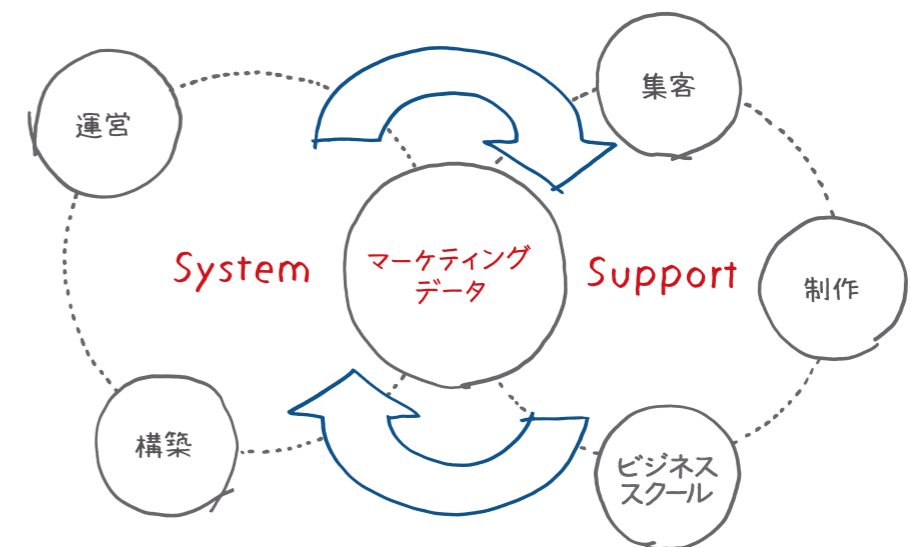


Eストアショップサーバ

S E R V I C E G U I D E

マーケティングデータをもとに創り、提供するから
あなたのお店は繁盛へと導かれます

Eストアショップサーバのお問い合わせ・お申込み



Eストアショップサーバ専用ホームページ <http://sps.Estore.jp>

株式会社Eストア
[大阪証券取引所「JASDAQ」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2011年10月現在のものです。
1110-D01-1500

