PRESS RELEASE

2014 年 9 月 16 日

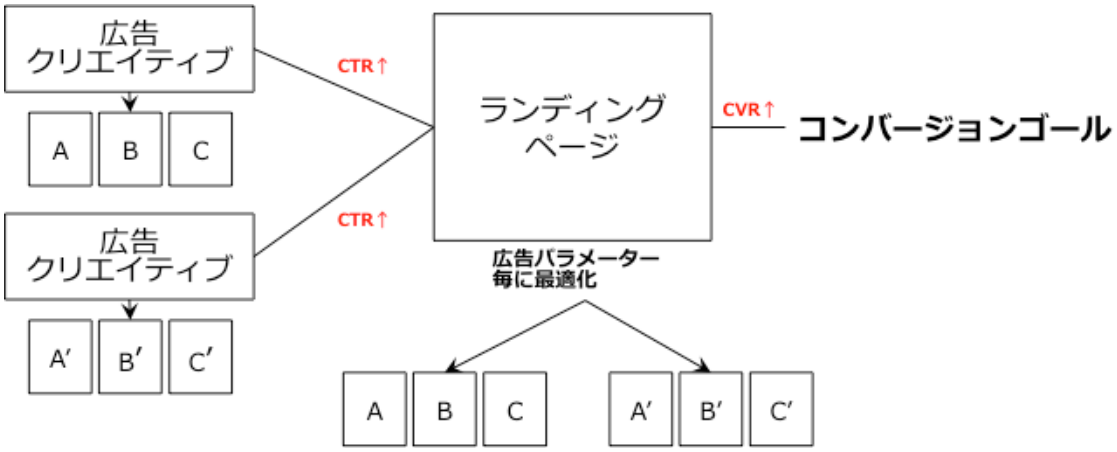
KAIZEN platform Inc.

KAIZEN platform が提供する「PlanBCD」が、広告配信事業者各社と連携し、広告クリエイティブとランディングページを横断する効果最適化への対応を開始

WEB サービスの UI 改善を簡単に実現できるプラットフォーム「planBCD」を運営する KAIZEN platform Inc.(本社:米国カリフォルニア州、CEO:須藤憲司、以下 KAIZEN platform)は、広告配信事業者各社と連携し、A/B テスト＊1 により、広告クリエイティブとランディング先のページやサイトをシームレスに横断した効果最適化を可能とする新機能を開発することに合意しました。

通常、広告配信において広告クリエイティブの A/B テストを実施する場合、広告クリエイティブの CTR＊2 の最適化は可能でしたが、各クリエイティブからランディングする先のページやサイトのクリエイティブはあらかじめ用意されているものが表示されるため、CVR＊3 の最適化に改善余地が残っていました。

本連携により、広告クリエイティブのテスト結果に対応したクリエイティブを、ランディングする先のページやサイトでも自動で表示することを実現し、マーケティング ROI の改善をより効率的に達成できるようになります。

