

DearOne

# グロースマーケティング支援 プロフェッショナルサービス

株式会社DearOne

# DearOne

|      |   |
|------|---|
| 社名   | 株式会社DearOne                             |
| 設立   | 2011年5月26日                              |
| 住所   | 東京都港区虎ノ門3-8-8 NTT虎ノ門ビル                  |
| 代表   | 河野 恭久                                   |
| 資本金  | 1億円                                     |
| 主要株主 | NTTドコモ、博報堂                              |
| 事業内容 | スマホアプリ開発<br>グロースマーケティング支援<br>リテールメディア広告 |



戦略指標にお悩みなら

## NSMワークショップ

1.5時間 x 2回

- North Star Metric のレクチャー
- 貴社向けNSMの策定
- KPIの見直し



改善ポイントを探す

## KPI改善 調査

3ヶ月

- KPI向上につながるマジックナンバーや先行指標の導出
- ロイヤルユーザーの特徴量調査
- 上記に基づいた示唆出し

## UI/UX 調査

2ヶ月

- 利用実態を把握するユーザーインタビュー
- UI/UXのプロが改善提案ヒューリスティック分析



ツール導入のお手伝い

## 分析/MAツールの導入

2ヶ月

- データ設計
- 操作レクチャー
- 主要なシナリオ設計
- 対象ツール  
Amplitude/Braze/MoEngage/KARTE等



効率的にPDCAを回す

## 分析 支援

3ヶ月～

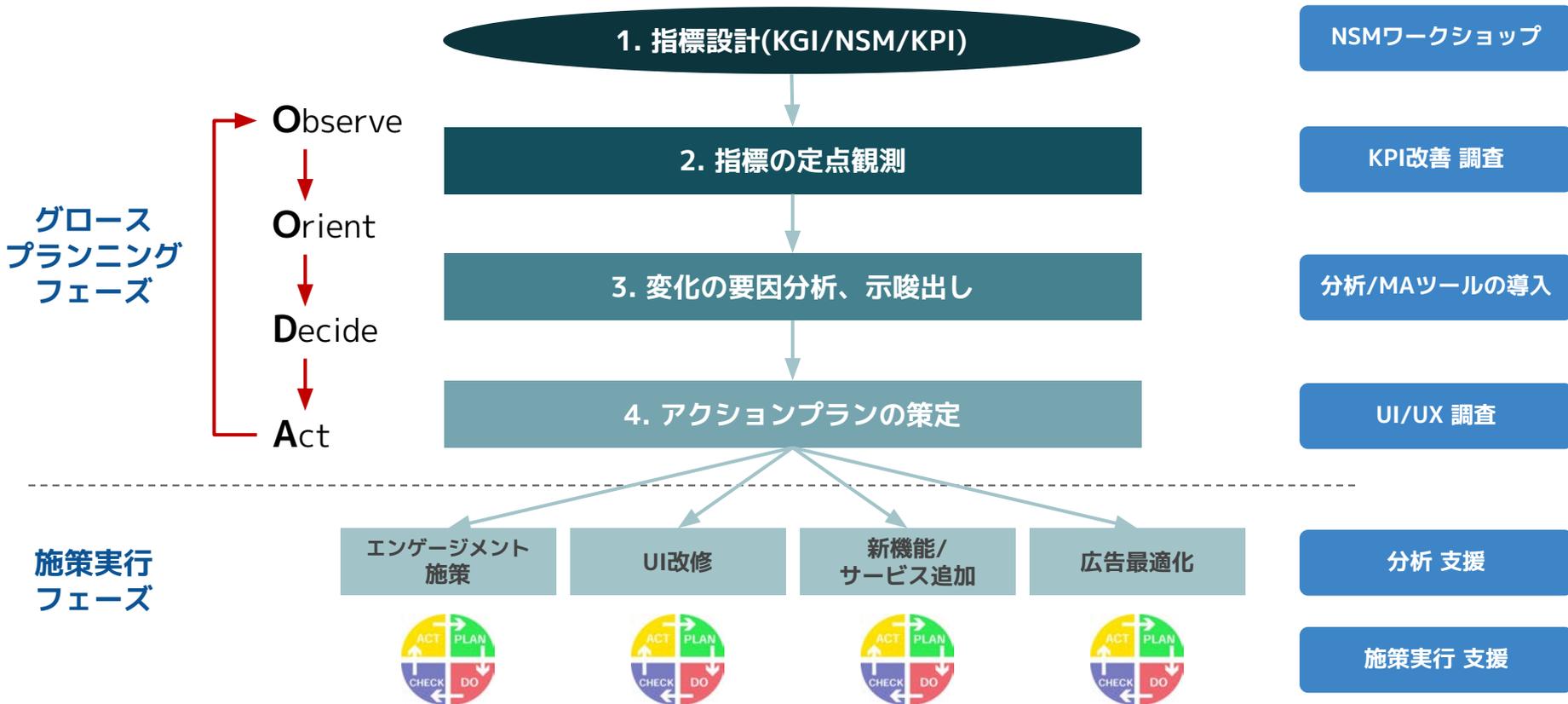
- 分析ツールを用いた分析運用
- 定期的な分析と示唆だしのレポート
- 対象ツール  
Amplitude、KARTE Datahub、Adobe Analytics、Mixpanel、GA等

