

販促担当者必見！

解説ガイド

自社アプリの開発からリリース
までの **6** ステップ！

はじめに

近年オンラインによるコミュニケーションが活発化している中、**集客・販促におけるマーケティング施策**として、多くの企業・店舗が**自社アプリ**を導入しています。

そんな中、自社アプリを導入したいが、「何から始めていいかわからない」「どのような流れで導入するのか知りたい」といった、お悩みを持つ方は多いのではないのでしょうか。

本資料では、集客・販促における自社アプリの重要性から、アプリのリリースまでの流れ、事前準備に必要なことまで詳細に解説しています。

自社アプリの導入を検討されている方はぜひご活用ください！



目次

はじめに

自社アプリを導入することで得られる効果とは？

効果的なアプリを開発するために、まず考えること

自社アプリリリースまでの、6つのステップ

おわりに

自社アプリを導入することで得られる効果とは？

なぜ企業や店舗は、集客・販促において、自社アプリを導入するのでしょうか？
販促担当者が抱えている課題と自社アプリの導入によって期待できる効果をご紹介します。

①販促コストの削減ができる

→紙ベースで実施していた、スタンプ/ポイントカードやクーポンなどを自社アプリに切り替えることで、印刷や配布にかかるコストを削減することができます。

②顧客接点を増やし、リピーターを創出

→会員証の活用や、新着情報・クーポンなどお得な情報を発信することで、次回来店に繋がるきっかけづくりを自社アプリで簡単に創出することができます。

③顧客データを活用したマーケティング戦略の立案

→顧客の属性や購買データを収集、分析することで、顧客の行動パターンを把握し、ニーズに応じた施策を立案することが可能です。

効果的なアプリを開発するために、まず考えること

理想とする、効果的で魅力溢れる自社アプリを開発するために、まず抑えておくべきポイントとはなんでしょうか？
それは、**アプリを開発する目的を明確化すること**です！

なぜアプリを
開発するのか？

誰に・どのようなシーンで
使用してもらうのか？

どんなコンテンツを
取り入れるのか？

これらは、**5W1H**のフレームワークを使うことで考えることができます。
ひとつひとつの項目を整理して、ユーザーに寄り添った理想の自社アプリを開発するための事前準備を行いましょう。

目的
Why

何のためにアプリ
を開発する？

タイミング
When

リリースはいつが
いいだろう？

実施場所
Where

どこで宣伝する？
(広告・店頭等)

ターゲット
Who

ターゲットは誰
だろう？

何を
What

アプリのコンテン
ツは何がいい？

どうやって
How to

どうやって開発
しよう？
(希望の機能があるか)

自社アプリリリースまでの、6つのステップ

| ステップ1~3

アプリは、開発からリリースまでの基本的な工程は、6つのステップに分けられます。



ステップ1 企画

- アプリをつくる目的・ビジョン
- ユーザーに提供したい体験

を軸に、自社のターゲット層を明確にし、コンテンツなどアプリの概要を固めます。

このとき、開発に充てる予算やリリース、費用対効果も検討しておきましょう。

ステップ2 要件定義

これから開発するシステムの具体的な内容や機能を決めるステップです。

企画の内容に沿って、**機能要件**・**非機能要件**をまとめます。

開発工程の進め方を明確にするステップでもあるため、要件定義書などに詳細に書き起こしておきましょう。

ステップ3 設計

要件定義で決定した機能や要件を、実現するためのアプリの構成を設計します。

- **基本設計**・・・アプリのデザインや機能詳細、データ構造などを決定します。
- **詳細設計**・・・基本設計で決めた内容を、プログラマーが開発できるように、内部設計を行います。

自社アプリリリースまでの、6つのステップ

| ステップ4~6

ステップ4 実装(開発)

エンジニアが、プログラミング言語やフレームワークを使用し、アプリの機能が設計通りに実装されているかを確認します。

POINT

アプリ開発を外注している場合、進捗や成果が見えにくいフェーズとなるので、定期的に連携をとるようにしましょう。

ステップ5 テスト

デザインやアプリの構図が、設計した通りに動作しているかをテストし、確認します。
問題があれば修正→再度テストを繰り返します。

ユーザー目線での使用感や、継続利用で発生する不具合がないか、を確認するため、テスト期間はある程度長めに設けることをおすすめします。

ステップ6 リリース

App Store や Google Play へのストア申請※を行い、審査通過後、リリース完了となります。

※アプリの種類によって異なります

POINT

申請に必要な手続きまでを行ってくれる開発会社もあるため、連携をとりながら、リリースのための手続きを行いましょう。

ここまでの6つのステップが、アプリ開発～リリースまでのアウトラインです。

実際に開発をする際には、これらのステップに付随して細かなステップも含まれてくるため、**アプリ開発の全体像を把握**し、無理のないアプリ開発をしましょう。

おわりに

自社アプリの開発には、事前の準備からリリース完了まで多くの工程を乗り越える必要があります。

- ❗ 自社アプリを活用した販促をしたいけど、専門のエンジニアが社内にはいない…
- ❗ リソース不足により、アプリ開発に必要な工程に時間をとることができない…
- ❗ 開発会社に外注したいけど、予算やリリースまでの時間の都合でなかなか取り組めない…

といったお悩みを抱える店舗様・企業様も多いと思います。

そこでおすすめなのが、**ノーコードツール※**を活用して**自社アプリを開発する方法**です！

※プログラミング言語などの専門知識がなくてもアプリやサイト等を構築できるツール

matomaru のご紹介

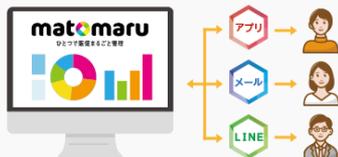
当社が提供するmatomaru(マトマル)は、ノーコードでアプリが構築でき、メルマガ配信やLINE公式アカウントとの連携まで一元で管理できるDMPツールです。

ご用意するアプリプランでは、iOS/Androidのモバイルアプリを低コストでスピーディーな開発が可能です。



matomaru の特徴

1 「一括配信機能」で
業務効率アップ!



2 販促ツールを1つに
まとめてコスト低減!



3 各ツールの集計・分析が
1画面で比較しやすく!



アプリ構築

アプリ構築・運用のみ
ご利用も可能

+

メール配信

他社メールシステムから
お乗り換えも可能

+

LINE連携

配信ツールの優先選択で
従量課金対策に!

※ライトに始められる単体プランの利用 / プランを組み合わせでの利用 どちらも可能です。

消費者のニーズに対応し、店舗販促のDX化を段階的にご支援いたします。
販促にかかる業務を一元化することで、業務効率化を実現できます。

会社概要

<p>商号</p> <p>株式会社クラブネッツ (英文名:Club Nets Corporation)</p> <p>設立</p> <p>2004年9月</p> <p>資本金等</p> <p>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</p> <p>6月30日</p> <p>役員</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>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</p> <p>T4011001063485</p> <p>加盟団体</p> <p>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</p> <p>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/>