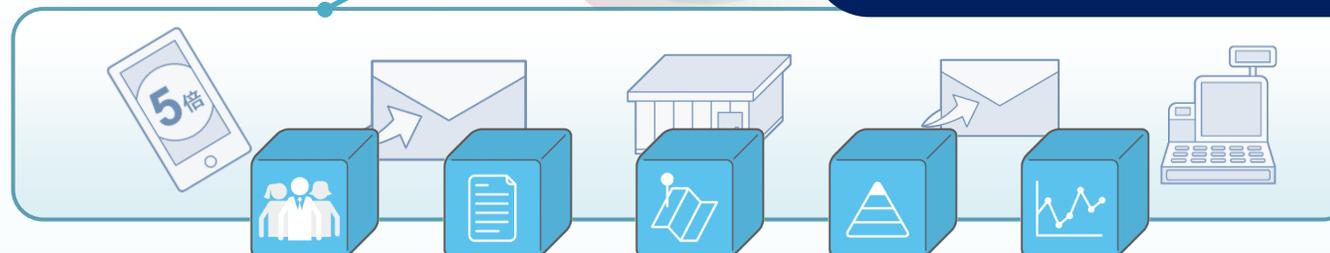
7,000万人



Target

30 - 50歳男性・
アルコール飲料を
よく買う人

広告・販促でターゲットアプローチ



QUESTPARK料金プラン



100万超の配信による集客とユーザー露出・アンケートまでをパッケージ

ターゲット集客

100万超



特設ページ



アンケート調査



QUESTPARK参加者分析
リターゲティング施策



リーチ & アスクパッケージ
定価：2,000,000円（税別）～/4week（ポイント費実費は別途）

調査分析/リターゲティング
（別途お見積もり）

無料でご相談可能ですので、お気軽にお声掛けください！

お打ち合わせ予約

CCCMKホールディングス HP広告問い合わせ

mks-info@ccc.co.jp

お問い合わせフォーム

<https://www.cccbiz.jp/contact>