

商用化済

サービスのLTV向上に繋がるネクストアクションを導出可能

分析・モニタリング手法

LEVEL 3
Behavioral Analysis
行動理解

ユーザー行動に基づき、ネクストアクション(施策)を導出

改善
磨き込み

- どのような行動を辿ったユーザーがロイヤルカスタマーになるのか?
- 解約者に見られる行動を取っているユーザー限定で引き止め策を打ちたい
- UX観点でユーザー行動を阻害しているページを改善したい

LEVEL 2
Problem Diagnosis
課題探索

スポット

ファネル分析によるユーザー離脱ポイント特定など、課題を発見

- 新規会員の定着状況はどうか?
- 解約者の考えられる解約原因は何か?
- 複数商品の購入者に共通する傾向は何か?

LEVEL 1
KPI Monitoring
定点観測

MAU/DAUなどのビジネスドライバーをもとに、パフォーマンスを測定

- 昨日(前月、前週)の売上利益、新規獲得数、退会数の進捗は?
- 自社メディアのユニークユーザー数(MAU, DAU等)の状況は?
- ページ・コーナー別アクセス数(=PV)やユーザーのフリークエンシーは?

ロケーションバリューならツール導入/分析/運用を一気通貫でご支援

確かな実績



ModuleApps

100を超える
アプリ開発&
コンサル実績

豊富な知識

Amplitudeの
認定資格を
5名取得

社内体制

設計 ETL 導入 分析 運用

イベント設計から
分析含む運用まで
一気通貫で支援

提供価値

- ユーザー行動の予測分析が行われるため、データドリブンでサービスのUI/UXの改善が可能。
- 既存顧客をロイヤル化に導く効果的な重要指標(マジックナンバー)の検出が、データサイエンティスト不在で可能。

概要

- LTV向上に効果的な分析ツールとして米国で高い実績を誇る“Amplitude”が遂に日本上陸。
- “Amplitude”の日本総合代理店の権利を、株式会社NTTドコモの戦略子会社である株式会社ロケーションバリューが取得。
- 株式会社ロケーションバリューは、マーケティングツールを導入しても活用できないといったクライアントさまの悩みを解決すべく、ツールの導入から運用までを一気通貫でサポートするカスタマーサクセス部隊を完備。Eコマース、サブスクリプションサービス、ゲーム、金融等様々なサービスの成長をご支援します。

コラボレーションパートナー

- Amplitude は、ユーザーの製品利用状況を分析し、LTV向上を支援する No.1 プロダクトインテリジェンスです。全世界で 12,000 社以上の導入実績があり、2019年「次世代ユニコーン企業」の1社として注目されています。



8

働きがいも
経済成長も

9

産業と技術革新の
基盤をつくらう