





| | |
|---------|---|
| ■ 社名 | 株式会社ロケーションバリュー |
| ■ 設立 | 2011年5月26日 |
| ■ 所在地 | 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル4階 TEL : 03-6381-5062 |
| ■ 資本金 | 1億円 |
| ■ 主要株主 | 株式会社NTTドコモ |
| ■ URL | https://www.locationvalue.com/ |
| ■ 代表取締役 | 河野 恭久 |

国内最大級の企業向けO2O販促用アプリ開発サービス



最短1ヵ月でアプリリリース可能



機能モジュール・クラウド・管理画面が三位一体となった SaaS+カスタマイズのハイブリッド型アプリ開発サービス



機能モジュール

機能モジュールを選び
独自デザインをあてるだけで
アプリを構築



クラウド

クラウド上の
弊社プラットフォームで
一元管理



管理画面

情報更新から
利用者の分析までをこなす
アプリ専用CMS

01

組み合わせるだけでアプリができる
手軽さ

02

独自要望にも対応できる
カスタマイズ性

03

基本機能モジュール活用により
低コスト

04

NTTドコモのセキュリティに準拠した
高信頼サーバー

05

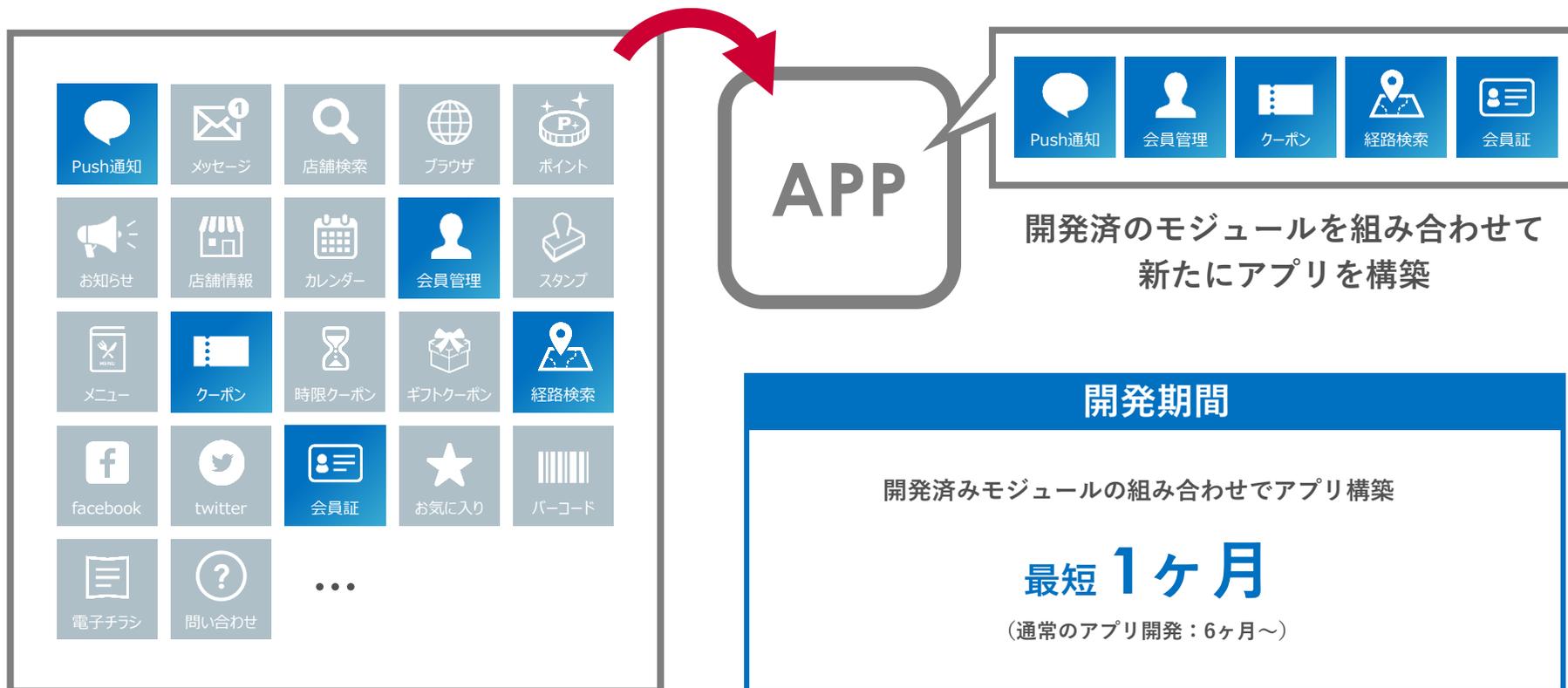
アプリ業者ならではの知見による
ガイドライン遵守

06

アプリリリース後も安心の
アフターフォロー

01

O2Oに必要な機能は既にモジュール化されているため
必要機能を組み合わせ、短期間でアプリリリースが可能

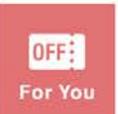


