

アプリ概要について

ROCKET START 

株式会社 ロケットスタートホールディングス

<http://www.rshd.co.jp/>

目次

1. アプリ導入の目的について
2. プッシュ通知について

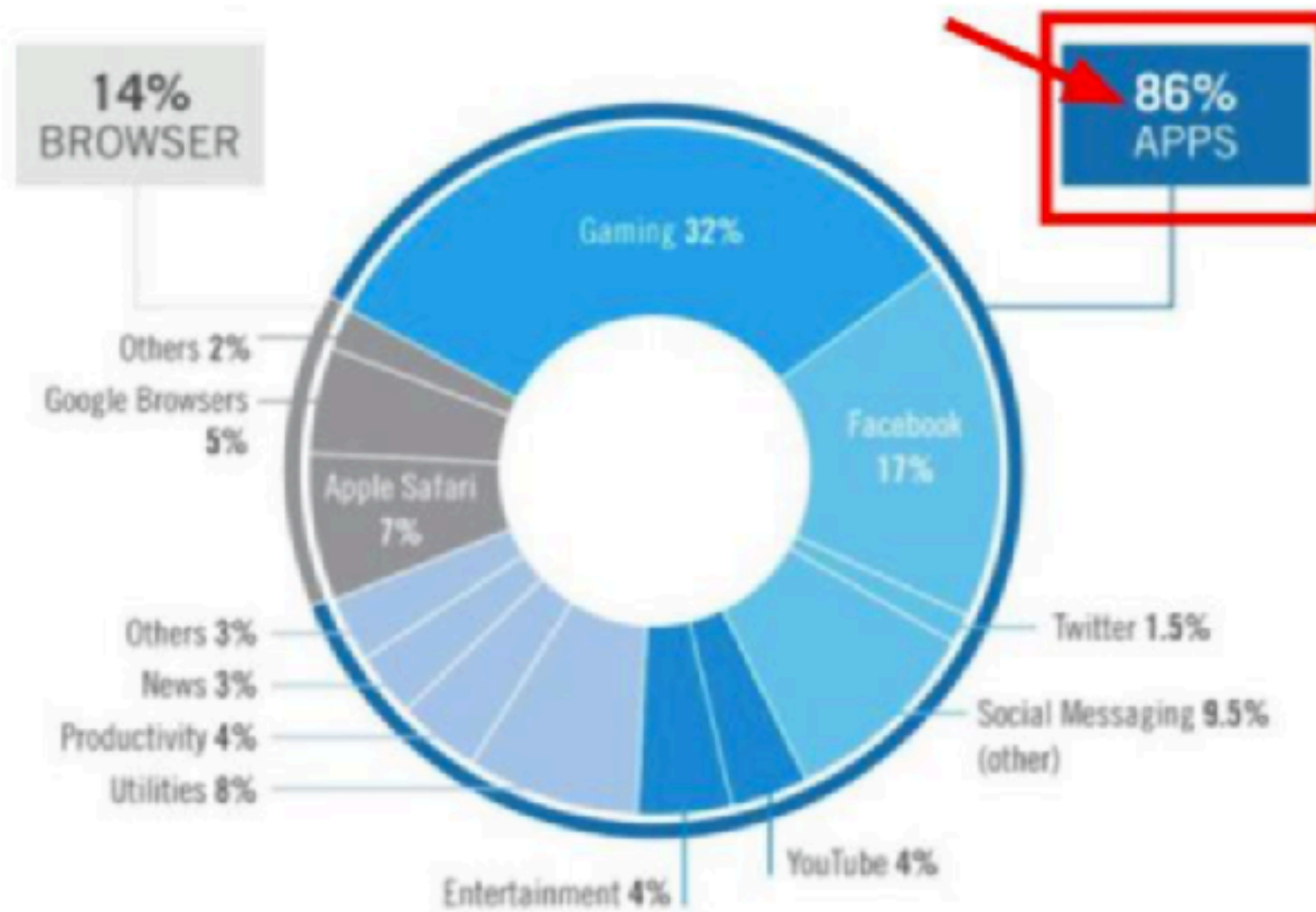
1.アプリ導入の目的について

なぜ自社オリジナルアプリが必要か？

インターネット利用者70%がスマホ、30%がPC

スマホ利用者のアプリ利用時間はウェブサイトの6倍

インターネット利用者のほとんどがスマホを利用し、アプリを利用しているのが現状！



なぜ自社オリジナルアプリが必要か？

インターネット利用者70%がスマホ、30%がPC

スマホ利用者のアプリ利用時間はウェブサイトの6倍

インターネット利用者のほとんどがスマホを利用し、アプリを利用しているのが現状！

導入目的 アプリがなぜ必要か？

顧客の囲い込み＞企業PRと売上UP

- ①プッシュ通知で宣伝、囲い込み(自動、GPSプッシュ)
- ②お客の利便性向上(スタンプ、クーポン、予約)
- ③運営者の経費削減(スタンプ、クーポン作成費)
- ④ストアーから宣伝(イメージアップ、競合社より先に)
- ⑤SNSで拡散できる(友達紹介機能)

オリジナルアプリ導入企業が勝ち組です！

なぜ今、自社アプリ？

