

はじめての
アプリマーケティングに
絶対取り入れたい！ 7つの機能ガイド

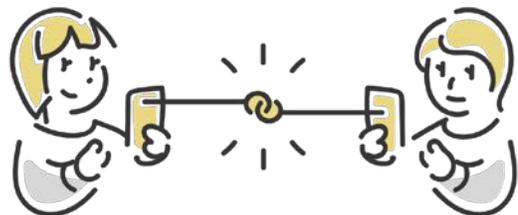


【はじめに】

スマートフォンの普及により、アプリは私たちの日常生活を豊かにするだけでなく、企業のマーケティング戦略にも積極的に取り入れられています。

本資料をご覧の皆様の中には、自社アプリの開発を検討している方もいらっしゃるかもしれません。ただ、アプリにはどのような機能を実装できるのか、具体的に理解しづらい方も多いことでしょう。

そこで、この資料では多くの企業がアプリ開発で採用している7個の機能をご紹介します。「アプリをマーケティング施策に活かしたい」と考えている方や、「自社アプリの開発を検討している」という方は、ぜひ参考にいただければと思います。



01. はじめに

02. アプリの活用が顧客体験の向上に効果的な理由

理由1 スマートフォンが人々の生活に欠かせない存在となっているため

理由2 個人に合わせたコミュニケーションが取れるため

理由3 顧客データの収集・分析ができるため

03. 効果的なアプリ機能7選

機能No.1 プッシュ通知

機能No.2 アプリスタンプ／ポイントカード

機能No.3 アプリ配信クーポン

機能No.4 会員証／会員ランク

機能No.5 ログインボーナス／スクラッチ

機能No.6 アンケート

機能No.7 API連携

04. おわりに

05. matomaru サービス紹介

02.アプリの活用が顧客体験の向上に効果的な理由

理由1 スマートフォンが人々の生活に欠かせない存在となっているため

日本国内における携帯電話所有者のスマートフォン比率は増加しており、15歳から79歳を対象とした調査では、2010年のスマートフォンの所有率は4%程度でしたが、2023年には96.3%となり、若年層を中心に多くのユーザーが日常的に利用し、スマートフォンを使い情報を取得していることが分かります(※)。

多くの人が携帯し、生活に必要な機能を搭載したスマートフォンは、顧客との接点を作るのに最も適したデバイスと言えます。

この普及により、企業やブランドは効果的なマーケティングや広告を通じてターゲット顧客にアプローチすることが可能になりました。

スマートフォンは、1つのデバイスで多機能な役割を果たしている！



02.アプリの活用が顧客体験の向上に効果的な理由

理由2 個人に合わせたコミュニケーションが取れるため

アプリは顧客に対して積極的にアクションを起こすことができるという特徴を持っています。例えば、WebサイトやSNSは基本的に顧客からの訪問を待つ傾向がありますが、アプリはプッシュ通知やお知らせ機能を活用して店舗に訪れていただくことができます。つまり、アプリは顧客とのコミュニケーションをよりアクティブに展開することが可能なツールなのです。

【 企業にとっての、アプリの利点 】



- 場所を問わずリアルタイムで顧客にアプローチできる
- ログ・データが取れば、顧客の属性や行動を把握できる

【 顧客目線での、アプリの利点 】



- スマホのホーム画面からすぐにアクセスでき、いち早く情報を取得できる／購入できる
- ポイントカードや会員証をスマホで管理できる

アプリが持つ特徴とは？

02.アプリの活用が顧客体験の向上に効果的な理由

理由3 顧客データの収集・分析ができるため

顧客の行動履歴や嗜好、購買履歴などのデータを収集することで、顧客の好みやニーズを把握しそれに基づいた戦略的な改善やサービスの提供が可能となります。また、収集したデータを分析することで、顧客の行動パターンや傾向を把握し、より効果的なマーケティングやターゲティングを行うことができます。

例として、アプリを活用すれば以下のデータを収集・分析することができます

1.ユーザーごとのロイヤリティ状況

会員の来店頻度に応じた、会員ランクの上昇やクーポンの利用傾向などで顧客ロイヤリティを把握できます

2.アプリからの送客人数(店舗への誘導)

ポイント/スタンプ機能を使うことでアプリ経由で来店されたお客様の人数を確認できます

3.コンテンツ別の閲覧回数の推移

Googleアナリティクスと連携することで人気のコンテンツ傾向などを把握できます

4.ユーザーとの繋がり深さ

顧客の来店履歴などに基づき顧客に合った価値のある情報を配信することができます

これにより、企業は顧客の行動を把握し、顧客のニーズに応じた効果的な施策を立案することが可能です。アプリやWeb広告を利用することで、細かなデータを収集し、戦略の効果を数値化することができるため、改善方法を迅速に見つけることができます。従来の広告手法と比較して、より効率的かつ効果的なマーケティングを実現することができます。