基本機能モジュール群

基本モジュール

| | | | | | |
|---|--|--|--|--|---|
|  |  |  |  |  |  |
| プッシュ | プッシュボックス | アプリ会員証 | クーポン | 時限クーポン | TOP画面バナー |
|  |  |  |  |  |  |
| 店舗検索 | 店舗情報 | 経路検索 | お気に入り | 会員管理 | メッセージボックス |
|  |  |  |  |  |  |
| お知らせ | メニュー | チュートリアル | フローティング広告 | ブラウザ | バーコード |
|  |  |  |  |  |  |
| 店舗別メッセージ | 問い合わせ | 使い方 | 利用規約/ブラボリ | 管理画面 | SNS連携 |
|  | | | | | |
| トップ画面リモート更新 | | | | | |

拡張モジュール

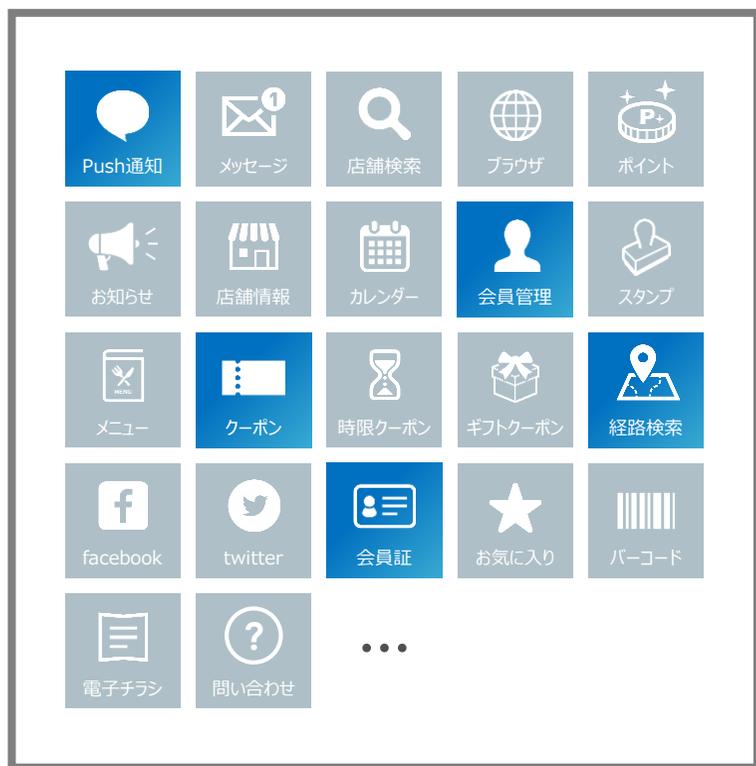
| | | |
|---|---|---|
|  |  |  |
| 来店検知 | ポイント | スタンプ |
|  |  |  |
| イベントカレンダー | スクラッチクーポン | スタンプラリー |
|  |  |  |
| ジオフェンス | 個人向けコンテンツ | 個人向けクーポン |
|  |  |  |
| ギフト | ダイレクトO2O | 会員DB連携 |
|  |  |  |
| 来店クーポン | SNSキャンペーン | コンテンツ・コレクション (UGC) |

自治体向けモジュール

| | |
|---|---|
|  |  |
| 観光情報 | 観光地スタンプラリー |
|  |  |
| ゴミ収集カレンダー | 近くの避難所表示 |
|  |  |
| 防災プッシュ | 予防接種 |