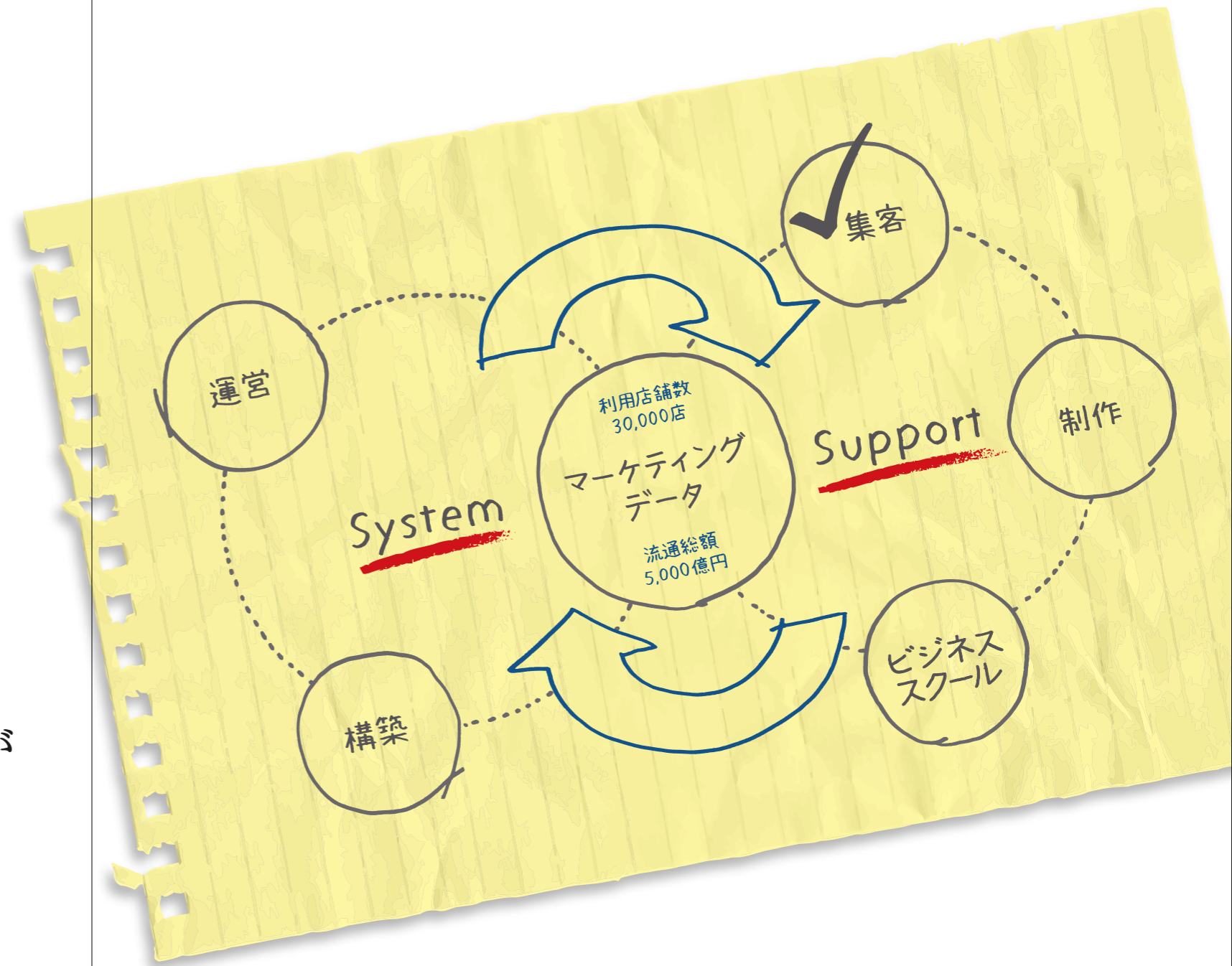
ONLINE MARKETING AND SYSTEMS
Estore

Eストアーは、システム屋でもサポート屋でもありません

システムがサポートにつながっています
サポートがシステムにつながっています
だから、成果が出るのが特徴です

12年、1億取引、5千億円の蓄積されたデータすべてが
たった今の、あなたのお店のために
システムとサポートになって稼働しています

Eストアーは、マーケティングプロバイダーです



Eストアーはアプリケーションサービスプロバイダー (ASP) ではありません。
マーケティングデータから、システムとサポートを提供し、お店の売上を作り、
利益を創出するための、マーケティングサービスプロバイダー (MSP) です。

インターネットという、データに精緻で正確なマーケティングが重要であり、
そして可能であることを知っているので、
全域にそれを活かし、店舗業績を上げることをする会社です。

培われたきた、Eストアーメソッドを全域にフィードバックした製品が、
Eストアーショップサーブのラインアップとオプション群です。

お店作りと運営はもちろん、集客や販促まですべての機能が入っています。

SYSTEM

ネットショップに必要な売れる機能を、贅沢にそろえました。

12年間、蓄積された膨大なマーケティングデータをもとに、ネットショップを繁盛させる新機能を開発してきました。お店を作るための基本の機能から、売上を増やすために必要な機能まで、すべてそろっているので、ネットショップを効率的に運営できます。だから、ネットショップ開店が初めてでも、ベテラン経営者にも満足いただいています。

■ お店を作る

- ・質問に答えてカンタンに開店できるウィザード
- ・自作HTMLページにもカート設置OK
- ・150種類以上のデザインテンプレート
- ・ドメインの管理・移転も無料

■ お客様を集める

- ・有名サイトに商品を出品して自動集客
- ・SEOの知識ゼロでも検索エンジンから集客
- ・Googleショッピングにも標準対応
- ・メールマガジンはセグメント配信も可能
- ・大手SNSと自動連携
- ・ショッピングサイトやRSSでのニュース発信も一括でできるEストアーニューススタンド

■ 販売促進

- ・購入者レビューで人気アピール
- ・お客様だけの限定セール
- ・自店専用のポイント発行
- ・購入意欲を刺激するランキング機能
- ・再入荷お知らせ機能で商機を逃さない

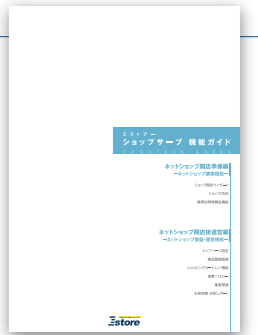
■ 決済代行

- ・あらゆる決済サービスに標準対応導入費も毎月の固定費も0円
- ・カード決済料率は業界最安級の3.675%~
- ・主要コンビニ払いを網羅
- ・購入後に都合のいい支払い窓口を選べる決済
- ・回収代金は最短5日後の振込で資金繰りも安心

■ 日々の運営

- ・受注後に自動で確認メール送信
- ・受注状況がひと目でわかる受注台帳
- ・担当別に設定画面の権限を変更できて安心
- ・領収書や納品書は自動生成で手間いらず
- ・詐欺被害を未然に防止する不正注文シグナル

機能の詳細は別冊「機能ガイド」をご覧ください。



HTML OK!

