

# Press Release

報道関係者各位

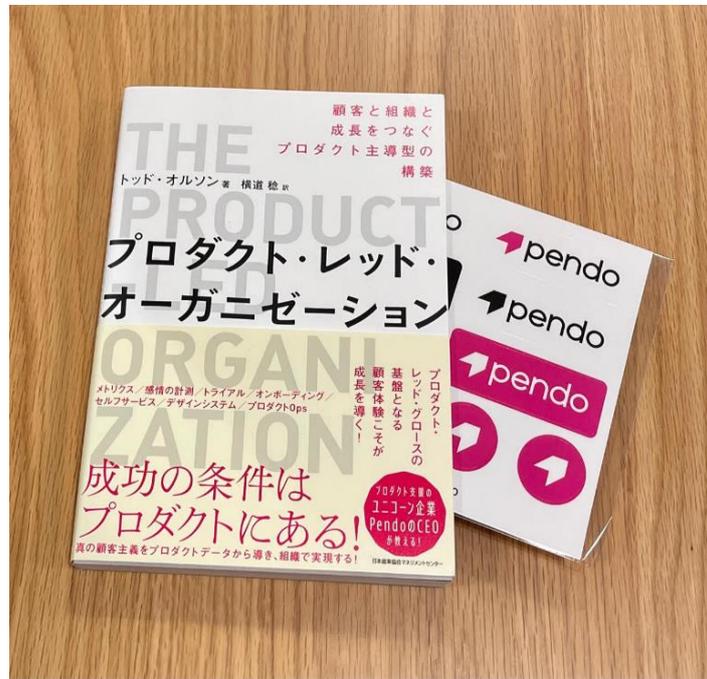
2023年6月1日

Pendo.io Japan株式会社

大手SaaS企業を成功に導いた成長戦略“PLG”を学べる「プロダクト主導型認定コース」

受講完了者向けの期間限定プレゼントキャンペーンを開始

～国内開講後、反響続出！ より多くの方に受講いただき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」を日本国内でも開講いたしました。本コース受講完了者に向けたプレゼントキャンペーンを6月1日(木)より8月31日(木)まで期間限定で実施いたします。

日本国内でも4月25日のローンチ後の大きな反響をいただきました。それに伴い、本コース受講完了者に向けて、PendoのCEOであるトッド・オルソンが執筆した「プロダクト・レッド・オーガニゼーション 顧客と組織と成長をつなぐプロダクト主導型の構築（横道 稔 翻訳）」の書籍1冊とPendoのステッカーをプレゼントいたします。

## 【キャンペーン概要】

実施期間：2023年6月1日(木)～8月31日(木)

対象：「プロダクト主導型認定コース」を受講完了した方

プレゼント内容：書籍「プロダクト・レッド・オーガニゼーション 顧客と組織と成長をつなぐプロダクト主導型の構築（Pendo CEOトッド・オルソン 執筆/横道 稔 翻訳）」1冊、Pendoのステッカー

# Press Release

## 【書籍概要】

PendoのCEOであるトッド・オルソンは、数々の大手SaaS企業を成功に導いた成長戦略を、ソフトウェアプロダクトマネージャーや経営者が理解できるように、またその戦略を実行できるように本書を執筆しました。本書はビジネスを測定し、自動化し、フィードバックを重ねることで継続的に企業が自己を最適化し続けるというプロダクト・レッド・グロースの実践的なガイドとして、ビジネスの成長を促進する支援をすることを目的としています。「PART1 データを活用して優れたプロダクトをつくる」、「PART2 プロダクトは顧客体験の中心にある」、「PART3 プロダクトデリバリーの新たな方法」という3つのパートで構成されており、プロダクト・レッド（プロダクト主導）を可能とする組織を構築する際に検討すべき項目を解説しています。

- 発売日：2021年10月27日(水)
- 定価：2,530 円（税込）
- 寸法：21 x 14.8 x 2.5 cm
- ページ数：272ページ
- ISBN 10：4820729551
- 出版社：日本能率協会マネジメントセンター

## 【大手SaaS企業を成功に導いた成長戦略“PLG”を学べる「プロダクト主導型認定コース」とは】

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。

### ■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

# Press Release

■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/>