

■ オンラインとオフラインの融合で リアル書店も売上増

- 「紙を買うと電子がもらえる」キャンペーンを実施
 - ・ 紙書籍購入で、ブックウォーカーの電子版閲覧権を付与
 - ・ 既刊93点、新刊111点で実施。特に既刊の売上が伸長
- KADOKAWAアプリでユーザー還元を実施
 - ・ 全書籍を対象に書店購入金額の50%を図書クーポンで還元
 - ・ キャンペーン期間中の書店売上が前年比20%以上伸長

ユーザー



 KADOKAWA
プレミアムメンバーズ



書店