ウィザードで簡単に作れます。テンプレートで模様替えも簡単。CSSなのでオリジナルデザインも一気に変更できます。もちろん売上を左右するデザインなのでHTMLにもこだわられます。



12年の歳月と数万ドメインの歴史で、最初からSEO効果がとれています。さらに数々の準備機能で、あらゆる集客施策ができます。



消費者の購入意欲をキャッチできます。失注も逃しません。体温を感じる店長ブログや、お客様だけのリピート機能もついています。



クレジットカードはもちろん、コンビニからの銀行振込、郵便局まで業界最多の支払方法が標準で用意されているので、商機も最大限です。



受注から発送までひと目でわかる台帳で効率よく運営できるから、イベントやセールなど店の販促活動に集中できます。

課題が見つかる、答えが見つかるサポートです。

問い合わせを戴くだけでなく、私達からもお伝えしています。

Eストアショップサーブ利用者の約7割がネットショップ開店は初めて。また、ITが苦手という方も少なくありません。にもかかわらず、繁盛店が生まれる理由は、利用店舗数30,000店超、流通総額5,000億円を超える取引実績が、サポートの要になっているからです。周囲に経験者や相談相手がいなくても、Eストアショップサーブなら成功の答えが見つかります。

■ お店の通信簿で課題が見つかる

毎月発行されるお店の通信簿をチェックすれば、過去の実績との比較や、お店の課題がひと目でわかります。

同じカテゴリのショップと比べて、自店の良いところや、課題点が浮き彫りになるので、今後の対策を立てるのにも役立ちます。



毎月のお店の成長過程や状況を、レポートしています。現在の課題や、その解決方法も知ることができるので、次になにをしたらよいかわかります。

■ 無料で電話相談ができるから安心

専門家と電話で話せるから、開店準備中のわからないことも、ご商売の漠然とした不安も気軽に相談できます。

「うちの店、どうしたら売れますか？」
「ランキングってどうやって作るの？」
「広告出してみようと思うけど不安…」

どんなことでも、まずは電話で無料相談がおすすめです。



お問い合わせをいただいたときには、お店のカルテを聞いて対応しています。これまでどうであったかを、ちゃんと理解してビジネスアドバイスをしています。

SUPPORT

■ 全13冊のナビマニュアルで短期開店を後押し

「まず何から始めればいいのか？」という方も安心。

- ・ステップナビで全体の流れを確認
- ・開店ナビで迷わず開店
- ・運営ナビで受注後のフローがわかる
- ・繁盛ナビで売れるコツをマスター

オールカラーでわかりやすいナビマニュアルをご用意しているので迷わずスタートできます。



最初に全体を俯瞰できるナビ。目的ごとにサッと理解できるガイドブック。ここからお店の幸せが始まります。

■ 深夜でも解決できるオンラインサポート

ネットにつながれば、いつでもどこでも疑問を解決できます。

Eストアショップサーブの使い方だけでなく、ネットショップの賑わいの演出に役立つ「SALE」「送料無料」素材も無料でご提供しています。

他の店長様の活用方法などの事例を交えて紹介しているので、思いがけないヒントが得られることも！



電話とメールに加えて、夜中でもゆっくり理解できるように、テクニカルサポートはオンラインで充実させました。もちろん、すべての機能を網羅しています。

インターネット経済圏の全域に面積を広げた集客方法を用意しました。

集客

変わらぬ基本をおさえることも、SNSなどの先端に対応することも標準装備しています。

Eストアショップサーブは、ネット通販の専門知識がなくても、より多くのお客様をお店に呼び込むために、さまざまな集客手段を用意しました。たとえば、一般的な検索エンジンからの集客だけでなく、最近、ECの世界で注目されているスマートフォンやソーシャルネットワークなど。今や、インターネット全域がECの市場であることを証明しています。