機能No.1 プッシュ通知

プッシュ通知とは？

スマートフォンのロック画面やステータスバーにメッセージやお知らせを表示させる機能です。ユーザーに新着情報や重要なお知らせをリアルタイムに届けることができます。ユーザーエンゲージメントを高める機能であり、アプリ運用において重要な要素になります。

開封率の高いプッシュ通知で、今見てほしい情報をリアルタイムでユーザーにお届け！

1

セグメント配信

「属性」(地域・年齢・性別等)
「ポイント/スタンプ/会員ランク」
「アンケート」

2

クーポンやイベントなど
ターゲットに合わせた告知で
来店促進！

抽出条件

お気に入り 渋谷店

会員ランク ゴールド



ユーザーのメリット

タイムリーに情報を受け取ることができたため
セール情報などを見逃すことがなくなり、
欲しかった商品をお得にgetすることができた！
また、買い物中にその場で使えるクーポンなどを獲得できたり
ちょうどその時欲しかったコンテンツが入手できるようになった！



導入企業のメリット

セール情報やクーポンなどユーザーにとって、
お得な情報を発信することにより
店舗やECサイトへの集客を促進！



機能No.2 スタンプ/ポイントカード

アプリスタンプ/ポイントカードとは？

紙やカードで運用しているお店のスタンプカード、ポイントカードをアプリで簡単にデジタル化できる機能です。スタンプ/ポイントを貯めた際の特典も、アプリのデジタルクーポン等に交換できるなどDX促進が可能です。

なんでもスマホで完結がトレンドの今、カードをデジタル化してユーザーと長期的なつながりを！



1

曜日、日付、性別、年代、ランクに応じたスタンプやポイント付与設定が可能！

2

例として...

- ・毎月10日は2スタンプ付与
- ・Aランクのお客様はポイント2倍 など

ユーザーのメリット

カードを持ち歩く必要がなくなり、ポイント/スタンプのもらい忘れやカードの紛失がなくなり、お財布もすっきり！
また、スマホ上でポイント/スタンプ数や取得履歴の確認ができるようになったため、都度照会の必要もなくなりストレスフリーにポイント/スタンプを貯められて嬉しい！



導入企業のメリット

デジタルデータで収集できるようになったことで、紙のカードよりも効率的に情報を取得・分析できるようになった！
またユーザーの属性や行動データを分析することで、マーケティングの最適化やサービスの改善に役立てることができた！



機能No.3 アプリクーポン

アプリクーポンとは？

クーポンをアプリで簡単にデジタル化できる機能で、紙のコスト削減や状況に応じたクーポンをリアルタイムに配布できます。アンケート回答内容や属性情報をもとに、対象者に限定表示できるクーポンを運用できるなど、アプリならではのデジタル販促の実現を可能にします。

ダウンロード数アップのための施策やリピーター育成のための施策など、使い勝手は数知れず！



1

販促効果の高いクーポンを簡単作成
「初回限定クーポン」
「誕生日クーポン」
「通常クーポン」etc…

クーポンカテゴリーの作成もでき、
カテゴリー別の表示にも対応！

2

特別条件を設定し、
限定した方へのクーポン配信も可能！

ユーザーのメリット

紙のクーポンは買い物時に忘れてきたり紛失したりすることがあったけど、
アプリ上で管理・確認できるから安心！
また、使用時もアプリを会計時に提示するだけだから、
簡単で、使いそびれる心配もなくなった！



導入企業のメリット

アプリからクーポンを発行、使用いただくことで、
顧客の利用データを蓄積・集計できるようになった！
紙のクーポンに比べて運用コストを削減することができた！



機能No.4 会員証 / 会員ランク

来店回数、スタンプ／ポイント数、購入金額に応じて、会員ランクを設定することができる機能です。ランクに応じた販促を行うことでロイヤリティの高い会員育成を実現します。

顧客情報の管理が楽に！会員ランクアップ目指して来店頻度の向上に繋げる

1

会員証ページはバーコード・QRコードの表示にも対応！

2

来店回数・スタンプ/ポイント数・金額に応じたランク設定が可能！



ユーザーのメリット

今まで紙やカードの会員証を複数所持していて、管理が煩雑になっていたけど、
アプリで管理できるようになり、管理や更新が楽になった！
また、ランクがアップするごとに受けられる特典もどんどんグレードアップするため、ランクアップを目指して更にお得にお買い物ができるようになると嬉しい！



