

shopperserve
ショップサーブのお申し込み・お問い合わせはこちらです

ウェブショップ開店相談室

▼お電話でのお問い合わせ

▼メールでのお問い合わせ

0120-360-833 info@Estore.co.jp

平日10:00~18:00 携帯電話対応

ショッピングモール出店中の店舗様専用ページ

<http://honten.net>

かんたん自社サイト

検索

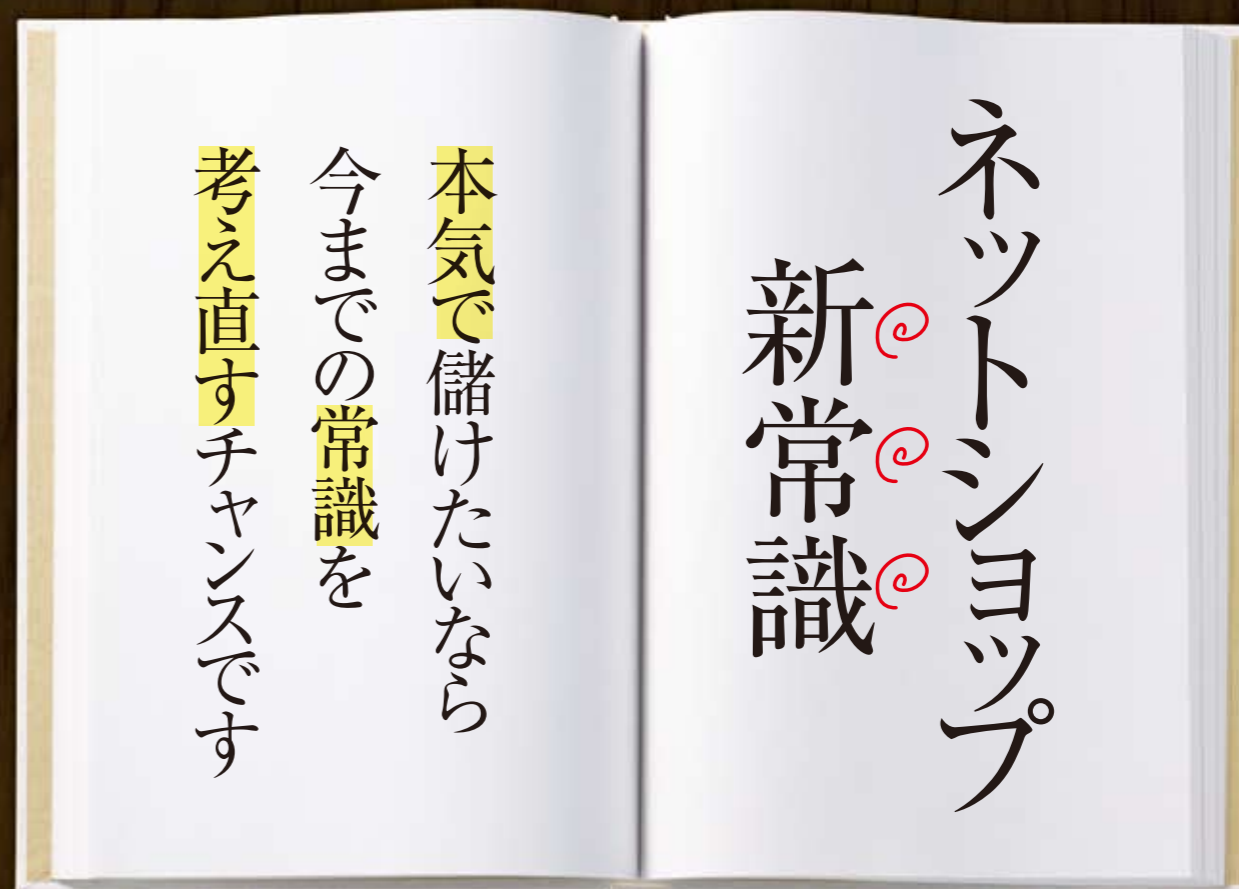
代理店募集!

