

Repro | Functions and Services

カスタマーエンゲージメントを実現する

機能・サービスのご紹介



はじめに

Reproは、ツールの力と人の力でお客様の課題を解決し、
サービスを成功へと導く
マーケティングソリューションカンパニーです。
「ただのツールベンダーではない」というのがReproの矜持であり、
多くのお客様に支持いただいている理由です。
しかし、それもツールとしての優れた機能があつてのこと。
そこで今回の資料ではあえて、マーケティングプラットフォーム
「Repro」の機能特徴にフォーカスしてご紹介します

INDEX

- P4 **01 Reproのサービス全体像**
- P9 **02 改善ポイントが見つかる分析機能**
ファネル分析
リテンション分析
- P12 **03 手軽かつ自由自在な
コミュニケーション施策機能**
メッセージのタイミングおよびセグメント
ポップアップ・吹き出し
プッシュ通知
レコメンド
ソーシャルプルーフ
UXオプティマイザー
アンケート
チャット
メール
シナリオ（β版）
- P20 **04 スピーディな改善を実現する**
効果検証機能
A/Bテスト
有意差自動判定
- P22 **05 確実な成果を実現する人的サポート**
カスタマーサクセス
Professional Growth Service
総合コンサルティング



01 Reproのサービス全体像

Reproの提供するサービス

Reproは、企業と消費者のコミュニケーションの最適化を目的として開発されたCE（カスタマーエンゲージメント）プラットフォームです。企業と消費者との間に存在する課題に対して、分析・施策・効果測定までを一貫して支援することで、サービスの成長とエンゲージメントの向上をお約束します。

OMO・アプリ DX 推進支援 / コミュニケーション戦略支援

ASO 支援 / 広告運用代行サービス

グロースハック運用支援サービス

カスタマーエンゲージメントプラットフォーム Repro

集客

GOAL: ダウンロード

アプリ

認知

アプリページ

ダウンロード

Web

アクション

GOAL: ライト CV

初回起動

訪問定着

会員登録

アクセス

リピート

初回購入

ロイヤル化

GOAL: LTV 最大化

初回購入

ロイヤル化

2回目購入

ロイヤル化

Reproの特徴

Reproは、企業と消費者のコミュニケーションの最適化を目的として開発されたCE（カスタマーエンゲージメント）プラットフォームです。企業と消費者との間に存在する課題に対して、分析・施策・効果測定までを一貫して支援することで、サービスの成長とエンゲージメントの向上をお約束します。

ワンチーム体制

ツールの力を最大化するカスタマーサクセス

導入から運用まで、お客様とRepro カスタマーサクセスがワンチームとなり施策の実行をアシストします。

業界最大規模のユーザーコミュニティPluto（プルート）

ノウハウの共有や顧客体験の最大化を目的とした業界最大規模のユーザーコミュニティを運営しています。

高速PDCAに最適

洗練された必須機能

エンゲージメント向上に必要な機能を厳選し、すべての施策がエンゲージメントの向上に付与します。

マーケターの為に作られた直感的UI/UX

Repro のUI/UX はマーケター目線で開発されているため、やりたい施策を直感的に実行することが出来ます。

確実な施策実施

高い安定性から生まれる信頼性

遅延の無いプッシュ通知、止まらない管理画面、高い安定性と信頼性を担保します。

カスタマーエンゲージメントプラットフォーム「Repro」

Reproは、企業と消費者のコミュニケーションの最適化を目的として開発されたCE（カスタマーエンゲージメント）プラットフォームです。企業と消費者との間に存在する課題に対して、分析・施策・効果測定までを一貫して支援することで、サービスの成長とエンゲージメントの向上をお約束します。



Reproの主な実績・受賞歴

アプリのプッシュ通知配信が可能なツールとして導入数No.1※を誇るほか、ITreview GRID AWARDでは「Web接客」「アプリ解析」などの複数部門でLEADERを獲得。エンジニアリング関連の賞も多数受賞しています。

