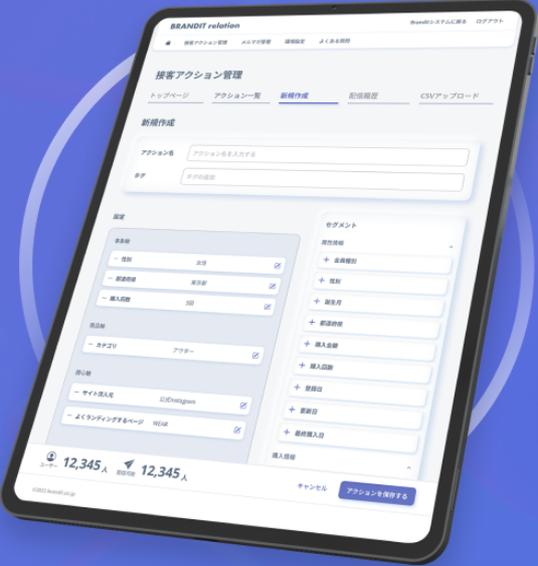


## NEWS RELEASE

報道関係者各位

2022年9月1日  
株式会社Brandit**潜在顧客を見つけ出して活性化させるMA/CRMワンプラットフォーム「BRANDIT relation」を提供開始  
ノーコード×学習機能による自動提案で“ONE to ONE マーケティング”をサポート**

ファッション業界のDXを推進する事業を展開している株式会社Brandit（本社：東京都渋谷区、代表取締役CEO：鍛治良紀、以下当社）は、潜在顧客を見つけ出して活性化させるMA/CRMワンプラットフォーム「BRANDIT relation（<https://relation.brandit.jp/lp>）」を提供開始いたします。



**BRANDIT relation**  
潜在顧客を見つけ出して活性  
ONE to ONEマーケティングサポート

「BRANDIT relation」は、ノーコードでセグメント抽出からメール施策まで担当者が直感的な操作のみで実行可能です。セグメント抽出は、学習機能による自動提案を搭載しマーケティングプラン作成もサポートいたします。マーケティングの初心者から上級者まで活用いただけるツールです。本当に必要な機能のみだからこそ、ONE to ONEマーケティングの第一歩として活用いただく事ができ、低コストでEC事業者様の売上・利益拡大に貢献します。現在、1カ月の無料トライアルを提供中です。

**■開発背景**

「BRANDIT relation」は、2020年6月より提供している顧客データと在庫管理を一元化したECプラットフォーム「BRANDIT EC」のマーケティング機能をアプリ化し、MA/CRMワンプラットフォームとして開発しました。ECサイト構築の課題は、予算やリソース、スケジュール等の都合ですぐには難しい事が挙げられます。そのような環境下でも、まずは分析・マーケティング機能のみ活用したいという顧客からの要望に応えられるよう個別でのアプリケーション開発に踏み切りました。「BRANDIT relation」では、Shopifyを始めとしたカートシステムともAPI連携が可能のため、すでにECサイトを運用している事業者様にも簡単に導入いただけます。

## ■ 「BRANDIT relation」について

潜在顧客を見つけ出して活性化させるMA/CRMワンプラットフォームです。

顧客情報×商品情報×閲覧情報等を掛け合わせたおすすめのマーケティング施策を学習機能により自動抽出し、提案できます。顧客毎に適した内容とタイミングで、メールをノーコードで作成・配信することができる“ONE to ONE マーケティング”サポートツールです。ロイヤル顧客施策はもちろん、潜在顧客を見つけ出して活性化させることを実現します。配信結果を分析し、学習機能に活かし、自動提案の顧客精度を上げる機能も搭載しています。

### 【機能一覧】

#### FUNCTION

### 機能一覧

 <h4>セグメント抽出</h4> <p>最終購入日や購入回数、商品およびカテゴリ、閲覧情報などを掛け合わせて顧客を絞り込みセグメント抽出が可能です。</p>	 <h4>学習機能による自動提案</h4> <p>Brandit独自のアルゴリズムでおすすめセグメントを自動提案する機能です。おすすめをそのまま活用することもでき、ユーザー毎に部分編集も簡単に可能。</p>	 <h4>メール作成/配信</h4> <p>GUIでHTMLメール作成もノーコードで簡単に。テーマカラーを選択して使いたいパーツを組み合わせるだけ。作成後は配信したいセグメントに向けて管理画面からそのまま配信可能です。</p>
 <h4>効果検証</h4> <p>Brandit独自のアルゴリズムでおすすめセグメントを自動提案する機能です。おすすめをそのまま活用することもでき、ユーザー毎に部分編集も簡単に可能。</p>	 <h4>CDP構築</h4> <p>効果測定をはじめとした顧客情報、商品情報、閲覧情報などを蓄えて、顧客資産の最大化をサポートします。</p>	 <h4>各種カート連携</h4> <p>Shopifyをはじめとした各種カートとAPI連携。導入時の環境構築も簡単に。※別途カスタマイズが必要な場合もあります。</p>

### 【機能詳細動画】

#### ①学習機能による自動提案/セグメント抽出

<https://www.youtube.com/shorts/TWuNji6ylHs>



BRANDIT relation

接客アクション管理

おすすめアクション 必ず実行の必要があるおすすめアクションをこちらでご覧いただけます

アクション新規作成

学習機能による自動提案でおすすめアクションを提案

## ②ノーコードでメルマガ作成

<https://www.youtube.com/shorts/9sXtpdezGG8>



### ■経済産業省「IT導入補助金2022」の対象ツールに認定

「BRANDIT EC」および「BRANDIT relation」は、経済産業省が推進する「サービス等生産性向上IT導入支援事業（通称：IT導入補助金2022）」において、対象ツールに認定されました。今後、「BRANDIT EC」によるECサイト構築、「BRANDIT relation」の導入における費用について、最大3分の2（350万円未満）の補助金を受けることが可能です。

※IT導入補助金（サービス等生産性向上IT導入支援事業）は、経済産業省が推進する労働生産性の向上をはじめとし、業務効率化や売上向上に取り組む中小企業・小規模事業者等の積極的なIT導入を支援することを目的とした制度です。

対象事業者や申請方法などについて、詳しくは公式サイト（<https://www.it-hojo.jp/>）をご覧ください。

申請スケジュール：【6次締め切り分】10月3日（月）17：00（予定）

<https://www.it-hojo.jp/schedule/>

### ■株式会社Branditについて

Branditは、「Make Next Branding by Technology」をビジョンに掲げ、D2CブランドやD2Cソリューション事業を通してファッション業界のDXを推進する企業として事業展開しています。

・D2Cブランド事業：自社生産／自社ECにてディレクターを起用したD2Cブランド「TRUNC 88」「Vicente」「WM」の展開

（<https://trunc88.com/>、<https://www.vicente.jp/>、<https://www.wm-official.com/>）

・D2Cソリューション事業：生産から物流、運用、マーケティングを提供できるEC事業者向けのソリューションサービス「BRANDIT system」を開発・提供（<https://brandit.co.jp/solution/>）

社名：株式会社Brandit（ブランドィット）

代表者：代表取締役 CEO 鍛冶 良紀

所在地：東京都渋谷区神泉町9-5 フジタ・インゼックスビル 6F

設立：2019年9月5日

資本金：379,750,000円（資本剰余金含む）

事業内容：D2Cブランド事業、D2Cソリューション事業、上記に付帯するEC運用、商品生産、物流事業、広告代理およびPR事業

URL：<https://brandit.co.jp>