03-3595-2933
<http://estpartner.jp/>

株式会社Eストアー
[大阪証券取引所「ヘラクレス」証券コード4304]

本社 : 〒105-0003 東京都港区西新橋1-10-2 住友生命西新橋ビル
大阪営業所 : 〒532-0003 大阪府大阪市淀川区宮原2-14-4 MF新大阪ビル

※パンフレット掲載内容は2010年2月現在のものです。
1002-H02-1000



ONLINE MARKETING AND SYSTEM
Estore

「ネットショップといえばモール出店」がこれまでの常識でした。

モールでは集客や販促の仕組みはモールが提供してくれるもの。
だから顧客リストもモールが管理するのが当たり前。
このままでホントにいいのでしょうか…?

従来のやり方は一見して万能のようですが、それが常に最善とは限りません。

当たり前に行っていることが、実はビジネスの妨げになっていたら…

実際に、こんな悩みや疑問をお持ちではありませんか？

モールが集客してくれて売れているのだから、モールにロイヤリティを払うのは仕方がない。でも、売っても売っても儲からないのはなぜ!?

「利益」に悩み

モール以外の販路なんて必要ないと思っていたけれど、もっと広範囲からお客を集められたら…。自由に販促できるなら費用をかけずに集客する方法もありそう

「集客」に悩み

ネットショップでもっと事業を拡大したい。でも新しいお客様を追いかけてばかりでは費用もかさむ固定客がつきにくい。お客様と末永い商売を行うにはどうしたらいいの?

「販促」に悩み



もっと利益を出したい、儲けたい！そう思っている方へ。

「モール店+自社サイト店」の複数店運営なら、今の悩みや不満を解決できます。

「複数店運営」というと大変そうに思われるかもしれませんが。

でも、自社サイト店には、モール店にはない自由さや低コスト運営という大きな魅力があります。

実際に、モール店に自社サイト店をプラスするとこんなメリットが生まれます。

自社サイトはモール店に比べ初期導入費や月額利用料が安いのが特長。
モール店と違いロイヤリティもないため低コスト運営で、売上がモール店と同じなら利益率の差は歴然。だからモール店で売上を2倍にするよりも利益を出しやすい。

「利益」を解決

モールの集客力は魅力ですが、モールの外にもお客様はいます。
自社サイトなら多様な販路で集客できるから、販売チャンスも広がります。
モール内からモール外まで、全方位から集客が可能に。

「集客」を解決

リピート顧客を作ることこそ利益率の改善につながります。
自社サイトなら顧客リストが得られるので、お客様とのコミュニケーションを深めたり、お客様のロイヤリティを高め永続的な商売が可能に。

「販促」を解決

今までの常識を考え直すことは、
今感じている壁を乗り越え、
飛躍することにつながります。
それは、ネットショップで儲けるための新常識……
モール店+自社サイト (独自ドメイン店)

モール店から自社サイト店に乗り換えるのではなく、
「プラスする」のには理由があります。

モール店はモール内のお客様を獲得する場(チャンネル)として必要です。

さらに、自社サイト店を並行して運営すれば、モールとは違う顧客層にアプローチができ、

売り場が増える分だけ売上も増やせます。ただし、自社サイトなら何でもよいというわけではありません。

「モール+自社サイト」の新常識は、
「ショップサーブ」だからこそ実現できるのです。

→ 詳しくは次ページで

「モール店+自社サイト店」には ショップサーブが最適。それには理由があります。

モール店+自社サイト店の複数店運営はたしかに魅力的ですが、
実践することにこんな不安を感じている方もいらっしゃるかもしれません。



ご安心ください!
「ショップサーブ」はそんな不安を解消して
モール店との複数運営が快適にできるサービスです。

Point ①

複数運営を効率的に
立ち上げ、運営できる

仕組みと体制

- 最短10営業日で納品
プロにお任せ制作代行
- モールに近い操作性
ショップ構築・管理ツール
- 業務・運営作業を軽減
ツールに標準対応
など

Point ②

他社にはまねできない
独自の圧倒的な

集客力

- 低コストで強力・効率的
50種以上の
有名サイトへ無料掲載
- 簡単・手間いらず
ワンクリックだけで
集客支援にエントリー
- 難しい知識は不要!
SEOなど多様な集客法

