

OMOアプリ開発のプロが提供

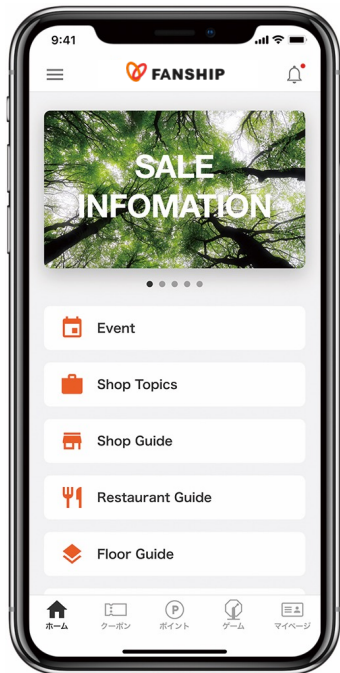
アプリマーケティングを成功に導く



**FANSHIP**

# ユーザーをファンにする アプリマーケティングツール「FANSHIP」

＼ お忙しい方はこちらのページのみご確認ください ／



1

さまざまなデータを一元管理・分析し、  
セグメントをしたユーザーごとの施策が可能

2

高い信頼性を評価され、300超のアプリで導入※  
継続利用率向上やレビュー改善の実績あり

3

豊富なノウハウをもった専任チームによる  
安心のサポート体制

※2021年3月現在

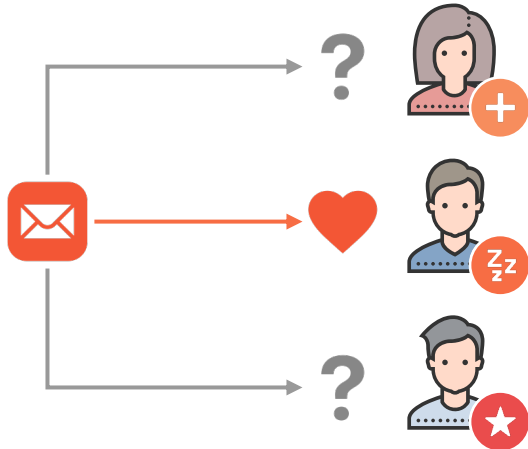


**FANSHIPとは？**

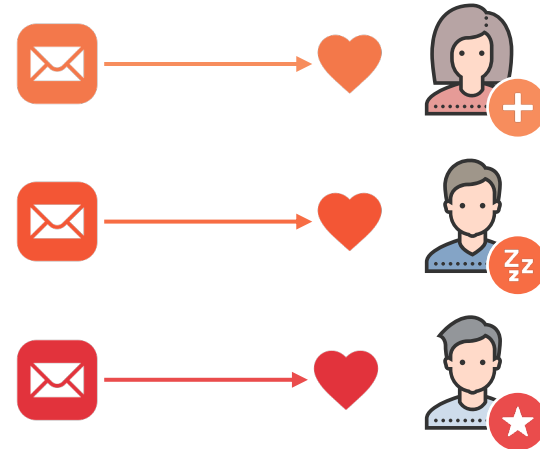
# アプリマーケティングの前提

## One to One コミュニケーションが必須

全ユーザーへ同一メッセージ配信

