PROJECT #19

PROJECT #19

LTVを3倍にする ECアプリ戦略の黄金律

2026年：Webを超えた「個客」との繋がり方

2026 Strategic Playbook

NotebookLM

エグゼクティブ・サマリー：アプリはLTV最大化の「最強エンジン」へ

CONTEXT

2026年のEC市場において、モバイルアプリは単なる「購入チャネル」ではなく、LTV（顧客生涯価値）を最大化するエンジンへと進化した。

THE DATA

3x

Web対比 コンバージョン率

CVR 3x: ネイティブアプリのコンバージョン率はモバイルWebの3倍。

+50%

Web対比 LTV / リピート率

THE STRATEGY

- **AI Push:** 「一斉配信」から、文脈を読んだ「おもてなし」へ。
- **Gamification:** 「買い物」から、毎日開開く「生活習慣」へ。
- **Differentiation:** 新規獲得のWeb、深い繋がりのApp。

NotebookLM

Webは「広げる場所」、アプリは「深める場所」

Mobile Web

役割　新規獲得・比較検討

性質　Open, Search-driven

Native App

役割　継続的な関係構築

性質　Closed, Engagement-driven

資産　ファーストパーティデータの宝庫

Webサイトとアプリの役割を明確に分けることが、2026年の勝者の条件である。

NotebookLM

顧客のポケットの中に「専属コンシェルジュ」を持つ意味

ホーム画面の占有

アイコンが常に視界にあることで、
ブランド想起率が劇的に高まる。

摩擦ゼロの決済

生体認証やパスキー（Project #18参照）
との相性が良く、購入までのハードルがほ
ぼゼロになる。

文脈の理解

アプリ内の詳細な行動ログから、Web以上に深い
「個客」の文脈（コンテキスト）を把握可能。

NotebookLM

「嫌われない」プッシュ通知の黄金律：AIによるタイミング最適化

かつての「一斉配信のノイズ」は過去のもの。
2026年の標準は、AIが判断する「最適な瞬間」の提供にある。

Timing Optimization（タイミングの個別最適化）