## 施策実行 支援

3ヶ月～

- MAツールを用いた施策運用
- 施策改善に向けたPDCA実施
- UI/UXの改善設計
- 対象ツール  
Braze、KARTE、MoEngage、Iterable、等

サービス成長に向けた課題発見と実行アクションをご支援



## NSMの理解と、NSM/KPIの設定を行うワークショップ

事業に関わるメンバーが共通で目指す、サービス成長につながるユーザー視点での指標、North Star Metric。

NSMの理解と貴社サービスのNSM策定、NSMに関連するKPIの見直しを、弊社コンサルタントがファシリテーターとして貴社メンバーとコミュニケーションを取りながら、ワークショップ形式で実施します。

NSMワークショップ : 1.5時間 x 2回

料金 : 90万円 (税別)

### North Star Metric (NSM) とは

- プロダクト (製品/サービス) が本質的に成長する“たった1つ”の指標
- “ユーザーのプロダクト体験”を評価し、ビジネス成長へつなげるもの

### サンプル : NSMワークシート

#### STEP4 : KPI, 施策例の設定

※記載内容はロケーションバリエーションが作成したもの

|                  |   |   |  |  |
|------------------|---|---|--|--|
| サービス名<br>Spotify | プロダクト内容<br>サブスク音楽配信サービス   | 種別<br>Attention  |  |  |
| KGI              | 売上  |   |  |  |
| NSM              | 有料ユーザーのプレイリスト作成数  |   |  |  |
|                  | 広がり<br>ユーザー数  | 深さ<br>エンゲージメントレベル   | 頻度<br>再訪頻度   | 効率<br>完了までの速度  |
| KPI              | <ul style="list-style-type: none"> <li>アプリダウンロード数</li> <li>無料登録ユーザー数</li> <li>有料課金ユーザー数</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>合計再生時間</li> <li>プレイリスト作成数</li> <li>フォローしてるアーティスト数</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>週3回以上のアプリ起動回数</li> <li>ひとりあたりの週間平均起動回数</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>新規登録からプレイリスト作成までの日数</li> <li>有料登録開始から完了までの時間</li> </ul> |
| 施策例              | <ul style="list-style-type: none"> <li>TVCMの實施</li> <li>チュートリアルを表示</li> <li>初月無料クーポン配布</li> <li>紹介キャンペーン</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>おすすめプレイリストの表示</li> <li>おすすめ楽曲の表示</li> </ul>                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>新規アーティスト通知</li> <li>新規楽曲通知</li> </ul>             | <ul style="list-style-type: none"> <li>ポップアップでのプレイリスト機能の訴求</li> <li>有料登録フローのUI改善</li> </ul>    |



## 貴社の重要KPI改善につながる調査を実施！

ログデータのご提供、またはWEBサイトへタグを設置いただき、ユーザーの行動分析を実施します。分析結果からKPI向上につながる改善案を提示します。

行動分析ツール（Amplitude）にデータ投入し、貴社の分析官の方もご自身で分析していただける環境も提供。

### 分析イメージ

| 分析テーマ  | 施策案  |
|--|--|
| ロイヤルユーザー/高LTVユーザーになる等のマジックナンバーを検出              | <ul style="list-style-type: none"> <li>マジックナンバーが高めるためのUI/UXの修正、エンゲージメント施策を提案</li> </ul>                  |
| 購入頻度の高いユーザーのカスタマージャーニーを確認                      | <ul style="list-style-type: none"> <li>他ユーザーも同様のカスタマージャーニーをたどりやすくするようにUI/UX変更案を提示</li> </ul>             |
| 会員登録やカート投入など、マイクロコンバージョンのCVRアップにつながる行動の先行指標を導出 | <ul style="list-style-type: none"> <li>先行指標となる行動が増加する施策案で、それぞれのCVRアップを積み上げ、最終的なコンバージョンを底上げを狙う</li> </ul> |

