

piano | **Inc42**

インド最大のテック系メディア
Inc 42社が新規会員数を
100%増加させた方法とは？

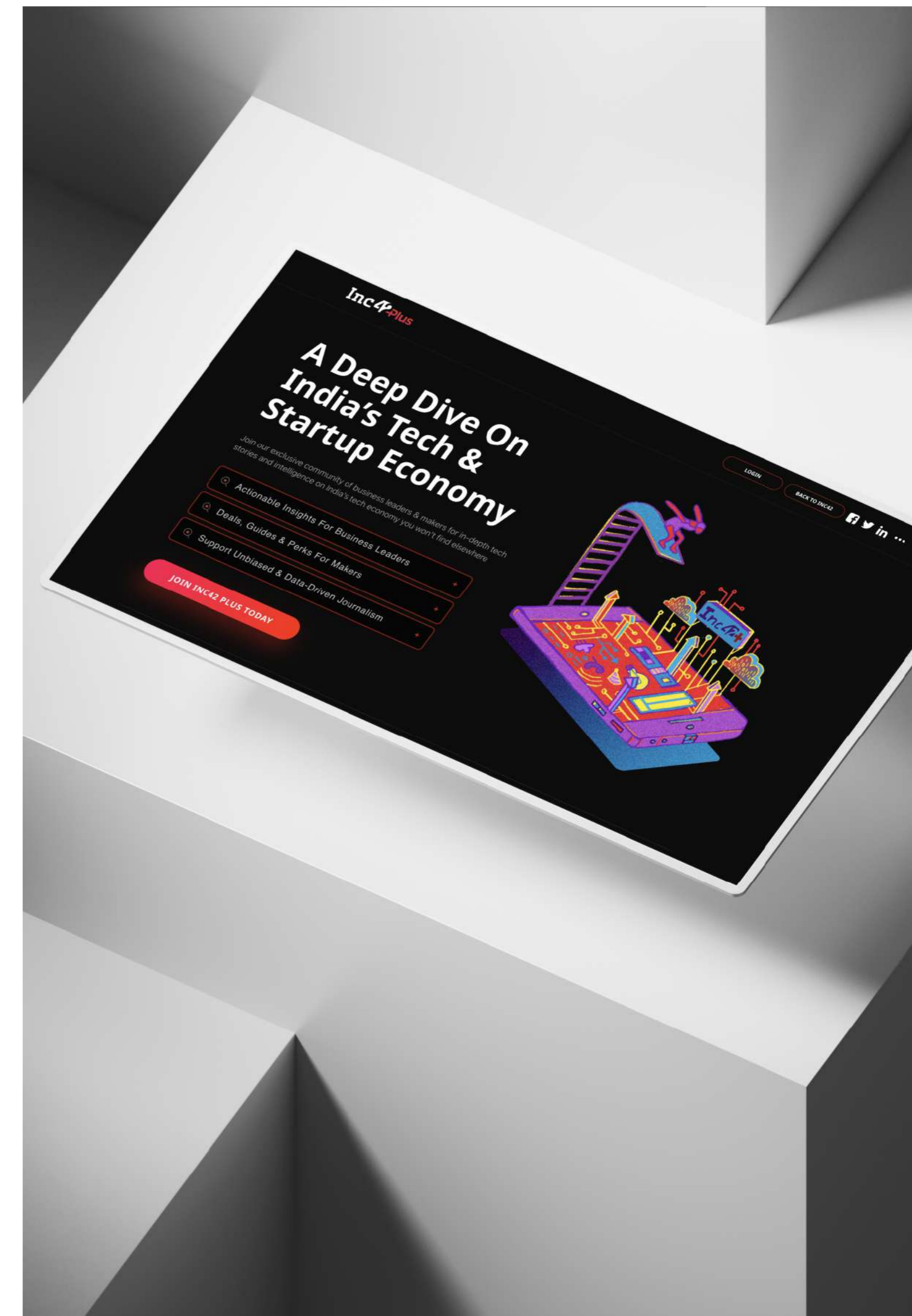
概要

課題

解決策

結果

インドで最大のテック系メディア・情報サイトである Inc42は、ユニークユーザー数が月間約150万人、そのうちの7%が内容を掘り下げたコンテンツを閲覧し、定期的にサイトを訪問する傾向があることから、エンゲージメントの高いユーザーであるとみなされています。