08:00
通勤中
- ニュース・天気

12:30
昼休み
- ランチタイムの閲覧

22:00
就寝前
- リラックス・ショッピング

AIが顧客一人ひとりの生活リズムを学習し、最も開封されやすい時間に自動配信する。

NotebookLM

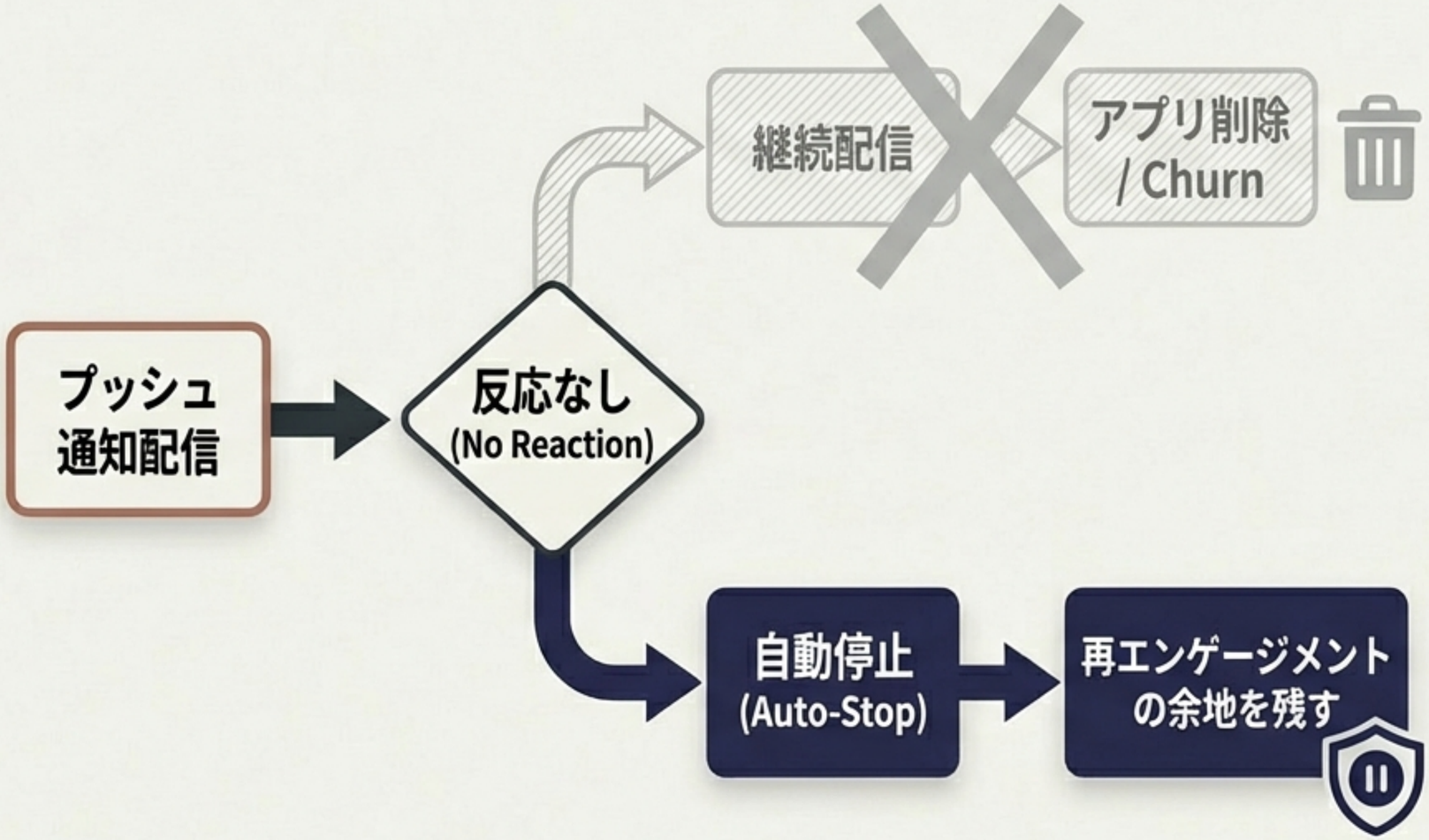
文脈（コンテキスト）を捉えた通知だけが、LTVを高める

内容（What）よりも、状況（When/Why）が重要である。

ユーザーにとって「有益な情報」と認識されることで、通知許諾率と開封率が維持される。

NotebookLM

通知の「引き算」戦略：ネガティブ・フィードバックの自動制御



The 2026 Standard

反応がない顧客には、あえてて通知を自動的に止める。

「嫌われる」前に「沈黙」を守り、将来的な再エンゲージメントの余地を残す。

> 「送らない勇気が、長期的な繋がりを守る。」

NotebookLM

ゲーミフィケーション：買い物を「生活習慣」に変える

購入目的がなくても、毎日アプリを開く理由を作る。

