2019 年 11 月 28 日
株式会社アイリッジ

企画からマーケティング、運用、新規獲得までトータル支援

アプリ向け企画・運用支援サービスを提供開始

ノウハウ不足やリソース不足に悩む企業をきめ細かくサポート

株式会社アイリッジ（本社：東京都港区、代表取締役社長：小田 健太郎、東京証券取引所マザーズ：3917、以下「アイリッジ」）は 2019 年 12 月より、企業アプリの事業企画から運用までをトータル支援する、アプリ向け企画・運用支援サービスを提供開始します。

日本でのスマートフォン発売後 10 年が経過した現在、生活者の消費行動がオンラインとオフラインを垣根なく行き来する OMO（Online Merges with Offline）の時代が訪れようとしています。加えて、政府主導で推進されているキャッシュレス化の流れからも、生活インフラとしてのスマートフォンの重要性は一層高まり、スマートフォンアプリを通じた顧客体験の向上は企業のマーケティング活動に欠かせないものとなっています。一方、ノウハウ不足やリソース不足から、まだ着手や十分な対応が出来ていない企業も多く、これらの企業の支援が OMO 浸透や市場拡大加速化の鍵になることが考えられます。

このような背景を踏まえアイリッジでは、これまで小売・鉄道・金融機関などさまざまな企業の支援で蓄積してきた知見とノウハウを体系化し、このたび正式なサービスメニューとして提供開始することにいたしました。本サービスでは、主に以下の 3 つのシーンごとに必要なプランを提供し、今後はアプリ活用による企業と顧客の結び付きの強化、企業の売上拡大をより一層ご支援してまいります。

アプリ向け企画・運用支援サービスについて

・アプリ事業企画支援

市場調査や競合調査に基づき、アプリのビジネスモデル策定から開発コンセプトやペルソナ/カスタマージャーニーの設計、UI/UX デザイン、収益シミュレーションまで、成果の出るアプリを実現するための事業企画をご支援します。担当者様の社内での事業推進サポートも可能です。

・マーケティング・運用支援

アプリの運用開始に向けてマーケティングプランの設計から具体的な施策実施・分析に向けたデータの繋ぎ込み、ツール設定の代行、運用の自動化までご支援します。例えば、顧客データや購買情報など CRM 情報と連携した上で、ユーザーステージを定義してステージごとのシナリオを設計し、アイリッジの提供する顧客データ分析プラットフォーム「FANSHIP」上で施策が自動実行されるよう設定します。FANSHIP のアナリティクス機能を用い、KPI に応じたカスタムレポートの作成も可能です。

・新規顧客獲得支援

ダウンロード増のための広告配信やアプリストア最適化（ASO）に加え、店頭におけるキャンペーンやクリエイティブ制作支援も可能です。オンラインとオフライン両面から、新規顧客獲得増をご支援します。

株式会社アイリッジ 広報担当　Email：pr@iridge.jp　TEL：03-6441-2325

FANSHIP（ファンシップ）とは

「FANSHIP」は、顧客を優良顧客へと育成し売上・利益を最大化するファン育成プラットフォームです。顧客のオンライン行動履歴とオフライン行動履歴を統合・分析して結び付きの強さ（ファンレベル）ごとにセグメンテーションでき、分析後は、自社アプリでの施策に加え、LINE を通じたコミュニケーションが有効な顧客には LINE 公式アカウントでのプッシュ通知や One to One トーク等での施策も可能です。

https://www.fanship.jp/

株式会社アイリッジ

株式会社アイリッジは、「Tech Tomorrow：テクノロジーを活用して、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンを活用した企業の O2O（Online to Offline）/ OMO（Online Merges with Offline）支援を軸に、フィンテック、不動産テック、VUI（音声インターフェース）等、幅広い領域で事業を展開しています。O2O/OMO 支援ではアプリの企画・開発における業界トップクラスの実績に加え、アプリのマーケティング施策にも強みを持ち、ユーザーごとに結び付きの強さを判断し優良顧客へと育成するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」を通じて、購買促進や CX 改善の支援を行っています。

https://iridge.jp/

株式会社アイリッジ 広報担当　Email：pr@iridge.jp　TEL：03-6441-2325