02

モジュールにない機能は個別に開発することが可能
クライアント様毎のデザイン含めたカスタマイズ要望へも対応



基本機能モジュール群



カスタマイズ
+
デザイン

独自機能

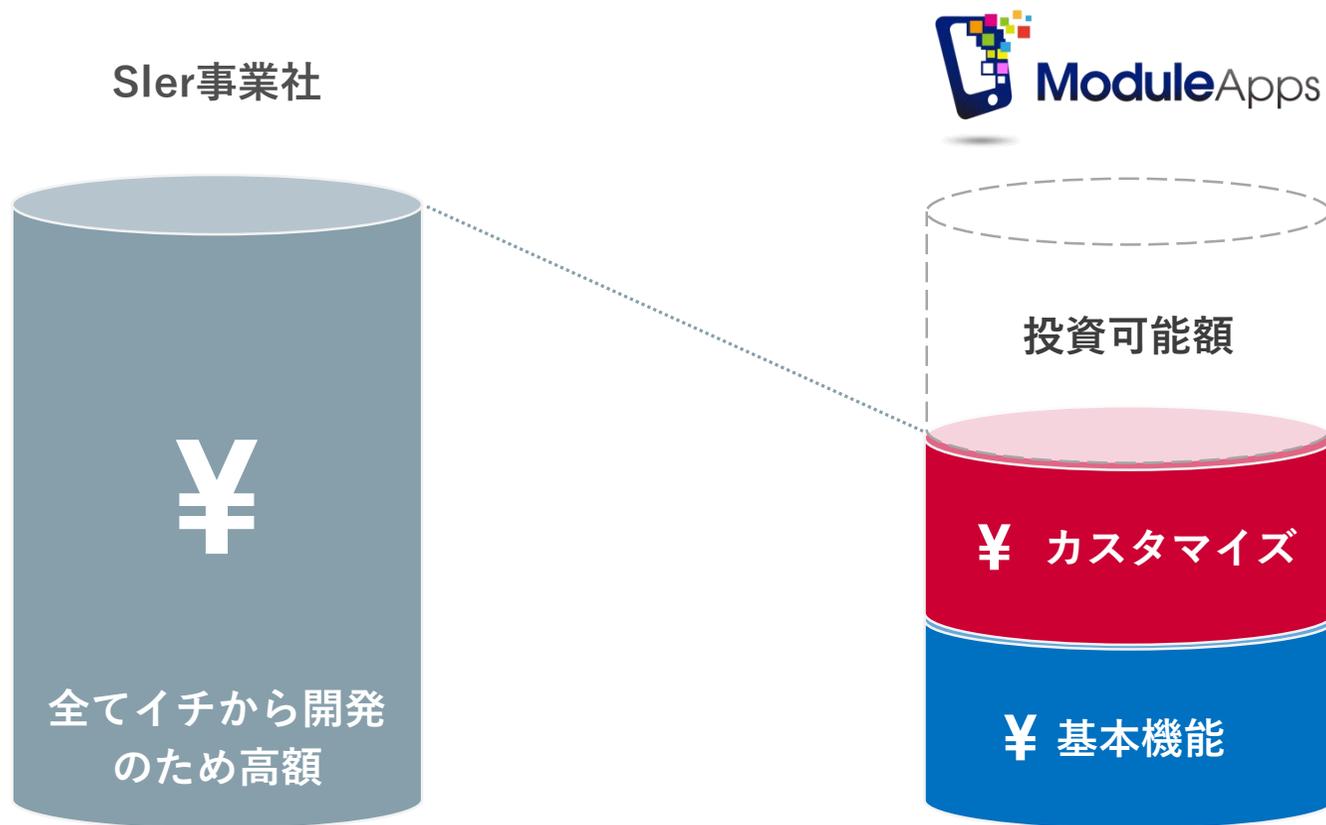
貴社オリジナルアプリ

=



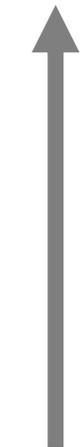
03

開発済の基本機能モジュールを流用することにより開発コストを大幅に下げることができるため、カスタマイズ部分に投資が可能



【参考】ModuleAppsのポジション

価格



低価格だが
カスタマイズ性に乏しい
紋切り型

パッケージ
アプリ作成
SaaSサービス

基本機能モジュール開発で
価格を抑えつつ
カスタマイズにも対応可能

フルカスタマイズなので
高価格になりがち

Sler

ModuleApps

ベース機能を使い、
コアとなる機能に
集中して投資

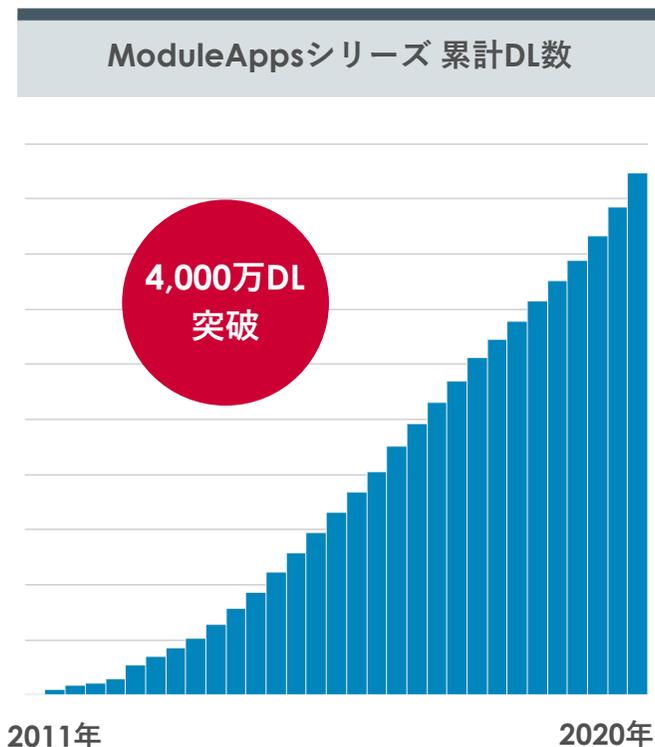


投資対効果の最大化

カスタマイズ性

04

大手クライアント様の大規模なユーザー基盤からのアクセスや各種情報配信もスムーズに行える盤石なサーバーシステム



各業界のリーディングカンパニーが抱える数百万規模のアプリ顧客基盤への一斉情報配信もスムーズに実施

盤石なサーバー環境

NTTドコモグループのセキュリティ基準に準拠
提供開始以来、サービス停止時間ゼロを継続中の