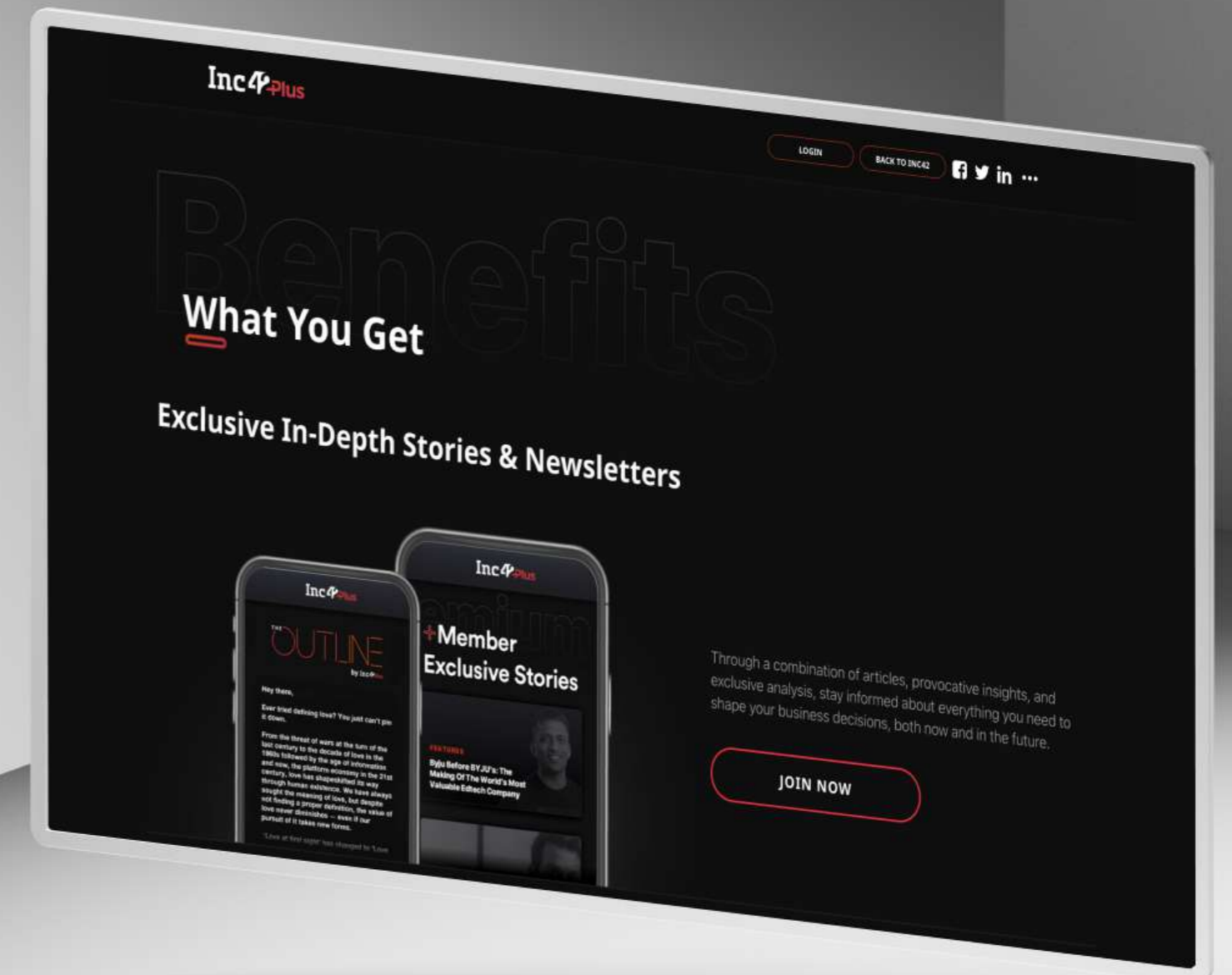
概要

課題

解決策

結果

Inc42は、これらの深いコンテンツを必要としているエンゲージメントの高いユーザーにサービスを提供し、顧客のLTV (顧客生涯価値) を高めることで、収益を上げる新たな方法を見つける必要がありました。



概要

課題

解決策

結果

インドでは現在、サブスクリプションビジネスが成長中であることから、Inc42もこのトレンドに乗り、エンゲージメントの高いユーザーの為に有料会員プログラムをローンチする戦略を構築しました。

Pianoの製品である、Composerのテスト機能を使って、ユーザーのコンテンツやエクスペリエンスの好みを理解し、戦略を実行しました。

実施したテストと目的：

コンテンツ

コンバージョンまでの時間を短縮させるコンテンツの種類を把握する

チャンネル

コンバージョン率を上げるトラフィックチャンネルを理解する

価格設定

Inc 42 Plus会員の最適な価格ポイントと価格主導型のプロモーションを実行するための最適な方法を理解する

ランディングページUX

会員登録ページのコンテンツの詳細さがコンバージョン率にどう影響するかを理解する（特典概要のみ掲載のページと細部について説明しているページの比較）

複数のテストを経て、コンバージョンとリテンションファネルの最適化を実行する

100%

月間平均売上高が100%増加

概要

課題

解決策

結果

これらのテストや分析により、現在進行中の戦略の指針となる多くの知見を獲得することができました。チームは、これらのベストプラクティスに基づき、コンバージョン体験に段階的な変更を加えることで、データを有効活用しました。細かな改善を何度も行うことで、コンバージョン率を大幅に向上させることに成功しました。

