



ノーススターメトリック 設計手順

DearOne

※本資料に掲載の情報や文章は株式会社DearOneに帰属します。情報の無断使用・転載は固くお断り致します。

ノーススターメトリックを構成する3要素を理解します

以下の3つの要素が含まれる指標になります

North Star Metric

① 企業側

プロダクト提供

② ユーザー側

プロダクト体験

③ 上記要素の評価を表す

売上げへの先行指標

Step 1

プロダクトを分類します

自身のプロダクトが、どの種別に当てはまるか確認します

Attention



より多くの時間を
プロダクトに費やしてもらう

例

- Facebook
- NETFLIX
- Wall Street Journal

Transaction



商品購入のトランザクション数を
より多く実行してもらう

例

- airbnb
- amazon
- United

Productivity



より多くのタスク数を
効率的/効果的に実現してもらう

例

- salesforce
- Adobe
- Microsoft

Step 2 ノーススターメトリックを仮決めします

プロダクト種別を参考にノーススターメトリックを仮決めします

種別

企業例

重要要素

ノーススターメトリック案

Attention



- Facebook
- NETFLIX
- Wall Street Journal

滞在時間

- コンテンツ再生時間
- 月10時間以上滞在したユーザー数

Transaction



- airbnb
- amazon
- United

トランザクション数

- 商品購入回数
- マイル獲得回数

Productivity



- salesforce
- Microsoft
- Adobe

タスク数

- レコード登録数
- ファイル作成数

Step 3

ノーススターメトリックを因数分解して KPI を求めます

広がり、深さ、頻度、効率の 4軸で KPI を求めます

ノーススターメトリック

広がり

BREATH

エンゲージメント
したユーザー数

(例) 会員数、視聴者数

深さ

DEPTH

エンゲージメント
レベル

(例) 視聴時間、友だち追加数

頻度

FREQUENCY

再訪頻度

(例) 視聴回数、セッション数

効率

EFFICIENCY

タスク完了までの
速度

(例) 初回視聴までの時間

ノースターメトリック設計シート

※自社のプロダクト・サービスでノースターメトリックを定めよう

企業名	プロダクト内容	種別
-----	---------	----

KGI

[Redacted area]

NSM

[Redacted area]

広がり ユーザー数	深さ エンゲージメントレベル	頻度 再訪頻度	効率 タスク完了までの速度
--------------	-------------------	------------	------------------

KPI

--	--	--	--

施策

--	--	--	--

ノーススターメトリック設計シート

企業名 事例1	プロダクト内容 アパレルECサイト	種別 Transaction
------------	----------------------	-------------------

KGI

EC売上の向上

NSM

毎月継続して購入するユーザー数

KPI

広がり ユーザー数	深さ エンゲージメントレベル	頻度 再訪頻度	効率 タスク完了までの速度
<ul style="list-style-type: none">●新規の購入ユーザー数●既存の購入ユーザー数	<ul style="list-style-type: none">●1回当たりの購入点数●購入ブランド数●お気に入りブランド数	<ul style="list-style-type: none">●サイトの月間再訪頻度●1人当たりの月間購入回数	<ul style="list-style-type: none">●新規来訪から購入までの速度●会員登録の所要時間●ランクアップの速度

ノースターメトリック設計シート

企業名 事例2	プロダクト内容 音楽ストリーミングサービス	種別 Attention
------------	--------------------------	-----------------

KGI

プレミアム会員による月額サブスクリプション収益の増加

NSM

月間コンテンツ再生時間

KPI

広がり ユーザー数	深さ エンゲージメントレベル	頻度 再訪頻度	効率 タスク完了までの速度
<ul style="list-style-type: none">●無料体験ユーザー数●有料契約ユーザー数	<ul style="list-style-type: none">●音楽共有数●友達やアーティストのフォロー数●アーティストの並聴数	<ul style="list-style-type: none">●1ユーザー当たりの週次平均サービス利用回数●前回利用からの期間	<ul style="list-style-type: none">●ログインから音楽再生までに要した時間●検索ヒット数●完聴率

ノーススターメトリック設計シート

企業名

事例3・株式会社DearOne

プロダクト内容

アプリ開発サービス ModuleApps

種別

Productivity

KGI

売上拡大

NSM

ModuleAppsを使ってクライアントが提供するアプリの合計MAU

広がり

ユーザー数

- リード獲得数
- クライアント数
- リリース済アプリ数
- アプリダウンロード数

深さ

エンゲージメントレベル

- 休眠会員からの復活数
- アプリ改修回数
- バージョンアップ回数

頻度

再訪頻度

- アプリを毎月継続して利用するユーザー数
- 管理画面ログイン回数
- クーポン登録完了数
- コンテンツ登録完了数

効率

タスク完了までの速度

- プッシュ配信開封率
- カスタマイズ開発期間
- コンテンツ登録に要する時間

KPI