

CONTENTS

01

はじめに

02

1.JUDGE.ME
PRODUCT
REVIEWS

03

2.OMNISEND
EMAIL
MARKETING &
SMS

04

3.RECONVERT
UPSELL
アップセル & クロスセ
ル

05

4.SMILE:LOYALTY
REWARDS
PROGRAM

06

5.PLUG IN SEO

07

まとめ

08

株式会社
TSUZUCLE
について

はじめに

この度は資料をダウンロードいただき、誠にありがとうございます。こちらの資料では、「売上に直結するマーケティング系 Shopify アプリ」を厳選し、その導入メリットや活用ポイントをわかりやすく解説しています。

すでに Shopify ストアを運営している方はもちろん、これからストアを立ち上げる方にとっても、「どのアプリを、なぜ導入すべきか」を判断するためのヒントとなる内容になっています。

Shopify マーケティングアプリの重要性

Shopify には標準で使える販売機能が備わっていますが、LTV（顧客生涯価値）を最大化し、効率的に売上を伸ばすためにはマーケティング系アプリの導入が不可欠です。とくに「集客 → 購買 → リピート」のサイクルを強化するには、目的に合ったアプリを適切に選び、早期に導入・活用していくことが求められます。

本記事で扱う 5 つの重点カテゴリ

マーケティング系のアプリは数多く存在しますが、本記事では特に導入優先度が高く、かつ多くの選択肢が存在する以下の 5 つのカテゴリにフォーカスしてご紹介します。

1. 商品レビュー：購入前の信頼形成とCVR（コンバージョン率）向上
2. メールマーケティング：リテンション施策と自動化による顧客育成
3. アップセル・クロスセル：平均注文額（AOV）アップを実現
4. ポイントプログラム：リピート促進とLTVの最大化
5. SEO・検索エンジン最適化：オーガニック流入拡大と認知向上

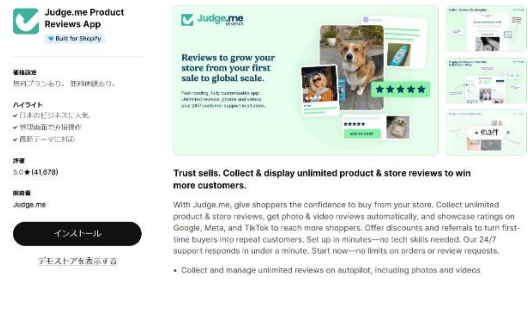
弊社では、これまで多数の Shopify ストア構築・運用支援を行ってきた実績があります。その中で得られた知見をもとに、各カテゴリで特におすすめできるアプリを厳選し、機能・料金・導入メリットをコンパクトに整理しています。

この記事を読み終える頃には、自社ストアに最適なアプリ構成のイメージがきっと明確になっているはずです。

JUDGE.ME PRODUCT REVIEWS

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/judgeme?locale=ja&search_id=4de8df3e-3efb-4f87-818d-b35b0214d1c8&shallow_install_type=search&surface_detail=judge.me&surface_inter_position=1&surface_intra_position=1&surface_type=search



カテゴリ

- 商品レビュー

レビュー評価

★5.0 (41,579 件)

プラン

- 価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
無料	\$0/月	試用・個人事業主向け
Awesome	\$15/月	小規模店舗・一般ビジネス向け

- 機能

機能項目	無料	Awesome
写真や動画を添付したレビュー	○	○
レビュー管理	○	○
レビューのスパム判定	×	○
商品のレビュー	○	○
レビューリクエスト	○	○
リマインドメール	×	○
レビュー投稿者へのクーポン発行	×	○
QA 機能	×	○
SNS へのレビュー投稿	○	○
SEO リッチスニペット	○	○
Google ショッピング連携	×	○

主な機能とメリット

1. 商品レビューの収集・表示

- テキスト、写真、動画を含む商品レビューの収集が可能
- レビューの文章を残して写真や動画だけを非公開にすることが可能
- 個人情報部分だけ非表示にしてレビューを公開するか、個人情報が含まれるレビュー自体を非公開にするかを設定で変更することができる
- レビュー内容をスプレッドシートとしてインポートおよびエクスポート可能
- スパム判定されたレビューを非表示にできる