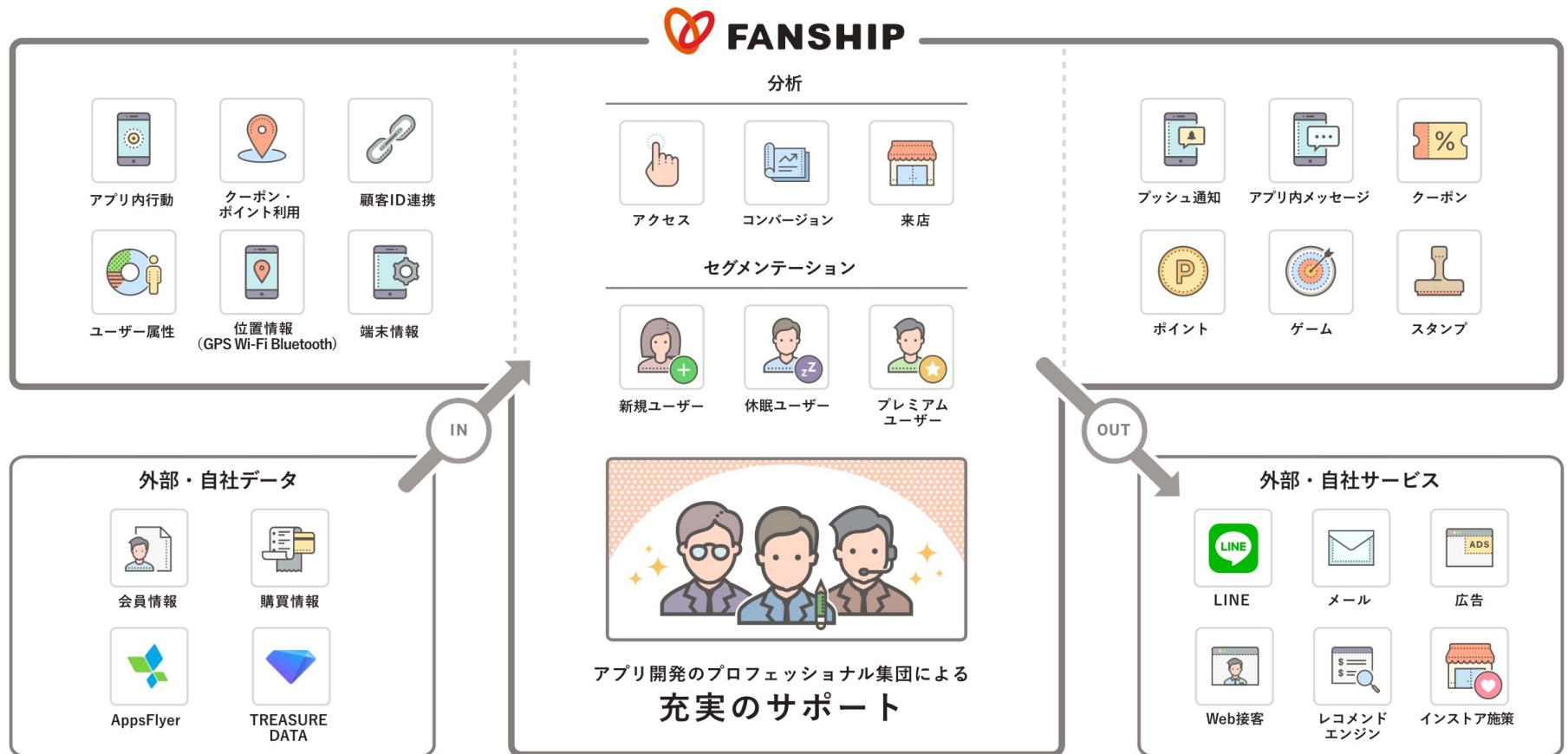


ユーザー状態に合わせたメッセージ配信



ユーザーの状態に合わせた適切なコミュニケーションの重要性は理解しているものの  
まだまだ実現できていないという企業が多いです

# One to One コミュニケーションを 実現するための機能が充実

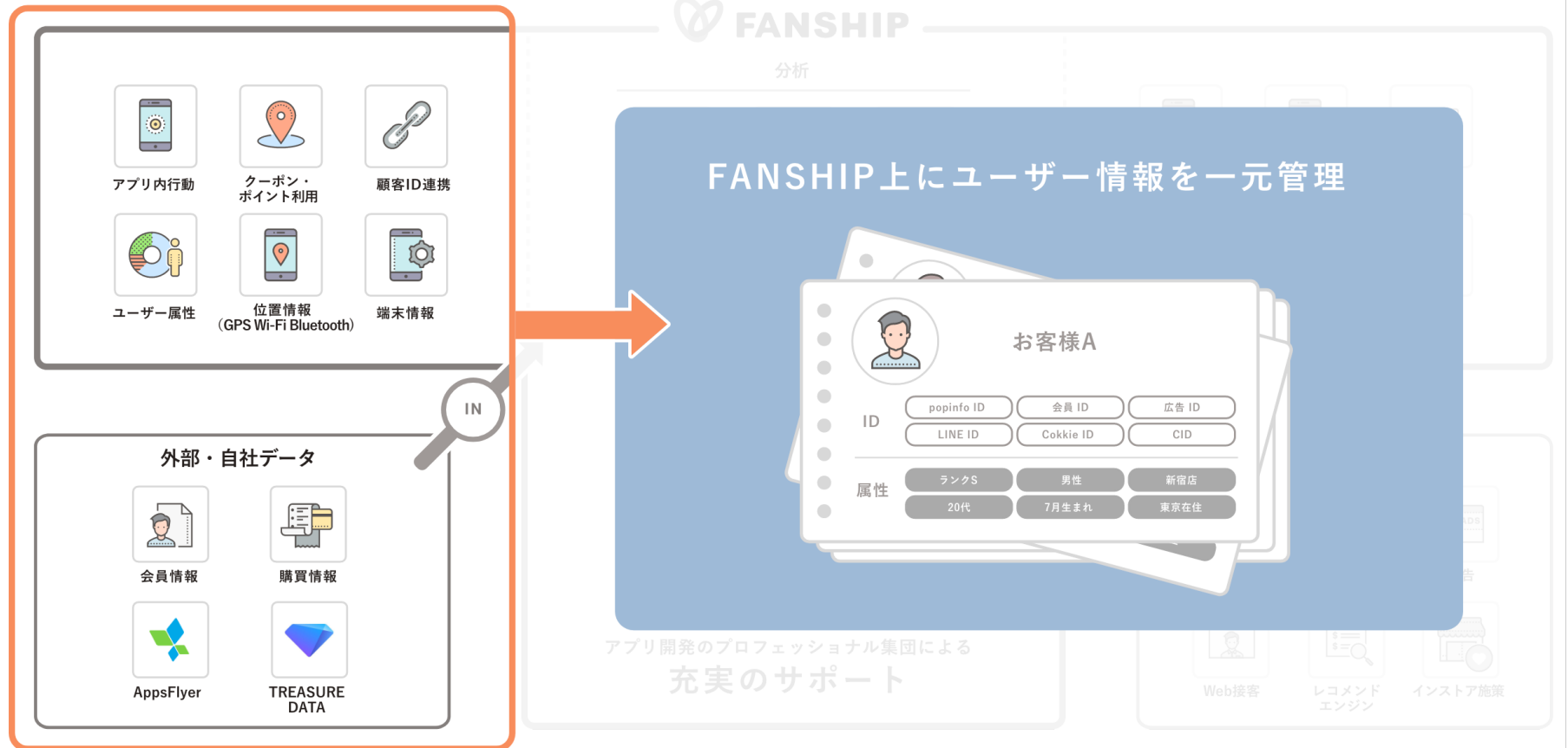


# STEP1 顧客データの収集

顧客データを収集し

分析&セグメントを作り

