



「ママプラスカフェ」サービス紹介

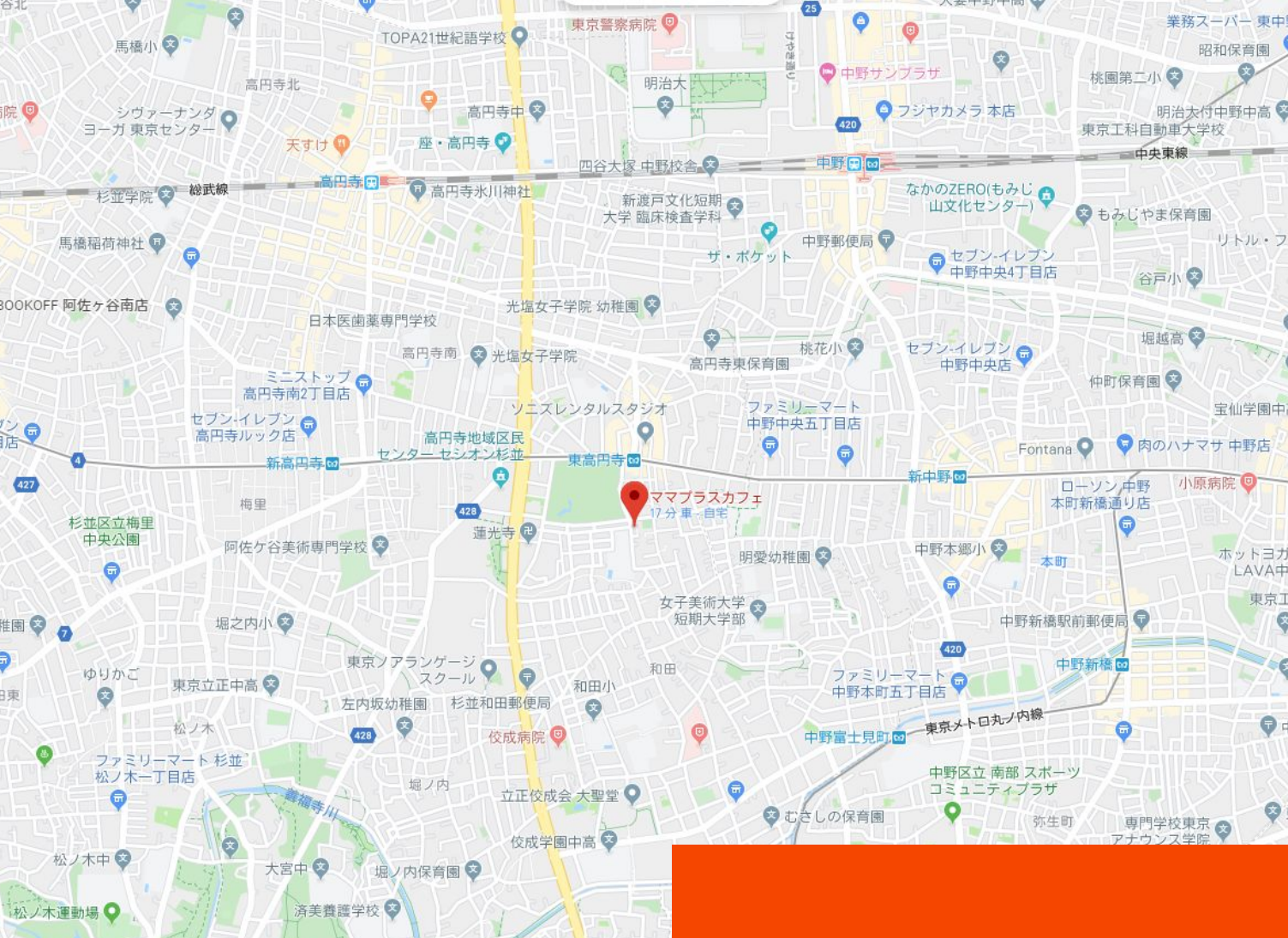


日本一、“ユーザー”に近い マーケティングプレイス

製品開発、価格設定、流通、プロモーションをユーザーと一緒に作れる場所をご提供します。

ユーザーの嗜好が複雑化している現代で、ユーザーを置き去りにした施策を行っていませんか？

ユーザーと企業が共に作る施策を実現します。



PLACE

東京都杉並区和田 3-41-14

03-6304-9192

<https://cafe.mamaplus.jp/>

面積: 29.8坪(98.5平米)

