

ネクストエンジンをご利用の店舗様へ



ロイヤルループ
LOYAL LOOP

サイト運営に必要なPDRサイクルを 1つのアプリで楽々実現

「見る（現状把握）P」「動く（施策実行）D」「確かめる（効果検証）R」の3つの機能を、
AIのサポートでかんたんに。専門知識がなくても、今日からループを回せます。

今、多くのEC事業者が直面していること

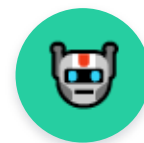
「データ活用」と「AI活用」、2つの壁で足踏みしていませんか

とくに少人数で運営されている店舗様から、よくいただくお悩みです



「データ活用」の壁

- ・受注データはあるが、何をどう見ればいいのかわからない
- ・分析にかける人手も時間もない（受注・在庫対応で手一杯）
- ・気づいても、次の一手に活かさないまま終わる



「AI活用」の壁

- ・AIは気になっているが、何から始めればいいのかわからない
- ・専門知識やプロンプトの工夫が必要そうで腰が引ける
- ・結局、これまで通り「勘と経験」に頼ってしまう

ロイヤルループなら、この2つの壁を「導入するだけ」で超えられます。

「見る」「動く」「確かめる」を、AIと一緒にループで回す

現状把握(P)・施策実行(D)・効果検証(R)の3つの機能を、ひとつのアプリに。むずかしい知識がなくても、AIがそばでサポートします。



提案から具体的な手順まで、AIがそばでサポート。あなたがすることは、確認して、ボタンを押すだけ。

アプリを開くと（トップページ）

ログインしたら、迷わず選べる5つのボタンだけ

むずかしい階層メニューはありません。次のページから、この順番でひとつずつご紹介します



上から順に「見る（分析・AI分析レポート）」「動く（メール一斉配信・ステップメール）」「確かめる（メール効果）」の流れになっています。

アプリを開けば、店舗の「今」がダッシュボードにひと目で

自動サマリー

売上・顧客の変化を、AIが文章で要約して表示。数字を自分で読み解く必要はありません

顧客の自動分類

新規・継続・再帰・離脱・休眠など、購買行動から顧客を自動で区分

先の見通し

これまでの推移から、数週間先の傾向も確認できる

狙うべき顧客の抽出

優良客・有望客・離脱しそうな客を自動で抽出。次の一手を考えやすくする



ダッシュボード一覧

ダッシュボードは以下の11ページの内容になっています。

ページ 番号	内容	ページ 番号	内容
1	数値（売上、粗利、顧客数など）	6	Active顧客分析(現在顧客のセグメント)
2	指標	7	離脱客分析
3	店舗別数値・指標	8	商品分析（新規獲得）
4	相関	9	商品分析(売上・粗利・ポートフォリオ)
5	予測	10	顧客セグメント x 商品分析
11	全顧客リスト		

AIが、今見るべきポイントを要約します

売上との相関が高い指標から、優先度の高いKPIを自動抽出。専門用語ではなく、日本語の文章で提示します

AI分析レポート

生成日時: 2026/07/08 16:22 (サンプル)

あなたの店舗が今、見るべきKPI

新規客数

8人 (AP期間)

売上との相関係数 $r=0.97$ と最も高く、この店舗の売上ドライバーとして最重要KPIです。現在8人と極めて少なく、新規獲得の強化が売上回復に直結する可能性があります。

F2転換率（新規客の2回目購入到達率）

9.77% (AP期間)

売上との相関 $r=0.96$ と高く、新規客をリピーターに転換できるかが売上を左右します。現状約10人に1人しかF2（2回目購入）に至っておらず、転換施策が急務です。

リテンション率（前期購入者の当期継続率）

46.4% (AP期間)

Active顧客626人の過半数が次の週期に離脱するリスクを示します。継続379人・再帰239人を維持・育成し、離脱447人を呼び戻すことが売上下支えに直結します。

数字を自分で読み解く必要はありません。今日、何を見ればいいかをAIが最初から教えてくれます。

要約だけでなく、次の一手と具体的な手順まで提案します

施策提案（誰に・何を）

施策提案（誰に・何を）

最優先課題

【最優先】ポテンシャルランク5（187人）の維持と離脱客の呼び戻し。売上が4週前比-37.1%と急落しており、最も購買力の高いポテンシャルランク5（187人）への継続購入促進が売上下支えに直結します。シート6「Active顧客分析」でポテンシャルランク5を選択→顧客リストをCSVダウンロード→斉メール送信機能で、VIP層が実際に購入している「JAS認定有機栽培野菜セットLサイズ 20品目入り」「ヤーコン 5kg 無農薬 長野産」を訴求します。並行してシート7「離脱客分析」で447人を累積購入金額の高い順に並べ替え、上位から顧客リストをCSVダウンロード→斉メール送信機能で呼び戻しメールを配信します。