アプリ プッシュ通知ツール導入数 No.1※



※data.ai 有料利用のみ可能なプッシュ通知カテゴリSDK検出アプリ数 2021年7月～2022年8月



THE BRIDGE Mixer Tokyo
THE BRIDGE Mixer Tokyo
優勝



B Dash Camp Arena 2015
優勝



TechCrunch Tokyo
CTO・オブ・ザ・イヤー2016



第3回 Ruby Biz
グランプリ2017 優勝

BOXIL SaaS AWARD

BOXIL SaaS AWARD 2019
Smart Thinking賞 受賞



第21回 Japan VentureAwards
中小機構理事長賞

02

改善ポイントが見つかる分析機能

・ファネル分析・リテンション分析

リテンション分析

ユーザーのエンゲージメントに直結する「継続率」「リピート率」を、ユーザー行動などの条件ごとに細かく分析することができます。

リテンション分析画面

いいね

を

1

回以上実行した

全ユーザー

全ユーザー

新規ユーザー

年齢

性別

入会日

会員ランク

誕生日

居住地

セッション開始

チュートリアル

いいね

マッチング

ポイント購入

プロフィール紹介

ありがとう

退会

直近の14日間

日

週

月

割合を7日間分表示

いたユーザー

離脱したユーザー

		1	2		5	6	7	
	5,012	20.80%	19.29%	19.63%	19.80%	15.23%	12.12%	12.80%
	5,924	22.97%	20.28%	18.80%	19.63%	13.12%	14.80%	13.81%
	5,824	21.29%	20.12%	18.81%	18.80%	15.63%	13.63%	13.25%
	5,765	20.80%	19.63%	19.12%	18.81%	12.80%	12.80%	8.28%
08/04 火	5,987	20.10%	18.80%	19.80%	19.12%	13.45%	13.81%	7.81%
08/05 水	5,722	22.80%	18.81%	19.63%	19.80%	12.14%	8.25%	13.25%
08/06 木	6,211	20.80%	19.12%	18.80%	19.12%	14.80%	12.15%	12.80%
08/07 金	5,721	20.81%	19.80%	18.81%	16.28%	13.28%	14.18%	5.81%
08/08 土	5,673	20.12%	22.84%	19.12%	15.23%	7.15%	3.25%	
08/09 日	6,532	23.80%	23.72%	19.80%	13.12%	10.18%		
08/10 月	6,123	24.84%	23.23%	19.12%	19.80%			
08/11 火	6,827	28.72%	23.23%	19.80%				
08/12 水	5,736	23.23%	18.93%					
08/13 木	5,372	25.58%						