■ 有名ポータルから集客 成果報酬型ツール

有名50サイト以上で商品を無料宣伝できます。1回の出品作業でまとめて50以上のサイトに出品できるので手間がかかりません。

Eストアショップサーブご利用店なら誰でも無料。業界一の提携サイト数を誇る集客ツールです。

■ SEOが効いているので 検索エンジンから集客

ネットショッピング利用者の半数以上が、検索エンジンで商品を探します。集客力を高めるには検索上位に掲載されることが重要です (SEO対策)。Eストアショップサーブの場合、項目を埋めるだけでSEO設定が完了。

トップページ、商品カテゴリページ、商品明細ページの各ページでSEO対策に効果があります。また、Googleサイトマップに対応したxmlファイルを自動生成するので、全ページを検索エンジンに読みこんでもらいやすい点も特徴です。

■ スマートフォン市場に 新規販路を拡大

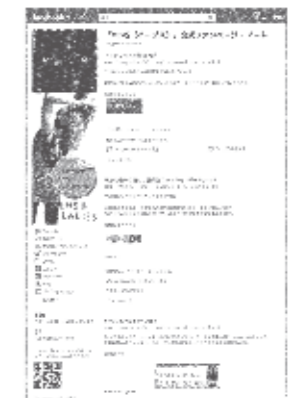
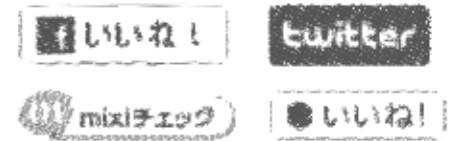
最近ではパソコンを使わず、携帯のみでインターネットを利用する人が増えており、若い世代ほどその傾向が高いです。携帯やスマートフォン専用サイト開店して、モバイルでのお買い物ニーズに対応しておけば、販路がさらに広がります。

■ 集客に効果大! 注目の ソーシャルネットワーク

SNSでお店のファンづくり

・「つぶやく」「いいね」ボタン
商品ページにtwitter、Facebook、mixi、GREEのボタンをカンタンに表示できます。たくさんの消費者とつながりを持つので、アクセス増加につながります。

・Facebookと商品情報を連携
Facebookにお店ページを持てます。掲載した商品情報は、お店と自動連携しているため、更新の手間がかかりません。Facebookでは友達経由で情報が広がるので、通常のネット広告などに比べて、お店の商品により興味を持ってもらえるので、集客や売上アップを期待できます。



お店のニュースを無料配信

たくさん情報発信をしてお店のファンづくり。お店の管理しているページだけでなく、たくさんの消費者が集まるサイトにも情報発信できるので、新規の顧客獲得のチャンスにつながります。また、1度で多くのサイトに発信できるので手間がかかりません。

- ・ショッピングサイト
- ・RSS配信スタンド
- ・Facebookページ
- ・mixiページ

※ Facebookページ、mixiページへの配信連動は現在準備中です。今後、さらに配信先が追加される予定です。



店舗の範囲ではなく、同業種と過去事例 有資格の専門家が集客戦略を設計し、

すべてのデータから
運営します。

集客代行

集客をさらに強固する代行メニューも豊富に用意しています。

より売上を伸ばすためには、ネット広告で集客を増やすことも一つの手段です。しかし、最小コストで最大効果を目指すには専門知識が必要。そこで、経験豊富な専門家が過去からの膨大なマーケティングデータをもとに、店長に代わって広告戦略を設計し、運営します。売上の大幅アップを目指す店舗はもちろん、まずは少額予算から始めてみたい、これまでの運用を見直したいといった方にもおすすめです。

■ リスティング 広告代行

Yahoo!やGoogleなどの検索エンジンの検索結果ページに広告が掲載され、クリックされたときだけ課金される広告です。能動的に検索する消費者にアプローチできるので効率的、さらに少額からスタートできる点が大きなメリットです。

Eストアーは過去の実績をもとに運用しているため、店舗ごとに適したキーワードを選定し、日々、チューニングすることで、費用対効果を高めます。

キーワードや配信ブログの選定、広告文作成、順位調整やレポートまで、総合的におまかせいただけます。



Eストアーは、ヤフーリスティング広告代理店であり、Google Adwordsの認定リセラーです。そのため、ディスプレイ広告や興味運動型広告など、最新手法をいち早く実践可能。

Eストアー集客代行 リスティング広告代行

セットアップ料金 ¥30,000 **早割** ¥0
月額利用料 ¥50,000 ~

※別途、月額料金の20%の運営代行費がかかります

■ フェイスブック 広告代行

利用者1,000万人を超えたといわれるFacebookにお店の広告を掲載できます。

Facebookの広告は、単に広告が表示されるだけではありません。「友達の〇〇さんが『いいね』と言っています」とメッセージ付きで表示されるソーシャルグラフ(人間関係)を活用した広告は、訴求力が大きく、他の広告と明確に差別化できます。