収容人数: 50名

新宿から電車で7分
渋谷から電車で9分
東京から電車で27分

杉並区の子育て世代が
集まるエリアに出店

東京都心からの
アクセスも良好な立地



大型スクリーンでのセ
ミナー型グループイン
タビューも可能

施設の25%を超える
大きなキッズルーム
で負担なく作業に
集中できる環境

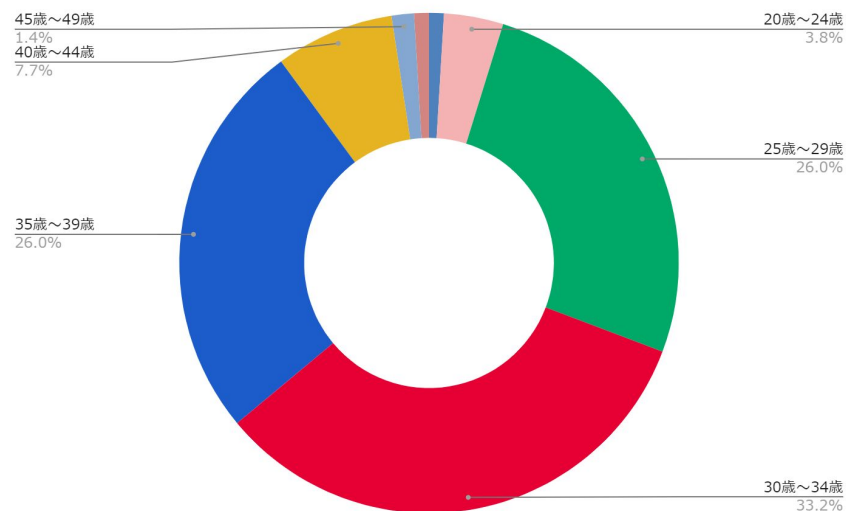
広々としたスペースで
コンテンツ作成やUGC
施策を行えます

半個室スペースで
小人数のフォーカス
グループも可能

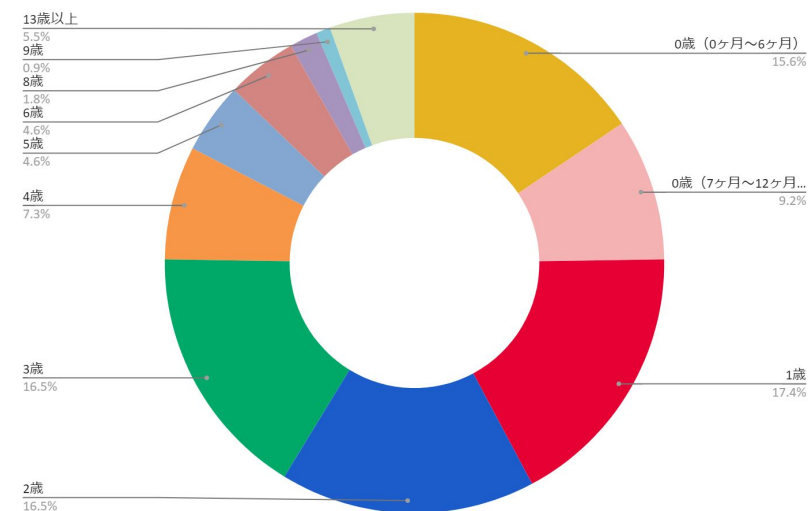


ユーザーセグメント

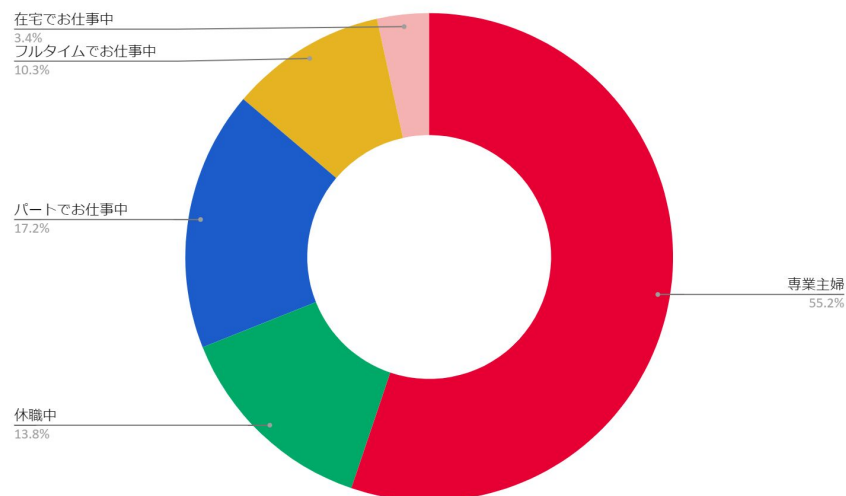
年齢



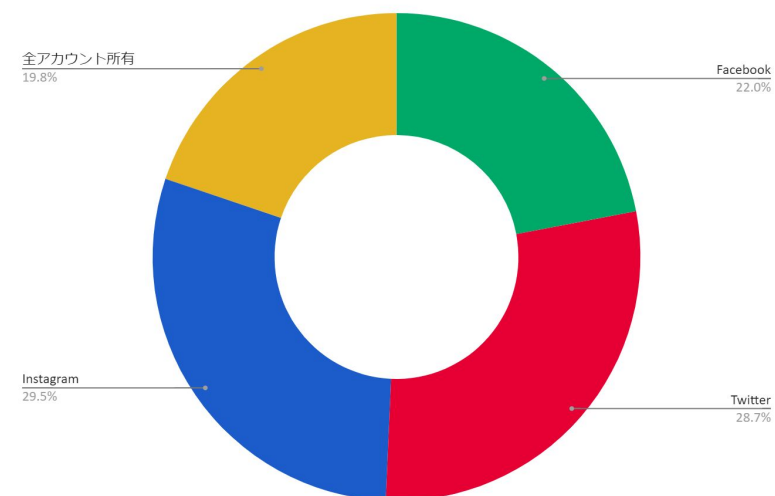
お子様年齢



雇用形態



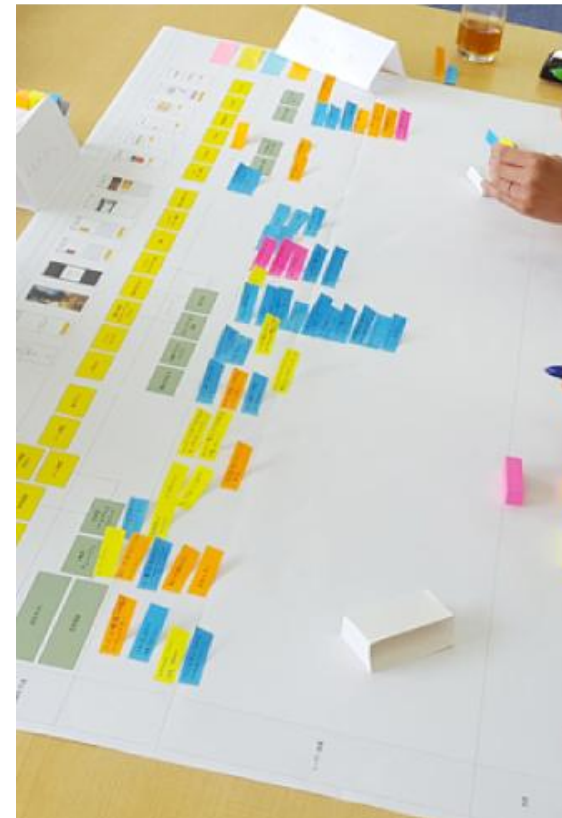
SNSアカウント所有





ママプラスカフェが実現する 成果のでるマーケティング施策

フォーカスグループ(座談会)の実施



※画像はイメージです。

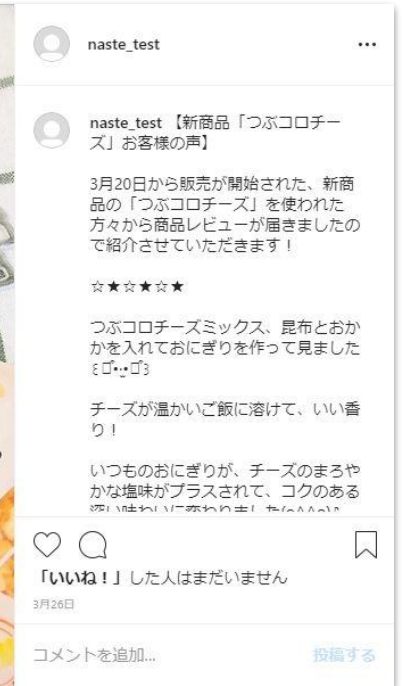
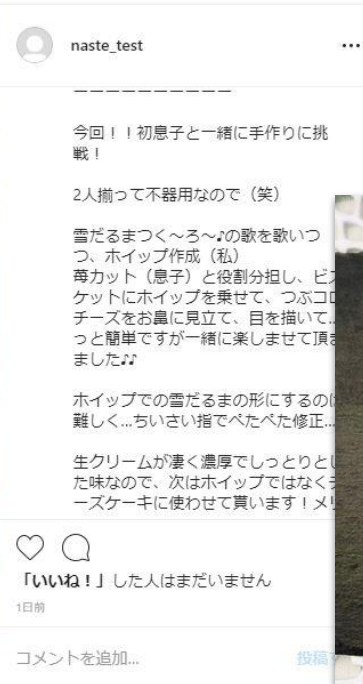