メリット：ユーザーのプライバシーを保護しつつ、質の高いレビューを公開できる

2. レビューリクエストメールの自動送信

- 商品購入後14日後に自動でレビューリクエストメールが送信されるように設定できる
- レビューリクエストメール送信から5日後にリマインドメールが送信できる
(レビューがすでにされている場合には送信されない)
- レビューリクエストメールのテンプレートの編集が可能
- 商品が配送されるまでレビューリクエストを送信しない設定が可能

メリット：レビュー獲得率アップ&レビュー内容の鮮度維持

3. Q&A機能で顧客との双方向コミュニケーション

- 商品ページ内で質問を受け付け、ストア側が返答可

メリット：双方向のコミュニケーション強化による顧客ロイヤリティ向上

4. SNS連携やGoogleリッチスニペット対応

- InstagramやX、Facebook、Google Shoppingのレビュー共有が可能
- 商品のGoogle検索結果にレビュー数、平均評価、レビュー内容を表示することができる

メリット：SNSや検索結果でのレビュー表示による商品やブランドの信頼性向上

5. レビュー投稿者や紹介者へのクーポン発行

- レビュー投稿者にクーポンを自動で発行可能
- 写真や動画付きレビューにのみクーポンを発行する設定が可能
- クーポンの利用回数や期間を制限できる
- Judge.meから発行されるURLを利用して紹介者と紹介された側にクーポンを発行可能

メリット：レビュー投稿の増加や新規顧客獲得の促進

他のアプリと比較したときの利点

- テキスト、写真、動画を載せたレビューが集められる
- 無料プランでも無制限のレビュー収集が可能
- 無料プランでもリクエストメールが送れる
- 手頃な価格帯で多くの機能が使える
- Google リッチスニペットや SNS 連携による SEO およびマーケティング効果
- 他の Shopify アプリとの連携機能が充実している

OMNISEND EMAIL MARKETING & SMS

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/omniscend?locale=ja



カテゴリ

- メールマーケティング

レビュー評価

★4.7 (6,037 件)

プラン

- 価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
無料	\$0/月	試用・個人事業主向け
Standard	\$16/月	小規模店舗・一般ビジネス向け
Pro	\$59/月	中〜大規模ビジネス向け

- 機能

機能項目	無料	Standard	Pro
連絡先	250	500	2500
メール送信数	500 通 / 月	6000 通 / 月	無制限
Web push 通知	500 件 / 月	無制限	無制限

主な機能とメリット

1. 豊富なメールデザイン

- ドラッグ＆ドロップで直感的に操作でき、画像、テキスト、ボタンなどを自由に配置してメールを作成できる
- デザイナー制作の豊富なテンプレートからカスタマイズ可能

メリット：ブランドに合った統一感のあるデザインのメールが作れる

2. 効率的な自動化フロー、メール配信

- 特定の条件にもとづいて、自動的にメールを送信するフローを設定できる
 - カートに商品を残した顧客に自動でリマインドを送信できる
 - 初回購入者向けのウェルカムメールが送れる
 - 顧客の誕生日や特定の購買履歴に応じた自動メッセージを送信できる
- 注文したユーザーに注文確認メールや配送状況を知らせるメールを送信できる
 - 予約の各タッチポイント（予約確認時、キャンセル時、リスケジュール時、リマインダー）でメールとSMSが送信可能
- 新商品や人気商品などの情報をメルマガ形式で送信できる

メリット：自動化フローにより効率的に顧客との関係を強化し売上を最大化する

3. 顧客セグメント＆パーソナライズ機能

- 購買履歴、サイト訪問履歴などをもとに、ターゲットを絞ってメール配信をすることが可能
- 顧客データを活用し、一人ひとりに最適なメッセージを作成
- Shopifyの顧客情報も自動で同期できる

メリット：最適化されたマーケティングによるエンゲージメントとコンバージョンの向上

4. レポート＆分析

- 開封率、クリック率、コンバージョン率などの主要な指標を追跡し、キャンペーンの効果を明確に把握できる
- メール、SMS、プッシュ通知など、複数チャネルのパフォーマンスを比較し、各チャネルの売上やコスト、配信状況を追跡できる
- 顧客をライフサイクルステージごとに分類し、リテンション戦略の優先順位を設定できる