例) マッチングアプリの場合



マーケターの気付き

いいねを3回以上押している
ユーザーはその後の継続率が高い！

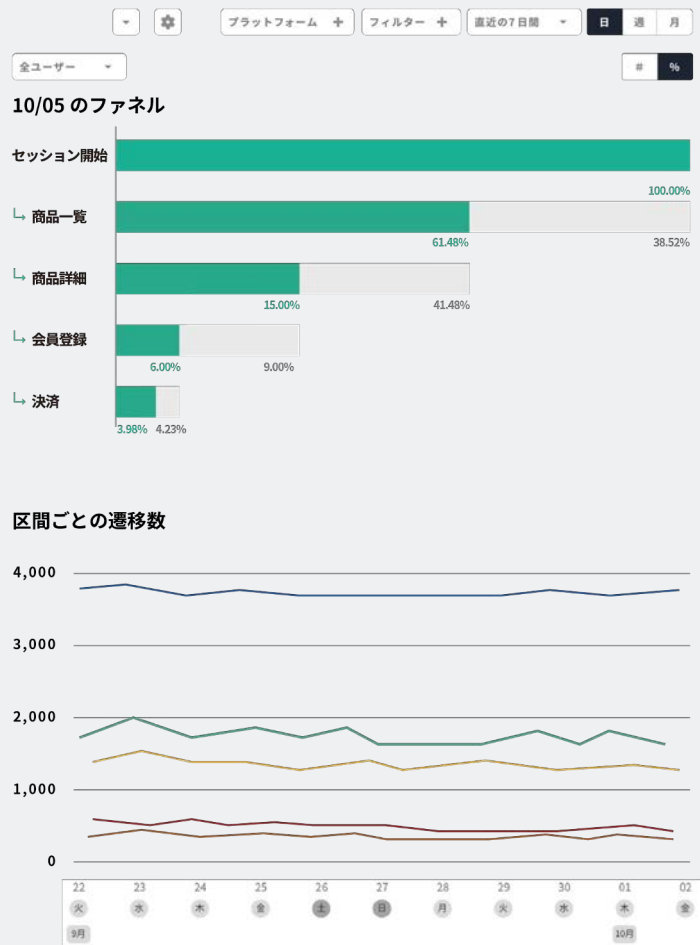
こう使う

- ・継続利用につながるキーファクターを見つける「マジックナンバー分析」
- ・購買やコンテンツ閲覧、特定ボタンのタップなど多様な要素を検証
- ・1週間～半年まで様々なスパンで分析を実施

ファネル分析

コンバージョンに至るまでの各ステップにおける離脱状況を可視化することで、ボトルネックを発見。分析画面からワンタッチでメッセージ送付も可能。

ファネル分析画面



例) ECの場合



マーケターの気付き

会員登録時、
個人情報入力画面での離脱が多い。
個人情報の取り扱いに関する不安を
払拭するメッセージを出してみよう！

こう使う

- ・ 離脱が大きい箇所を特定
- ・ 離脱箇所に到達したユーザーにだけ、メッセージを配信
- ・ 改善後の数値変化を定点観測

03

手軽かつ自由自在な コミュニケーション施策機能

- ・メッセージのタイミングおよびセグメント ・ポップアップ・吹き出し・プッシュ通知・レコメンド
- ・ソーシャルプルーフ・UXオプティマイザー・アンケート・チャット・メール・シナリオ（β版）

メッセージのタイミングおよびセグメント

Repro から送信するメッセージは、以下のようなタイミングおよびセグメントによって、一人ひとりに合わせた打ち分けが可能です。

イベント

- ・ ページ訪問
- ・ アプリ起動
- ・ スクロール
- ・ クリック
- ・ 商品購入
- ・ カート投入
- ・ 会員登録

etc...

ユーザープロフィール

- ・ 新規/リピート
- ・ 訪問回数/アプリ起動回数
- ・ 最後に閲覧した日
- ・ 会員ランク
- ・ メールアドレス

etc...

AIによる自動セグメント

ユーザー行動をAI が機械学習し、「もうすぐ離脱しそうなユーザー」や「購入しそうなユーザー」を判定、自動的にセグメントを生成。

先回りしたコミュニケーションが可能です。

ポップアップ・吹き出し

ユーザーの行動に合わせて、最適なメッセージを。

豊富なテンプレートとカスタマイズ自由な管理画面が施策の可能性を広げます。

ポップアップ作成画面



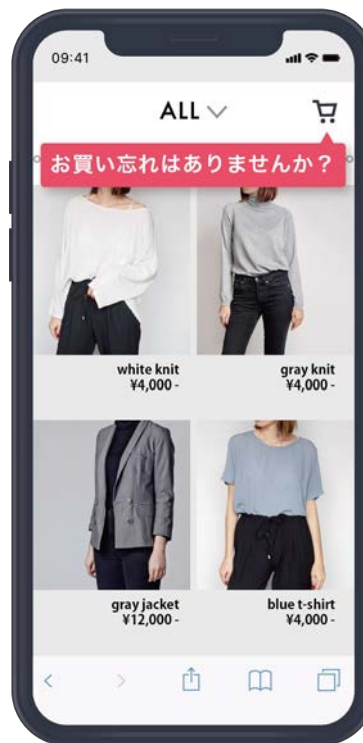
テンプレート選択画面



アプリインストール時の チュートリアル



カート落ち防止 for web



キャンペーン告知



こう使う

- ・新規ユーザーにだけチュートリアルメッセージを表示
- ・カートに商品が入ったままのユーザーに買い忘れ防止で吹き出し表示
- ・過去類似のキャンペーンに応募したことがあるユーザーにキャンペーン告知