一人ひとりに最適な  
コミュニケーションを実現

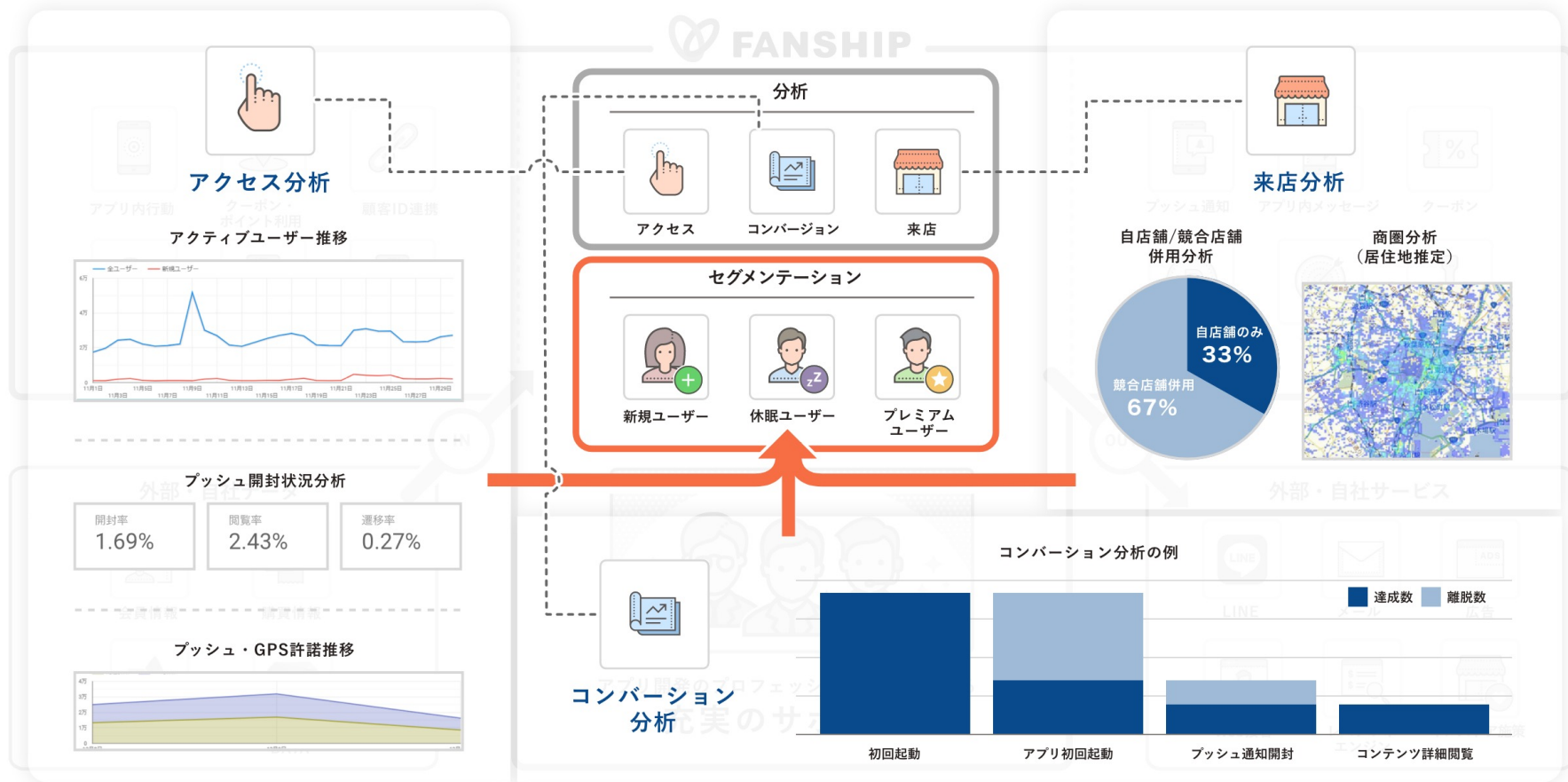


# STEP2 分析・セグメンテーション

顧客データを収集し

分析&セグメントを作り

一人ひとりに最適な  
コミュニケーションを実現



# STEP3 施策活用

顧客データを収集し

分析&セグメントを作り

一人ひとりに最適な  
コミュニケーションを実現



構築したセグメント別に施策を  
使い分けることで効果UP!