Eストアーは、より効果的な運用のために、お店の顧客層に合わせて広告の配信先をターゲティングし、さらに広告原稿の作成、出稿作業を代行します。Facebookを使ったことがなくても安心してご利用いただけます。



Eストアー集客代行 フェイスブック広告代行

セットアップ料金 ¥30,000 **早割** ¥0
月額利用料 ¥50,000 ~

※別途、月額料金の20%の運営代行費がかかります

■ アフィリエイト 広告代行

A8.netやバリューコマースなど大手アフィリエイト会社に登録している会員(アフィリエイト)のサイトに、広告を表示するのがアフィリエイト広告です。商品購入や資料請求、会員登録といった成果が発生したときだけ広告費を支払うので、費用対効果が高い点が特徴です。

アフィリエイト会社の選定からアフィリエイト向けプロモーション全般まで、Eストアーが代行するので専門知識は不要です。

最近では、優良アフィリエイト(ブロガー)に特別な報酬条件を出したり、こまめにメルマガ等で情報を提供するなど、取り上げてもらうことでいかに口コミを広げられるか、が成否を分けるポイントです

Eストアー集客代行 アフィリエイト広告代行

セットアップ料金 ¥30,000 **早割** ¥0
月額利用料 ¥50,000 ~

※別途、月額料金の20%の運営代行費がかかります

たのんでよかった!

受注数が3倍に

他店の事例や当店の状況を把握しているので、効果が出るのも早いですね。前月比で受注数が3倍になりました。頼んでよかったです。

ポートランド 宗野晃彦様

知識がなくても安心

ウェブの知識がないので不安でした。が、丁寧に説明いただいたアクセス分析結果をもとにリスティング広告を運用してくれるので安心できます。

イーエスメディカル 片山聖子様

無駄なコストを削減

当店は新ブランドを広告で試してから販売を決めます。集客にかかる時間がなかったのですが、的確なアドバイスのおかげで無駄なコストを減らしました。

アマービレ 庄子亜矢子様

受講者の売上は、平均で2.13倍上がっています。

ビジネススクール

初めての店長にも、ベテランの店長にも、目からウロコとされています。

多数のネットショップを成功に導いたEストアのノウハウを、より多くの店舗に取り入れていただくため、受講後すぐにやることがわかる実践的なセミナーを開催中です。Eストアショップサーブで初めて本店サイトを開設する方に最適な初級講座から、売上アップの実践方法をより専門的に学べる、さまざまな分野の講座をご用意。各講座は、「集客力」「転換率」「リピート率」「総合力」の4つのテーマに分かれていますので、苦手分野を克服できます。

■ 初級講座でしっかり基礎づくり

ネットショップをはじめて開店される方、モール店の運営経験しかない方におすすめの講座です。

開店までの準備やページ作り、開店後の集客や受注処理など実践的な内容を学び、回り道することなく、繁盛店の基礎をおさえたネットショップを開店できるようになります。

東京・大阪会場で随時開催中。

講座内容
(受講時間：4時間)

- 1限 Eストアショップサーブの仕組み
- 2限 トップページを作る
- 3限 商品ページを作る
- 4限 受注処理について
- 5限 ショッピングフィードで集客しよう

初級パック
¥39,800 **早割** ¥29,800

■ 中級講座で最短売上アップを目指す

遠方の方には、ご自宅や職場でオンラインで受講できます。ネットショップを軌道に乗せるために、集客やサイト作りなどネットショップに関する総合的な販売力を身に付け、最短で月商100万円を目指したいという方におすすめです。

講座例

※受講時間は各2時間～4時間
それぞれご都合の合う日に受講いただけます。

- ・検索エンジン対策(SEO)講座【基礎編】
¥10,000
- ・売れるページ作成講座【基礎編】
¥10,000
- ・月商100万円突破講座【基礎編】
¥20,000