Point ③

使い方から
売上げアップまで

万全のサポート

- 専門知識も学べる
多様な分野別セミナー
- 身近で安心
テクニカルサポート
- 利用者の声を反映
豊富な目的別マニュアル

ショップサーブなら、 効率的な運営、抜群の集客力、万全のサポートで 複数店運営を無理なく実践できます。

販 促	豊富な手段で自由に販促	<ul style="list-style-type: none"> ・顧客リストを活用した自由な販促ができる ・いつでも自由にメルマガや広告を出せる ・楽天店や姉妹店、実店舗との相互リンクで相乗効果をねらえる
利 益	運営費・広告費が低コスト	<ul style="list-style-type: none"> ・初回費用、月額利用料が安い ・新規顧客の集客支援が無料 販促費も低コスト ・顧客リストの利用、メルマガ発行も無料 ・モール同等の低いクレジットカード手数料、月額費用なし
集 客	有名サイトで集客・ 万全のSEO対策	<ul style="list-style-type: none"> ・超有名サイトを含む50種以上のサイトへ無料で商品掲載 ・SEOの知識不要で基本的な集客対策ができる ・検索エンジン登録代行サービスなど万全のサポート体制
<p>圧倒的な集客力を発揮する独自の集客システム</p> <h2>ショッピングフィード</h2> <p>個別に契約を結ぶ必要なく、超有名サイトをはじめ、50種以上のサイトに商品を無料で掲載できる、ショップサーブご利用店だけにご提供している集客サービスです。</p> <p> </p> <p>商品掲載料・月額利用料0円 ワンクリックで手続きOK</p> <p>手数料は売れた時だけ5% / 1売上 PC店・モバイル店 同時導入</p>		
仕 組 み	かんたん・便利に 開店・運営	<ul style="list-style-type: none"> ・モールの操作性に近い「ショップCMS」で安心・かんたん ・今あるデータを活用して開店準備ができる ・はじめて取得する独自ドメインは取得費も管理費も0円 ・利用中のドメインやウェブページを活用できる
サ ポ ー ト	運営効率化・繁盛支援	<ul style="list-style-type: none"> ・専門的な知識を学べる多様なセミナーをご用意 ・店舗の弱点を探る「店舗分析レポート」で個別にアドバイス ・各社の運営効率化ツールに標準対応 ・基幹系業務ソフトとの連携で運営スタイルを維持できる



月商5億円店舗様にも ご利用いただいているショップサーブ その実績が「新常識」の裏付けです。

ショップサーブは「開店・運営」「集客」「サポート」3つの仕組みがあらゆる作業を省力化。信頼性と効率性の高さと、月商5億円の大規模ショップ様にもご利用いただいています。

効率よい 管理機能	多様な集客 ソリューション	信頼性の高い システム	安全性の高い セキュリティ	外部ツールへの フレキシブル対応
--------------	------------------	----------------	------------------	---------------------

■大規模ショップ運営に特に有効なポイント

▶ 1G~最大50GBまでの大容量サーバー専用コースをご用意	商品・顧客の大量データに対応
▶ 大容量コースは顧客登録数が無制限	
▶ Googleアナリティクスeコマース機能に全対応	費用対効果の高い プロモーションを実践できる
▶ 大量の商品データはFTPで一括登録 <無料>	作業効率格段アップ!
▶ 「頑張れ! 店長!」をはじめとした各社運営効率化ツールに対応	
▶ モール同等の低いカード手数料、月額費用も処理手数料も無料	安心の運営環境



すでに大規模店を運営中のショップ様、
事業拡大を検討されているショップ様にも
安心してご利用いただけます。

■ECアドバイザーの証言

楽天市場やYahoo!ショッピングを運営されている方は、ネットショップについてはもちろん、商売のイロハ(お客様サービスや広告の必要性など)をよくご存知です。だから自社サイトが初めてでも、販促方法のアドバイスを差し上げると売上げアップされるのが早いです。皆さまが特に関心をお持ちなのが検索エンジンからの集客やSEO、キーワード広告で、それらの専門セミナーも好評です。「ノウハウを吸収したい」という熱意を感じます。



ECアドバイザー 山根正史

「モール店+自社サイト店」を実践し、繁盛店に!

