



for 楽天市場

初期費用 0円、月額 3,980円
顧客を逃がさないアプリ施策

ジョーカーピース株式会社
2016年10月 vol. 9

目次

1. Piece for 楽天市場とは	・・・	3
2. 機能紹介	・・・	7
3. Piece for 楽天市場のスタンダードプラン	・・・	12
4. 導入事例	・・・	13
5. 実績アプリ参考QRコード	・・・	23
6. 管理画面イメージ	・・・	24
7. ピース導入の効果	・・・	25
8. 導入フロー	・・・	28

ショップ専用アプリが、

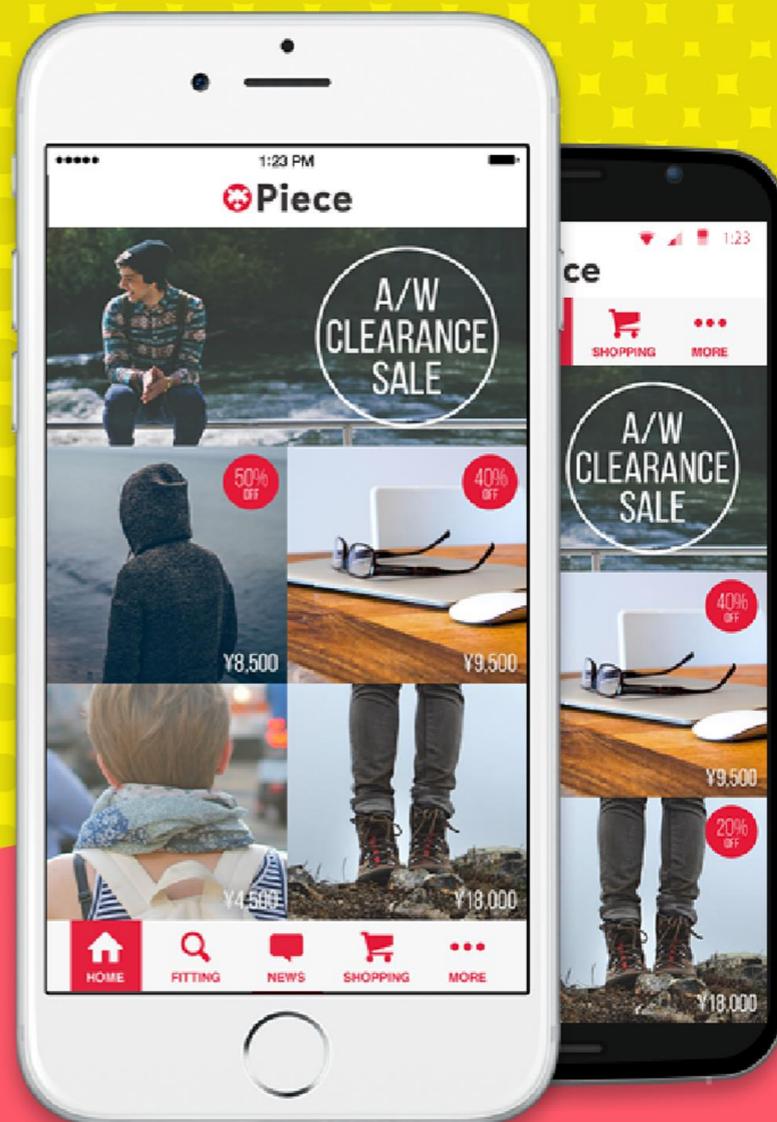
最短1日で完成!

アプリ施策で顧客を逃さない!

コストを抑えて売上拡大!

初期費用

¥0



ロゴを提出

最短 1 日で完成

Store で配信開始！

文字でもイラスト
でも OK！



完成！



簡単・低コストでショップアプリが
あっ！という間に完成！

プッシュ通知利用は無制限

プッシュ通知の反応率は、
メルマガ開封率の3倍！



いちばん身近にシヨツプをアピール!

専用アプリで顧客の他店舗への流出をブロック!

今なら

最大2ヶ月間、月々の利用料が ¥0

月々利用料 ¥3,980/月

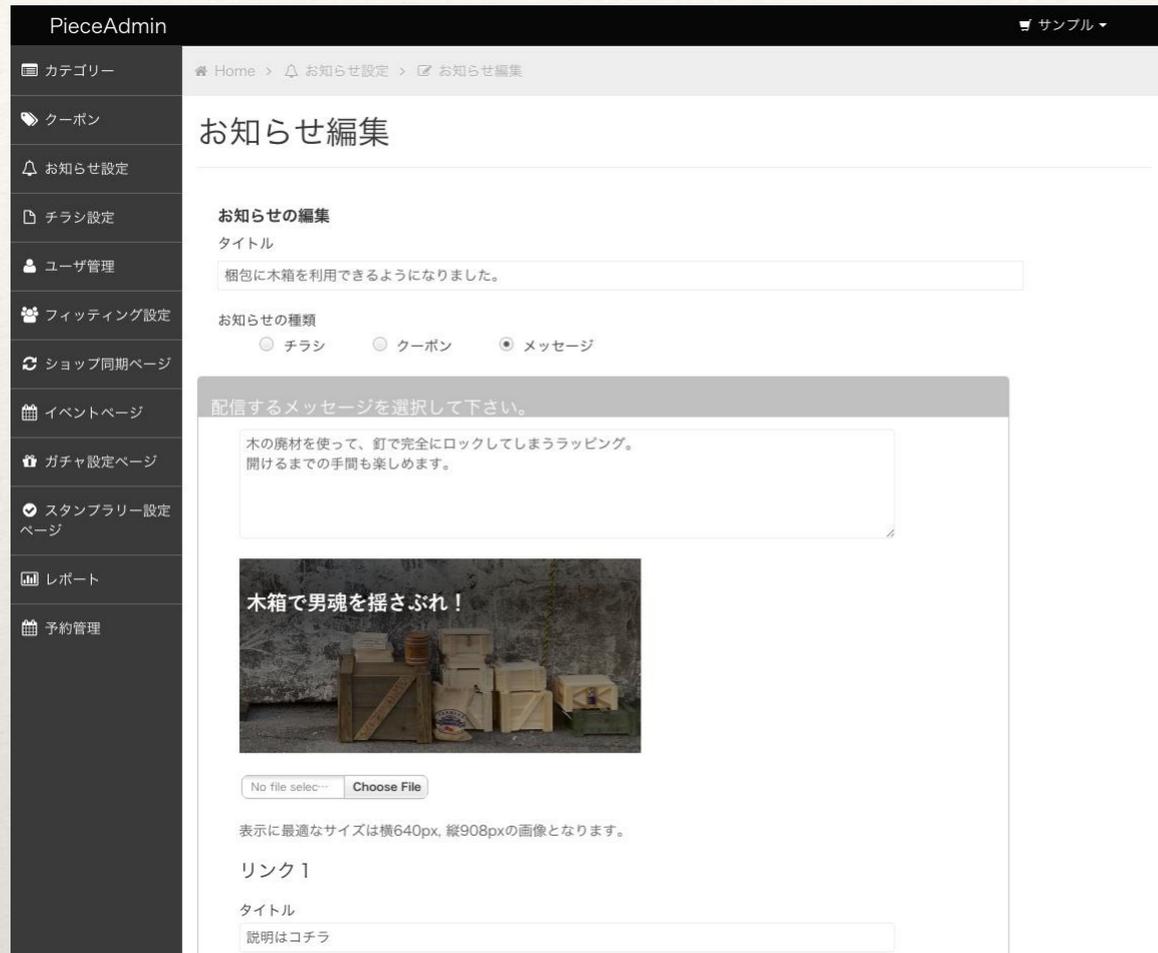
スマホ顧客を逃さないために

Pieceでアプリ施策をはじめましょう!