Feature 1: Daily Engagement

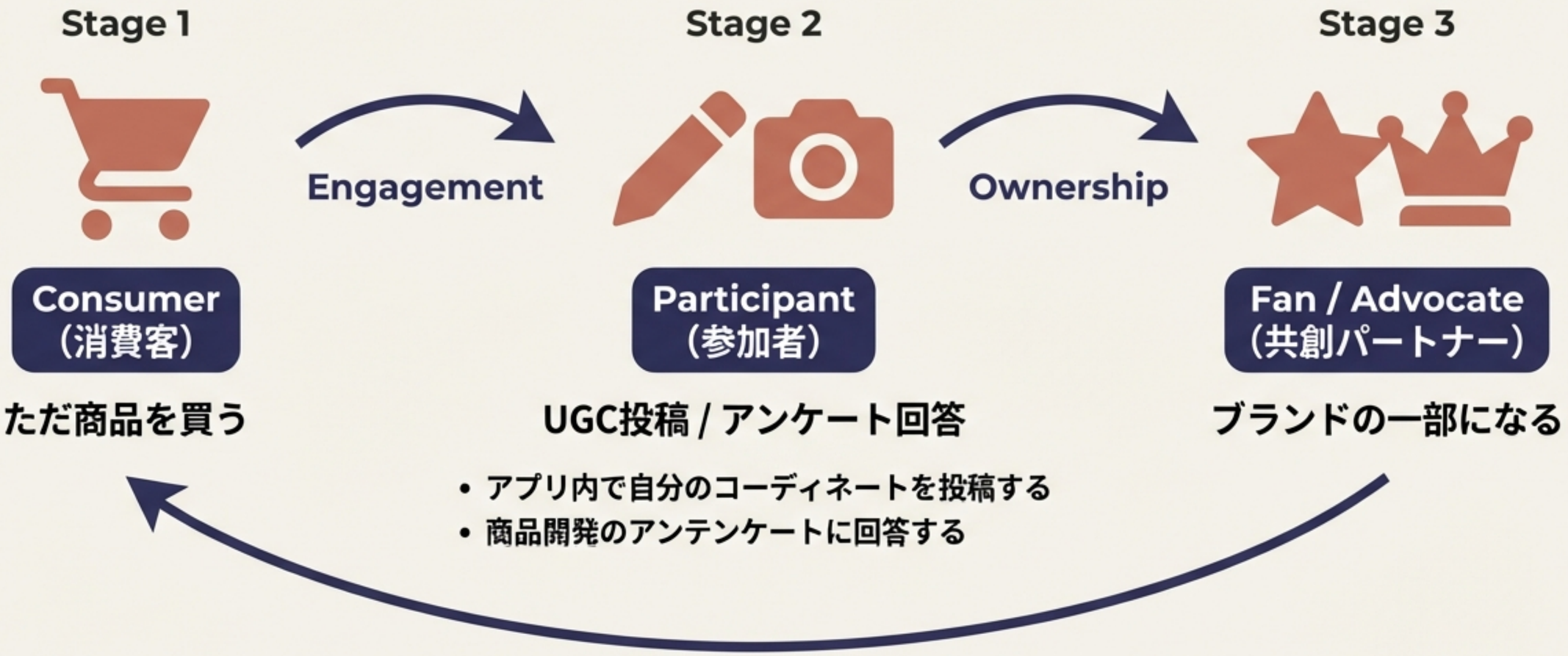
ログインボーナスとミッション：
毎日アプリを開く「デイリーミッション」の実装。

Feature 2: Status & Achievement

ランクアップ・クエスト：
購入金額や行動に応じたステータスアップが、心理的ロイヤリティを醸成する。

NotebookLM

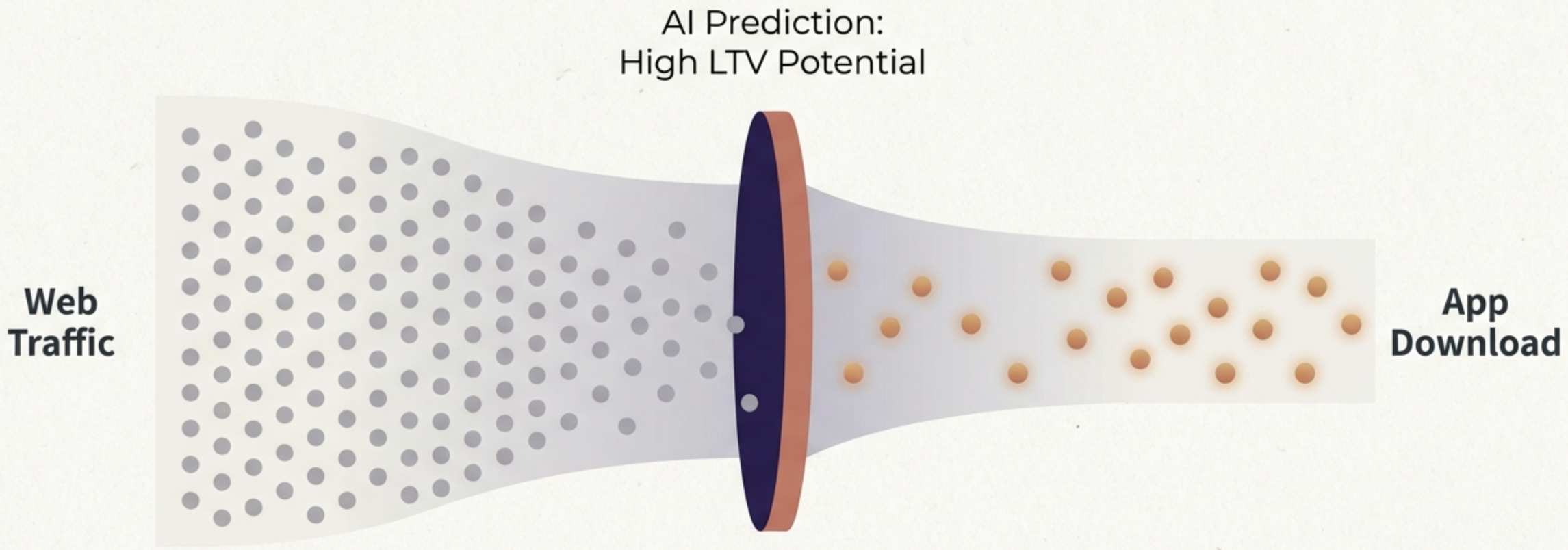
「消費客」から「参加者」へ：共創型コンテンツの力



参加意識（Engagement）が高まることで、価格競争に巻き込まれないファン層が形成される。

NotebookLM

Web-to-App：優良顧客のみをアプリへ導く選別と誘導



Web Visitors

Smart Banners

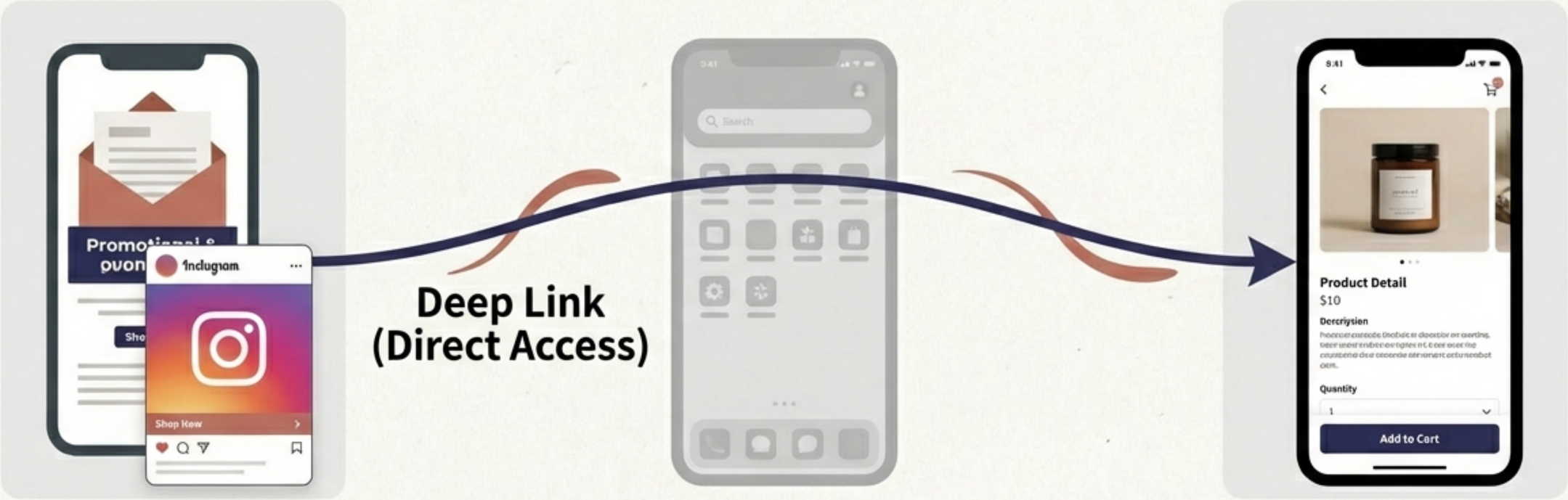
リピート傾向のあるユーザーを特定し、
アプリ限定クーポンや先行販売を訴求

App Download