中級パック
総合的な販売力を身に付けるために
上記3講座をセットにしたお得なパック
¥40,000 **早割** ¥32,000



一人で行っていたのは絶対に気づけない発見がたくさんありました。開店前に受講して本当に良かった。
タマトメ花遊館 様

早速実践したところ、商品名+通販で8商品が検索結果の5位以内に入りました。
おいしいね いばらき 様

■ 上級講座で繁盛店の仲間入り

月商300万以上を目指す店舗様向け講座です。既に一定の売上はあるけど伸び悩んでいる方、利益率を確保したい方にもおすすめの講座です。上級者向けの検索エンジン対策や、リピート施策の強化、複数のサイト運用による利益の最大化などの内容が学べます。



上級講座各種
¥10,000～

セミナーの後は懇親会でお悩み解消

希望者に限り、セミナー終了後は別会場で店長様と講師の懇親会を開催。店長様同士の情報交換や不安・悩み相談、講師からは率直なアドバイスがもらえる場として毎回賑わいを見せています。

セミナー以降も連絡をとりあい、売上を競ったりアイデアを共有したり、成功の後押しにもなっています。普段少人数でネットショップ運営を行なっている店長様や、まわりに相談できる相手がいない方も安心です。



Eストアなら顧客リストも利益もすべてお店の財産です。

Eストアのメリット、モールのメリット

利益率が高く競争に勝てる商品があり、利益よりもまずは売上を優先する、という場合は、ショッピングモールをおすすめします。

しかし中長期的に利益を出し続けるなら、顧客リストを自由に活用できロイヤリティがかからない、Eストアショップサーブを利用した「本店」から始めるのがネットショップの主流です。

■ 利益を出しやすい本店サイト

モールは、基本料金の他に売上に応じて課金されます(ロイヤリティ)。また、メルマガ配信やポイント付与に料金がかかる場合もあります。つまり、売上が増えてもコストも膨らみます。

一方、Eストアショップサーブを利用する本店は、売上に応じて課金される心配はありません。売上が増えれば、その分しっかりとお店の利益になります。

■ モールだって宣伝は必要

モール自体に知名度があり、そのぶん集客力があります。しかし、その中には競合する多くのお店がひしめき合っています。そこで自店に呼び込むためには、モールの中で広告を出すなどして目立つ必要があります。

モールでも本店でも、売上を上げるために広告コストは必須。モール出店の場合でもかかることを考えておく必要があります。

■ お客は誰のもの?

モールの場合、顧客リスト(データ)はモールの所有です。退店する場合は顧客リストを持ち出せないで、そのままビジネスを継続するのは困難です。また、メールマガジンを配信する際に順番待ちになることも。

本店なら顧客リストは、すべて自店で管理できます。だから、いつでもメールマガジンを配信したり、ダイレクトメールを郵送したり、自由に販促に活用できます。

■ ポイントは自店に還元

高い知名度はモールの大きなメリットなので、利益率が高い商品を扱う場合は、モールに出店するのも一つの手段です。

しかし、モール店の場合、コストをかけてポイントを発行しても、モール共通ポイントなので、次のお買い物のときに、自店に来店してもらえとは限りません。自店で発行したポイントをきっかけに、再来店してもらえるのは本店ならではのメリットです。

モールと本店

	Eストアショップサーブ	モール
低コストで運営できる仕組みがある	◎ 売上に応じた課金がない	△ 売上に応じた課金がある
知名度が高く安心感がある	△ 開店直後は知名度がないので、安心してもらう工夫が必要	◎ モールの知名度で新しいお店も安心してもらやすい
集客の仕組みがある	◎ YahooやGoogleなどの検索エンジンから広く集客できる	◎ モールの知名度でお客が集まりやすい
共同販促イベントに参加できる	△ 単独でのイベント開催が主となり、賑わい感を出す工夫が必要	◎ 知名度のあるモールの販促イベントに参加できる
お店のファンを作りやすい	◎ お店の名前を覚えてもらいやすく、リピートしてもらいやすい	△ モールで買ったという意識が強く、個々の店名を覚えてもらいにくい
自由なデザインで独自性をアピール	◎ CSSもカスタマイズでき、自由度が高い	○ 店舗設計や外部リンク、表現などに制限が多い
顧客リストを所有して活用できる	◎ お店が自由に使えるから、DMも郵送できる	△ 顧客リストはモールのもの。モール退店時は、持ち出しNG

ネットショップ始めてよかった

ヤ マハ銀座ビルのリニューアルオープンに合わせ、ネットショップを立ち上げました。ヤマハのブランドネームを活かすには、モールではなく、自社のドメインを使える自社サイトがよいと判断しました。立ち上げ当初から、消費者が安心して買い物できる点を重視していましたが、Eストアーショップサーブは長年の運用実績があり、信頼できました。

