



2012.6
株式会社アプリープランニング

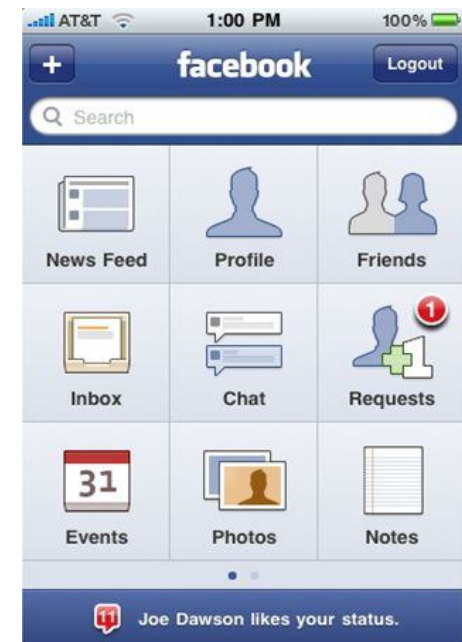


スマートフォンでは、
“シームレス”なインターフェースで
ソーシャル機能が動く魅力が満載。
使用するアプリと言えば、
“face book”“Twitter”
ここに全てが凝縮される。



日本国内ではガラケーインフラで
200億円市場となった
「キセカエコンテンツ」
世界10億ユーザにも上ろうとする
facebookのUIをキセカエれる文化を
ユーザに提供しませんか。