導入企業のメリット

会員証をアプリにしたことで、顧客情報の管理も楽になり、マーケティングにも活用しやすくなった！
また会員ランク制度を設けることで**顧客単価のアップや、リピーターの育成にも有効活用できた！**



03.効果的なアプリ機能7選

機能No.5 ログインボーナス / スクラッチ

ログインボーナスとは？

ユーザーがアプリにログインすることでポイント/スタンプの特典を付与することができる機能です。アプリを頻繁に利用してもらうことで顧客の囲い込み、リピータ創出に活用いただけます。

スクラッチとは？

紙のスクラッチくじと同様に、アプリ上でスクラッチができる機能です。イベント感覚でユーザーに楽しんでもらいながら、特典を付与することが可能です。

アプリを起動するだけでお得に貯まる！アプリを開く楽しみに！

1

【ログインボーナス】

- ・付与ポイント/スタンプも自由に設定が可能！
- ・取得回数の制限設定にも対応！



2

【スクラッチ】

- ・「当選数」や「特典(ポイント・クーポン)」が自由に設定可能！
- ・「毎日」や「2日に1回」など実施間隔の設定も可能！



ユーザーのメリット

アプリをダウンロードする前は、お店に行ってお買い物をしないと貯まらなかったポイント/スタンプが、**アプリを起動するだけ、アプリ上でスクラッチをするだけで獲得出来るようになったから、以前よりも沢山貯められるようになって嬉しい！**



導入企業のメリット

ログインボーナスを目的にアプリを開いてくれるユーザーが増えたことでリピーターも増加した！**イベント的にスクラッチ開催を周知したことで、来店頻度が低かったユーザーの再来店を促進することができた！**



※上記の画像は「matomaru」でアプリを作成した場合のイメージです。

機能No.6 アンケート

アンケートとは？

内容を自由に作成したアンケートをアプリから配信できる機能です。
集計をし分析をすることでマーケティングに活用したり、回答者に特典を付与することもでき、顧客のニーズ収集に活用できます。

手間やコストをかけずお客様の声が届き、サービス向上へ！

アンケートの設問をオリジナル作成！
コンテンツとしてアンケートを設置できることはもちろん、会員登録時や
プッシュ配信で回答を促進するなど、シーン別での実施も可能！
収集率アップの施策として、回答後の特典付与にも対応！



ユーザーのメリット



アプリ上であれば、時間や場所を選ぶことなく
気軽に回答ができるようになって便利に！
また、回答するだけでゲットできる回答者限定の特典があり、
買い物時に利用してお得に商品を購入することができた！

導入企業のメリット



アンケート実施にかかる手間やコストの削減
につなげることができた！
データを数値化し管理・分析を行うことで、より精度高く
ユーザーのニーズを拾い上げ、店舗の販促施策に活用できた！

03.効果的なアプリ機能7選

機能No.7 API連携

API連携とは？

APIは、外部システムとやり取りをするための仕組みで、アプリ以外で管理されている購買履歴やポイント情報、その他顧客情報をアプリへ表示させることを可能にするのがAPI連携です。

ポイントシステムやPOSレジと連携した顧客情報をもとに、クーポンの発行を行ったり、対象者をセグメントしたプッシュ配信を行う事が可能になり、ユーザーと店舗共に、アプリの利用価値を高められます。