優先度の高い課題と、対象顧客・訴求商品まで、AIが具体的に提示します。

この施策でメールを作る

この施策でメールを作る

ボタンを押すと、対象商品・伝えたい内容を差し込んだ状態で「斉メール送信機能」が開きます。宛先リストは案内のシートからCSVでダウンロードして読み込んでください。

VIP維持：旬の有機野菜セット案内

対象: シート6「Active顧客分析」でポテンシャルランク5（187人）を選択→顧客リストをCSVダウンロード→斉メール送信機能に読み込む

訴求商品: JAS認定有機栽培野菜セットLサイズ 20品目入り / ヤーコン 5kg 無農薬 長野産

 この施策でメールを作る（ボタン）

離脱客呼び戻し：再購入のご案内

対象: シート7「離脱客分析」で447人を累積購入金額の高い順に並べ替え、上位から顧客リストをCSVダウンロード→斉メール送信機能に読み込む（対象人数は運営者が閾値で決定）

訴求商品: 福島の料亭の3段重京料理おせち 36品 / JAS認定有機栽培野菜セットLサイズ 20品目入り

 この施策でメールを作る（ボタン）

育成層F2転換：2回目購入促進

対象: シート6「Active顧客分析」でポテンシャルランク1〜3（258人）を選択→顧客リストをCSVダウンロード→斉メール送信機能に

「この施策でメールを作る」を押すだけで、対象リストの読み込みから文面作成まで、そのまま次の「動く」につながります。

ダッシュボードで見つけた対象に、そのまま配信できる



対象リストをダウンロード

AI分析レポートの提案から、対象顧客リストをそのままCSVで取得



読み込むだけで宛先設定完了

ダウンロードしたファイルを読み込むだけ。宛先の手入力は不要です



文面もAIが下書き

伝えたい内容を入れるだけで、件名・本文の案をAIが作成



確認して配信するだけ

内容を確認・調整したら、そのまま配信できます

メール文面を作る画面（実際の画面）

AIで文面を作る（任意）
ケースと商品を入れて「文面を生成」を押すと、件名・本文の案が出ます。気に入った案をクリックすると下の欄に入ります（必ず内容を確認・編集してから送信してください）。

ケース
季節・先行予約

ケースはメールの「切り口」を決めます。特典・割引を前提にしないメールは「通常」を選んでください。「クーポン案内/休眠期起こし」で特典を使う場合は、下のクーポンURL欄に実際のクーポンを入力してください（特典が無いのにクーポン系を選ぶと、狙いだけ空回りした中身の薄いメールになります）。「新製品発売/季節・先行予約」は該当する商品のときに、通常の商品なら「通常」が無難です。AIは与えられた事実（商品名・価格・クーポン・URL）しか使わず創作しませんが、切り口と中身が合っているかは必ず人の目で確認し、内容を確認してから送信してください。

対象商品（商品名は必須/価格・商品ページURLは任意。商品ごとに入力）

2027年正月用お節料理：早期割引	15000	sample.com/osechi2027
-------------------	-------	-----------------------

+ 商品を追加

リンク（任意・入れた分だけ本文に載ります。URLはそのまま使われます。1欄に複数URLを入れたときは半角スペース区切りでOK）

紹介・情報ページURL	クーポンURL	シークレット販売ページ
問合せページURL		

顧客に伝えたい情報（任意・箇条書き可。価格やURLは上の欄へ、ここには背景・季節・伝えたいことを）

2027年正月用のお節料理の予約販売です。9月1日までのご予約で定価20000円を15000円に割引して販売します。お節料理は京都の料亭が作る56種の具材で作る17品が入ります。

文面を生成

機能④ ステップメール設定（動く）

一度設定すれば、対象も配信も、あとは自動で



シナリオを一度だけ設定

初回購入後のお礼、リピート促進などの流れを事前に組み立て



対象を自動抽出

条件に合うお客様を、データから自動で見つけて配信



文面もAIがサポート

各ステップの文面も、AIが下書きを提示



あとは自動で動き続ける

一度作れば、毎日アプリが自動で配信します

ステップメール設定画面（実際の画面）

配信スケジュール一覧

初回購入からの経過日数に合わせて、標準で次の4通を用意しています（自由に変更・削除できます）：お礼(7日) → 旬・おすすめリマインド(28日) → クーポン案内(90日) → ラストチャンス(105日)。

下の表で全体を確認できます（行をクリックすると該当ステップの編集へ移動、右端の「削除」でそのステップを外せます）。件名・本文を入れて「設定を保存」すると配信対象になります。

順番	テンプレ	件名	送信時期	操作
1	お礼（初回購入後・関連提案）	ご購入ありがとうございます	初回購入から 7 日目	削除
2	旬・おすすめリマインド	旬の野菜をおまかせで。検証ストアからのご提案【検証ストア】	初回購入から 28 日目	削除

[+ ステップを追加](#) [対象数を確認（設定前に必ず押す・送信しません）](#)

ステップ 2件（下へスクロールして各ステップを編集できます）

種類 **お礼（初回購入後・関連提案）** 初回購入からの経過日数 **7** 日目 [× 削除](#)

