

# オロ、アプリ会員活性化を促すデータ活用サービスを開始

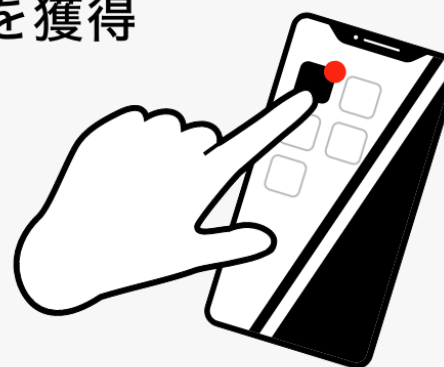
データによる顧客分析を元に将来的なヘビーユーザーを獲得

マーケティング戦略の立案から広告・PR戦略、プロモーション企画、CRM、マーケティング業務の運用サポートなどワンストップフルサービスで手掛ける株式会社オロ（本社：東京都目黒区 代表取締役社長：川田篤 以下 オロ）は、アプリのユーザー活性化を促すデータ活用サービスを開始したことをお知らせいたします。

## オロ、アプリ会員活性化を促す データ活用サービスを開始

データによる顧客分析を元に  
将来的なヘビーユーザーを獲得

 oRo.com



### 【背景】

GoogleがChrome上のサードパーティーCookieのサポートを2023年までに段階的に廃止することを発表するなど、Web広告でのCookieの活用が困難になりつつあります。Cookieの利用範囲が縮小する中で、企業が顧客との接点を獲得するために、アプリの重要性が高まると考えられています。

一方で世界の50%以上のアプリは30日以内にアンインストールされているという調査結果もあり（※1）、獲得したユーザーを維持・活性化し月間アクティブユーザー（MAU）を維持することはアプリマーケティングにおいて重要なテーマとなっています。

※1 AppsFlyer Japan株式会社、「2020年版アプリ業界におけるアンインストール率のベンチマーク調査」

当サービスではアプリで取得したデータを元にコンバージョンが発生した状況を分析し、既存顧客を活性化させるための施策を考案します。加えて、分析結果を元に、将来的なヘビーユーザーになると推測されるユーザーへアプローチし、優良な新規顧客の獲得を推進します。

### 【サービス概要】

アプリから獲得できるデータを分析し、コンバージョンの発生と関連性の高い要因を明らかにします。そこから既存ユーザーを活性化するための施策を立案・実行する他、将来優良ユーザーとなるユーザーの獲得に繋がります。

オロはデータ分析に関して長年のノウハウを保有しており、クライアントの事業成果のために、戦略策定から実施・運用まで一貫してサポートいたします。

### ①アプリの利用データを軸に顧客分析を行い、活発なユーザーの傾向を把握

アプリからは、ユーザーの年齢、性別といった属性だけでなく、アプリが使用された場所、その日の天気などさまざまなデータを抽出することができます。

莫大なデータのうち、目標とするコンバージョンが発生した時のユーザーの状況を抽出・分析し、アプリ内行動が活発なユーザーの傾向を把握します。

### ②活性化施策の実践

アプリ内行動が活発なユーザーの傾向を元に、既存ユーザーの活性化施策を実施します。例えばアプリ内のプッシュ通知やIDを利用した広告など、ユーザーとどのタイミング・場所で接点を持つとコンバージョンが最大化されるのかを、仮説構築・実施・検証を繰り返して探索し、データを根拠とするPDCAを回していきます。

### ③新規ユーザーの獲得にもデータを活用し、効果的なターゲティングを実施

アプリから獲得したデータは新規ユーザーの獲得にも活用できます。活発なユーザーの傾向と類似したユーザーに広告等で接点を作ることによって、優良顧客となるユーザーの獲得を実現します。オロはデータを元にクライアントと併走して戦略を立て、クライアントのビジネス成果を最大化します。

#### 【株式会社オロについて】

マーケティングコミュニケーション事業

企業のコミュニケーション戦略プランニングおよび実行・推進支援：

<https://mc.oro.com/>

マーケティングDX / エリアマーケティング / 国内プロモーション / 広報PR /

クリエイティブ / デジタル広告・インターネット広告

海外向けプロモーション支援：<https://www.oro.com/global/>



#### 【本サービスに関するお問い合わせ先】

株式会社オロ マーケティングコミュニケーション事業部 <https://mc.oro.com/contact/>

#### 【報道に関するお問い合わせ先】

広報担当 TEL：03 -5843 - 0836（直通） / E-Mail：[oro\\_dx\\_pr@jp.oro.com](mailto:oro_dx_pr@jp.oro.com)