休眠セグメント

オンライン

アプリ30日間以上起動なし

オフライン

30日以上自店舗来店なし



クーポン付与で休眠ユーザーを掘り起こし、既存顧客の復活施策は新規獲得より効率的



購入Thanks!  
セグメント

CRM

1日前に購入あり



ポイント付与でリピート購入促進!  
ポイントプログラムはファン育成に効果的

AppsFlyer

TREASURE  
DATA

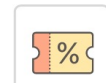
アプリ開発のプロフェッショナル集団による  
充実のサポート



プッシュ通知



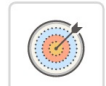
アプリ内メッセージ



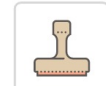
クーポン



ポイント



ゲーム



スタンプ

OUT

外部・自社サービス



LINE



メール



広告



Web接客



レコメンド  
エンジン



インストア施策

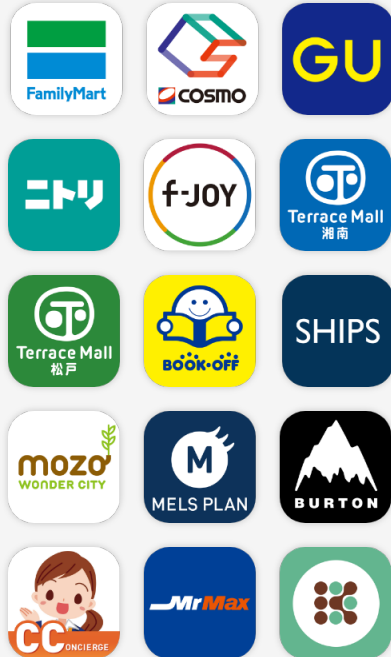




# 導入事例

# 高い信頼性を評価され300超のアプリで導入 月間3,600万超のアクティブユーザーが利用※

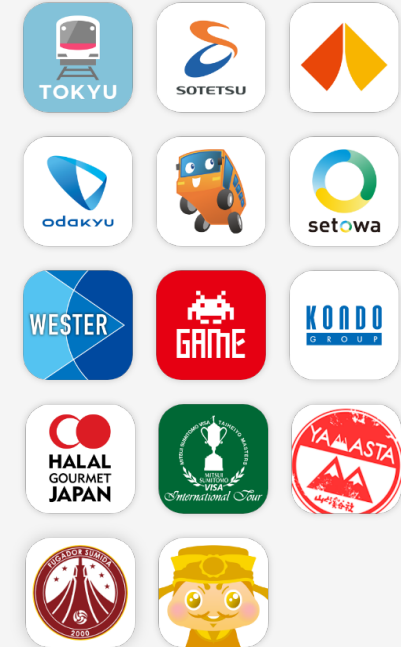
## 小売



## 金融・メディア



## 電鉄・その他

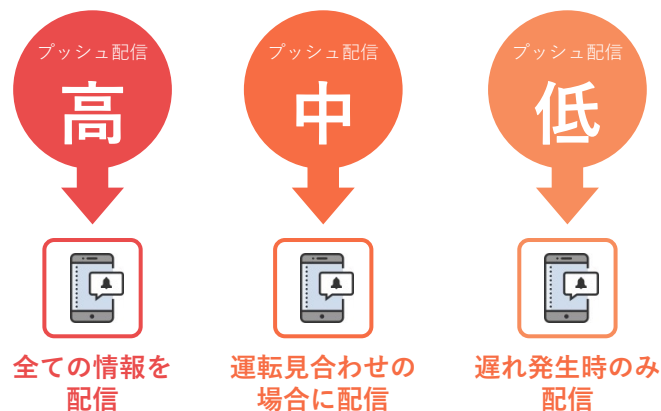


※2021年3月現在

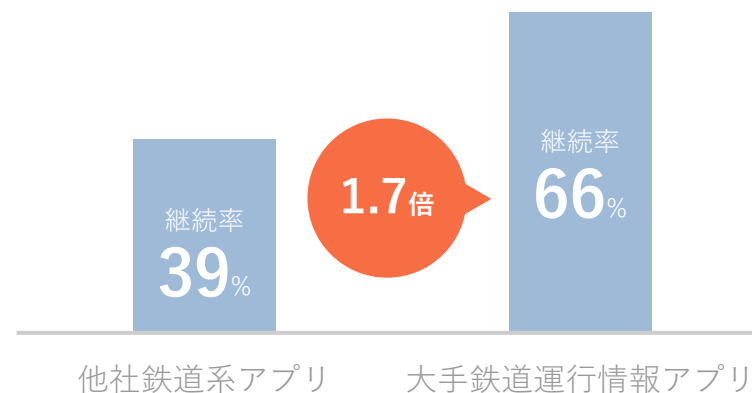
# 活用事例

## 大手鉄道運行情報アプリ

FANSHIPのセグメント機能を活用したプッシュ通知  
新規ユーザの翌週継続利用率、約1.7倍を実現



高、中、低の3段階を  
ユーザが選択可能



月間アクティブユーザ数  
も堅調に推移

# 活用事例

## 大手日用品ブランド店舗アプリ

FANSHIPのアプリ内メッセージ機能でストアレビューを改善  
セグメントと効果的なタイミングでの訴求で ★3.8pt



お客様に高評価をいただける  
タイミングを設計



設計をもとにしたメッセージ配信で  
評価数が上昇



# サポート体制

# 豊富なノウハウがある専任チームがサポート

---

## 標準サービス **カスタマーサポート**

FANSHIPの機能に関するお問合せや使い方などのご質問を専任のサポートチームがご案内いたします。

