

Press Release

報道関係者各位

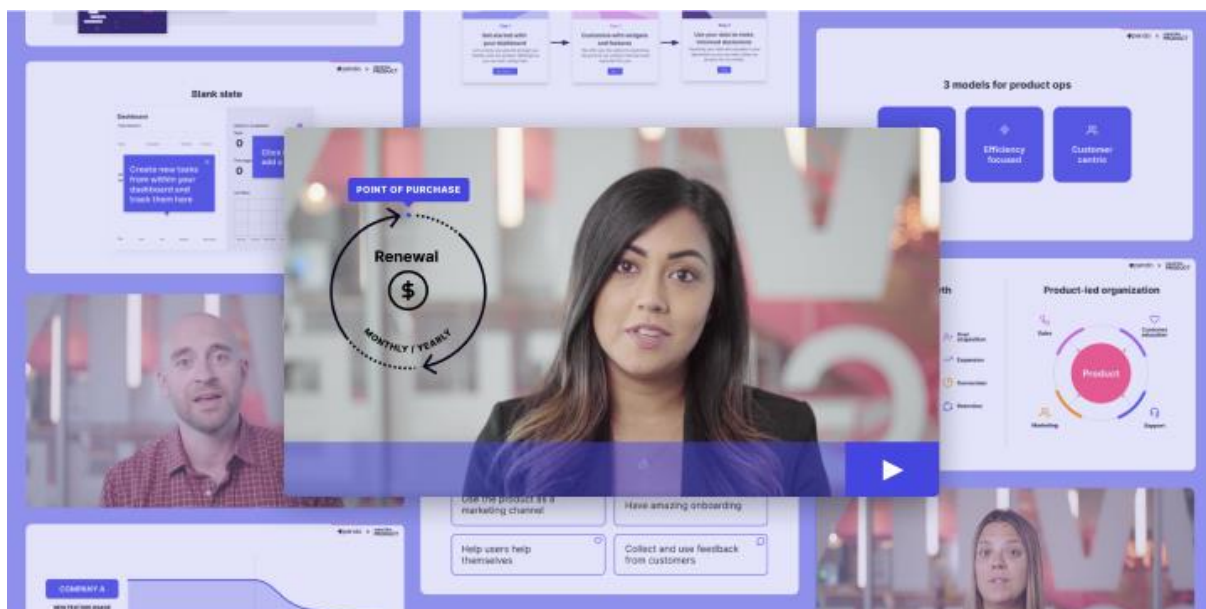
2023年4月25日

Pendo.io Japan株式会社

大手SaaS企業を成功に導いた成長戦略“PLG”を学ぶ機会を提供

Pendo、4月より「プロダクト主導型認定コース」国内始動

～米国では26,000名が登録済！プロダクトを企業を中心に置くことの重要性を学び、
より良い顧客体験を構築できるようにSaaS企業の変革をサポート～



企業向けにソフトウェア・アプリの定着化ソリューションを提供しているPendo.io（本社：米国ノースカロライナ州ローリー、以下Pendo）の日本法人Pendo.io Japan株式会社（所在地：東京都渋谷区、カントリーマネージャー：高山 清光、以下Pendoジャパン）は、2023年4月25日（火）より、[Mind the Product](#)との提携により新しく開発したオンラインにて受講できる「プロダクト主導型認定コース」を日本でも開始することをお知らせします。また、日本語版の開催を記念して期間限定で、本認定コースを無料で提供します。

本コースでは、プロダクトマネージャーやビジネスリーダーを対象に、米国の大手SaaS企業がプロダクト主導型戦略（プロダクト・レッド・グロース（Product-led Growth、PLG））を用いて成長し、キャリアと組織を向上させた方法を学ぶことができます。プロダクト主導型戦略は、「プロダクトが主導し売上を伸ばす」という成長戦略で、プロダクトを通して顧客獲得と維持、拡大を行うというものです。プロダクトを使用しているユーザーの口コミでプロダクトが売れる、また無料版から有償版への転換が起こるなどを例として、非PLG企業と比べPLG企業の成長率は高いと言われています。

3時間の本コースによってPLGの概要を学び、試験を修了すると、「プロダクト主導型認定」バッジを獲得することができます。米国ではコース開始後1週間で3,500名以上がコースを受講し、また現在までに26,000名以上がコースに登録しています。

Press Release

<プロダクト主導型認定コース概要>

■対象者：

プロダクト主導の方法論の理解を深め、プロダクト主導型戦略を適用して個人のスキルアップ、または組織全体の改善をしたいと考えているプロダクト関連職の方とビジネスリーダー

■コース内容：

- ・プロダクトを活用し、ビジネスのあらゆる場面で重要な課題を解決する
- ・データのサイロ化をなくしプロダクトに関するインサイト・データを活用して経営陣を含め全社に戦略を伝達する
- ・プロダクトを顧客体験の中心に据えて成長を促進する
- ・プロダクト主導の成長（PLG）戦術を採用し、営業チームを強化する

■期待される成果：

- ・自分の組織でプロダクト主導の戦術をすぐに実践できるようになる
- ・リリース、機能の定着化、ユーザーオンボーディングなどを改善するためのベストプラクティスが得られる
- ・プロダクト主導型企業の実例が得られる
- ・学習内容を定着させ、プロダクト主導型戦略を立案するための演習ができる
- ・業界リーダーやプロダクト主導の専門家からのインサイトが得られる
- ・プロダクト主導の成長戦術（PLG）を実際に見ることができるPendoセルフガイドツアーを試せる

■所要時間：3時間（英語の動画に日本語字幕が付いています）

■費用：149USドル（プロモーションコードjpplo23で2023年12月31日まで無料）

■コース詳細：<https://jp.pendo.io/product-led/certification-course/>

■Pendoについて

Pendoは、「ソフトウェアで世界のプロダクト体験を向上する」をミッションに掲げ、ユーザーの期待にソフトウェアを近づけるためのプロダクトプラットフォームを提供しています。2013年にノースカロライナ州ローリーに設立されたPendoは、世界8拠点にオフィスを構え、従業員は900人以上。顧客企業は、米Salesforce.comや米Trend Microなど8,700社を超えており、「フォーチュン500」企業にも多数導入されています。Pendoはコミュニティ活動やイベント、ポッドキャストなどを通じて、世界中のデジタルリーダーの成功をサポートすることを目指しています。2020年11月1日に、Pendo.io Japan株式会社として日本法人を設立。

公式ホームページ：<https://jp.pendo.io/about>

その他Pendoの導入事例詳細：<https://jp.pendo.io/customers/>