

LaunchDarkly ➡

データが次の成長を創る、実践的グロース戦略

A/Bテストで収益を5.5%向上させた、データ主導の製品開発とは

その新機能、本当にビジネスを成長させていますか？

新しい価値を創造し、市場をリードする貴社にとって、製品開発は事業成長の原動力です。

しかし、多くの開発チームが共通の悩みを抱えています

- 多大なリソースを投じて開発した新機能が、本当にユーザーに価値を提供し、ビジネス目標（売上、コンバージョン率など）に貢献しているか確信が持てない。
 - ユーザー体験を改善するための仮説検証に時間がかかり、競合のスピードに追いつけない。
 - 経験や勘に頼った製品開発から脱却し、組織全体でデータドリブンな文化を醸成したい。
- これらの課題は、開発の成果を「ビジネスの成果」に直結させる仕組みの不在が原因です。

開発プロセスに「実験」を組み込むフィーチャー マネジメント

この課題を解決する鍵は、LaunchDarkly が提供する「フィーチャー マネジメント」です。

これは、開発した新機能を、リスクなく本番環境でテストし、その効果をデータで測定することを可能にします。

フィーチャー フラグ（機能の ON/OFF スイッチ）を使い、新機能の異なるバージョンを異なるユーザーグループに見せる「A/B テスト」を、誰でも簡単に、かつ安全に実施できるのです。

ビジネス成果に直結する LaunchDarkly の実験機能

LaunchDarkly は、単なる技術的なスイッチではなく、プロダクトの成長を加速させる「戦略的なレバー」です。

Savage X Fenty社:

収益 5.5% 向上 UIのA/Bテストを
わずか1週間実施し、コンバージョン率と
平均注文額がそれぞれ2%向上。

- **A/B テストによる収益向上**: UI の変更、新しいレコメンダルgorithm、料金プランの提示方法など、あらゆる要素をテストし、最も成果の高いバージョンをデータに基づいて選択できます。
Gamma 社は実験により有料プラン加入率を 20% 向上させました。
- **仮説検証サイクルの高速化**: プロダクトマネージャーやマーケティング担当者が、エンジニアの手を借りずに自ら実験を開始・分析できます。Ritual 社は実験の実施ペースを月 1~2 回から 5 回以上に増加させ、製品改善のサイクルを大幅に加速させています。
- **パーソナライズ体験の実現**: ユーザーの属性（利用プラン、地域など）に応じて最適な機能や体験を提供。顧客エンゲージメントを高め、アップセルを促進します。

エクセルソフトが実現する安心の日本語サポートと円滑な導入

弊社エクセルソフトは、LaunchDarkly の国内正規代理店として、

安心して最新のグロース手法を取り入れられるようご支援しております。

- 完全日本語での技術サポート
- 日本円でのご契約・お支払い
- 国内企業様への豊富な導入支援実績

貴社のイノベーションを、確実なビジネス成長へと繋げるパートナーとして、ぜひ弊社にご相談ください。

貴社のDXを、確実な成功へ。まずは個別相談会にて、貴社の課題に合わせた具体的な解決策をご提案します。

[お問い合わせ先]

エクセルソフト株式会社

ウェブサイト: xlsoft.com/launchdarkly

電話番号: 05-5440-7875

メール: xlsoftkk@xlsoft.com