導入・運営コストも抑えられ、費用対効果が高いうえに、ウェブの知識があまりない担当者でも使いやすい点に満足しています。売上につながる改善方法もアドバイスしてもらえるので助かっています。

開店から1年半、ヤマハの強みを活かし、マーケットをもっと拡大できると期待しています。今後は、実店舗だけでなく、ネットショップでも楽譜点数ナンバーワンの店として、お客様が商品を見つけやすく、もっとお買い物が楽しくなるサイト運営を目指します。

▶銀座店の雰囲気を取り入れるため、実店舗で開催されたフェアをネットショップでも連動して企画することも。



ブランド活かし自社サイトを開店。10万商品の販売を目指す

国内最大級 楽譜通販

ヤマハ銀座店楽譜.com

ピアノ譜から五線紙まで国内外の楽譜・音楽書を取り扱う。商品点数は、国内最大級の7万商品超。大量の商品を効率的に管理できることからEストアーショップサーブを選択。

メーカー・小売業

2010年2月開店・6名で運営

<http://www.yamaha-ginza-webshop.com/>



ネットショップ始めてよかった

婦 人靴のデザイン・企画から卸販売、小売販売まで手がけています。商品企画力を活かし、お客様の欲しい靴をタイムリーに提供しています。

新たな販路としてネット通販サイトを立ち上げるにあたり、懸念したことは、本業に専念できるよう、運営に時間や手間をとられないという点でした。そこで、開店の準備では、プロにサイト制作を依頼できるEストアー制作代行を利用し、自社でつくるよりも大幅に時間を短縮しました。

また、ネットでお客を集めるのもそれなりの知識が必要ですが、Eストアー集客代行を利用し、効率よく広告を運用したので、開店後、早い段階で売上に直結しました。お店の制作や集客はプロにまかせ、その分、社員は本業の企画や運営に集中できたので、商品力をさらに磨くことができ、今後もより多くの売上を期待しています。

◀展示会で新作発表。バイヤーさんに商品説明をするデザイナーの池田さん(下右)。



代行サービスを活用 ネット販路で年間増収率25%超

JELLY BEANS 公式通販サイト

JELLY BEANS

ファッションシューズブランド「JELLY BEANS」(ジェリービーンズ)、「Ginette」(ジネット)の2ブランドをEストアーショップサーブで運営中。

メーカー、卸売、小売業

2008年9月開店・3名で運営

平均年商は約6000万円

<http://www.jelly-beansshop.com/>

開店当初は右も左もわからず、他店の研究からスタートしましたが、2年半たった現在では、モール店も含めてネットで6店舗を展開中です。売上も順調に伸びましたが、勝因は、最初に自社サイトを立ち上げることだと思います。おかげで、お店の基盤となるコンセプトをしっかり固めることができ、モールならではの価格競争やポイント競争、広告競争に巻き込まれずに済みました。

自社サイトは、モール店と異なり、リピート率が高く、まとめ買いも多いことから商品単価が高いという利点があります。また、法人からの受注が多い点も大きな特徴です。利益率の高い自社サイトは、当社にとって、ネット通販の核となる存在です。

2010年11月に実店舗を開業しました。リーマンショックの影響で世の中の景気が悪く、一度は出店を控えたもののネット通販で夢が叶えられました。

▶50坪を超える八王子店。立地条件もよく、ネットもファンもよく訪れる。



ネット通販立ち上げから1年半。念願の実店舗の開店へ

デザイナーズ家具・デザイン家具



創業3周年を機に新規事業としてインテリア販売を開始。ネット通販のパートナーとしてEストアーショップサーブを導入。小売業

2009年1月開店

<http://www.bicasa.jp/>



40年近く飲食業界に身を置きますが、ネットショップはまったくの素人。当然わからないことだらけでしたが、サイト制作をプロに頼めたり、いろいろなセミナーを受講できたり、とサービスをフル活用したおかげで、徐々に売上を伸ばすことができました。

特に、毎日のページの改善や来訪者のアクセス分析などは、それこそ売上に直結してきますから、セミナーで専門知識を身に付けられ、とっても助かりました。1人じゃなかなか勉強できませんからね。

そんな頃、テレビでうちのスイーツを紹介してもらったことがきっかけで、ひと月の売上が100倍になりました。現在では総売り上げの3分の1がネットからの注文。将来的には、ネット通販での売り上げが全体の7割を占めるだろうと確信しています。