自社のO2O販促アプリをいち早く公開した企業が、顧客の囲い込みと来店率/売上の向上に成功しています。

1/5

顧客維持コストは新規顧客開拓コストの1/5^(※)。受け皿となる自社メディアを持つことが不可欠。

※R.コトラ「マーケティング・マネジメント」より

4倍

スマートフォンの集客効果はガラケーの4倍^(※)。自社メディアのスマホ対応は販促に不可欠。

※当社実績より

4.6倍

スマホ利用者のアプリ利用時間はウェブの4.6倍^(※)。スマホ最適化ではなくアプリ化をする事で、効果を最大化。 ※Bi intelligenceより

Push

アプリをDLしてもらうだけでプッシュ通知が可能。開封率の激減しているメールに代わる、強力な販促手段に。

自社のアプリをいち早く公開した企業・店舗・ECサイトが顧客の
囲い込みと来店率・売上の向上、企業PRに成功しています！
ホームページにはできないPR、集客ができます！

2.プッシュ通知について

導入目的 アプリがなぜ必要か？

新規誘導と顧客の囲い込み＞企業PRと売上UP

- ①プッシュ通知で宣伝、囲い込み(自動、GPSプッシュ)
- ②お客の利便性向上(スタンプ、クーポン、予約)
- ③運営者の経費削減(スタンプ、クーポン作成費)
- ④ストアーから宣伝(イメージアップ、競合社より先に)
- ⑤SNSで拡散できる(友達紹介機能)