- ブランディング
 - 広告（キャンペーン）
 - 課金コンテンツとして
- BtoC用途は様々



従来のBtoCにおけるコンテンツビジネス



人を集める母体が確立され
コンシューマの趣味趣向毎に
各カテゴリが用意され
それに紐付くサイトを設置

コンシューマが集まる場所が用意され、その中でビジネスが行えていた

事例から見る従来のコンテンツビジネスの問題点

ex



【きせかえ】
欲しくくる

DL数結果
300/月
単価：¥500
合計：¥150,000



【アーティストA】
の何かが欲しくくる

DL数結果
1000/月
単価：¥500
合計：¥500,000

仮説：コンテンツを欲するべくところに投下できていなかったのでは

スマートフォン時代のBtoCのコンテンツビジネス

各ストア、マーケット

Available on the iPhone
App Store



Google play



各
OSの
アカウント

ex, 音楽 芸能 ニュース デコメ 待ち受け きせかえ ゲーム



*無料DL
DL課金



無料DL, 都度課金が主流

個人情報を入力せずにOSのアカウントだけでDL可能

マーケティングデータがとりにくい 継続性に欠ける

個人の参入障壁も低い→ライバル増→埋もれる

国の垣根がフィーチャフォンと比べ断然低くなった

→コンテンツ展開フィールドが世界へ

仮説

フィーチャフォンのコンテンツビジネス成功要因から見る今後の成功の鍵

条件1：ユーザ母数がより大きいプラットフォームである必然性

→ **ターゲットの幅**

条件2：母数の個の特性が特定しやすい環境である必然性（会員情報等）

→ **効果的な広告&マーケティング**

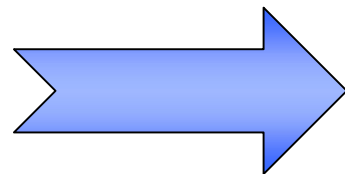
条件3：アクティブなユーザが多いこと

→ **購買意欲に紐付く**

条件4：市場が成長段階であること

→ **新規ユーザ数が常に入ってくる**

answer



facebook

Facebookとは

世界最大ユーザー数を誇るSNS

ユーザー数比較



Facebook : **7億5000万人** 2011. 6



Bebo : 1億1700万人 2010. 7



人人網 : 1億1700万人 2011. 5



MySpace : 6420万人 2010. 1



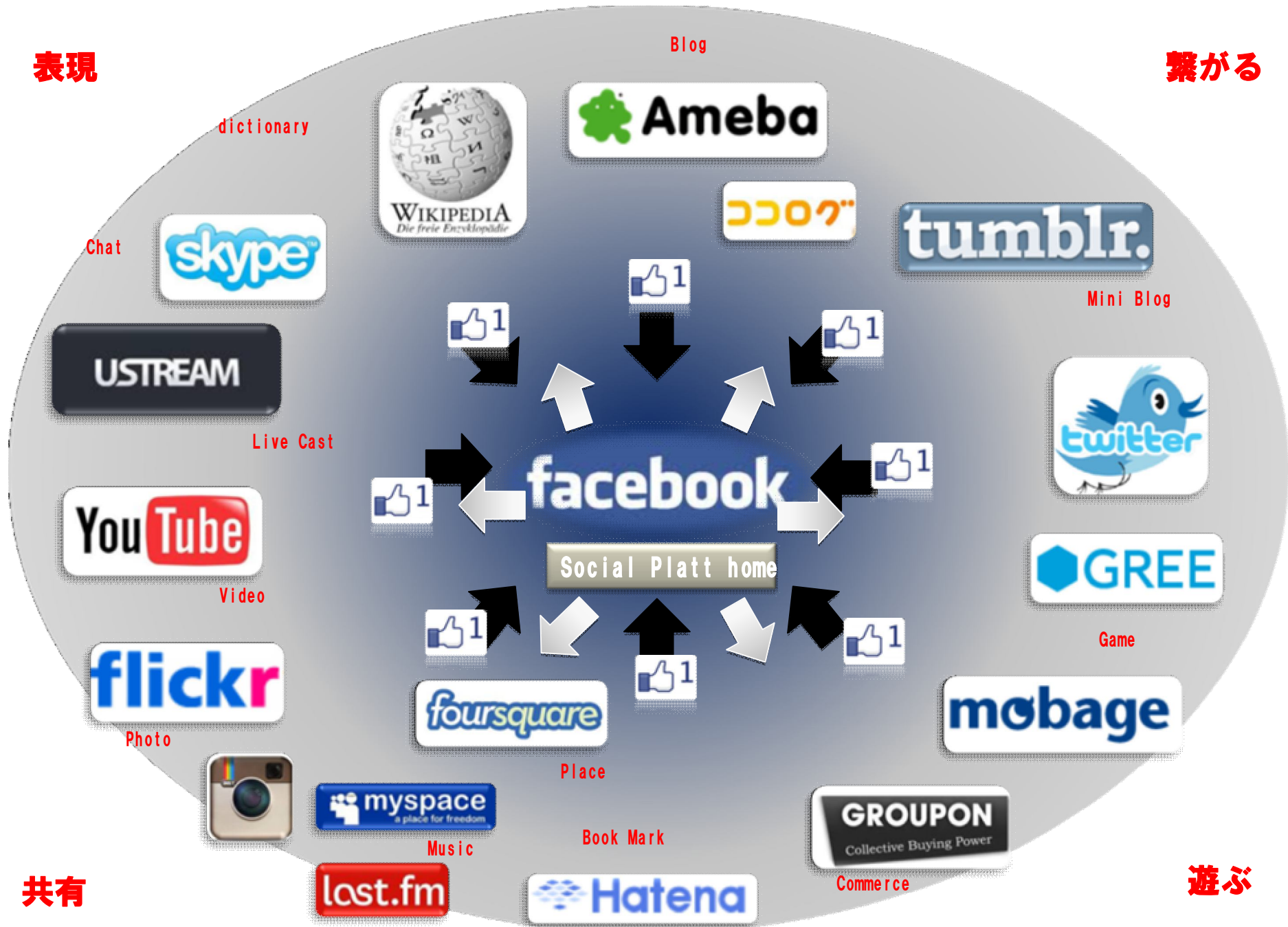
GREE : 3641万人 2011. 6



Mobage : 2971万人 2011. 6



mixi : 2000万人 2010. 4



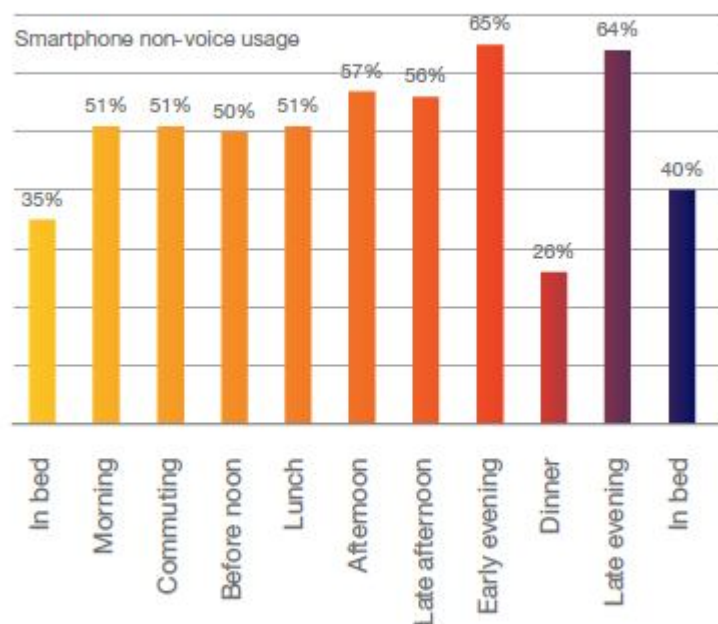
Facebookはスマートフォンユーザーとの親和性が高い