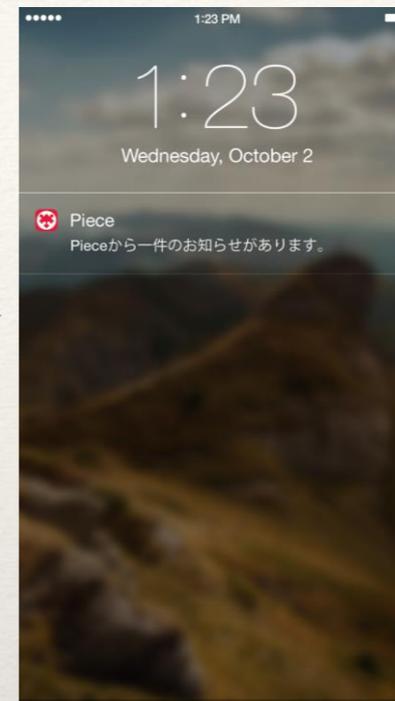
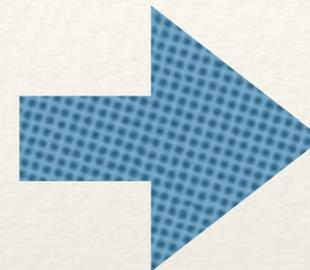
機能紹介(プッシュ通知、お知らせ)

スタンダードプラン

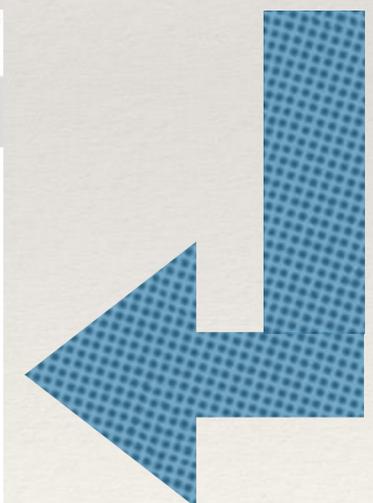
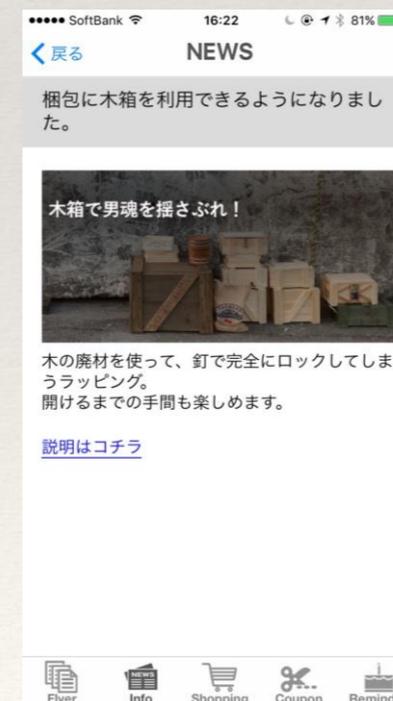
①管理画面からプッシュ通知を送信できます。



②アプリをインストールしているユーザーに通知が表示されます。



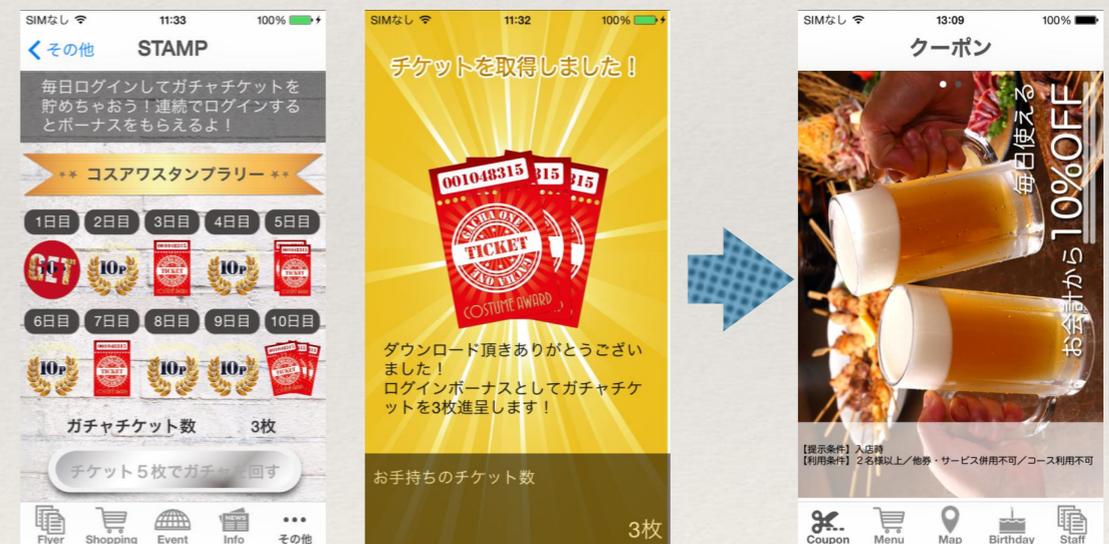
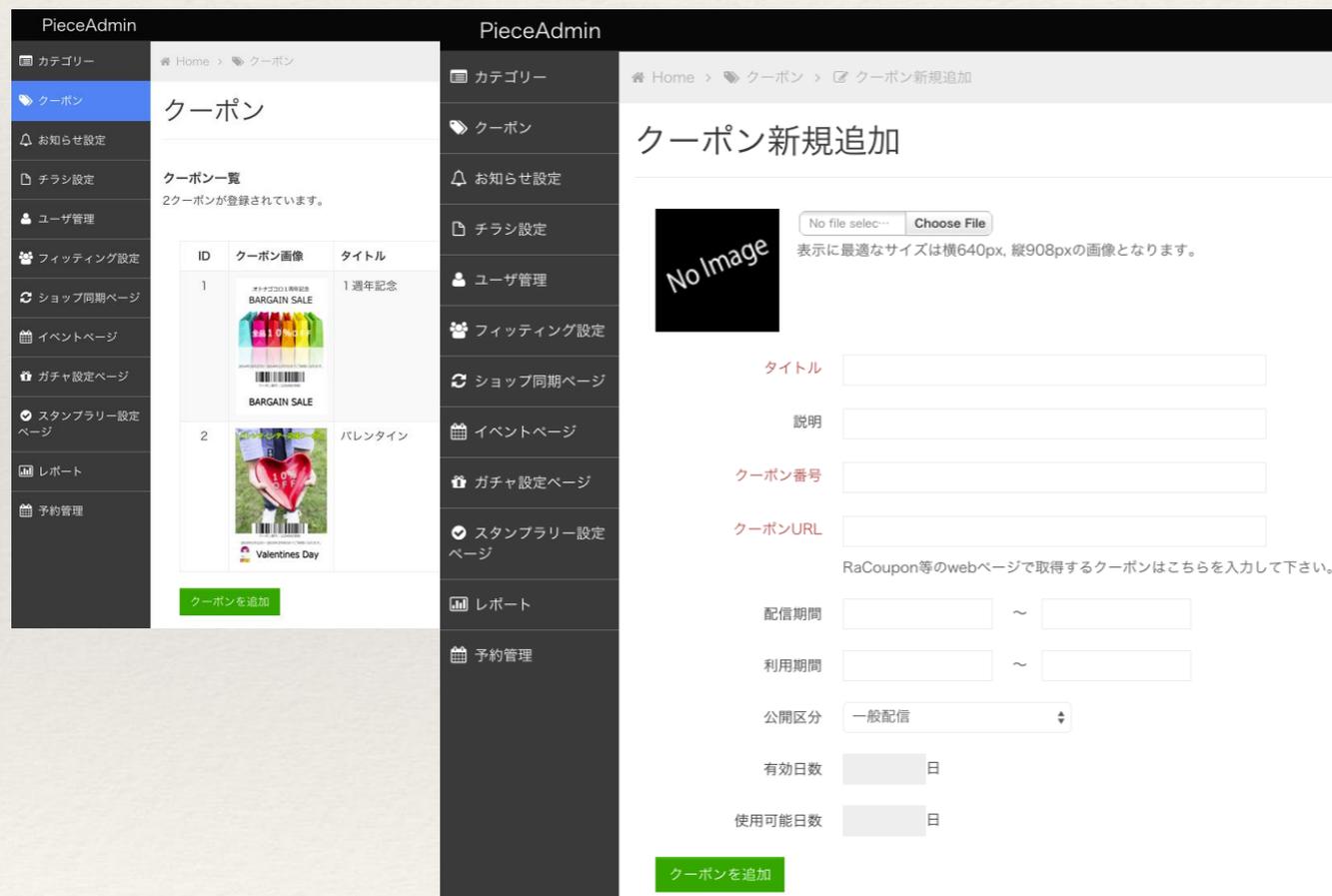
③お知らせの画面を用意していれば過去のお知らせ内容を見ることができたり、クーポンやWebページへ誘導することもできます。