① AIで下書きする（任意）

対象商品を入れて生成すると、件名・本文の候補が出ます。候補をクリックすると下の「送信案」に反映されます。

対象商品（商品名は必須／価格・URLは任意）

商品名（例: お試し野菜セット） 価格(任意) 商品ページURL(任意)

[+ 商品を追加](#)

クーポンURL（「クーポン案内」の場合はここに実際のクーポンを入れてください）

クーポンURL

伝えたい情報（任意・背景/季節など）

[+ 下書きを生成](#)

② 送信案・件名

ご購入ありがとうございます

送って終わりにしない。効果は自動で見える化

購入（CV）測定・タグ不要

施策後の購入を、受注データと自動で突合。店舗へのタグ設置は不要です

開封率・クリック率も自動集計

反応の良い施策・文面が、ひと目でわかります

次の「見る」へ

確かめた効果を踏まえて、次の分析へ。回すほど精度が上がります

メールの効果（CV測定）画面（実際の画面）

メールの効果（CV測定）

送信したお客様が送信後 14 日以内に購入したかを、受注データと突き合わせて集計します（NextEngineの購入データを使うので、ECサイトへのタグ設置は不要）。これは「送信後に購入した人数（CV）」の参考値です。買うつもりだった方も含むため、因果（メールで買った）を厳密に示すものではありません。

対象施策

3

送信数（合計）

12

CV数（購入者）

0

売上貢献（参考）

¥0

最終集計: 2026/07/15 09:58

🔄 最新に集計する

← トップに戻る

内容はダミーです。

施策別の効果

種類	施策（件名）	送信数	到達	開封	クリック	CV数	CV率	売上貢献	状態	操作
一斉	久しぶりに、あのお味はいかがですか？500円OFFクーポンをどうぞ【検証ストア】 2026/07/14 15:23	1	1	1 100.0%	1 100.0%	0	0.0%	¥0	計測中	確定後に削除可
一斉	【新登場】食欲の秋にぴったり！牛肉だけの贅沢セット【検証ストア】 2026/07/14 11:27	1	0	0 0.0%	0 0.0%	0	0.0%	¥0	計測中	確定後に削除可
一斉	【新発売】お家で野菜が育てられる！苗・土・肥料・プランターの便利なセット登場【検証ストア】 2026/07/14 10:16	10	0	0 0.0%	0 0.0%	0	0.0%	¥0	計測中	確定後に削除可

手作業なら数時間。ロイヤルループなら、数分。

一般的な目安としての比較です。実際の時間は店舗の規模や運用により異なります

作業内容

これまで（手作業）

ロイヤルループ導入後

売上・顧客データの集計

× 毎回 2～3時間ほど

✓ 自動反映・数分で確認

配信メールの文面づくり

× 毎回 1～2時間ほど

✓ 自動下書き・数分で仕上げ

効果の確認・次への反映

× 毎回 1時間ほど、または未実施

✓ 自動集計・ひと目で確認

しかも月額 22,000円～で、これだけの機能がすべて含まれています。浮いた時間で、接客や商品づくりに集中できます。

導入について

アプリを追加するだけで、その日からスタート

専用設計

ネクストエンジン
ユーザー専用

日次更新

データは毎日自動更新
設定変更は即時反映

タグ不要

受注データ突合で
CVを自動測定

月額22,000円～

豊富な機能を
オールインワンで

無料試用

購入申込月の
月末まで無料

※ 無料試用は購入申込月の月末まで、翌月から自動で課金が始まります。詳細な料金・送信上限は別途ご案内します。

特別な設定も、外部ツールとの連携作業も不要。アプリを追加した“その日”から使い始められます。

アプリへのアクセス・料金

アプリ利用申込ページ
が開きます。



ネクストエンジン Topページ

- > アプリを探す
- > カテゴリで探す
- > 顧客対応・CRM



ロイヤルループ
「このアプリの詳細」ボタンを押す。



ページの最下部にある
「規約と情報の共有に同意して利用開始」ボタンを押す。

料金

利用者人数	月額利用料 (税込)
3名まで	22,000円
4～5名	26,400円
6～10名まで	33,000円

利用停止は、いつでも可能です。
利用開始月の月末まで無料で利用が
可能です。お気軽にご試用ください。

こんな変化が期待できます



毎朝の集計作業がなくなる

レポートを開くだけで、今日見るべきことがわかる



販促が「後回し」でなくなる

文面づくりの手間が減り、配信のハードルが下がる



やりっぱなしがなくなる

効果が自動で見えるので、次の一手を考えやすくなる



空いた時間を、接客や商品づくりに

浮いた時間を、本来やりたかったことに使える

まずは無料でお試ください

「見る」も「動く」も、 この1本で、今日から。

- ✓ ダッシュボードと販促（メール配信）が、ひとつのアプリに
- ✓ 難しい設定・文章づくりはお任せ —— 今日から使い始められる
- ✓ 手作業なら数時間の作業が、数分に。月額22,000円～

無料試用は、購入申込月の月末まで。アプリストアからすぐにお申し込みいただけます。



ロイヤルループ | ダイアログ研究所

info@dev-dialogue.com | <https://dev-dialogue.com/loyalloop/>