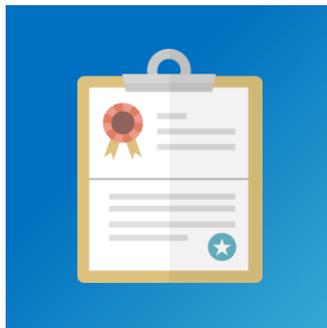
高信頼のサーバーシステム

05

OSアップデートへの対応やアプリガイドライン、デザインルール等、
アプリ開発を専門にしているからこそできる最新情報へのキャッチアップ



最新OSへの対応



アプリガイドラインの把握



デザインルールの遵守

アプリ開発の最前線で

アプリ開発を専門としているからこそ
最新のアプリ開発に関する情報を把握しているので、

ユーザーフレンドリーなアプリ構築が可能

06

リリースしてからアプリをどう育てていくことを重視しており、弊社担当によるアプリ成功に向けた継続的な運用改善・改修をご提案



一般的な
アプリ
ベンダー



Location
VALUE



アプリ上でのユーザー行動を分析できるツール（Amplitude）を標準搭載し、リリース後のアプリ成功に向けた示唆や改善点を可視化

事例① 飲食店

課題

- アプリを使って客単価を向上させたい

Amplitude 示唆

- ・ アプリを月6日以上利用する顧客は客単価が高い
- ・ プリペイドのチャージを2回するとアプリ利用率が高まる

施策案

- 一定期間チャージをしていない顧客へのプッシュ通知により2回目チャージを促進

事例② 衣料品店

課題

- アプリを使ってEC売上を増加させたい

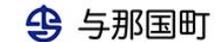
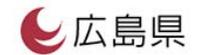
Amplitude 示唆