機能紹介(クーポン)

スタンダードプラン

- ①プッシュ通知やお知らせを使って、クーポンを配布することができます。
- ②クーポンは配布した後にメッセージをみないと使えないようにすることもできます。そこにバーコードを隠しておけば、お店のレジでバーコードを読み込んで割引を反映させることもできます。



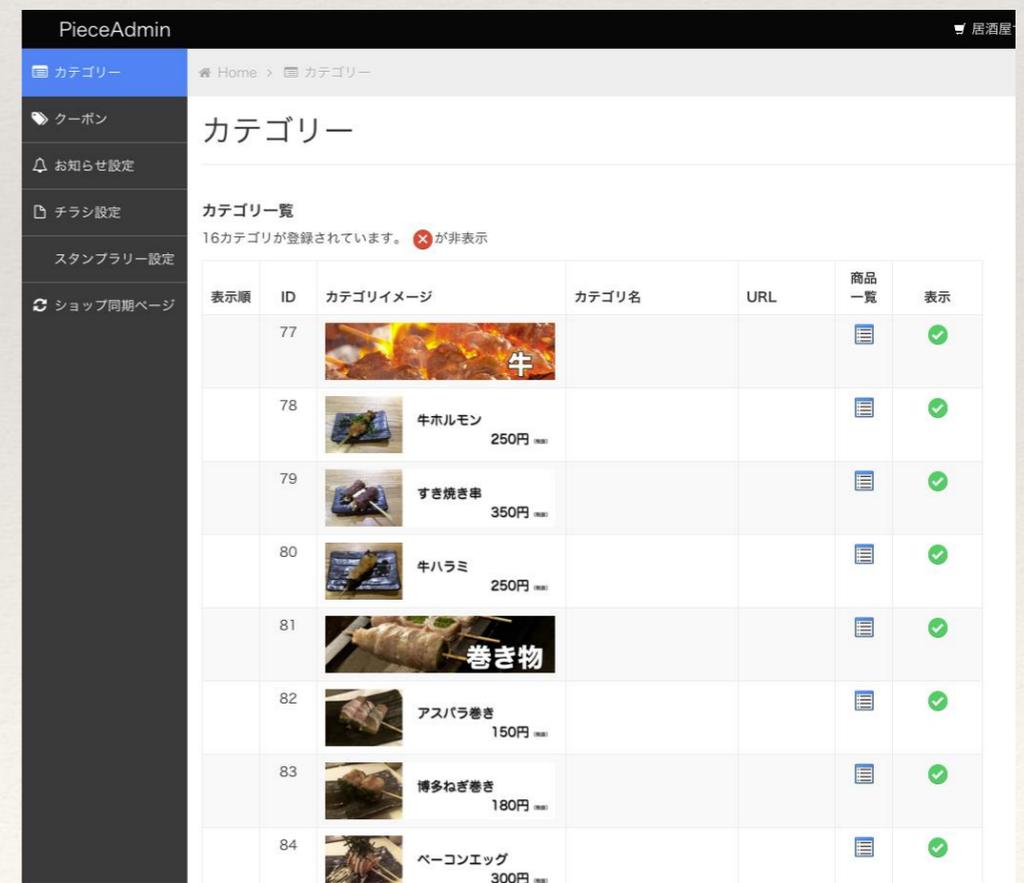
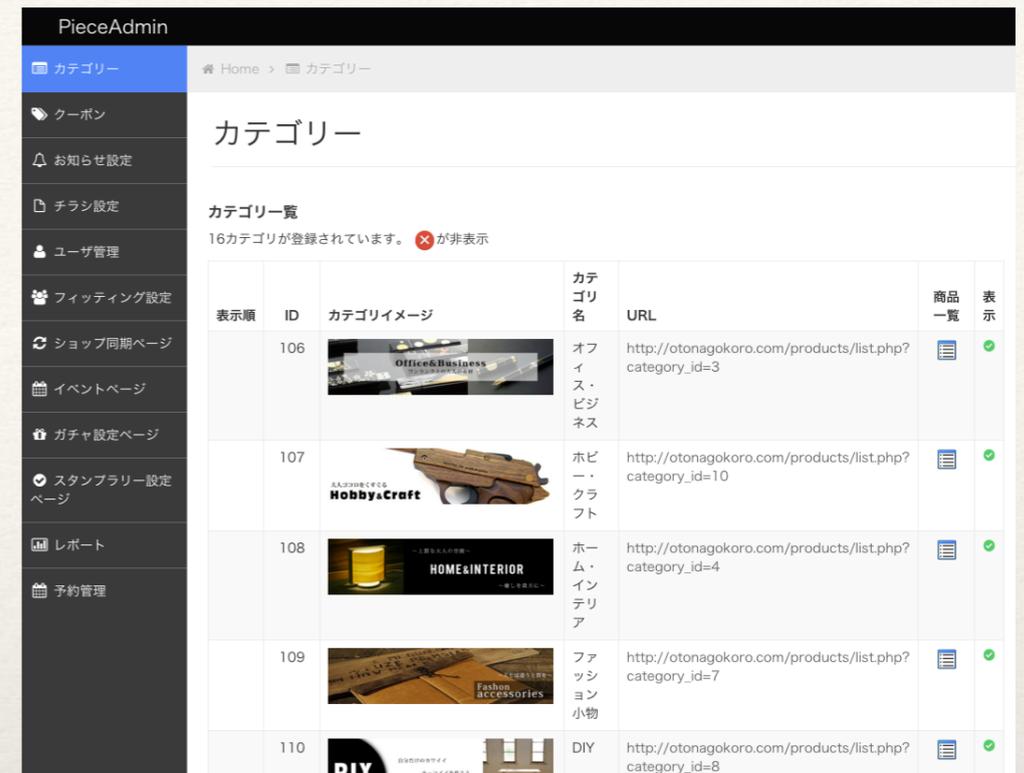
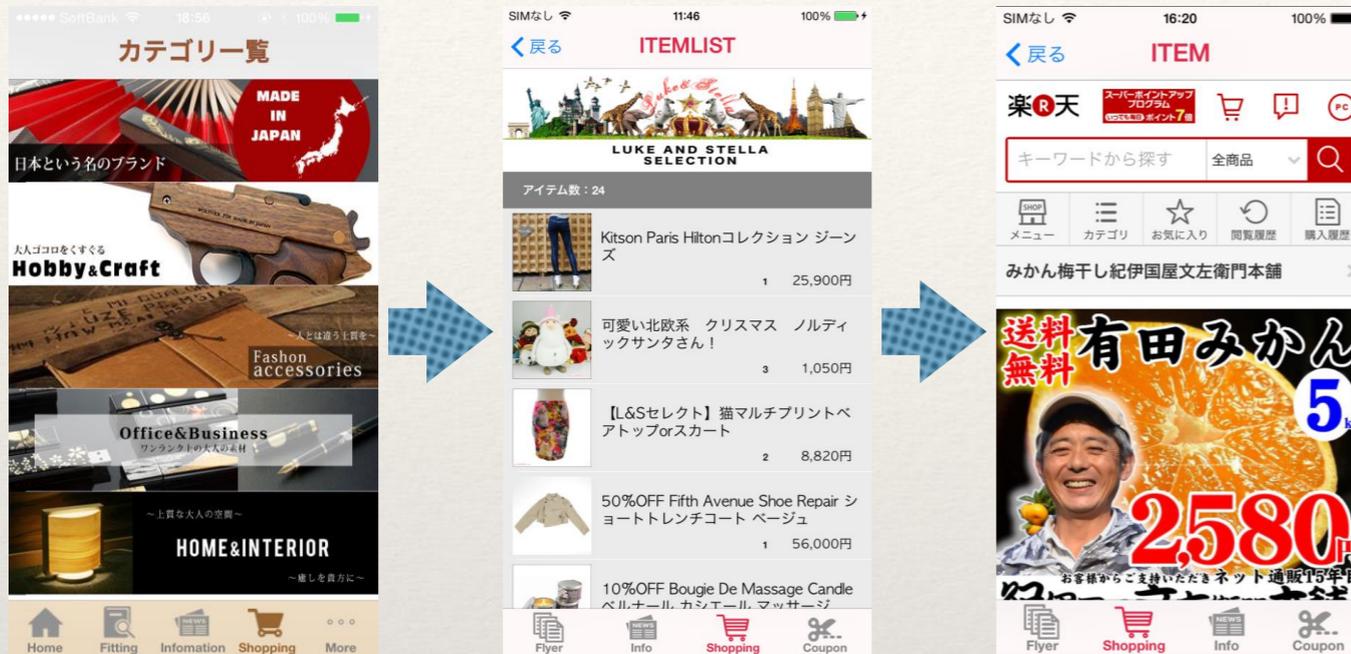
- ③クーポンは画像で登録するだけです。配布期間や有効期間などを設定できます。

