



ウェブ接客で競争のルールを変える



# 会社概要

社名 株式会社プレイド  
(PLAID, Inc.)

創業 2011年10月

オフィス 東京都渋谷区

資本金 8,501万円

代表 倉橋 健太

「ECサイトのリアルタイム解析を提供するプレイドが  
フェムトグロースキャピタル等から1億5000万円の資金調達」

2014.7.2



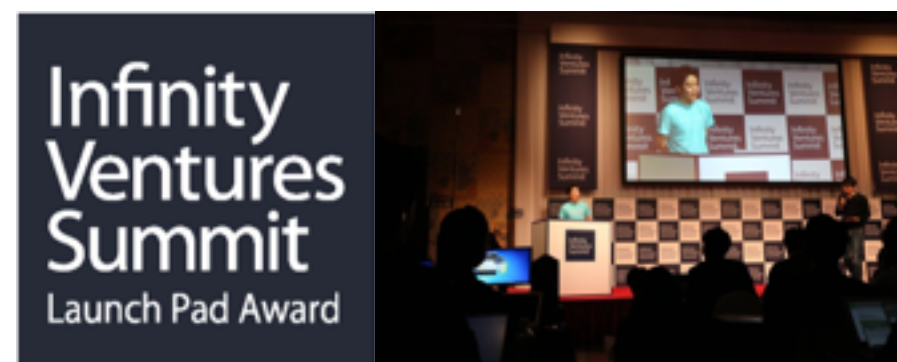
THE STARTUP

TECHINASIA

Business i.

国内最高峰のベンチャーサミット「IVS Launch Pad」に登壇、  
ウェブ接客ツール「KARTE」がLaunch Pad Awardを獲得！

2014.12.4



# 事業概要



ウェブ接客プラットフォーム  
「KARTE」



日本最大のTech×Shoppingメディア  
「Shopping Tribe」



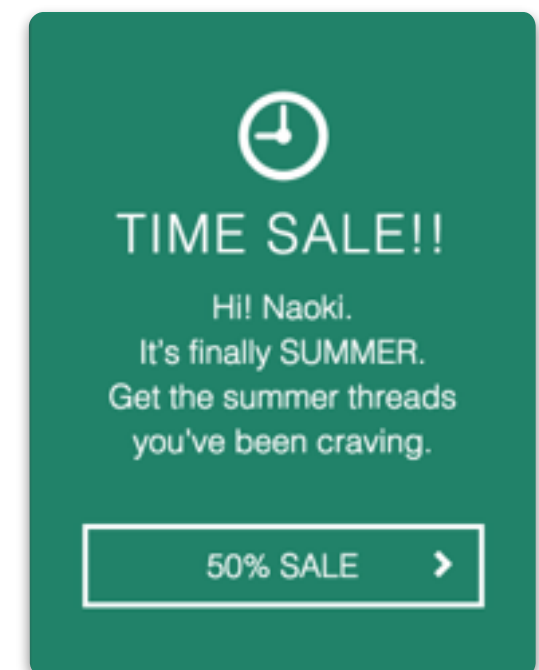
# KARTEとは

KARTEはリアルタイム解析で実現する  
「ウェブ接客」プラットフォームです。

今後更なる成長と競争の激化が見込まれるEC・ネットショッピング市場において、誰もが簡単に SHOP 体験を高められる環境の実現を目的にKARTEは開発されました。

ECおよびウェブサービス向けのグロースハックサービスとして、様々な技術・多岐にわたるデータを駆使し、お買い物を楽しむお客様にとって心地よい、リアルを超える接客体験を実現します。

顧客を「個客」としてもてなし、一律の体験から個客毎の接客体験へ、カタログ型ECから接客型ECへのシフトを促します。



# KARTEの仕組み

## ①

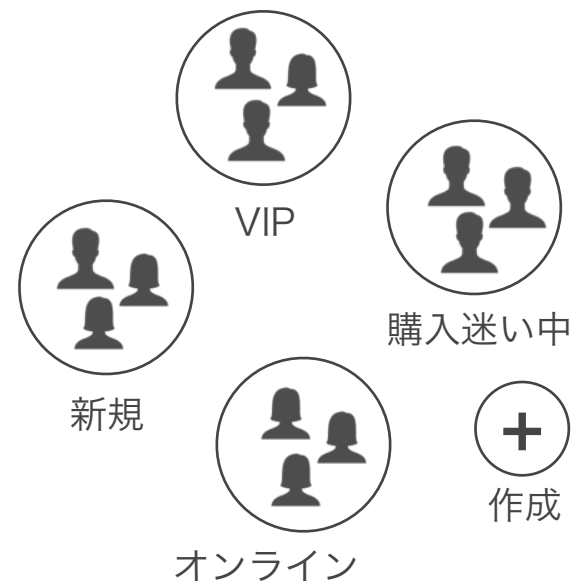
### お客様を知る



顧客・属性データ、購入・閲覧情報、SNS情報など、多岐にわたるデータが散在しているのが現状です。KARTEは**全てのデータをユーザ軸で統合し**、一元管理。個客の可視化を実現します。

## ②

### お客様を分類する



ユーザ軸で統合管理されるデータを用い、様々な**特徴に応じたユーザセグメント**や**接客シーン**など、ユーザの分類を自在に行うことが可能です。

## ③

### お客様にあわせる



様々な条件で分類されたユーザグループに対し、サイト内外においてユーザグループごとに異なる**必要な接客（アクション）**を適切な場所、タイミングで実施することができます。





# KARTEのアクション例

特定のセグメントや個客だけに

## サイト上でお知らせをポップアップ表示

通知タイプ



カードタイプ



# ■ K A R T E

今冬の本リリースを予定しております。  
現在クローズドβテストおよび先行販売を実施中です。