プッシュ通知

一人ひとりに合わせたプッシュ通知によって継続利用を促進。

Repro なら大量配信にもスムーズに対応可能です。Web サイトでのブラウザプッシュも実現可能。

プッシュ通知作成画面

タイトル (任意)
iOS 6.4以上、もしくはAndroidで表示されます。
タイトルをここに書いてください

本文
本文をここに書いてください
最大表示文字数 (目安) : 80~160文字

リッチ通知メディア (任意)

画像、GIF
URLもしくはアップロード

動画
URLのみ

音声
URLのみ

メディアを表示できるのはiOS 10以上、Android 4.1以上です。詳細

ディープリンクもしくはURL (任意)

myApp:// or https://example.com

追加設定
このオプションが適用されるのはiOSのみです。
☐ バッジを表示する
バッジを表示するためにはアプリ側で実装が必要です。詳細
☐ プッシュ通知のサウンドを変更する
☐ プッシュ通知にフィールドを追加する

配信対象者を各パターンに振り分ける

コントロールグループ

パターン 1

0 % 100 %

均等に振り分ける 均等に振り分ける(コントロールグループなし)

配信設定

配信の種類

時刻を指定して配信 < プッシュAPIを利用して配信

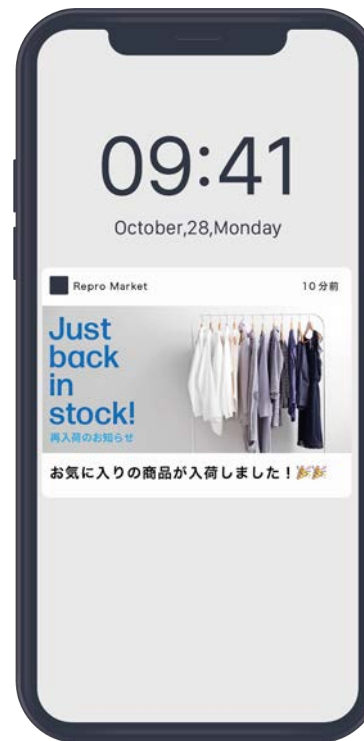
配信の詳細設定

指定された時刻に配信 プッシュ通知の公開後すぐに配信を開始

キャンペーン・ 配信開始通知



好みのカテゴリの 新着通知



離脱しそうなユーザーに 復帰促進



こう使う

- ・ 期間限定キャンペーンや生放送開始を全ユーザーに一斉通知
- ・ お気に入りカテゴリの新着商品の到着をお知らせ
- ・ 特定日数以上アプリを起動していないユーザーに復帰促進

より豊かな顧客体験を実現する機能

ユーザー一人ひとりの「いま」に合わせて、最適な体験を提供できます。

閲覧・購入データをリアルタイムに反映するほか、アプリそのもののコンテンツを条件ごとに切替可能な機能も。

レコメンド

ポップアップの中にレコメンド
エンジンからのオスমেを表示



ソーシャルプルーフ

最近のユーザー行動を表示し
閲覧中のユーザーの行動を喚起

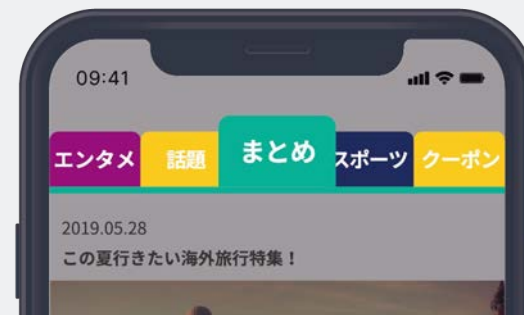
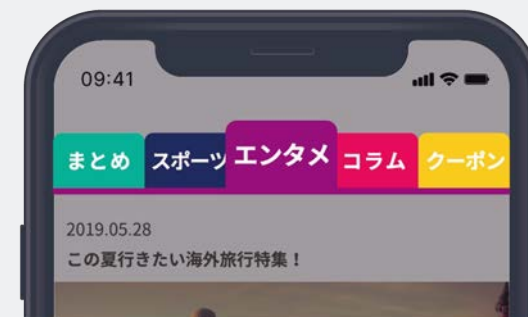