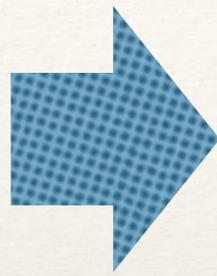
【さらに】別機能の「スタンプラリー」や「ガチャ」を組み合わせるとスタンプが全部たまったら、クーポンを発行するといった使い方もできます。

機能紹介(ショッピング、メニュー)

要カスタマイズ

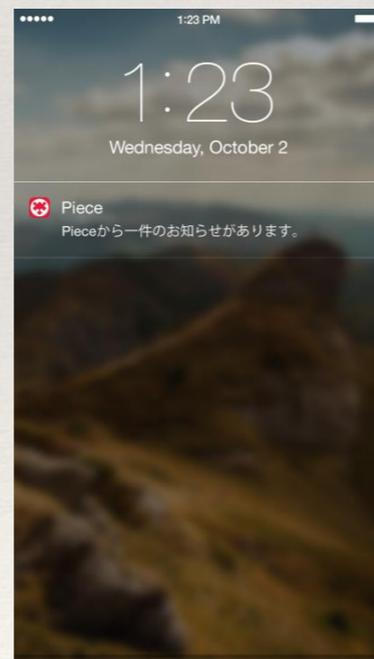
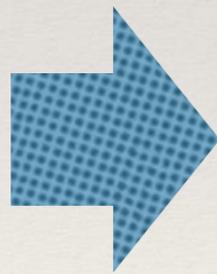
商品カテゴリは画像で簡単登録、Webにリンクしたり、商品リストを表示することができます。
カテゴリリストを自動(API)で取り込むこともできます。





