

ECの個客LTV向上CRM機能を大幅アップデート。

購入詳細（商品、個数、金額等）とタイミングを加味した
WEBブラウザプッシュで、より高いEC売上向上が可能に。

【国内唯一】

EC向け「高い売上効果」と「ベスト機能」にコミット。

最高峰EC売上向上機能
WEBブラウザプッシュ通知施策「ブラウザプッシュファクトリー」
(Browser Push Factory)

<https://browserpush.net>



ムーヴ株式会社（本社：東京都渋谷区、代表取締役：向井康祐）は
国内唯一EC売上向上特化ブラウザプッシュ通知施策「ブラウザプッシュファクトリー」(Browser Push Factory) の、
クライアントECサイトの個客LTVを向上させるCRM機能を、本日大幅アップデートいたしました。

新機能により「商品Aを購入してから1ヶ月後」といった、
個客の購買内容詳細（商品、個数、金額等）反映しつつタイミングを見定めたブラウザプッシュ通知施策が可能となり、
さらに高いクライアントEC売上向上を実現できるようになりました。

- 「ブラウザプッシュファクトリー」新機能で向上するEC数字 -

① 「合計購買金額/一人当たり」 向上

② 「購入頻度・購入回数」 向上

③ 「購入継続期間」 延長

個客LTVを向上させる新CRM機能による、さらに高いEC売上向上効果

■ 「 CV後個客LTV向上」 施策 具体例

何を、購入したか。

CV・購買

- 初回/〇回目
- 商品/メニュー詳細
- 個数
- 購買金額
- …and more

① [自動 / 商品共通] CV通知

・[次回購買喚起施策] 購買回数や購買金額に応じて、「次回購買」を促す通知メッセージを、タイミングを定めて送信。

Any → 5日後 → SHOP

[次回使えるCoupon] 先日はお買上げありがとうございました！
[〇〇-〇〇]次回ご利用の際に、こちらのクーポンコードをご入力ください。
〇〇〇〇.browserpush.net

② [自動 / 商品、金額別] CV通知

・[CROSS SELL施策] 購買した商品に応じて、「併用利用」すると良い商品の購買を促す通知メッセージを、タイミングを定めて送信。

・[CROSS SELL施策] 購買した商品に応じて、「購買傾向の多い」商品の購買を促す通知メッセージを、タイミングを定めて送信。

・[定期引き上げ施策] 単品商品の購買者に、「定期引き上げ」促す通知メッセージを、商品が切れる1ヶ月直前に送信。

・[定期解約防止施策] 定期商品の購買者に、「サイクル/個数等変更可能」を知らせる通知メッセージを、解約が多くなるタイミングに送信。

Any → 15日後 → SHOP

[ショップ名] シャツ〇〇とベストコーディネート
[ONでもOFFでも◎] 〇〇〇〇のデニム
〇〇〇〇.browserpush.net

③ [手動タイミング / 商品、金額別] 通知

・[次回購買喚起施策] 購買商品や購買回数、購買金額に応じて、次回購買を促す通知メッセージを、過去を遡ってまとめて送信。

BRAND A → 1週間後 → SHOP

[ショップ名]より：ブランドAキャンペーン
[期間限定] ブランドAキャンペーン
〇〇〇〇.browserpush.net

国内唯一。「EC向け「高い売上効果」と「ベスト機能」にコミット。

【EC支援特化企業による】・【EC売上向上とオムニチャンネル戦略に特化した】

■ ブラウザプッシュ通知施策「ブラウザプッシュファクトリー」だから実現できること 詳細

顧客の興味,関心,状態 詳細セグメント力を活かした

①「潜在顧客の囲い込み」・②「カート落ち対策」施策・③「CV後個客LTV向上」施策 に強み。

1. アプリ不要かつ、ユーザーの1アクションのみで、メールの10倍以上の反応力を持つ
スマートフォンのクローズ画面を活用したプッシュ通知によるコミュニケーション

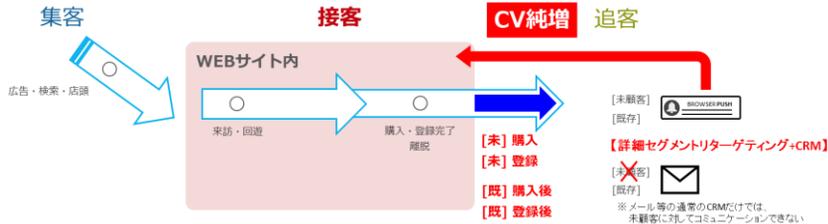
を 実現



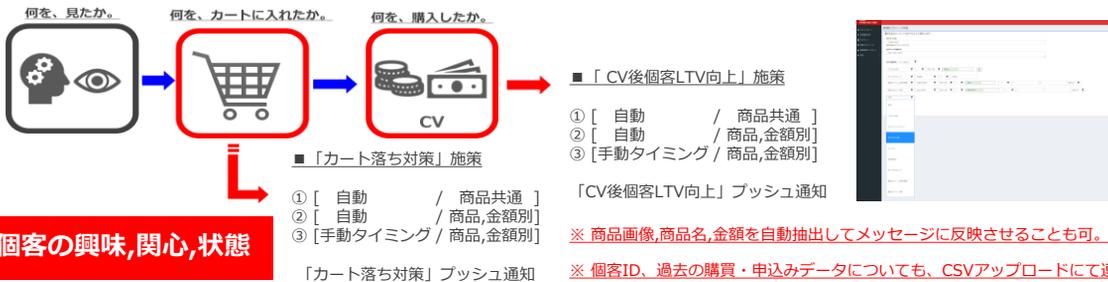
1アクションのみ



2. 今まで高い費用が必要なリターゲティング広告でしかできなかった、サイト訪問したが購買,登録に至らなかった顧客予備軍
に対する継続的なコミュニケーションを、広告の格段に上のレベルの精度かつローコスト (数万円/月額~) で 実現



3. [独自の機能]「見た」・「カートに入れた」・「買った」(商品,金額等詳細)という、ECにおける
3大マーケティング要素を活用した、ひとりひとりの個客の好みや状態に応じたおもてなし (パーソナライズ訴求) を 実現



個客の興味,関心,状態

4. [独自の機能][1]ユーザーから非常に高い確率でメッセージ受信の許可 (オプトイン) を得て
[2]メッセージを送り[3]詳細効果検証を行うまでの、一連の高い活用効果をもたらすPDCAサイクル を 実現



管理画面にてリアルタイムで、
・「各々のメッセージにどれだけ反応があったか」
・「具体的に1件1件の購買は何が、いくつ、いくら購入されたか (SKU詳細)」
という2軸で施策効果検証 可。

5. [独自の機能]実店舗での購買データの活用などによるオムニチャンネル戦略の推進 を 実現



実店舗購買
データ活用
ECコミュニケーション 可。

本案件/本リリースに
関するお問い合わせ先

ムーヴ株式会社 <https://browserpush.net>

[広尾Office] 〒150-0012 東京都渋谷区広尾5-1-43 広尾ゼロ3F
TEL : 03-5449-6167 / FAX : 03-5449-6168
代表 向井 康祐 携帯 : 080-5430-2666