

【Yappli×WACUL共同研究】アプリで売上を伸ばすベストプラクティスを発表～ECアプリ32種、81万人の行動、約3,500のプッシュ通知データを分析～

データ分析ツール「AIアナリスト」でマーケティングDXを自動化する株式会社WACUL（読み：ワカル、代表取締役CEO：大淵 亮平、証券コード：4173、以下当社）は、株式会社ヤプリ（本社：東京都港区、代表取締役：庵原保文、以下「ヤプリ」）との共同研究として、アプリで売り上げを伸ばすベストプラクティスを発表いたしましたのでぜひご覧ください。

WACUL × yappli 共同研究

アプリで売上を伸ばす ベストプラクティスを発表

ECアプリ32種、81万人の行動、約3,500のプッシュ通知データを分析

■共同研究の内容

昨今、“Webサイトで売上を伸ばす方法”についてのノウハウは世の中に溢れており、多くの企業がGoogleアナリティクスなどを活用しながらCVR改善に取り組んでいます。

一方で、“アプリで売上を伸ばす方法”はデータの蓄積が不十分なせいか、確固たるノウハウがまだあまり出回っていないという現状があります。

そこで今回は株式会社ヤプリが提供するアプリプラットフォーム「Yappli」のデータをもとに、複数のECアプリを横断して分析。ブラックボックスと化していたアプリ上のユーザー行動を紐解き、売上を伸ばすための勝ちパターンを探りました。

レポート全文：

【Yappli×WACUL共同研究】アプリで売上を伸ばすベストプラクティスを発表
～ECアプリ32種、81万人の行動、約3,500のプッシュ通知データを分析～

https://wacul.co.jp/lab/yappli_apps_best-practice_report/

■記事のサマリ

ECアプリにおけるプッシュ通知のベストプラクティス

- プッシュ通知1回あたりの購入率（購入/配信通数）は平均値0.28%、中央値0.10%。1,000通配信すれば1～3人に購入される。
- とくに「ポイント付与」「クーポン」など金銭メリットを提示するプッシュ通知の購入率は0.13%と高い。「商品

紹介」であれば0.09%、「お役立ち情報」は0.08%とわずかに下がる。

- プッシュ通知経由で利益を伸ばすためにおすすめの配信頻度は週3回。手元にある「商品紹介」「お役立ち情報」ページを活用して頻度を保ちつつ、うち1～2回ほど金銭メリット訴求を差し込もう。
- その他購入率UPに有効なのは「誕生日セグメント→誕生日クーポン配布」「8時・9時・17時に配信」である。

プッシュ通知を活用しても購入回数が伸びにくい2つのシーン

- インストール直後1ヶ月の購入が0回の場合：初月で1回も購入しなかったユーザーがその後なにかを購入する確率はたったの6.8%しかない。1回でも購入していれば追加購入率は35.6%、2回以上で50%超まで引き上がる。
- 取り扱っている商品が気軽に実店舗でも購入できる場合：アプリで商品をチェックして実店舗で購入するというユーザー行動が起きるため、アプリ単体で成果を見ると見誤る可能性が高い。

レポート全文：

【Yappli×WACUL共同研究】アプリで売上を伸ばすベストプラクティスを発表
～ECアプリ32種、81万人の行動、約3,500のプッシュ通知データを分析～
https://wacul.co.jp/lab/yappli_apps_best-practice_report/

マーケティングDXの実施検討について、当社へご相談・ご質問などございましたら、下記お問い合わせ窓口までお気軽にご連絡ください。

▼WACULについて

WACULは、テクノロジー×ビッグデータで、企業のデジタルトランスフォーメーション(DX)を実現する様々な課題解決プロダクトを持つDXカンパニーです。

2010年にデジタルマーケティングのコンサルティング事業を開始し、人工知能等を活用したデータアナリティクスの先進テクノロジーとコンサルティングを通じて蓄えた知見とを融合し、2015年から「AIアナリスト・シリーズ」を提供、マーケティング&セールスのDXを通じて、クライアントの売上最大化を効率的に実現します。

<会社概要>

会社名 : 株式会社WACUL (読み:ワカル)

Webサイト : <https://wacul.co.jp/>

本社所在地 : 東京都千代田区神田小川町3-26-8 2F

代表者 : 代表取締役CEO 大淵 亮平

事業内容 : AIによるデジタルマーケティング改善提案ツール「AIアナリスト」企画・開発及び販売

Twitter : https://twitter.com/wacul_jp

Facebook : <https://www.facebook.com/wacul.co.jp/>

<主要サービス>

・デジタルマーケティングのPDCAを支援するマーケティングエンハンスメントツール「AIアナリスト」
データ分析を自動的に行い、改善提案から実行施策の成果測定までマーケティングのPDCAサイクルを支援する、マーケティングエンハンスメントツール。マーケティングは、データ分析作業や施策管理、施策の効果検証などの煩雑な作業ではなく、本来行うべき戦略的なタスクに集中できる。

申込サイト(無料)はこちら : <https://wacul-ai.com/>

・CV最大化フォーカスのコンテンツSEO制作サービス「AIアナリスト SEO」
AIがアクセス解析データに基づいて狙うべきキーワードの選定を行い、SEOに強いコンテンツを制作する。

サービスご紹介・資料請求はこちら : <https://wacul-ai.com/seo/>

・ 広告運用代行サービス「AIアナリスト AD」

AIアナリストのノウハウを活用してCV獲得に効果的な広告媒体を選定、効率的な広告運用を代行する。

お問い合わせはこちら：<https://wacul-ai.com/ad/>

当プレスリリースURL

<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000226.000011052.html>

株式会社WACULのプレスリリース一覧

https://prtimes.jp/main/html/searchrlp/company_id/11052

【本件に関する報道関係者からのお問合せ先】

株式会社WACUL 広報担当：片見（かたみ）

TEL・FAX：050-1742-6199 / MAIL: info@wacul.co.jp