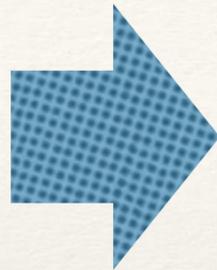
■バーコード

JANコードを読み込んで、自社の商品に誘導することができます。



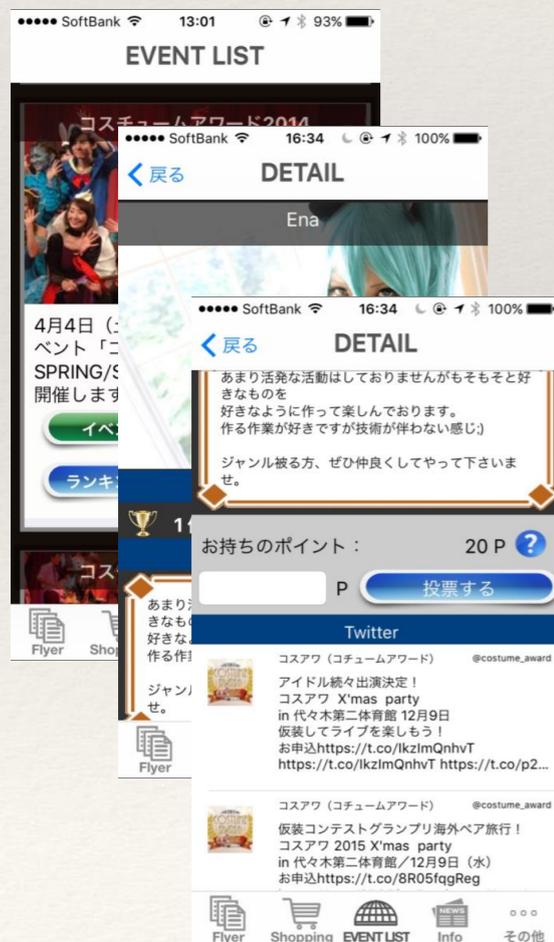
■プロフィール設定

誕生日や住んでいる地域によって、誕生日限定のクーポンを発行したり、住んでいる地域限定のサービスを展開することができます。



■チェックイン、ジオプッシュ、ビーコンGPSを利用して店舗の近くを通ったら、クーポンを発行(チェックイン、ジオプッシュ)したり、Beaconを使うことで、店舗に来店したら自動的にポイントを貯める(ビーコン機能)などに利用できます。

※ジオプッシュ: その場所に来たら通知する機能
※Beacon: 電波を発するデバイス。2,000円/個がかかります。



■SNS連携
イベントで登録される人のtwitter を表示したり、自社ブランドの服を買ってもらった人へ向けてInstagramをアップロードしてもらったページを作ったりできます。

カスタマイズをご希望の方は、遠慮なくご相談下さい。ご要望にあった提案致します。

Piece for 楽天市場のスタンダードプラン

機能名	使い方の例
トップページ	ショップのトップページを表示します。(WebViewページ)
プッシュ通知	開封率が高く来店促進や購買促進に利用。ベストなタイミングで顧客の心をキャッチ！
お知らせ	最新コンテンツへのアクセスが飛躍的にアップ。プッシュ通知と同時に使うと効果的！
クーポン	アプリを起動してもらうためのクーポンを配布できます。プッシュ通知と連動可能。
買い物かご	ショップの買い物かご(スマホ用)を表示して、アプリの切替なしで決済頂けます。(WebViewページ)

導入費: 0円

月額: 3,980円

導入事例

紀伊国屋本舗(和歌山みかん販売)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
合計金額		0円	3,980円/月



フライヤー



ショッピング



商品一覧



商品詳細ページ

導入事例

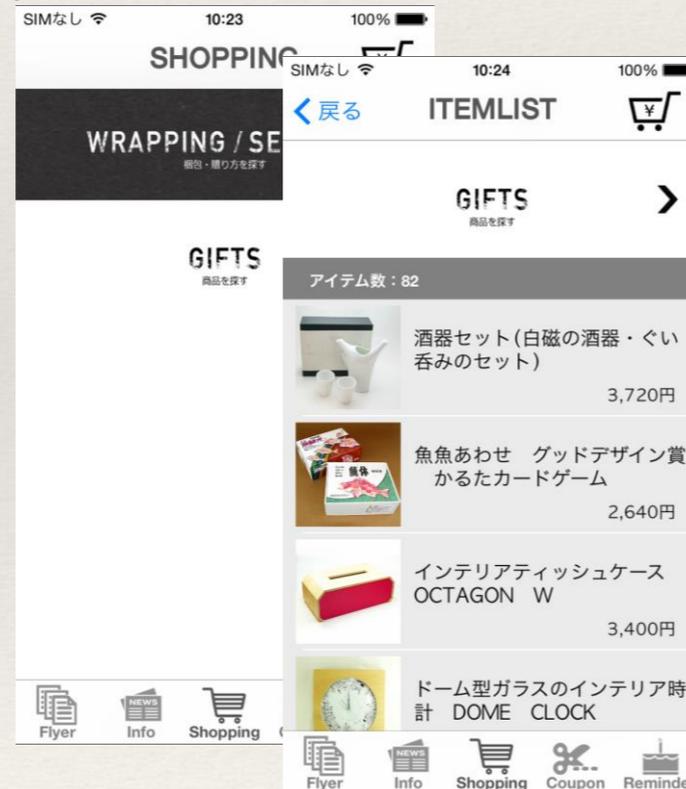
オトナ魂 OTONA-GOKORO(雑貨屋)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
追加機能 (リマインダ)	0円	40,000円	-
合計金額		40,000円	3,980円/月

※Pieceで作成しております。



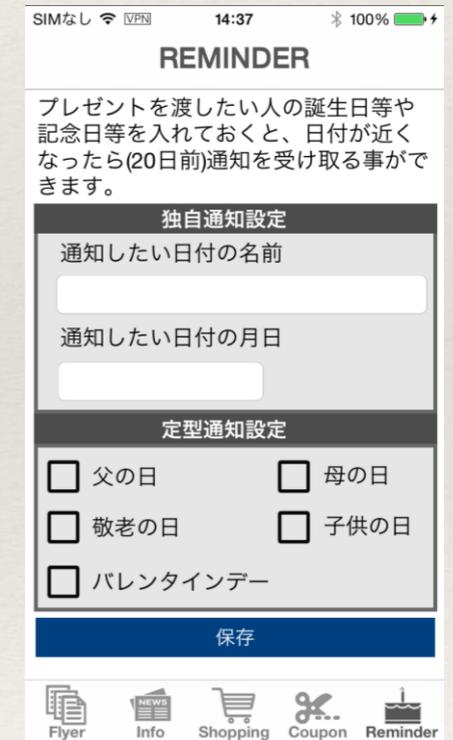
フライヤー



ショッピング



クーポン



記念日の20日前に
知らせてくれる機能

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
合計金額		0円	3,980円/月

※Pieceパッケージで作成しております。



フライヤー



ショッピング



商品一覧

導入事例

人生劇場(居酒屋)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
追加機能 (チェックイン、地図)	0円	40,000円	2,000円/月
合計金額		40,000円	5,980円/月

※Pieceパッケージで作成しております。



スタッフ紹介(フライヤー)



地図



メニュー(商品一覧)



クーポン

導入事例

コスチュームアワード(イベント関連)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	240,000円	200,000円	12,000円/月
コスプレイヤー情報投票	0円	40,000円	5,000円/月
イベント情報	0円	40,000円	5,000円/月
イベント来場ボーナス(GPS)	80,000円	40,000円	2,000円/月
ログインボーナス(スタンプラリー連携)	90,000円	-	-
スタンプラリー(クーポン連携)	240,000円	40,000円	-
ガチャ(クーポン連携)	240,000円	40,000円	-
合計	890,000円	400,000円	24,000円

