

10代後半~30代 マクドナルド利用者

モンスターストライクプレイヤー

来店動機・気分・過ごし方の比較分析

両ターゲット層の行動パターンと心理状態を詳細に分析し、 効果的なコラボレーション戦略への示唆を導出



マクドナルド利用者

手軽な食事・社交・休憩を求める日常利用



モンストプレイヤー

ゲーム体験・コミュニティ・イベント参加

● 一般マクドナルド利用者の行動分析

10代後半~30代の来店パターンと心理状態

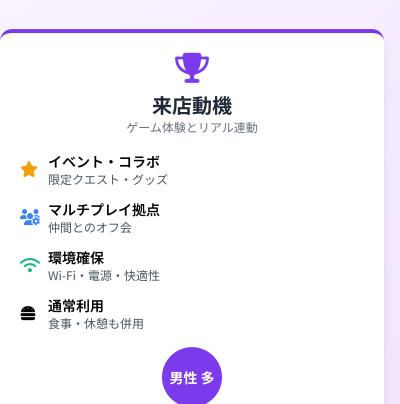






₽ キーインサイト: 「気軽で居心地よい自由な空間」としてマクドナルドを活用

10代後半~30代のゲーム連動型マクドナルド利用



男性比率高





≠ 一般利用者との相違点

→ 目的: ゲーム体験が主軸

→ 性別: 男性比率が高い

→ 滞在: イベント時に強い動機

? キーインサイト

- ✓ デジタル体験の場として活用
- ✓ コミュニティ形成の拠点
- ✓ リアル×バーチャル融合需要

└ 比較分析結果と戦略的示唆

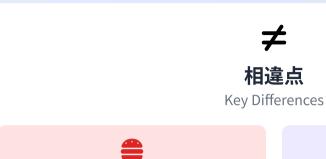
両ターゲット層の共通点・相違点とコラボレーション企画への提案



共通点

Both Segments

- ★ サードプレイス志向 気軽で居心地よい自由な空間として活用
- 「デジタルネイティブ スマホ活用・Wi-Fi利用が日常
- ★ 限定要素への敏感性 期間限定・コラボ企画に強く反応
- ◆ 推し活参加意欲 好きなコンテンツへの積極的関与



- 一般利用者
- 食事中心コミュニケーション重視
 - •男女バランス



モンストプレイヤー

- ゲーム体験主軸
- デジタル優先
- 男性比率高

♥ 異なるニーズへの対応が重要

┩ コラボレーション戦略提案

両ターゲット層の特性を活かした企画アプローチ



デジタル×リアル融合

AR・店舗限定クエスト・位置連動コンテンツ



限定グッズ開発

両層の推し活ニーズに応えるコラボ商品



コミュニティ拠点化

交流促進・特別空間演出・イベント開催



クロス誘導効果

相互ファン獲得・常連化促進・新規開拓

) [

成功の鍵:両層の「推し活」と「デジタル体験」ニーズの融合

「史上初コラボ」の成功要因を活かした持続的なエンゲージメント戦略