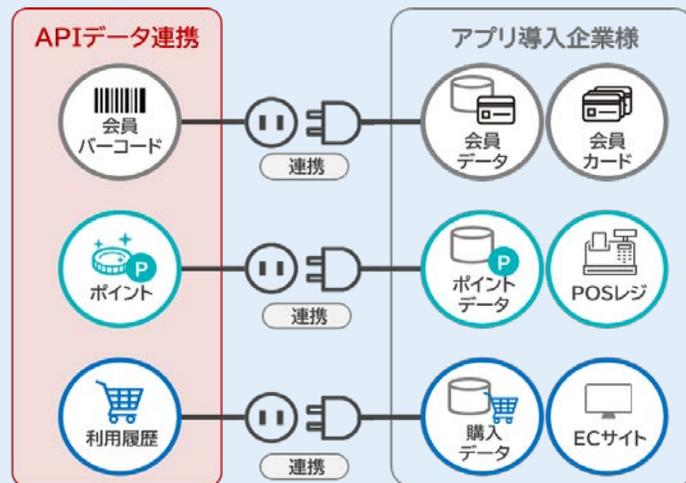
連携することで、ユーザーに合わせたアプローチが可能に！

基本表示内容



APIデータ連携で以下を表示することも可能！

- ・会員バーコード・会員ランク
- ・ポイント・利用履歴 など



ユーザーのメリット

ECサイトでの購入履歴やポイントなど、今までネットから確認していた情報を、アプリからまとめて確認出来るようになって便利になった！



導入企業のメリット

基幹システムやPOSレジ、ECサイト等とデータ連携することでオンラインと実店舗のポイントの共通化や、購買履歴に合わせたクーポンの発行、商品・イベントの告知などをユーザー別に配信することが可能に！開発コストの削減もできて、ユーザーのエンゲージメント強化につながった！



※上記の画像は「matomaru」でアプリを作成した場合のイメージです。

04.おわりに

全7個の機能をご紹介しましたが、自社のマーケティング施策にどのように活用できるかについて、イメージできたでしょうか。

もし「アプリの機能は分かるけど、具体的に何を実装すべきかがわからない…」という状況であれば、アプリの開発目的や、自社が解決したい課題、ユーザーに提供したい価値などを整理してみることをおすすめします。目的に応じた機能の活用を実施することで、より効果的な販促に繋がります。

弊社が展開するmatomaruでは、ご紹介の7個の機能がすべて利用できるほか、50以上の豊富な機能が手軽でリーズナブルに導入いただけます。初歩的な疑問や細かなことでも、どうぞお気軽にお問い合わせください。

アプリマーケティングに必要な基本機能からオプションまで豊富にご用意



※1 iPhone/iPadをポイント付与機として使用できるアプリです

※2 タブレットPOSの「スマレジ」と連携することで、購買履歴の閲覧も可能です。(スマレジ契約は別途必要)

オプション機能
※オプション機能は別途契約が必要です

05.「matomaru」サービス紹介

matomaru とは？

メール・アプリ・LINEの販促ツール毎に
バラバラの顧客管理データが一元管理で「マトマル」
DMP(データ・マネジメント・プラットフォーム)サービスです。

※DMPとは、インターネット上の、ユーザーの購買履歴や属性データ、
広告配信データなど様々なデータを一元的に管理し、マーケティングに活用できる
ツールを指します。



matomaru には選ばれる 3つの理由 があります

- 1 「一括配信機能」で業務効率アップ**
便利な一括配信機能で各ツールに紐づいた顧客に
効率的にまとめてアプローチ！
- 2 「販促ツールを1つにまとめて」コスト低減**
顧客接点の多様化に伴い、増加していくマーケティングツール
にも対応し、低コストを実現！
- 3 販促ツールの集計・分析が1つの画面で比較しやすく**
販促ツール毎の抽出やまとめ作業がなくなり1つで見やすく、
比較しやすく！

会社概要

<p>商号 株式会社クラブネッツ (英文名:Club Nets Corporation)</p> <p>設立 2004年9月</p> <p>資本金等 302,630,000円 資本金:100,000,000円 資本準備金等:202,630,000円</p> <p>決算期 6月30日</p> <p>役員 代表取締役社長CEO 富安 仁 取締役COO 芦名 真也 取締役 大倉 奨貴 取締役 上野 裕治 取締役 鈴木 元 上席執行役員 関 匠 上席執行役員 高垣 俊勝 上席執行役員 中前 達也 上席執行役員 藤田 洋士 執行役員 波部 賀大 執行役員 荒谷 暢孝 監査役 田中 耕介</p>	<p>所在地 東京本社 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F TEL. 03-5466-2277 FAX. 03-5466-2280</p> <p>大阪支社 〒532-0004 大阪府大阪市淀川区西宮原1-5-28新大阪テラスサキ第3ビル3F TEL. 06-6392-8551 FAX. 06-6392-8552</p> <p>金沢システム開発室 〒921-8051 石川県金沢市黒田1-300-3</p> <p>取引金融機関 三井住友銀行、みずほ銀行</p> <p>適格請求書発行 事業者登録番号 T4011001063485</p> <p>加盟団体 ダイヤモンド経営者倶楽部 一般社団法人 大阪外食産業協会 大阪府印刷工業組合 一般社団法人 全国介護事業者連盟</p> <p>URL www.clubnets.jp</p>
---	---