UXオプティマイザー

条件に合わせてアプリそのもののUI
を切り替えたり、

A/B テストで検証することが可能

例：ユーザーごとにタブの内容を変更



より拡張的なコミュニケーションを実現する機能

単なるメッセージの表示ではなく、ユーザーを深く知り、より拡張的なコミュニケーションを実現します。
幅広く、双方向的なやり取りを行うことで、エンゲージメントを高めます。

アンケート

Webサイト/ アプリ上でアンケートを取得。
定量×定性でより深くユーザーを知る。



チャット

ヘルプが必要な人を逃さず
チャットで丁寧にサポート



メール (β版)

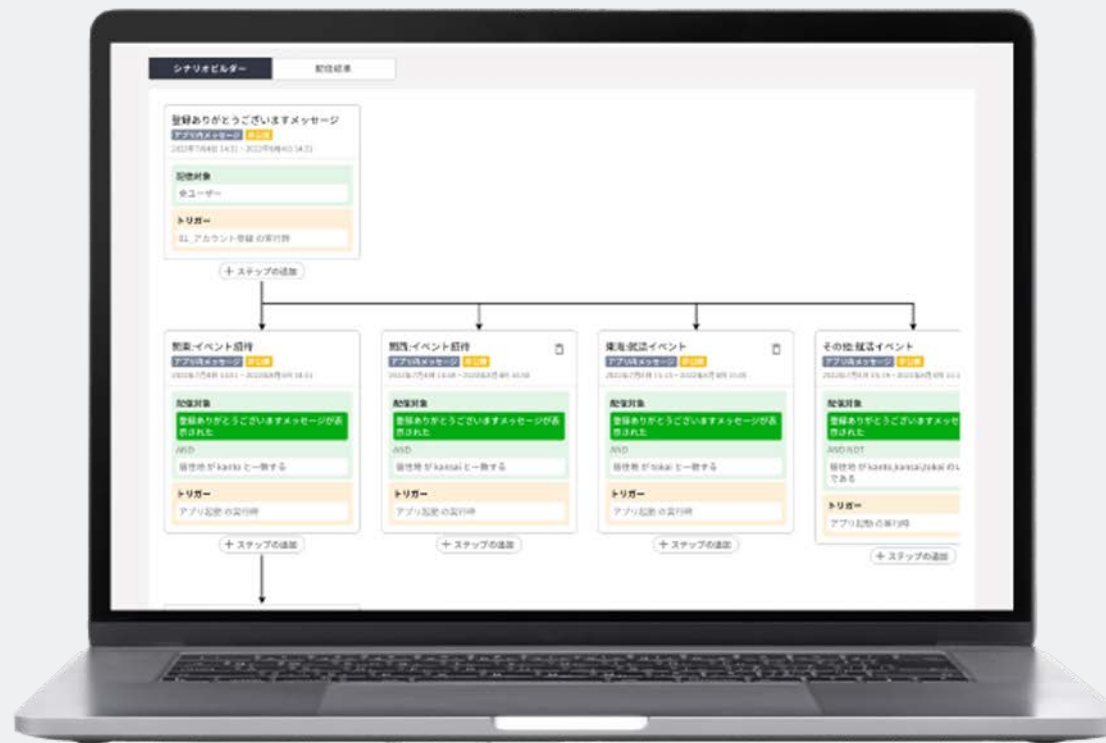
Web サイト/ アプリ内の行動に合わせ、
個別のメールナーチャリングを実施



ユーザーの行動にあわせたコミュニケーションシナリオを実現する機能

シナリオ（β版）では、商品未購入ユーザーへの決済促進メッセージの配信や、アプリ利用の有無に応じたお知らせの出し分けなど、Webとアプリを横断したコミュニケーションシナリオを簡単に設計、運用することが可能です。シナリオごとの配信結果も管理画面で確認できます。