メリット：精度の高い仮説で、コストを抑えつつ成果を最大化できる

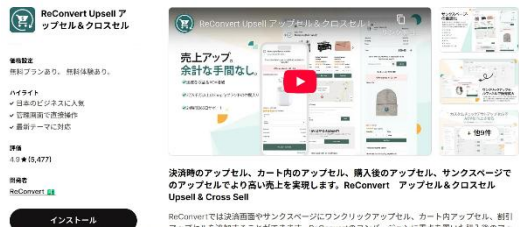
他のアプリと比較したときの利点

- メール、SMS、プッシュ通知、WhatsApp など複数のチャネルを一元管理できるため統合的なマーケティング戦略を実行できる無料プランでも無制限のレビュー収集が可能
- 購買履歴や顧客の特性に基づいてセグメントを細分化し、自動で最適なターゲティングメールを配信できる手頃な価格帯で多くの機能が使える
- 豊富なデザインのテンプレートにより、ブランドイメージを統一できる
- 分析機能を活用し、マーケティング施策の効果を最大化できる

RECONVERT UPSELL アップセル & クロスセル

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/reconvert-upsell-cross-sell?locale=ja&utm_source=chatgpt.com



カテゴリ

- アップセル・クロスセル

レビュー評価

★4.9 (5,478 件)

プラン

価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
無料	\$0/月	試用・個人事業主向け
Premium	\$15/月	小規模店舗・一般ビジネス向け
Premium Pro	\$7.99/月	中規模ストア向け
Enterprise	\$14.99/月	大規模ストア向け

機能

機能項目	ストアの合計注文数
無料	展開店舗でのみ利用可
Premium	49 件/月
Premium Pro	99 件/月
Enterprise	199 件/月

※199 件/月以上の注文の場合

https://reconvert.webflow.io/?utm_source=shopify-app-listing&utm_medium=shopify-app-listing-japanese&utm_campaign=shopify-app-listing-japanese&utm_id=shopify-app-listing#pricing

主な機能とメリット

1. 購入後の体験向上

- サンクスページで、関連商品や割引商品をワンクリックで追加購入できるオファーを表示できる
- 次回購入時に使用できるクーポンコードを自動生成し、サンクスページに表示できる
 - 割引率は注文内容に応じて設定可能
- 以前購入した商品を簡単に再注文できるリマインダーボタンを設置できる
- 購入者に製品レビューの投稿を促す機能で、レビューアプリと連携可能

メリット：購入後の接点を活用した売上効率の最大化

2. サンクスページのデザインエディター

- HTMLやCSSの知識がなくても直感的な操作で簡単にサンクスページを編集できる
- 商品紹介やブランドストーリーの動画をサンクスページに追加できる
- InstagramやFacebookなどのSNSへのリンクボタンを設置し、フォロワーの増加を促せる
- 事前に用意されたテンプレートを使って、簡単にカスタマイズできる

メリット：技術的な知識がなくても簡単に導入・カスタマイズが行える

3. 誕生日情報の収集と特別オファーの提供

- サンクスページにバースデーコレクターウィジェットを追加することで、顧客から誕生日情報を収集できる
 - 収集した誕生日情報は、Shopifyの顧客カードのノートとして保存
- 収集した誕生日情報を基に、顧客の誕生日に特別なメッセージや割引コードを自動的に送信できる
- SMSマーケティングツールと統合することで誕生日メッセージをSMSで送信することが可能

メリット：サンクスページや自動送信により効率的にパーソナライズされた特典を提供できる

4. 顧客フィードバックアンケートの実施

- サンクスページ上でアンケートやフィードバックフォームを設置できる
 - 顧客の購入動機や満足度に関するデータを収集できる

メリット：顧客の声を直接収集し、製品・サービスの改善に活かすことができる

5. 分析機能

- 異なるオファーの効果を比較し、最適なアップセル戦略を見つけるためのA/Bテストができる
- サンクスページからの売上数、ROI、表示回数、CVR、アンケート回答数など、詳細な分析が可能
- 購入後のアンケート結果を解析できる機能が搭載されていて、ユーザーの声を効率的に把握できる

メリット：データに基づいた意思決定・改善により施策の効果を最大化させる

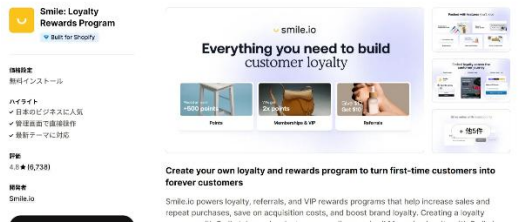
他のアプリと比較したときの利点

- ドラッグ＆ドロップで直感的に編集でき、自由にカスタマイズが可能
- 商品をワンクリックで追加購入できるアップセル提案ができる
- アンケートの実施や誕生日情報の収集、カウントダウンタイマーなど、多岐にわたる機能が使える
- Eメール配信やレビュー収集、ロイヤリティ施策などの外部アプリとシームレスに連携可能