プッシュ通知も簡単設定！メッセージを積極的に通知！



デバイス通知受信メッセージ

バッジ

サウンド

デバイス通知受信メッセージ

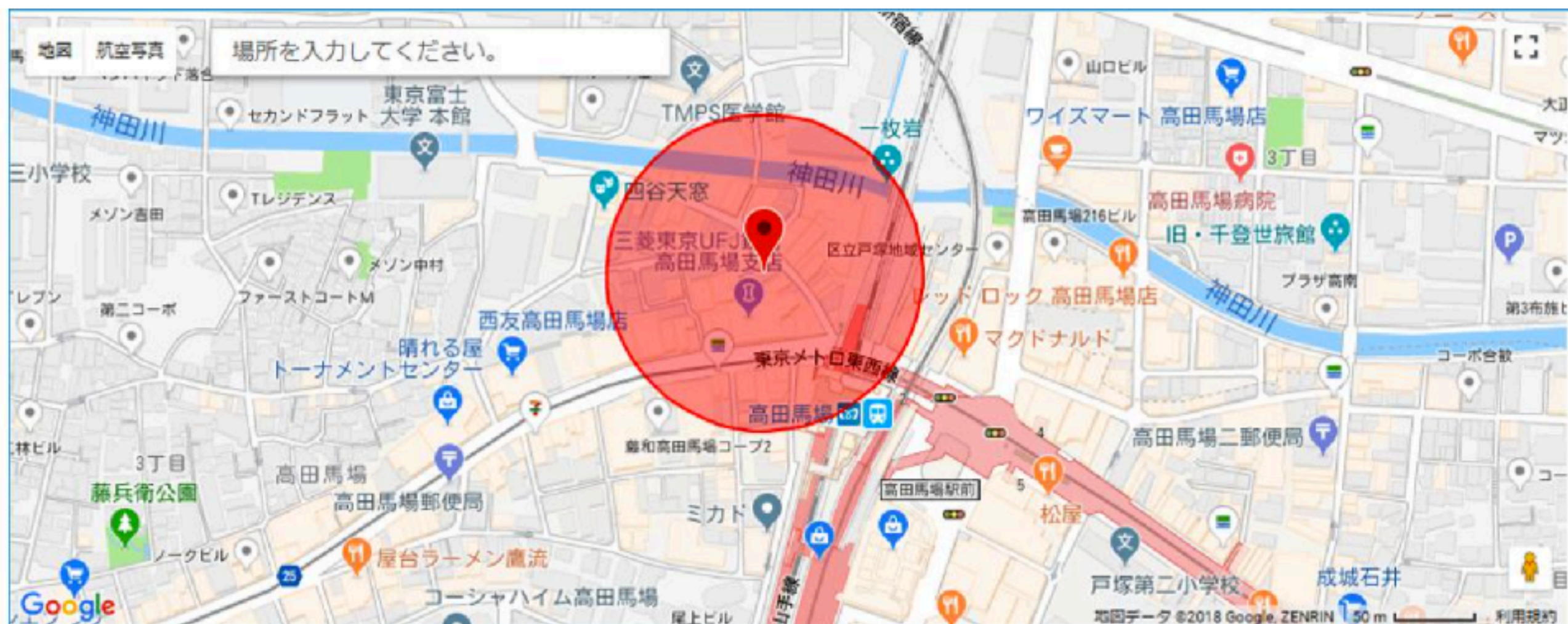
サウンド



- ①全体プッシュ通知:すべてのアプリユーザーに一斉にプッシュ通知ができます
 - ②予約プッシュ通知:すべてのアプリのユーザーに日にちと時間を指定して予約プッシュができます。
 - ③自動プッシュ通知:一定の期間アプリにアクセスしていないユーザーに周期的に自動でプッシュ通知ができます。例えば来店してスタンプカードを押したお客様が1か月来店をしなかった場合、自動プッシュ通知でキャンペーンなど特典をお知らせして来店を促したりできます。
 - ④セグメントプッシュ通知:アプリ上でのアンケートにより情報を収集してセグメントごとにプッシュ通知ができます。例えば男性だけ、学生だけ、渋谷店利用者、東京在住の女性とかのセグメントごとにプッシュ通知が可能になります。
 - ⑤GPSプッシュ通知:地図で設定した住所からプッシュ範囲圏内にアプリをお持ちの方が入りますと、自動的に設定された GPSプッシュ通知が届きます。「有料オプション」
 - ⑥個別プッシュ:アンケート回答を活用して、団体ではなく特定の個人にプッシュを送ることが可能です。
- * 体験版ではプッシュ通知機能はご利用いただけません。



プッシュ通知も簡単設定！メッセージを積極的に通知！



GPSプッシュ：営業場所を地図に設定およびプッシュの半径の設定を通じて、半径内に入ってくる顧客たちの接客効果の上昇や他社と差別化されたマーケティング効果が可能です。管理画面から位置設定、文句の設定が誰でも簡単に可能です。