米国のAndroid/iPhoneユーザーに音声通話以外の目的でスマートフォンを使用する時間帯を3つ挙げてもらったところ、35%が起床前のベッドの中と答えた。

最も高い夕方の時間帯には65%、最も低い夕食時でも26%となっている。

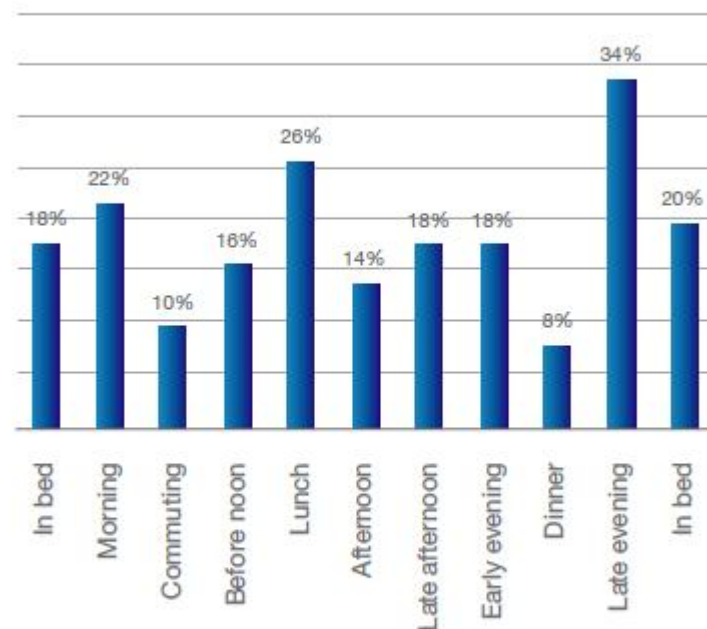
一日を通じて利用率が高かったのはFacebookなどソーシャルネットワークキングのユーザーで、18%は起床前、22%が家を出る前に自分のアカウントにログインしている。最も利用率が高くなるのは就寝前の時間帯で、34%のユーザーがスマートフォンでアクセスしている。

“My top 3 situations for using my smartphone”



Base: Android/iPhone smartphone users, USA
Source: Ericsson ConsumerLab Research Platform 2011

“My top 3 situations for using social networking”



Base: Android/iPhone smartphone instant messaging and social networking services users, USA. Source: Ericsson ConsumerLab Research Platform 2011

今回の目的として

- ① ユーザの**自己満足心理**をつく
- ② クライアントアプリで新たな
マーケットの創出
- ③ デジタルコンテンツによる
ブランディング

FACE CHANGE

New ASP Solution

Appre Planning has developed
a ASP solution for User Interface
on Facebook.
Original Design, ...



FACE CHANGE は
Facebookのユーザインターフェイスを
オリジナルデザインでユーザに提供可能な
ASPソリューションです！

Mar. 2012 Release!!



1 Facebookが見られる
iOS全機種対応
mobile & tablet

2 Facebookの最新仕様に
常に対応！



主な特徴
FEATURE

3 必要素材の手軽さ！
お客様の運用コストが
最小限！

4 ASP操作性・品質によって
自社コンテンツ展開
キャンペーンコンテンツ展開に
高いパフォーマンス！

5 最初から世界に対応！
コンテンツの世界進出を
手軽に実現！

6 リアルタイムのアップデート！
Apple Storeに公開中でも
運用中でも素材変更可能！

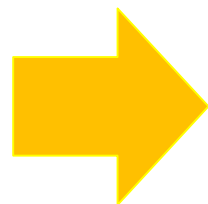




SD plan (ASP)