SMILE: LOYALTY REWARDS PROGRAM

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/smile-io?locale=ja&search_id=273ab503-7a3c-47fd-a285-fd42c7d0d481&shallow_install_type=search&surface_detail=smile.io&surface_inter_position=1&surface_intra_position=1&surface_type=search



カテゴリ

- ポイントプログラム

レビュー評価

★4.8 (6738 件)

プラン

- 価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
無料	\$0/月	新規店舗や小規模なビジネス
Starter	\$49/月	成長中のビジネスや中小企業
Growth	\$199/月	中〜大規模ビジネス向け
Plus	\$999/月	大企業・大規模な企業向け

- 機能

機能項目	機能項目
無料	200 件
Starter	500 件
Growth	2,500 件(100 件ごとに \$20)
Plus	7,500 件(100 件ごとに \$5)

主な機能とメリット

ポイントプログラム

- 顧客の購入やアクションに応じてポイントを付与できる
- 獲得したポイントをクーポンや割引、無料ギフトに交換可能
- ポイント獲得条件や有効期限、ポイント還元率を自由に設定できる

メリット：ポイント付与により購入頻度を高め、リピート顧客を増加させる

友人紹介プログラム

- 既存顧客が友人や家族を紹介し、双方に特典を提供
- 紹介リンクをSNSやメールで簡単にシェア可能
- 紹介活動をトラッキングして効果測定が可能
- 誤用や不正利用を防止するセキュリティ機能あり

メリット：広告費を抑えつつ質の高い新規顧客を獲得することができる

VIPプログラム

- 購入頻度や金額に応じてVIPステータスを付与できる
- ランクごとに異なる特典（ポイント倍率、限定セール、無料配送など）を提供できる
- ランク条件を柔軟に設定でき、上位ランク達成でインセンティブを提供できる

メリット：ロイヤルカスタマーとの長期的な関係を維持し、売上の安定化を支援

ゲーム要素によるエンゲージメント促進

- ゲーム要素（バッジ、称号、ポイント獲得チャレンジ）を組み込み、顧客のエンゲージメントを向上
- 特定の行動（購入、SNS共有、レビュー投稿など）に報酬を提供
- チャレンジを定期開催可能

メリット：顧客体験の向上により、ブランド愛着を強化させる

レポート & 分析

- 顧客の行動履歴やプログラムの効果をリアルタイムで分析しプログラム改善のためのインサイトを提供
- リピーター率、紹介効果、VIPプログラムの貢献度などを詳細に把握
- レポート機能でキャンペーンの投資対効果を測定
- Shopifyの顧客データと統合し、個別のマーケティング施策が可能

メリット：検証仮説を最適化できる

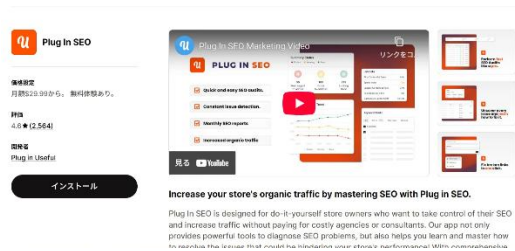
他のアプリと比較したときの利点

- 無料プランから始められ、有料プランも豊富で目的に応じた柔軟な選択が可能
- 顧客の購買行動や好みに基づいた個別の特典を提供でき、カスタマイズ性が非常に高い
- ビジネス戦略に合わせた柔軟なリワード設定が可能
- 顧客の購入頻度や金額に応じてVIPステータスを付与する機能があり、さらにランクごとに異なる特典を設定できる
- ゲーミフィケーション要素により顧客のエンゲージメントを高められる
- データを分析し、改善に向けたインサイト提供ができる

PLUG IN SEO

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/plug-in-seo?locale=ja



カテゴリ

- SEO・検索エンジン最適化

レビュー評価

★4.6(2,564 件)

プラン

- 価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
Small Store	\$29.99/月	試用・個人事業主向け
Medium Store	\$49.99/月	小～中規模ビジネス向け
Large Store	\$99.99/月	大規模ビジネス向け