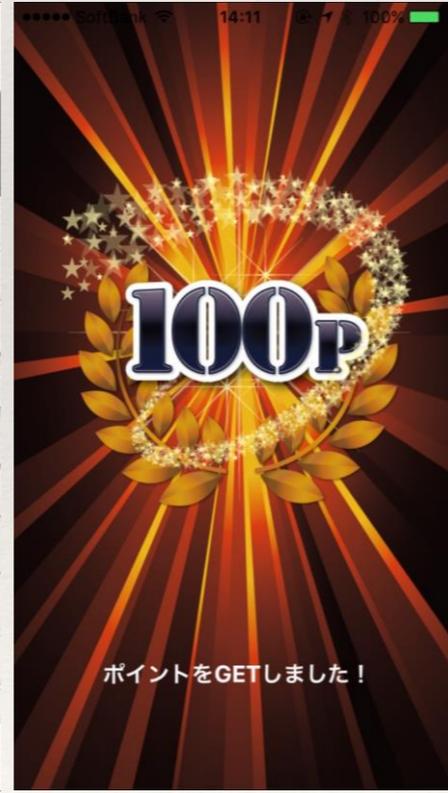
※Pieceパッケージで作成しております。



ログインボーナス



スタンプラリー



ガチャ



コスプレイヤー表示/投票



イベントリスト

導入事例

ナビシリーズ (Mapアプリ)

機能名	カスタマイズ開発費	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
追加機能 (プロフィール設定)	0円	40,000円	-
追加機能 (チェックイン、地図)	0円	40,000円	2,000円/月
合計		80,000円	5,980円/月

※Pieceパッケージで作成しております。



都道府県 設定
(プロフィール設定)



メインメニュー
(Webビュー)



地図
(チェックイン)



チラシ(フライヤー)

導入事例

coca(アパレル関係)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
追加機能 (インスタグラム連携)	0円	40,000円	-
合計金額		40,000円	3,980円/月

※Pieceパッケージで作成しております。



ショッピング



インスタグラム連携

導入事例

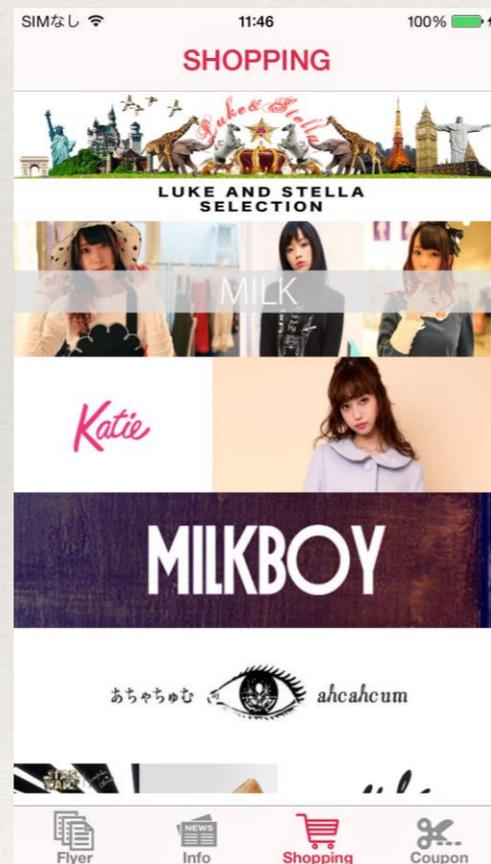
LukeAndStella(アパレル)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
合計金額		0円	3,980円/月

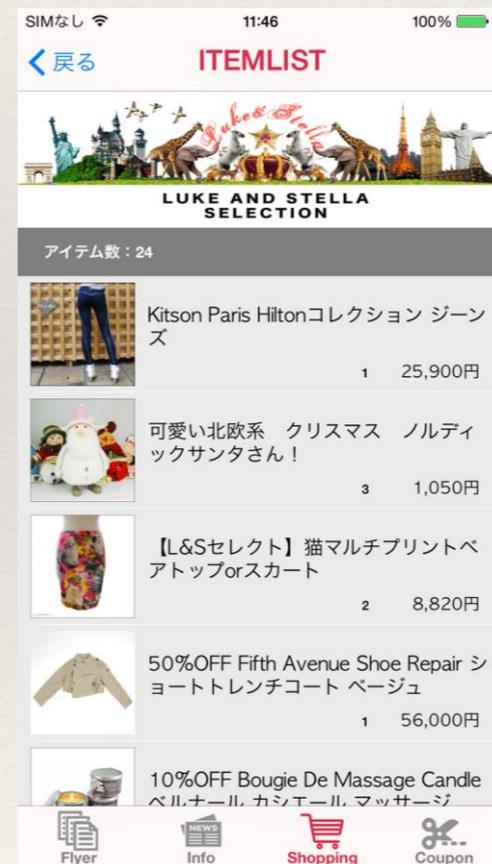
※Pieceパッケージで作成しております。



フライヤー



ショッピング



商品一覧



クーポン

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
追加機能 (フィッティング/リコメンド)	0円	40,000円	2,000円/月
合計金額		40,000円	5,980円/月