優良顧客候補にリソースを集中

NotebookLM

ディープリンクによるシームレスな遷移設計



Email / SNS Trigger

App Top Page

No Friction

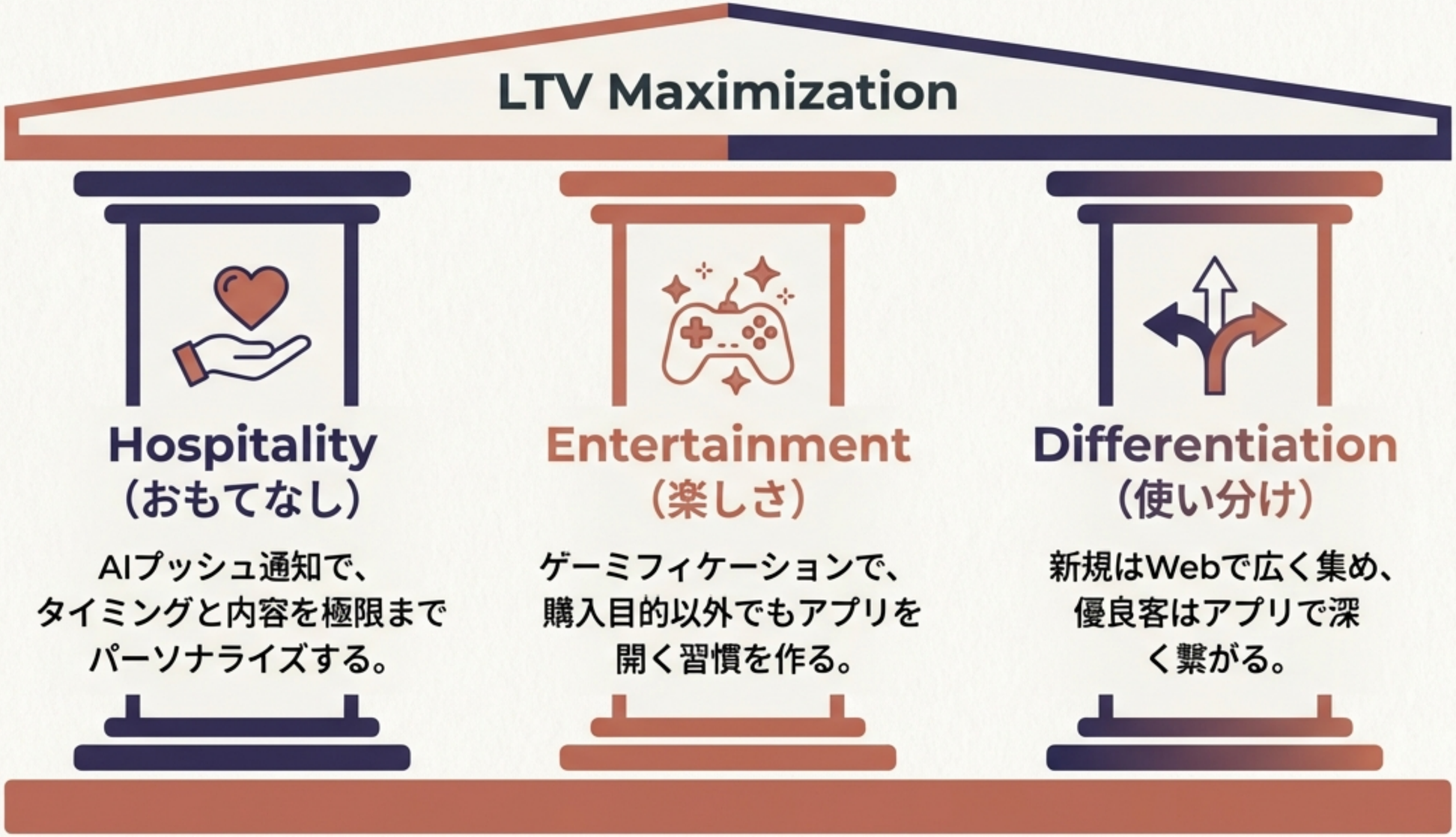
Specific Product Page

Instant Action

Webでの興味関心を、アプリ内で即座に「行動」へと繋げる。
離脱を防ぎ、アプリの利便性（サクサク動く体験）を即座に体感させる。

NotebookLM

2026年 ECアプリ経営の3つの柱



NotebookLM

アプリは単なる販売ツールではない。「パーソナル・コンシェルジュ」である

2026年以降のEC経営において、アプリを軸にした強固な顧客接点を持つことは、最大の競合優位性となる。

テクノロジーで「個客」に寄り添い、LTVを最大化せよ。

NotebookLM

2026 EC Strategic Playbook

100本プロジェクト 第19弾

Thank you.

NotebookLM