

企業のアプリ運用担当者向け ダウンロード数・継続率アップ施策のホワイトペーパーを公開

「認知度を上げる 18 の打ち手とチェックポイント」と
「離脱する 5 つの理由とリテンションのテクニック集」を無料公開

店舗集客や販促を目的とした企業の OMO アプリの開発やマーケティングの支援、ソリューション導入において 300 以上の実績を持つ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、企業のアプリ担当者様向けに「認知度を上げる 18 の打ち手とチェックポイント」と「離脱する 5 つの理由とリテンションのテクニック集」の 2 本のホワイトペーパーを公開しましたのでお知らせします。

※OMO（Online Merges with Offline）：オンラインとオフラインを統合したマーケティング活動

・ホワイトペーパーダウンロードページ：<https://iridge.jp/whitepaper/>



ホワイトペーパー公開の背景

コロナ禍で DX が進み、ますます多くの企業がマーケティングにスマートフォンアプリを導入するようになりました。一方で、アプリを作ったものの運用・改善が不十分な事例や、誤った認知施策がかえってアプリの利用促進を阻害し、十分に活用されていない事例も未だ多くあるようです。認知施策での訴求内容と実際のアプリの内容との乖離などを理由に、ダウンロード後 7 日以内にアンインストールしたことのあるユーザーが 6 割もいるという調査結果もあります※。

※アプリストア利用動向調査：<https://iridge.jp/news/202212/33343/>

このような事例を減らすため、せっかく作ったアプリを「使われるアプリ」に育てていくために必要な手順と確認ポイントを公開するに至りました。企業アプリ担当者様のお悩み解決の一助となれば幸いです。

ホワイトペーパー概要

■「認知度を上げる 18 の打ち手とチェックポイント」 (https://iridge.jp/whitepaper/raise_awareness_technique/)

アプリをダウンロードするきっかけの上位となる 5 つの接点において、打ち手とポイントをご紹介します。

<INDEX>

01. ASO（アプリストア最適化）
02. 公式サイト
03. SNS
04. キャンペーン



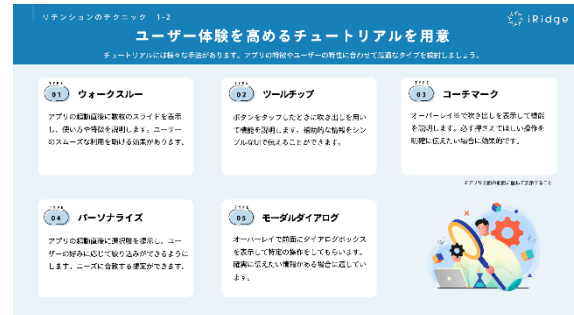
05. オフライン

■「離脱する5つの理由とリテンションのテクニック集」(https://iridge.jp/whitepaper/retention_technique/)

アプリの離脱理由となる5つのケースの詳細と、リテンション(関係維持)のテクニックをご紹介します。

<INDEX>

01. オンボーディングに失敗
02. 使いにくい・わかりにくい
03. アプリの信用性に不安
04. 広告が多すぎる
05. プッシュ通知が多すぎる



アイリッジのASO(アプリストア最適化)支援サービスについて(https://iridge.jp/service/app_growth/#aso)

ASOは「アプリストア検索での順位上昇」と「ダウンロード率向上を図る」施策です。アイリッジのASOは、キーワード最適化による検索順位の改善だけでなく、アプリページの改善、ストアレビューの改善によるコンバージョン率(CVR)の最適化にも重点を置いています。低評価を上回るほどの高評価を集める施策をすることで、レビュー改善を実現し、レビュー点数が1点代のアプリを4点以上に改善した事例も多数。AppStore・GooglePlayにおいてユーザーの目に留まる可能性を高め、企業アプリのロングテール集客を実現します。

アイリッジのアプリ成長支援サービスについて(https://iridge.jp/service/app_growth/)

お客様のアプリ事業を成長させ、得られる成果を最大化するための支援サービスです。ユーザーステージ定義、シナリオ定義、ファネル/KPI定義、セグメント一覧作成、アプリ内イベント設計、施策一覧作成の6つのステップでアプリマーケティング設計を進め、目標設定していきます。FANSHIPのセグメント機能を活用したプッシュ通知施策で新規ユーザーの翌週継続利用率約1.7倍を実現した実績や、商業施設アプリにおける購買率2.9倍アップ、会員ランクアップ率3.5倍アップなどの実績があります。

株式会社アイリッジ(<https://iridge.jp/>)

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:オンラインとオフラインを統合したマーケティング活動)支援を行っています。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があり、手がけたOMOアプリのMAU(月間アクティブユーザー)は8,000万以上に達する業界のリーディングカンパニーです。さらに、リテールテック、フィンテック、MaaS、業務支援等、幅広い領域でDXを支援しています。

今年4月からは急激な時代の変化に迅速に対応するための次世代型アプリビジネスプラットフォーム「APPBOX」も提供開始しました。「APPBOX」ではスクラッチ開発(ゼロからの開発)、他社開発アプリへの機能追加、パッケージアプリ提供が可能で、パッケージアプリでは従来のアプリを捨てることなく、スクラッチ開発に移行しての機能刷新も可能です。

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