## 標準サービス **カスタマーサクセス**

FANSHIPを最大限活用いただき、アプリの効果を最大化するための導入支援を専任メンバーがサポートさせていただきます。

## **プロフェッショナルサービス**

アプリのグロースハックに精通した専任スタッフが貴社アプリの更なる成長を支援させていただきます。（別途費用が発生いたします）

# 収益最大化に向けて リリース前から運用までサポート

カスタマーサポート・カスタマーサクセス

アプリ  
リリース

導入期間の目安：6-8weeks

## 1.キックオフ

支援体制やアプリマーケ  
支援の目的を確認

- ・ 窓口/体制説明
- ・ 目的と目標の確認
- ・ スケジュール/タスク確認
- ・ オプション機能説明

## 2.マーケティング設計

可視化する指標  
実行する施策を決定

- ・ KPI設計
- ・ イベント設計
- ・ マーケティング施策設計

## 3.導入サポート

スコープに応じた  
導入支援

- ・ SDK導入サポート
- ・ 管理画面説明会
- ・ データ連携設定
- ・ カスタマイズ支援

## 4.活用/運用サポート

弊社コンサルタントが  
必要に応じてサポート

- ・ 運用定着支援
- ・ 活用提案
- ・ 他サービスのご紹介

## プロフェッショナルサービス（別途費用）

- ・ ASO対策
- ・ ASO/レビュー改善
- ・ PDCA運用支援
- ・ 広告プランニング
- ・ 広告運用
- ・ レポートニング

# FANSHIP運営企業 アイリッジについて

社名	株式会社アイリッジ
所在地	東京都港区
設立	2008年8月
資本金	11億69百万円（2021年3月末現在）
従業員	単体：121人 連結：177人（2021年3月末現在）
株式市場	東証マザーズ
事業内容	アプリの企画・開発／マーケティング支援 アプリマーケティングツール「FANSHIP」提供

## - 主な受賞歴 -



2016年 Red Herring Asia Top 100



2020年アジア太平洋地域テクノロジー  
Fast 500で225位



2020年 日本テクノロジー Fast50で8位



# FANSHIPを導入検討の方へ

---

ここまで資料をご覧いただきありがとうございます！

よりお客様にあったご提案をいたします。

下記フォームより、無料ご提案へお申し込みください。

[無料オンライン提案のお申し込みはこちら](#)