- 機能

機能項目	Small Store	Medium Store	Large Store
SEO 診断可能ページ	200 ページ	2,000 ページ	無制限
速度レポート	×	月 2 回	無制限
SEO レポート	×	月 2 回	無制限

主な機能とメリット

1. サイトのSEO診断と問題点の提示

- ストア全体をスキャンし、主要なSEO要素をチェックできる
 - タイトルタグとメタディスクリプションなどの要素が適切か確認し、必要に応じて改善策を提示される
 - ページの読み込み速度を測定し、改善が必要な場合は具体的な提案がされる
 - 適切な見出しタグの使用を確認し、SEO効果を高めるためのアドバイスを提供される

メリット：検索順位の低下を防ぎ、安定したトラフィックを維持できる

2. 構造化データのサポート

- JSON-LD形式の構造化データを生成し、検索エンジンに情報を提供できる
- 商品ページやブログ記事にリッチスニペットを設定し、検索結果での視認性を高める
- サポート機能が充実しており、詳しい知識がなくても設定できる

メリット：検索結果での表示を強化し、クリック率とSEO効果を向上させる

3. 多言語対応のSEO対策

- Shopifyの多言語対応アプリと統合し、各言語ごとに最適なSEO設定することが可能
- 多言語のメタタイトル、メタディスクリプション、構造化データも個別に設定できる

メリット：現地言語でのSEO最適化により、各国市場へのアプローチが可能

4. 検索エンジンのアルゴリズムアップデートへの対応

- 検索エンジンのアルゴリズムの更新に対応し、最新の推奨事項に基づいたSEO対策が行える
- Googleのアルゴリズム変更やSEOトレンドに素早く対応できるよう、定期的なアップデートを提供
- 最新のSEO要件に基づき、自動的にアプリを調整

メリット：最小限の工数で常に最新のSEOに対応できる

5. SEOテンプレート機能

- SEOテンプレートを使用して、ブログ記事やページのタイトルや説明を一括編集できる
- タイトルタグ、メタディスクリプション、altテキスト、H1タグなどを自動生成するテンプレートを提供
- 商品名、価格、ブランド名などの動的変数を使用して自動化

メリット：テンプレートを使用することで、一括に編集でき作業時間を短縮できる

6. 無効なリンクの検出と修正

- サイト内のすべてのリンクを定期的にスキャンし無効なリンクを検出
- 検出した問題を一覧表示し、修正ガイドを提供

メリット：テンプレートを使用することで、一括に編集でき作業時間を短縮できる

他のアプリと比較したときの利点

- サイトの問題点を自動で検出し、具体的な解決策を提示してくれるため、SEO の知識がなくても効果的な対策を講じることができる
- 充実したサポート機能により簡単に構造化データが設定できる
- 検索エンジンにサイトの情報を詳細に伝えることで、検索順位の向上が期待できる
- 検索エンジンのアップデートに合わせた対応が可能

まとめ

本資料では、Shopify ストアにおいて売上向上を支援するマーケティング系アプリについて、厳選したカテゴリとおすすめアプリを中心にご紹介しました。Shopify は非常に優れたECプラットフォームですが、アプリを適切に導入・活用することで「集客 → 購買 → リピート」の各段階をさらに強化することができます。

今回取り上げたのは、以下の5つのカテゴリです。

1. 商品レビュー
2. メールマーケティング
3. アップセル・クロスセル
4. ポイントプログラム
5. SEO・検索エンジン最適化

これらは、導入の優先度が高く、効果が売上に直結しやすい領域です。それぞれの目的や機能を理解した上で、ストアのフェーズや課題に合ったアプリを選定することが重要です。

最後になりますが、アプリの導入はゴールではなく、継続的な運用と改善によって真の成果が生まれます。今回ご紹介した内容が、マーケティング施策の整理や実装に向けたヒントとなれば幸いです。

株式会社Tsuzucleについて

株式会社Tsuzucleでは、これまで多くの Shopify ストア構築・運用を支援してきた知見をもとに、ストアやブランドに合わせた最適なアプリの選定や導入支援を行っています。マーケティング施策やアプリ活用についてお困りの方は、ぜひお気軽にご相談ください。

最新の事例

● Hoippo



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/0000000015.000090935.html>

● キッチンカーパーク



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/0000000016.000090935.html>

お問い合わせ

- フォーム：<https://tsuzucle.com/pages/contact>
- メールアドレス：info@tsuzucle.com
- Xアカウント：<https://x.com/tsuzucle>