ベストプラクティスにより得た知見：

コンテンツタイプ

イベントやレポートのコンテンツは、Inc42の他のコンテンツと比較してコンバージョン率を高める効果が2倍あった

トラフィックチャネル

FacebookやEメールを組み合わせたコンテキストに重点を置いたコミュニケーションは、コンバージョンにおいて最高のパフォーマンスを発揮した

価格設定

価格を上げることを予告した上で、15日ごとに値上げするプライシング戦略は、単純に価格を下げるより、コンバージョン率が24%高くなり、平均価格帯も12%上昇した

ランディングページUX

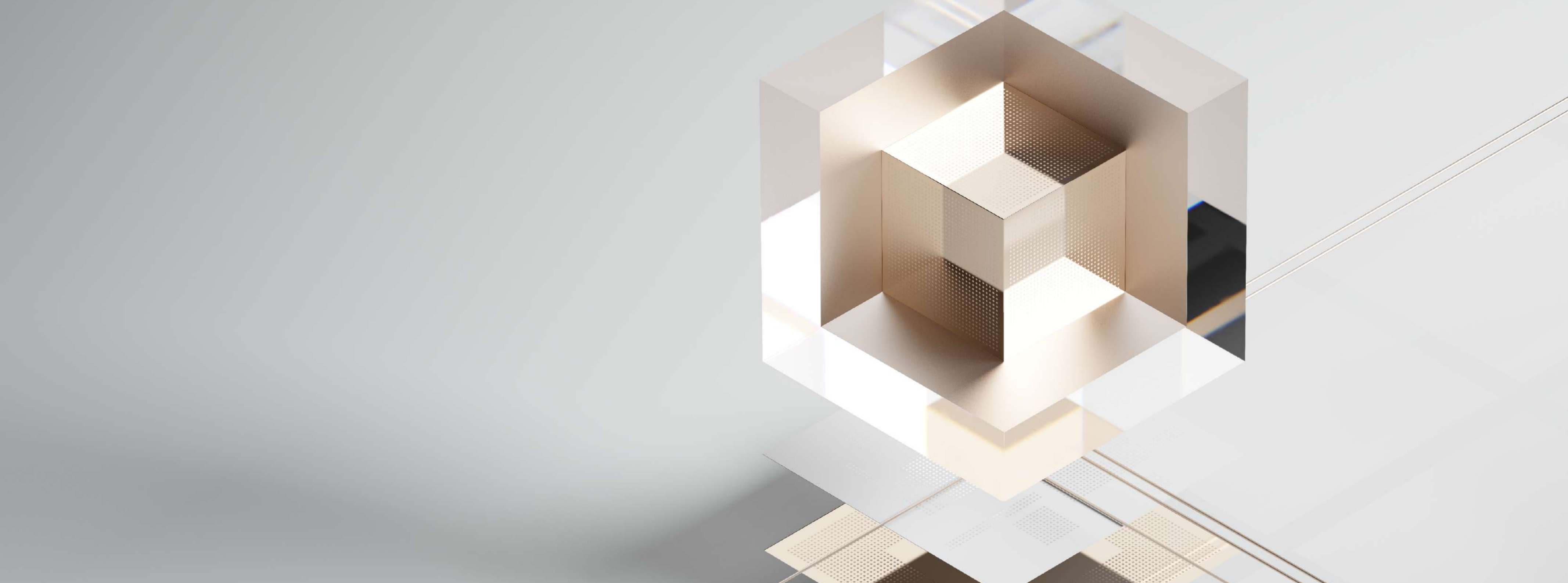
会員登録に関する詳細情報を記載するより、概要のみを載せたコンテンツの方がパフォーマンスが高いことが判明した

43%

定着率が43%増加

200%

インドの他のビジネス情報誌と比較し、
定期購読料が200%アップ



PIANOについて

Piano社は企業のデジタルビジネスにおいて、顧客行動を理解し、次のアクションへと促す知見やロジックを提供しております。顧客データの統合、行動指標の分析、パーソナライズされたカスタマージャーニーの構築により、キャンペーンや製品の迅速なローンチ、顧客エンゲージメントの強化、単一のプラットフォームで大規模なパーソナライゼーションを実施できるよう支援をしております。

オランダ・アムステルダムに本社を置き、米国、欧州、アジア太平洋地域にオフィスを構えています。国内では毎日新聞社・産経新聞社・読売新聞社・日本経済新聞社・日刊スポーツ新聞社・報知新聞社等の新聞社や、集英社・講談社・扶桑社・日経BP等の出版社を含む、各種メディア企業を中心に導入いただいております。グローバルでは、エールフランス・BBC・CBS・IBM・ウォールストリート ジャーナルなど、世界1,000社以上の主要メディアのウェブサイトのオーディエンス獲得と収益向上を支援しています。そしてWorld Economic Forum、Deloitte、American City Business Journalsなどにより、世界で最も急速に成長中であり、最も革新的なテクノロジー企業の一つとして認められています。

[詳細はこちら](#)