### ■対応業務

- 調査要件のヒアリング
- 分析データの設計
- 分析用データのツール連携
- ユーザーの行動分析
- サービス改善の示唆だし

期間：3ヶ月

料金：480万円（税別）～



## ユーザーインタビュー

ユーザーのリアルな声からサービスの強みや改善点を導き出します。カスタマーエンゲージメントやマーケティング施策の精度を高める示唆を得られます。

### 実施イメージ

- 対象者：3名
- 時間：90分/人
- 謝礼：ギフト券 3,000円など

### インタビューのステップ

1. インタビューテーマのディスカッション
2. 対象ユーザー条件の決定
3. インタビュー内容決定
4. インタビュー実施
5. 課題、改善施策の一覧化

期間：2ヶ月

料金：90万円（税別）～

## ヒューリスティック調査

経験豊富なUI/UXコンサルタントが、貴社のWebサイト・アプリを定性評価し、ユーザビリティの改善ポイントを提示します。

Webサイトやアプリにとって使い勝手の良さ＝ユーザビリティは、ユーザーが継続的に深く利用するための重要なポイント。数多くのWEBサイトやアプリの開発、UI/UX改善を行ってきたコンサルタントがユーザビリティ向上のためのヒントを見つけます。

### 実施内容

- 前提条件ヒアリング
- 分析指標スコープの定義
- ヒューリスティック分析の実施（アプリ実施）
- 課題の抽出、優先順位付け
- 課題のフィードバック

期間：2ヶ月

料金：90万円（税別）～



## すぐに活用できる状態に！ 分析ツール/カスタマーエンゲージメントツールの導入をご支援

要となるツール活用を最大化するためのデータ設計や、エンゲージメントツールの鉄板シナリオ設計、配信クリエイティブのテンプレート作成、ツール操作の寄り添いサポートなど、すぐに導入したツールを活用いただけるメニューをご用意しています。

期間：2ヶ月

料金：120万円（税別）～

※ 対象のツールやテンプレートの要否など、  
ご要件によってお見積りします。

### ① イベントデータ設計

- AARRRモデルに基づいたユーザーイベントの洗い出し
- イベントデータ設計

### ② データ連携サポート

- WEBサイトやアプリへのJavaScript/SDKの設置  
または、CDPでのデータ連携のサポート

### ③ ダッシュボード構築 操作説明会

- 主要チャートでのダッシュボード構築（分析ツール）
- ツール操作の説明会

### ④ シナリオ設計 テンプレート作成

- 配信シナリオの初期設計（エンゲージメントツール）
- ポップアップバナー等のテンプレート作成（エンゲージメントツール）





## 次の打ち手につながる分析

導入済みの分析ツールでは定点観測や簡単な分析にとどまり、十分な分析が実施できていない、抱えている課題を分析を用いて解決したいという企業様の分析支援を行います。

- ご利用の分析ツールを用いて分析を代行
- 貴社の課題解決に沿った定期的な分析と示唆だしのレポート

期間：3ヶ月～

料金：60万円/月（税別）～

※ 運用に関わる必要工数によってお見積りします。



## カスタマーエンゲージメントのPDCA実施

エンゲージメントツール/MAツールを導入したが十分な運用ができていない、施策改善の方法がわからない、運用リソースが足りていないなどのお悩みをお持ちの企業様向けに、DearOneのグロースコンサルタントが運用を代行、または施策改善のPDCA手法援を伝授します。

- ご利用のMAツールを用いた施策運用の代行
- シナリオ設計、施策のPDCA実施
- UI/UXの改善設計



デジタルは、人をつなぐ。

DearOne

ご質問お問い合わせはお気軽にご連絡ください

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



デジタルは、人をつなく。

**DearOne**