- ・ カートに13回以上投入する顧客は購入率が3.6倍
- ・ カート投入13回以上の顧客の平均購買単価は5,000円

施策案

- 5,000円以上で送料無料キャンペーン

飲食/小売から金融やスポーツ、自治体に至るまで、
幅広い業種・業態との取引実績あり



他にも、多数の取引実績あり

アプリ開発において大切にしていること

OUR PASSION

アプリは使われてこそ意味がある

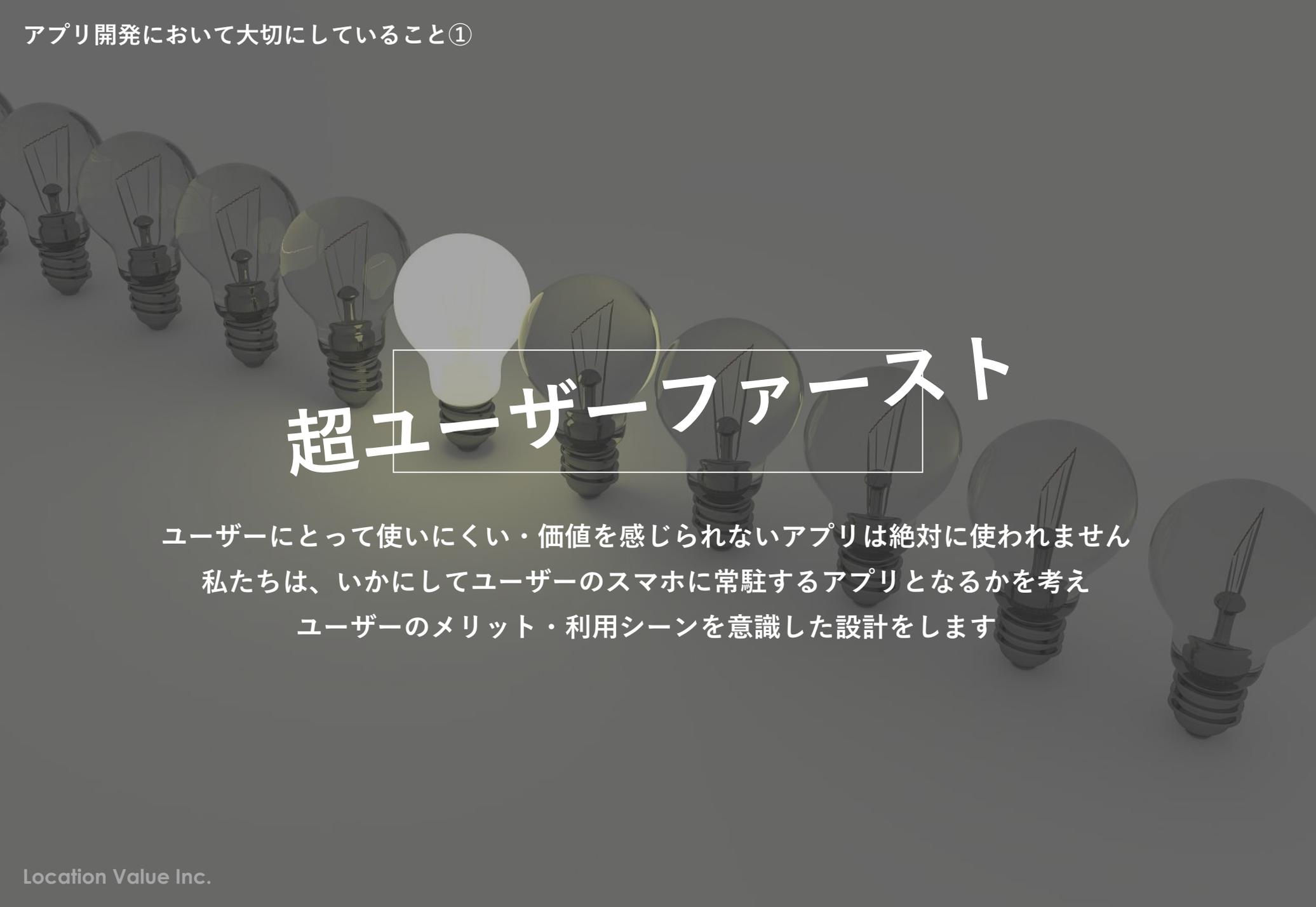
我々は、企業消費者間のコミュニケーションをテクノロジーでデザインする会社です。

アプリの開発・リリースはその一手段でしかありません。

アプリがユーザーに使われることを最重要と考え、

ModuleAppsはアプリの利用ユーザー数をNorth Star Metric（北極星指標）としています。

North Star Metric（北極星指標）とは、プロダクトの価値がユーザーに届いているかを知るために、社内の全メンバーが目指す単一の指標。北極星が旅人にとって常に正しい方角を示す道しるべであったことから命名された。