FACE CHANGEツールを使って簡単にクライアントアプリを作ろう！

- ①課金アプリとして提供
- ②無料アプリとして提供

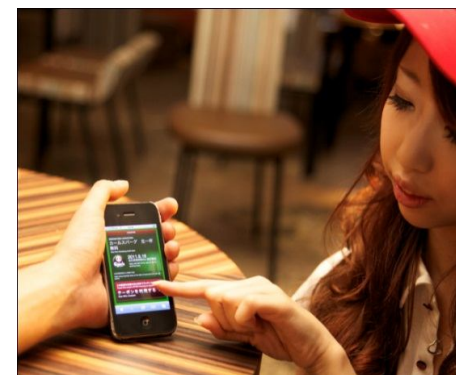
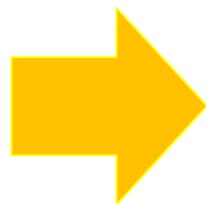




AD plan (ASP)

おすすめアプリや広告LPのアイコン追加が可能

サーバ連携しているので、いつでも特別AD枠のリンク先を変更できる



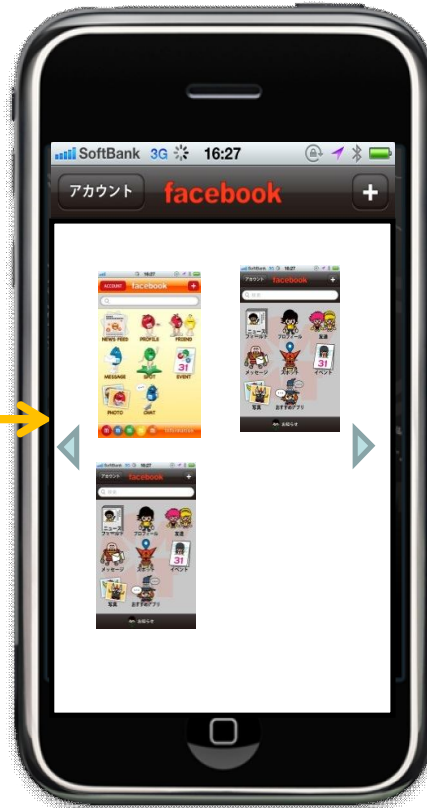
例) 左図のように、仮にクーポンというアイコン素材と指定URLを準備するとデフォルトに加えて、ユーザーメリット(広告やクーポンなどへの誘因が図れます)になるコンテンツが追加されます。

【用途】

- ①課金アプリとして
- ②無料アプリとして
- ③キャンペーンツールや他アプリ紹介並びに告知LP(クーポンなど)への誘導など



Platform plan (9月リリース予定)



・変更できるデザインイメージ画像一覧を表示



購入していないデザインは購入ボタンが表示



・購入したデザインは着せ替えボタンが表示され該当のデザインになる

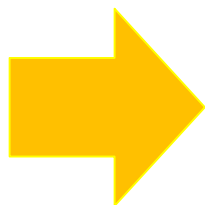
※add onビジネスの遷移を自動生成致します。

①無料アプリにして集客しやすい。 ②個別課金ビジネスを可能にする。



Custom plan

MTGを繰り返してUI設計の策定から一緒に検討させて頂き、FacebookのUIデザイン並びに各アイコンデザインはもちろん、遷移のさせ方なども全て御社仕様（コンテンツに合う世界観）に変えてまいります。



例) アフィリエイト広告pageを作りたい。

例) おすすめアプリ紹介をしたい。

例) 他のFBプログラムと連携させたい。(ECなど)

など、様々ご相談の上、可能な限りの対応をさせていただきます。

◆会社情報

会社名	株式会社 アプリープランニング (英語表記 Appre Planning Co.,Ltd)
設立	平成21年8月20日 資本金300万円
代表取締役	笠井菅文
所在地	〒541-0047 大阪府中央区淡路町3-6-12 ローズプラザ702号
営業時間	10:00 - 19:00 (休業:土日祝)
事業内容	モバイルサイトの企画・制作・運営 Webコンサルティング Webシステム開発業務 経営コンサルティング 広告代理店業
関連企業	韓国法人widefos 有限会社はらからネット (社会福祉法人はらから福祉会)

取引先	トランスメディア株式会社 ダイナミック企画株式会社 楽天株式会社 松竹芸能株式会社 エフエムモバイルコミュニケーションズドットコム株式会社 株式会社ゼロ・サム レッドワークスジャパン株式会社 株式会社イー・ペイメント オブジェクトレイシヤス株式会社 オール・アクセス・トゥデイ・ジャパン株式会社 株式会社ノス 株式会社デジタルマックス 株式会社ティーアンドエス 株式会社NONAME Produce 株式会社メディアフェスタ GMOメディア株式会社 株式会社ティーマ 他
-----	--

◆お問い合わせ先
[tel : 0725-51-7057](tel:0725-51-7057)

◆facechange team

info@facechange.jp