

世界のDM・ダイレクトマーケティング事例

旅行者への特別な一冊 旅の友

広告主：カンタス航空

参 考：ケーブルズ賞



●キャンペーンの概要

航空業界においては顧客獲得の競争がかつてないほどに熾烈なものとなってきている。オーストラリアのカンタス航空は、自社のマイレージプログラムが他社の追従を許さないほどのサービスレベルにあることを伝える必要があった。つまり、旅行者ひとり一人に合ったサービスを提供するということを知ってもらいたい。人気の現代作家によって書かれた10冊からなる書籍「Stories for every journey（旅行者への一冊）」はまさに大切にしたい顧客に対するカンタス航空のもてなしであった。目的地までのフライト時間に合った10種類の書籍となっている。自分が搭乗した飛行機が、滑走路を飛び立ち、目的地に着陸するまでにちょうど読み切ることができる厚さで、旅の友といえる。飛行距離によって、本のページ数は異なる。これがカンタス航空のプラチナマイレージプログラムで体験できるのだ。

これらのストーリーはカンタスというブランドを世に発信する口火を切ることになった。テレビCMでは「すべての旅行者のために」を強調し、対前年で2倍もの新規顧客の獲得に結び付いた。