超ユーザーファースト

ユーザーにとって使いにくい・価値を感じられないアプリは絶対に使われません
私たちは、いかにしてユーザーのスマホに常駐するアプリとなるかを考え
ユーザーのメリット・利用シーンを意識した設計をします

アプリ開発において大切にしていること②

機能 < コンテンツ

めざすのは、たくさんの機能を盛り込むことではありません
私たちは、ユーザーの求めるものを見極め
もたらされるベネフィットを最大化させることを意識しています



Simple is BEST



アプリはユーザーとのつながりをつくるための手段でしかありません
私たちは、目的達成のために、ほんとうにアプリが最適解なのかを考え、
企業のメッセージを伝えやすいシンプルな設計を心がけています

スモールスタート

ユーザーの消費行動やスマホアプリに求められる機能・役割は変化していきます
私たちは、リリース後に改善を積み重ね
アプリを市場にフィットさせていくことをおすすめします

スマホアプリ開発サービス

自社ブランドの高性能な
スマホアプリを短期間・低価格で開発



行動分析ツール

ユーザー軸での行動分析ツール
先行指標(マジックナンバー検出)が可能



オウンドメディア/SNS運用

自社メディアを最大限に活用して
収益につなげるサポート
Web企画・アプリ運用・SNS活用等



SNS
マーケティング



デジタルマーケティング支援

デジタルマーケティングを牽引する
カスタマーサクセスを部隊を配備



モバイルマーケティング研究所

アプリ開発に関わるノウハウや最新情報を
発信するオウンドメディア



ModuleApps サービス概要 アプリ機能 費用・期間 導入実績 お客様の声 メディア お問い合わせ 資料請求

販促や集客、ブランディング戦略を読み解く専門メディア
モバイルマーケティング研究所

無印良品が考える「役に立つ」とは。楽天・Amazonの出店から決済サービスの導入まで

無印良品ネットストアは、店舗との垣根なく、生活者である「お客様」の役に立つことを常に考えて活動している。コロナ禍において、無印良品も今までの販売チャネルを拡大し、より多くの人に商品を届けるこ...

2020.12.22 MML編集部

1年弱で17万人超のLINEの友だちを獲得。東急ストアのLINEを活用したCX戦略

withコロナの時代、急な営業時間の変更や混雑状況の発信など、店舗と顧客間におけるコミュニケーションの重要性は日々高まっている。東急ストアはチラシや公式アプリでの販促施策を行ってきたが、昨年...

2020.12.10 MML編集部

ビックカメラが語る、DX戦略を推進して継続的

Search

コミュニティに参加する

Follow @mml_jp Follow

カテゴリ

- App: アプリ基本情報 (2)
- App: アプリ市場調査 (11)
- App: アプリ利用者の特徴 (30)
- App: アプリレビュー (64)
- App: アプリ活用事例 (47)
- App: おすすめの公式アプリ (42)
- App: アプリ開発 (5)
- App: アプリマーケティング (15)
- SNS: SNS市場調査 (4)
- SNS: SNS利用者の特徴 (25)
- SNS: SNS活用事例 (6)
- SNS: Facebook (7)
- SNS: Twitter (18)
- SNS: Instagram (6)
- SNS: LINE (21)
- Tech: プッシュ通知 (11)

<https://moduleapps.com/mobile-marketing/>

グロースマーケティング メディア

企業やプロダクトがグロースするための
ノウハウや最新情報を発信



Growth Marketing Amplitudeとは イベント 資料請求 お問い合わせ

グロースマーケティング 新着記事

OODAループを加速させる方法

2020-12-18

より早く！OODAループを加速させる方法 3選

グロース

位置情報と行動データを分析する

2020-12-16

動画公開★OMO最新データ活用方法！位置情報と行動データを分析する

イベントレポート events

新連載

デジマ最前線インタビュー

今すぐ読む

黒瀬賢

GROWTH MARKETING ARTICLE

グロースマーケティング

AMPLITUDE BASIC

チャート基本操作説明

<https://growth-marketing.jp/>

WOWを創る

Location  **VALUE**