

店頭やアプリ上の行動に応じて趣味嗜好に合わせた接客も実現 阪急阪神百貨店 阪神梅田本店の LINE ミニアプリを開発支援

「FANSHIP for ミニアプリ」で低コスト・短納期を実現
 新たにロイヤリティプログラムを導入し、**One to One マーケティング**が可能に

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、東京証券取引所グロース：3917、以下「アイリッジ」）は、株式会社阪急阪神百貨店（本社：大阪市北区、代表取締役社長：山口 俊比古）が運営する阪神梅田本店の LINE ミニアプリを開発支援しました。2021年10月1日に基本機能を搭載の上初回リリースを行いましたが、このたび2022年4月6日に独自のロイヤリティプログラム「阪神クローバースコア※」機能を追加する大幅アップデートを行いますのでお知らせします。

※四つ葉のクローバーは「毎日が幸せになる百貨店」をストアコンセプトとする阪神百貨店のシンボルです。

阪神梅田本店 LINE ミニアプリは、阪神梅田本店を利用するお客さま向けに、お知らせやクーポン、イベント予約機能などを提供し、売場の“ファンづくり”を行う LINE ミニアプリです。新たなアプリのダウンロードが不要で手軽に利用開始いただける LINE ミニアプリでのコミュニケーション機能提供を通じて、販売活動や顧客サービスの DX（デジタルトランスフォーメーション）を支援します。開発には、会員証機能を持つ LINE ミニアプリ開発を低コスト・短納期で実現するアイリッジの「FANSHIP for ミニアプリ」を使用しています。


「阪神クローバースコア」について

今回実装した独自のロイヤリティプログラム「阪神クローバースコア」は、さまざまな店頭イベントへの参加やアプリ内でのアクション等に対してスコアがたまる、LINE ミニアプリ利用者限定のロイヤリティプログラムです。また、そこからのデータ分析をもとにお客さまの趣味嗜好に合わせたご案内などの One to One マーケティングを実現することで、より豊かな体験の提供を目指します。

アイリッジでは今後も、アプリの拡張開発や活用提案、マーケティング支援を通じて、阪神百貨店のファンづくりを支援してまいります。



「阪神梅田本店 LINE ミニアプリ」について

提供開始日	2021年10月1日（金）
「阪神クローバースコア」提供開始日	2022年4月6日（水）
主な提供機能	クーポン発行、ワークショップ・参加型イベントの申込み、開催中イベントの表示、フロアガイドやレストランカフェ情報の表示、阪神クローバースコアによるロイヤリティプログラムなど
LINE ミニアプリ登録画面 URL	https://liff.line.me/1656386109-1RbpzLe 

LINE ミニアプリとは

「LINE ミニアプリ」は、ライフスタイルにおけるさまざまなニーズに応えるサービスを、LINE 上で提供できるウェブアプリケーションです。「LINE ミニアプリ」を活用することで、企業はユーザーに“快適なサービス体験”を無償で提供できると同時に、オフラインとオンラインを横断したユーザーデータの取得が可能になります。
※詳細はこちら：<https://www.linebiz.com/jp/service/line-mini-app/>

FANSHIP for ミニアプリとは

アイリッジの「FANSHIP for ミニアプリ」とは、アイリッジが提供するファン育成プラットフォーム「FANSHIP」の機能を活用した LINE ミニアプリ開発プラットフォームです。会員証機能やクーポン機能を持つ LINE ミニアプリを短期間かつ安価に開発可能で、店頭顧客への手軽なオンラインタッチポイントを持ちたい企業向けに展開しています。

<https://fanship.jp/miniapp/>

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やオフライン行動履歴、CRM データを取得・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し、自社アプリや LINE などの外部プラットフォームを通じたコミュニケーションが行えます。リテール業界や、メガバンクをはじめとする金融業界、MaaS 関連企業を中心にさまざまな業界の 300 アプリ以上に導入されています。

<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、わたしたちがつくった新しいサービスで、昨日よりも便利な生活を創る。」という理念のもと、スマートフォンアプリを活用した企業の OMO（Online Merges with Offline）支援を軸に、リテールテック、フィンテック、MaaS、VUI（音声インターフェース）、業務支援等、幅広い領域で DX を支援しています。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、アプリマーケティングにも強みを持ち、データに基づく施策でユーザーを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/>

※記載されている各社の会社名、サービス名、製品名等は、各社の登録商標または商標です。