シナリオ（β版）

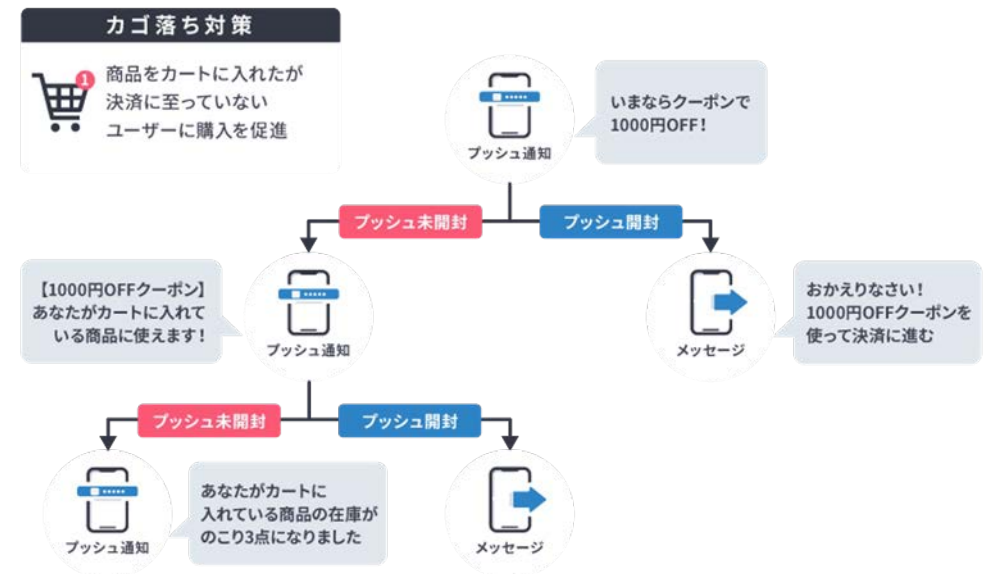


Webメッセージやアプリ内メッセージ、プッシュ通知などをユーザーの行動にあわせた最適な内容、タイミングで出し分けることが可能。簡単な操作でシナリオの設計、管理・運用を行えます。

シナリオ（β版）の活用例

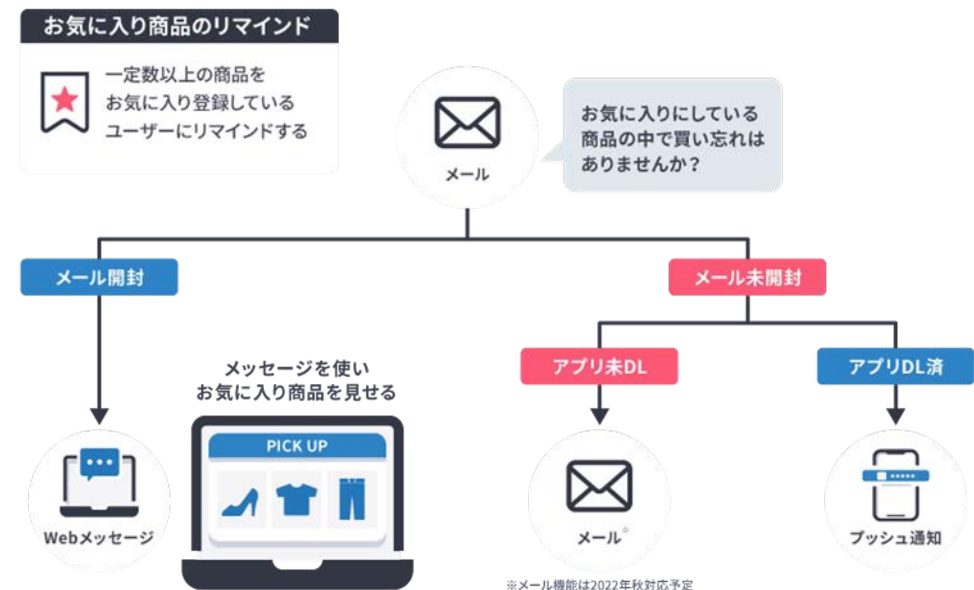
ECアプリにおけるカゴ落ち対策

商品をカートに入れたものの、決済に至っていないユーザーに購入を促すシナリオ。クーポンを利用した決済が可能なことをプッシュ通知で伝えることで購入を促進。再訪したユーザーにはスムーズな決済を促すために、すぐに決済画面へ遷移できるリンクを付けたメッセージを表示。



