



ファッションテックスタートアップ ・ ファッションテクノロジー / コンシューマーアプリ ・ 非公開 ・ 継続中

パーソナルスタイルアシスタントアプリを構想から6週間で- ローンチ可能なMVPとして開発

クライアントの背景

クライアントは、ユーザーが自身のパーソナルスタイルを特定し、発展させるのを支援するスマートスタイルアシスタントアプリを手掛けるファッションテクノロジー企業です。この製品は、個人の好みを真に理解せずトレンドに基づいたレコメンデーションを提供するファッションアプリに対する、消費者の具体的な不満を解消するものです。

このプラットフォームは、スタイルプロファイリング、バーチャルワードローブ管理、そしてアルゴリズム的ではなく信頼できる友人のようなガイダンスを通じて、このギャップを埋めることを目指しました。クライアントは、差別化されたコンセプトと厳格なローンチ-
期限を掲げ、競争の激しい市場に参入しました。

課題

クライアントは明確な製品ビジョンと、ローンチまでの6週間という期間を携え、グラディオに相談を持ちかけました。この2つの要素-
が、プロジェクトの全てを決定づけました。

3つの課題が並行して存在しました。第一に、差別化です。ファッションアプリ市場は、一般的で代替可能なソリューションで飽和状態-
にあります。アルゴリズム的なパーソナライズに留まらず、真にパーソナルに感じられるものを構築するには、-
オンボーディングフロー、スタイルクイズのデザイン、そしてバーチャルワードローブ体験がユーザーを摩擦なく引き込む方法-
について、慎重な意思決定が求められました。

第二に、スタイルプロファイリングのロジックそのものです。スタイルは主観的で流動的であり、構造化が困難です。プロファイリング-
体験を、臨時的または規範的に感じさせることなく、実用的かつ技術的に扱いやすい形にする十分な構造を与えることが課題でした。-
プロファイリングプロセスを通じてエンゲージメントを維持し、それを犠牲にしない必要がありました。

第三に、タイムラインです。構想からローンチ可能な製品まで6週間という期間は、アーキテクチャの再検討や機能のスコープクリープ-
を許さないスプリントでした。全ての意思決定は迅速かつ明確に行われ、長期的なスケーラビリティを視野に入れる必要がありました。-
アプリは初日から機能し、ローンチ後に続く全ての拡張に対応できる必要がありました。

アプローチ

グラディオは、プロジェクト開始初週からクライアントの創業チームと直接連携し、製品スコープを明確化しました。技術-
アーキテクチャから始めるのではなく、エンゲージメントはユーザー体験から着手しました。具体的には、アプリの最初の10分間-
がどのように感じられ、それが定着につながるエンゲージメントを構築できるかを問いかけました。

その基盤の上に、グラディオはリアルタイムデータ処理能力と水平スケーラビリティを考慮して選定されたFirebaseバックエンドを-
使用し、iOSとAndroidの両方に対応するクロスプラットフォームモバイルアプリケーションを構築しました。Firebaseは開発中の迅速-

なイテレーションを可能にし、インフラの再構築を必要とせずにユーザー数の増加に合わせて成長できるバックエンドを製品に提供しました。

スタイルクイズとプロファイリングロジックは、尋問的ではなく対話的に感じられるよう設計され、オンボーディングをデータ収集ではなく発見として扱いました。バーチャルワードローブ機能は、ユーザーが投稿したアイテムとスマートタグ付けを中心に構築され、レコメンデーションレイヤーが活用できる、ユーザー固有のパーソナルな文脈を拡大させました。

アフィリエイト連携は初日から組み込まれ、後付けではありませんでした。収益化の仕組みは、製品の第一級の考慮事項として扱われ、ローンチ後のMVPにパッチを当てるのではなく、アーキテクチャに商業の実現可能性が組み込まれるようにしました。

グラディオンのプロジェクトマネージャーは、6週間という目標が緩やかな意図ではなく厳格な制約として扱われるよう、終始スコープの規律を維持しました。

成果

6週間でのMVP納品: 品質を妥協せず、プロジェクトを予定通りに完了しました。

クロスプラットフォーム展開: iOSおよびAndroidアプリは、ローンチ時に主要な全機能を搭載してリリースされました。

スケーラブルなバックエンド: 急速なユーザー増加と将来の機能追加に対応できるよう、Firebaseインフラストラクチャを設計しました。

ベータ版の成功: 初期ユーザーからのフィードバックでコアコンセプトを検証し、改善に向けた明確な示唆を獲得しました。

収益化準備完了: ロンチ時からアフィリエイト連携が稼働し、商業モデルは初日から運用可能でした。

"Gradionは、私たちが思い描いたものを、迅速、完璧、的確に実現してくれました。Gradionとの協業は素晴らしい経験でした。彼らは私たちのアイデアを素早く理解し、高品質なMVPへと具現化してくれました。実装はスムーズで、コードにエラーはなく、テストフェーズも完璧に進みました。今後の協業も楽しみにしています。"

Managing Director

ファッションテックスタートアップ

提供サービス

- クロスプラットフォームモバイルアプリ開発 (iOS + Android)
- UXデザインとオンボーディングフロー
- Firebaseバックエンドアーキテクチャ
- スタイルプロファイリングとバーチャルワードローブ機能構築
- アフィリエイト連携
- MVPスコープ定義とプロジェクト管理

技術スタック

- Firebase (バックエンド・リアルタイムデータ)
- クロスプラットフォームモバイル (iOS・Android)
- アフィリエイトプラットフォーム統合

同様の課題についてご相談しませんか？

Gradionは、DACH、東南アジア、アフリカのソフトウェア企業、フィンテック、産業オペレーターと協業しています。ISO 27001認証取得。規制環境および高成長環境での23年の実績。

sales@gradion.com