会社沿革

2000年	10月	CNポイントのサービスを開始	2017年	10月	CNポイント拡張の組換えシステム「CNサテライト」をリリース
2001年	3月	CNポイントの端末機としてモバイル(無線)型ポイント付与端末機を採用		12月	データ・マネジメント・プラットフォーム「+DIRECT」をリリース
2004年	9月	現在の株式会社クラブネット体制を発足	2018年	5月	LINE公式アカウント正規代理店として最上位の認定ランク「ゴールドパートナー」に認定
2006年	1月	CNポイントをドコモポイントへ交換するサービスを開始	2019年	1月	QRコード決済サービス端末(StarPay)の提供を開始
2008年	4月	ベトナムにおける共通ポイントカード事業の展開を決定		4月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)の提供を開始
2009年	7月	楽天ポイントとの交換サービスを開始	2020年	1月	コインランドリー「ウォッシュステーション船橋」をオープン ※直営店舗
2010年	12月	nanacoポイントとのポイント交換サービスを開始		2月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)にCNプリペイドが対応
	12月	Tポイントとのポイント交換サービスを開始		7月	マルチ決済サービス端末(PAYGATE Station)にCNポイントが対応
2011年	3月	1台の端末機で様々なポイントが貯まる「マルチポイント端末機」をサービスイン		9月	LINE社の「LINE Biz Partner Program」において
	4月	「マルチポイント端末機」で、nanacoポイントサービスの運用を開始			「Technology Partner」(コミュニケーション部門)に認定
	4月	「マルチポイント端末機」で、Tポイントサービスの運用を開始	2021年	3月	コインランドリー「ウォッシュステーション府中」をオープン ※直営店舗 2店舗目
	11月	ヤマダポイントとのポイント交換サービスを開始	2022年	5月	LINE社の「LINE Biz Partner Program」において
2012年	4月	JALのマイルとの交換サービスを開始			「Local Sales Partner」の最上位「Diamond」に認定
2013年	1月	WAONポイントとの交換サービスを開始	2023年	3月	介護業界向けサービス「Care Loop」をリリース
	2月	「CNポータル」をリニューアルオープン		5月	2023年度「LINE Biz Partner Program」で「Local Sales Partner」の「Diamond」と
	7月	「マルチポイント端末機」で、ヤマダポイントサービスの運用を開始			「Technology Partner(コミュニケーション部門)」の「Premier」に認定
	11月	「マルチポイント端末機」で、JALのマイルサービスの運用を開始	2024年	1月	ISMS(情報セキュリティマネジメントシステム)における ISO/IEC 27001を取得
2014年	1月	「マルチポイント端末機」で、クレジット決済サービスを提供開始		2月	SHIFTグループに参画
	7月	アフィリエイトサービスを開始		2月	AIチャットボットサービス「SH-AI-N」をリリース
2015年	5月	CNポイント対応ECショッピングカート「CNカート」を提供開始		5月	LINEヤフー株式会社の「LINEヤフー Partner Program」において、Sales Partnerの「Select」、
	12月	ドットマネー by Amebaとの交換サービスを開始			Store Promotion Partnerの最上位「Premier」、 「Technology Partner」の
2016年	3月	LINE公式アカウント(旧称LINE@)のサポートサービスを開始			コミュニケーション部門の最上位「Premier」の3部門で認定
	7月	モバイル事業を分社化		11月	「LINEヤフー Partner Program」において、2024年度下半期のSales Partner「Select」に認定
	12月	チャージ式プリペイド決済サービスを提供開始		12月	100%子会社である株式会社バリューワンを吸収合併

クラブネッツは、2024年1月に情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)の国際規格である「ISO/IEC 27001」の認証を取得しました。



JQA-IM2076

■ 認証情報

組織名 : 株式会社クラブネッツ
適用規格 : ISO/IEC 27001
登録日 : 2024年1月26日
認証登録番号 : JQA-IM2076
認定機関 : 一般財団法人 日本品質保証機構 マネジメントシステム部門
登録活動範囲 : 共通ポイントのプラットフォーム及び使用促進システムの開発、運用・販売
スマートフォンアプリを活用した販促サービスの企画・開発・運用・販売

■ ISO/IEC 27001認証の概要

組織の「情報資産」を保護し、顧客や利害関係者に「信頼」を与えるために制定された情報セキュリティマネジメントシステム(ISMS)に関する国際規格です。情報の機密性・完全性・可用性の3つをバランスよくマネジメントし、情報を有効活用するための組織の枠組みを示しています。

matomaru

ひとつで販促まるごと管理

お問い合わせはこちらまで

株式会社クラブネッツ

〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-28-13渋谷新南口ビル1F

Tel:0570-000-615

平日 10:00~18:00 (土日祝定休)

ClubNets
Team of professionals of sales promotion

問合せメールアドレス



info@clubnets.jp

企業サイト



<https://clubnets.jp/>