ECサイト／アプリでのお気に入り商品のリマインド

一定数以上の商品をお気に入りに登録しているユーザーへ、買い忘れがないかメールでお知らせして購入を促進するシナリオ。メールを開封したユーザーにはWebメッセージを配信してリマインド。未開封ユーザーにはアプリダウンロードの有無に応じてメールやプッシュ通知でのコミュニケーションを実施。



04

スピーディな改善を実現する 効果検証機能

・ 効果検証機能 ・ A/Bテスト ・ 有意差自動判定

スピーディな改善を実現する効果検証機能

A/BテストはPDCAの要。いかにすばやく回せるかが重要です。

Reproなら、複数のパターンを簡単にテスト可能。面倒な効果測定に時間を掛けることもありません。

A/Bテスト

A/Bテストの設定は非常に簡単。施策効果を検証するための「コントロールグループ」設定も可能です。

配信対象者を各パターンに振り分ける

コントロールグループ パターン1 パターン2 パターン3

10 % 30 % 30 % 30 %

☒ 均等に振り分ける ☐ 均等に振り分ける(コントロールグループなし)

有意差判定のベースラインとなる対象を設定する 有意差判定の対象となる指標を設定する

コントロールグループ 開封率

有意差自動動判定機能

A/Bテストの有意差を、アルゴリズムが自動判定。結果が出たかどうかを悩ませる必要はありません。

A/Bテスト有意差 測定結果

有意差判定の詳細については、[こちらのドキュメント](#)を参照してください。

パターン	コンバージョン率	90%信頼区間	
コントロールグループ ベースライン			
パターン1	+321.26%	96.70% ~ 545.20%	有意差があります
パターン2	+173.26%	-220.50% ~ 312.70%	
パターン3	-100.26%	-126.70% ~ 90.70%	まだ有意差はありません

05

確実な成果を実現する人的サポート

・ カスタマーサクセス ・ Professional Growth Service ・ 総合コンサルティング

Reproのこだわり「ツールの力 × 人の力」

お客様に寄り添いサービスの成功を促進する「Customer Success」と、施策立案、実施、評価改善など、マーケティングの全てを行うエキスパート「Professional Growth Service」がサービスの成功へと導きます。

Customer Success

お客様のチームの一員として一緒に併走
エンゲージメント向上をお手伝いします。



Professional Growth Service

業界別のノウハウを蓄積したマーケティングの
エキスパートが、施策の提案から実行まで全てを代行します。



総合コンサルティング

カスタマージャーニー全体を踏まえ、マルチチャネルで理想的な体験のために必要な機能要件を明らかにします。デジタルマーケティング戦略策定からアプリ・Webサイトの企画立案、開発、リリース後の運用まで、一気通貫の支援を行うことができます。



コンサルティングチーム
責任者パートナー CSO

越後 陽介

- ・ 1979 年、北海道出身。戦略コンサルタント、エンジェル投資家。
- ・ 大手コンサルティングファームにおける10年以上のキャリアの中で、あらゆる業種の成長戦略立案、ターンアラウンド戦略立案、M&A 支援業務に従事。
- ・ コンサルティングファーム退職後、自らも事業の立ち上げ、投資を行う傍ら、2015 年からRepro に参画、現在に至る。

リプロはツールに プロがつく

今回ご紹介した機能やサービスにだけでなく、
Reproは「ツールの力」×「人の力」を重ね合わせて
お客様のマーケティングを成功に導きます。

「まだ課題の原因を突き止められていない」漠然とした
状態からでも相談いただけます。

以下のリンクからご相談ください。

無料で相談する

あらゆるWebとアプリの収益最大化に

Repro