※Pieceパッケージで作成しております。



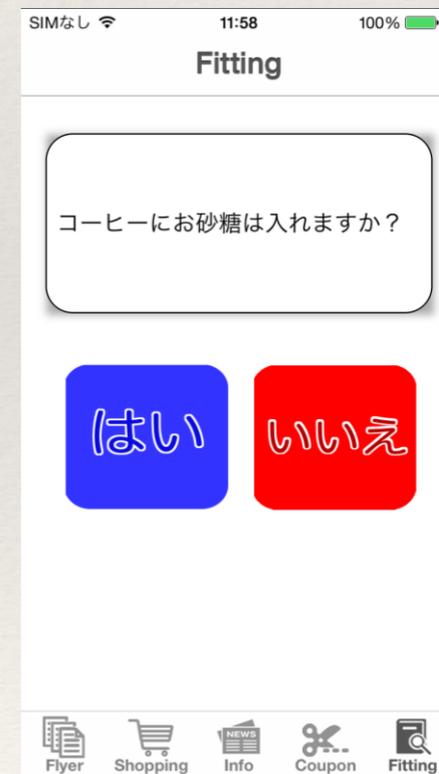
フライヤー



ショッピング



商品一覧



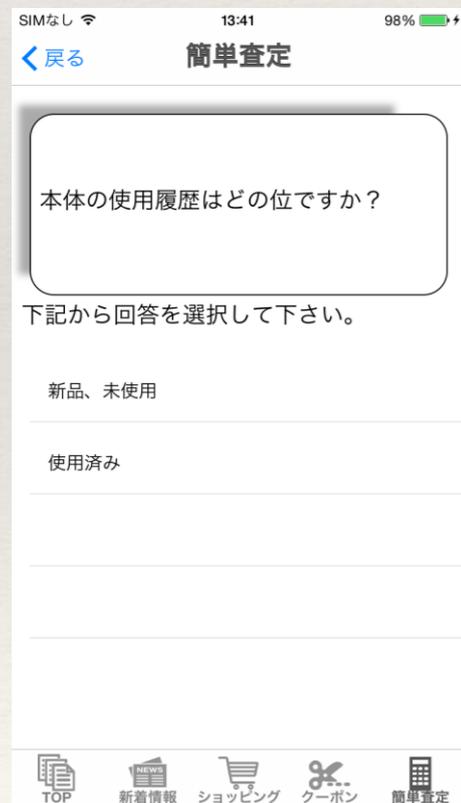
フィッティング

導入事例

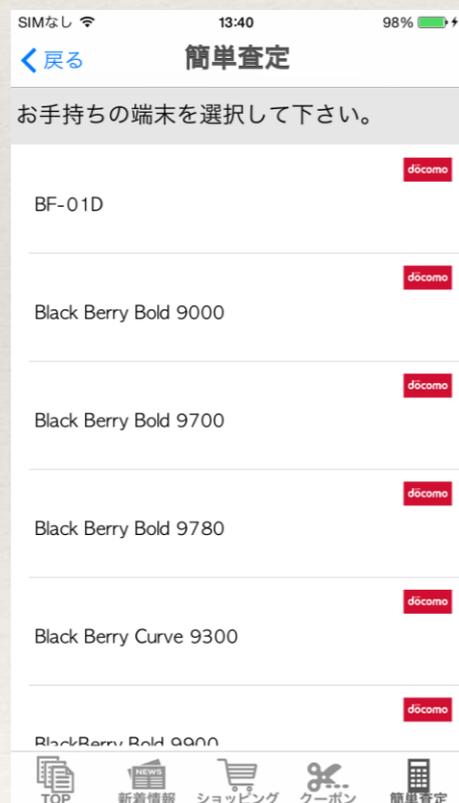
男前ケータイ(中古携帯の買取販売)

機能名	カスタマイズ開発	導入費	月額
基本機能	0円	0円	3,980円/月
買取査定機能	240,000円	-	-
合計金額	240,000円	0円	3,980円/月

※Pieceパッケージで作成しております。



買取査定



フライヤー



ショッピング

実績アプリ 参考QRコード



浜街道(冷凍かに販売)



紀伊国屋本舗(和歌山みかん販売)



LukeAndStella(アパレル)



オトナ魂 OTONA-GOKORO(雑貨屋)



人生劇場(居酒屋)



コスチュームアワード(イベント)



ナビシリーズ(Mapアプリ)



coca(アパレル関係)



鉄筋人(鉄骨鉄筋の卸業者)



山年園(巣鴨のお茶屋)



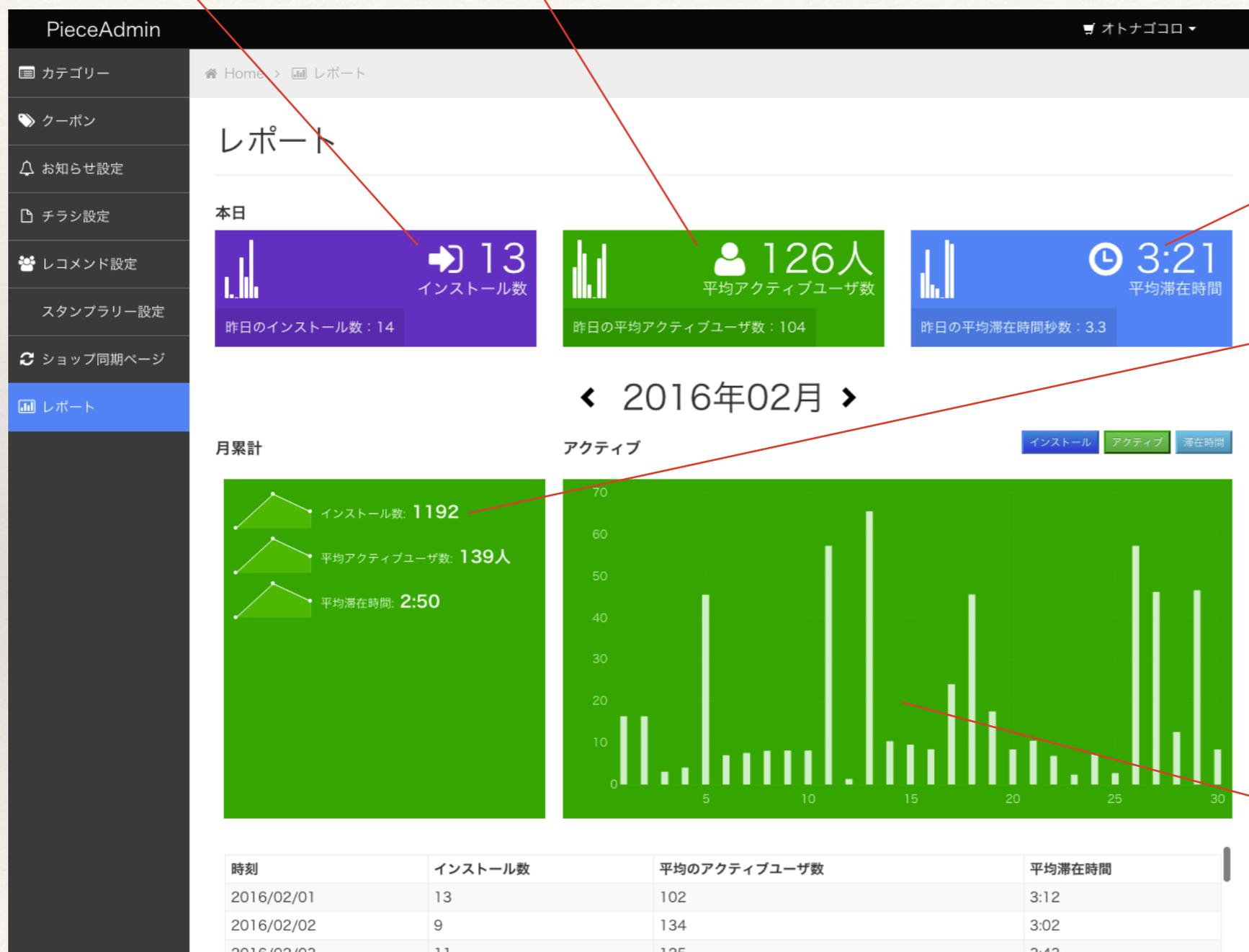
男前ケータイ(中古携帯の買取販売)



インストール数(前日、当日)

平均利用時間(前日、当日)

アクティブユーザ数(前日、当日)



月の累計

- ・インストール数
- ・アクティブユーザ数
- ・平均利用時間

月の累計のグラフ表示

- ・インストール数
- ・アクティブユーザ数
- ・平均利用時間

Pieceピース導入の効果

浜街道（冷凍かに販売）

リピートされるお客様が多かったので、アプリにすることで定期的なご購入に役に立っています。

人生劇場（居酒屋）

会員カードを廃止することで、お客様が会員カードを忘れることがなくなり、せっかく会員なのに割引を受けられないという不満を解消できました。

coca（アパレル関係）

SNS（インスタグラム）を連携することで、お客様同士のコミュニケーションが活発になりました。アプリを起動する動機にもなるので、正確に数値は計っていませんが、おそらく売り上げを後押ししていると思います。