ターゲットユーザーである“ママ”のニーズを聞き出す「フォーカスグループ(座談会)」を開催し、
「広告宣伝活動」における根拠となる“生”の意見を収集することができます。

新商品・サービスモニター会の開催



ターゲットユーザーである“ママ”に新商品・サービスを実際に体験してもらい
体験した感想を収集し、「**新商品開発**」に活かしていきます。

「お客様の声」コンテンツ作成



※画像はイメージです。

ターゲットユーザーである“ママ”に商品・サービスを実際に体験してもらい
体験時の様子を撮影し、体験した感想を収集。「お客様の声」という
コンテンツを作成することで、各種媒体(WEB・紙)に展開していけます。

即売会・催事ブース出店



※画像はイメージです。

“ママ”がターゲットの商品を直接販売することが出来る「即売会」や「催事ブース出店」が可能。

「ママプラスカフェ」とは？

日本最大級のオンラインママコミュニティ「ママプラス」の
マーケティングプレイスが「ママプラスカフェ」になります。

子育て中のママ・パパが、お子さまと一緒に、自由に過ごせる
コミュニティスペースという側面を持ちながら、

消費の中心である“ママ”をターゲットとした商品・サービスを展開している
企業様のマーケティング施策を“リアル”で行えるマーケティングプレイスとなっています。