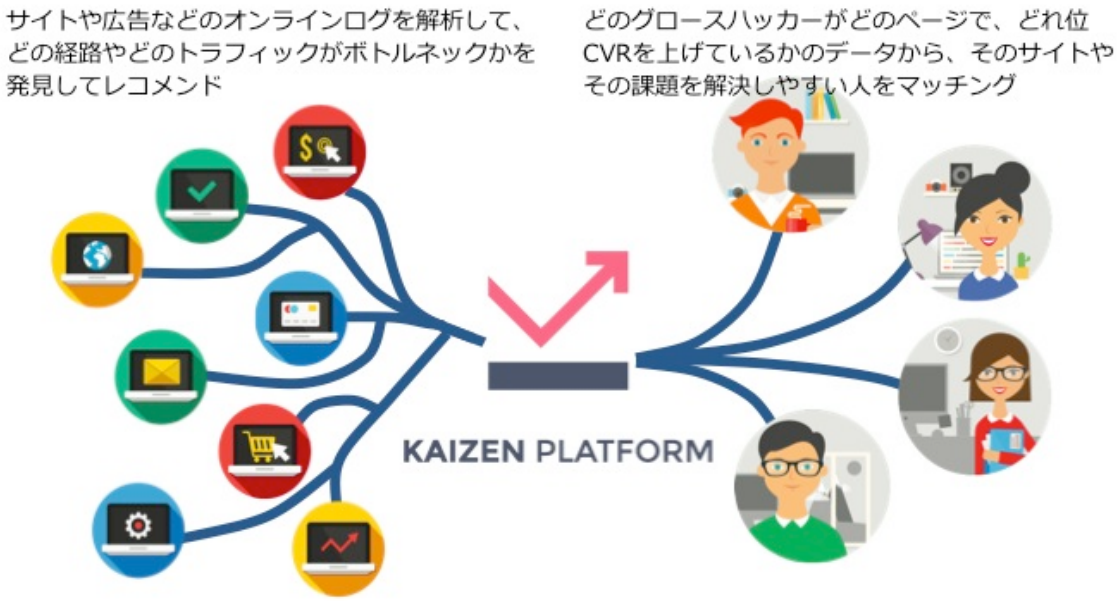


今回の取り組みにおける、最初の日本でのパートナーは、**BrainPad、CA AdTech STUDIO、FreakOut、Fringe81、Geniee、MicroAd、Scaleout** を予定しており、11 月より順次機能提供を開始して参ります。

また、今回の連携を皮切りに、E メールやソーシャル広告など、様々な広告ソリューションへの対応を開始します。

過去 1 年間サービスを運営する中で、大量のサイトログを解析し、事業成果に対してボトルネックとなっているページを特定できることがわかりました。

広告、E メール、ソーシャル広告から Web サイトまで、オンライン上のあらゆるユーザーエクスペリエンスの全てを解析することで、どこを直すと最終的な事業成果を向上させやすいかをレコメンドし、その解決が得意なグロースハッカーをマッチングするプラットフォームに進化させていきます。本機能群については年内の β 提供開始を予定しています。



*1 A/B テスト：いくつかのパターンのうち、どれがより良い結果をもたらすことができるのかを見極めるランディングページ最適化(LPO)の一部のことで Web ページ、メールマガジンやバナー広告などに利用されるテスト手法

*2 CTR：Click Through Rate のことで、インターネット広告が表示された回数に対してクリックされた割合を表します

*3 CVR：Conversion Rate のことで、Web サイトのユニークなアクセスに対し成果地点に至る割合を表します

■「planBCD」について　https://planb.cd/

大きな手間がかかる WEB サービスの UI の改善を、JavaScript のコードを 1 行入れて頂くだけで、素早くトライ＆エラーを繰り返し、コンバージョン率などを高めていく A/B テストを簡単に実施することができます。

デザイナーが内部にいない場合でも、外部の Growth Hacker へ自社の UI 改善を依頼できる機能を使うと、手間無く簡単に、継続的な UI 改善を実施していくことができます。

平均 52%のコンバージョン率の改善が実現しています。

■KAIZEN platform Inc.について　http://kaizenplatform.in

2013 年 3 月設立。

リクルートで最年少エグゼクティブとしてアドテクノロジーの部門をリードしてきた須藤憲司をはじめ、経験豊富なメンバーが創業したスタートアップ。WEB サービスの改善を推進する「planBCD」を開発し提供。

[会社概要]

会社名：KAIZEN platform Inc.

代表者：Co-founder & CEO　須藤憲司

所在地：〒163-0241　東京都新宿区西新宿 2-6-1　新宿住友ビル 41F

設立：2013 年 3 月

事業内容：WEB サービスの UI 改善を簡単に実現できるプラットフォーム「planBCD」の提供

URL：　http://kaizenplatform.in/

[本件に関するお問い合わせ先]

KAIZEN platform Inc.

担当：小川、北

MAIL：sales@kaizenplatform.in