ナビシリーズ（Mapアプリ）

安価に地図アプリを制作できたので、費用対効果は十分です。

大活躍のPieceピース 例



ら、自社商品や鉄筋加工の関連商品を販売するECサイト「鉄筋人ストア」を運営している。工事現場などで鉄筋加工に従事している潜在顧客層が、スマートフォンで情報を探している」と想定。アプリを通じて顧客開拓を図った。

建物の鉄筋用機械や工具を製造・販売する栄光マシーンセンター（本社愛知県、伊地知高博社長）は14年8月、スマートフォン向けにショッピングアプリの配信を始めた。機械や工具の販売に加え、鉄

企業データ

運営会社「栄光マシーンセンター株式会社」
 出店先「自社サイト」
 導入システム「Piece（ピース）」
 配送委託先「ヤマト運輸」
 EC担当者数「2人」

栄光マシーンセンター

専門職にアプリで認知拡大

筋の加工に役立つ計算が行えるため、鉄筋加工の専門職へサイトの認知が拡大。集客率は約5%向上し、サイトのPV数は月平均4000件に向上した。同社は12年7月か

必要な機能を備え、「ダウンロード数でいえば、国内の鉄筋加工従事者の約10分の1が利用している」（伊地知社長）と話す。

アプリ利用者に対する販促は、アプリを起動していない状態でも更新情報を通知する「プッシュ通知」を利用。新商品の告知などの活用を見込んでい

で、現場で働く人を取り上げ、全国の潜在顧客へ認知拡大を図っていく考え。

「インタビュー記事やアプリで顧客と接する機会を拡大し、EC事業のファンを獲得していきたい」（同）としている。



スマートフォンアプリ「鉄筋人」のトップ画面（右）と鉄筋用の重量計算機

アプリはジョーカーピース（本社大阪府、住田賢司社長）のアプリ制作サービス「Piece（ピース）」を使って開発した。EC

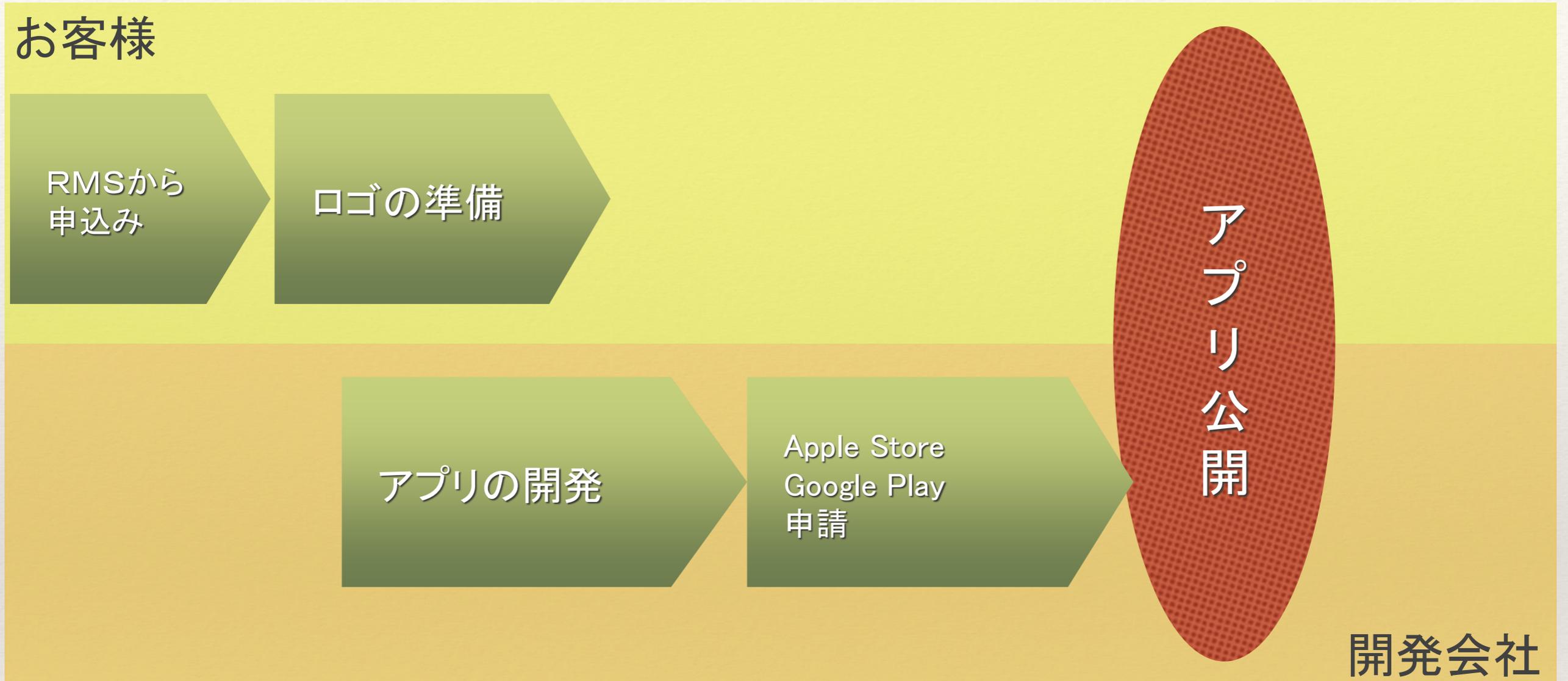
集客率 5%アップ

日本ネット経済新聞社様 掲載
 Piece導入クライアント様が取材を受けました。

Webサイト vs スマホアプリ

	Webサイト	アプリ
ユーザー体験	ブラウザの機能に制限される	デバイス特有の機能を活かした体験を提供できる
グラフィック	通信範囲や技術によって限られる	グラフィック効果が期待できる
インターネット接続	必要	オフラインでも動作可能
アクセススピード	速い	とても速い
その他の収益	広告が中心となる	アプリ内課金ができる
エンゲージメント	限られる	エンゲージメントを築くことができる
ユーザーの使用感	お気に入りや検索から参照	アイコンからの起動

導入フロー(スタンダードプラン)



Apple約3日~1週間
Google約2日程度で審査通過

【アプリの確認】
アプリ公開後にストアからのダウンロードで
アプリをご確認頂けます。

お問い合わせ・お申込み方法

Piece for 楽天市場

下記URL、RMS（店舗運営システム）からの
ご連絡お待ちしております。

<https://service.rms.rakuten.co.jp/product/0102-0001/>

お問い合わせ先

ジョーカーピース株式会社
Piece担当： 和泉(いずみ)、浜本(はまもと)
TEL 06-6940-2866
info@jokerpiece.co.jp



会社名	ジョーカーピース株式会社 [JokerPiece Co.,Ltd.]
東京オフィス	〒102-0072 東京都千代田区飯田橋1-5-6 協和西ビル4F
大阪オフィス(HQ)	〒540-6137 大阪府大阪市中央区城見2-1-61 ツイン21MIDタワー37F
URL	https://www.jokerpiece.co.jp
代表取締役	住田 賢司
設立	2003年7月7日
資本金	3,000万円
加盟団体	関西電子情報産業協同組合、日本電子商取引事業振興財団、 イーコマース事業協会、東京商工会議所、大阪商工会議所