事業拡大のため自社サイト店をプラス。現在、6店舗を運営中



和歌山みかん.com 有田みかんの紀伊国屋文左衛門本舗
株式会社とち亀物産 代表取締役 上野真蔵様
自社サイト▶ <http://www.wakayamamikan.com/>

楽天店 <http://item.rakuten.co.jp/bunza/> 他1店舗
Yahoo!店 <http://store.shopping.yahoo.co.jp/bunza/index.html>
ぐるなび店 <http://shop.gnavi.co.jp/bunza/>



私がネットショップを開始した頃はASPがなく、自力でシステムを構築するのはハードルが高かったんです。そこでモールを始めましたが、まもなくマーケットの限界を感じはじめました。モールは運営に制限が多く、たとえば購入されたお客様にDMを送るなどのフォローができません。事業拡大を考えたら自社サイトしかない!ということでショップサーブも始めることにしました。導入費用や運用費の安さ、システム構築が不要な点が決め手でした。

ショップサーブでは検索エンジン対策ができて、確実性の高いお客様がすぐに集まりました。広告の反応率を検証しながら集客できるので手堅いですね。楽天は買いたい人が集まっているからコンバージョンが高いのは事実です。でも客単価やリピート率は自社サイトのほうが上。自店や商品をよく知ってもらうには自社サイトが最適です。事業拡大、売上げアップを考えるなら、私は自社サイトをプラスすることをオススメします。ショップサーブの仕組みなら初心者から使えますし、CSSを使えばオリジナルなページもできるので経験者も満足できるでしょう。機能改修も頻繁に行なっているし、システムの信頼性も非常に高いです。

現在、「頑張れ! 店長!」を活用して運営していますが、スタッフは出荷担当まで合わせて8人で問題なく運営できています。まだまだネットショップで売りたい商材があるので、実はもう1店舗開店したいと考えています。もちろん自社サイトで出店するつもりですよ。

チャンネル拡大のためモールをプラス。顧客属性の違いを実感



ハーブスタイル・ドットコム
株式会社フィリア 代表取締役 小島誠治様
自社サイト▶ <http://www.herb-style.com/>

楽天店 <http://www.rakuten.co.jp/herbstyle/>



ネットショップを始めた時、モールの価格競争で消耗戦はしたくないと思っていました。当初からネットでの卸販売を計画していたので、BtoCであるモールは眼中になく、必然的に自社サイトを選びました。それにネットでプロモーションを仕掛けるのを大前提としていたことも、モールを選ばなかった理由の1つです。ショップサーブは最初からすべての仕組みが整っているのが気に入りました。ショッピングフィードの強力な集客サポートは特に頼もしいです。

ではなぜ楽天をはじめたのかというと、モールと自社サイトの顧客がリンクしていないことに気付いたためです。チャンネルの1つとして楽天支店を出してみたら、モールと自社サイトの違いがあらためて明らかになりました。販路拡大という意味では成功です。私の感想ですが、楽天のお客様は楽天内でのみ買い物し、楽天に欲しいものがなければ購入を止めてしまう方も多そうです。また、楽天のポイントセールに参加しないと客足は激減します。その点、自社サイトのお客様は「あたたかいなあ」と思います。

楽天は退店する場合、顧客リストを持ち出せません。ネットでの事業規模が大きくなるほどこれは致命的になります。自社サイトなら顧客リストは自店のものですから、プロモーションで独自性を打ち出せ、その結果を得るのは楽しく、やりがいがあります。モール店と自社サイトで顧客を取り合う心配は無用です。「販売チャンネルの拡大」がモール+自社サイトの最大のメリットです。