◀ベストセラーの夢ケーキ(中段左)と、お取り寄せランキング1位の蜜芋プディング(中段右)。東京・麻布の店舗で毎日、丁寧に作られている。



ネットの知識ゼロからのスタート。テレビで紹介され注文急増の人気店に

引き菓子通販スイーツ専門店



東京・西麻布の店で種子島産蜜芋の「健幸スイーツ」を販売する池田吉郷さん。初めてでも使いやすいから、とEストアーショップサーブでネット通販を開始。

製造・小売業

2007年12月開店・7名で運営

平均年商は約4500万円

<http://www.yumecake.com/>

新人ショップが2年目に ネットショップ大賞®で3位に輝く!

過去の受賞店舗さんも審査員となって、
全店舗の中からトップ0.3%が年間の大賞に選ばれます。

Eストアのサービスを利用する全国30,643店舗の本店サイトの中から、顧客満足度や月商において、優秀な店舗を春、夏、秋、冬、年間と、表彰しています。大手企業から、個人事業主、初めてご商売を始めた方まで、これまで多くの方が受賞されました。

■ ネットショップ大賞銅賞に!



授乳服・マタニティウェアの通販専門店 Milk tea 様

昨年度の新人賞に続き、このような光栄な賞をいただき、とても嬉しく思っております。

授乳服が高くてなかなか買えなかった3年前の私のようなママを減らしたいという思いでMilk teaは頑張っています! これからもたくさんのママ達に愛されるお店にしていきます。



プレミアムショップミーティング「Eストアアワード2010授賞式」を開催。
様々なジャンルの店長様が一堂に会し、活発な意見交換が行われていました。

法人から個人まで、目的に応じた最適プランをご用意しました。

お店の運営スタイルに合わせて選ぶ

■ プランを選ぶ

副業や週末起業に	迷ったらコレ	法人向き		大規模ショップ向き
学びながらじっくり取り組みたい方に人気	個人も法人も多くの人が利用中	容量が大きいので大規模ショップでも安心	事業拡大に合わせて商品・顧客数が後から追加OK	サーバを1店舗で専有できる特別カスタムプラン
ビギナー ※1	スタンダード	アドバンス	コーポレート	エンタープライズ
商品数 100 ※2	商品数 500 ※2	商品数 3,000 ※2	商品数 10,000 ※2	無制限
顧客数 1,000	顧客数 5,000	顧客数 30,000	顧客数 100,000	無制限
商品数・顧客数追加 —	商品数・顧客数追加 —	商品数・顧客数追加 —	商品数・顧客数追加 ○	商品数・顧客数追加 ○
サーバ容量 1GB	サーバ容量 1GB	サーバ容量 3GB	サーバ容量 10GB	無制限
メルマガ配信上限 10,000 通/月間	メルマガ配信上限 50,000 通/月間			無制限
マルチアカウント — IP制限 —	マルチアカウント ○ ※3 IP制限 —	マルチアカウント ○ IP制限 —	マルチアカウント ○ IP制限 ○	マルチアカウント ○ IP制限 ○
月額利用料 ¥4,800	月額利用料 ¥9,800 ※4	月額利用料 ¥14,800 ※4	月額利用料 ¥34,800 ※4	月額利用料 ¥100,000~ ※4
ロイヤリティ 売上の 3%	ロイヤリティ なし			ロイヤリティ なし
開通料 ¥39,800 ※5 (初級パック受講費含む)	開通料 ¥10,000			開通料 ¥100,000~

- ※1 ビギナーの場合、月額利用料はクレジットカード、または口座振替のお支払いになります。(請求書払いのご利用いただけません)
- ※2 1商品に対して色や柄、サイズなど3項目をそれぞれ最大50種×50種×10種(25,000とおり)のバリエーションを設定できます。
- ※3 ページ制作、受注処理、決済など、権限別にアクセスできるページを制限できます。スタンダードの場合、マルチアカウントのカスタム設定はご利用いただけません。
- ※4 口座振替で月額利用料が**¥500引き**です。なお口座振替はご利用開始後に管理画面からお手続きいただけます。(金融機関への登録上、適用まで1~2ヵ月お時間をいただきます。)
- ※5 通常、ビギナーは開通料の他に「初級パック」¥29,800が含まれますが、パートナー様経由のお申し込みについては「初級パック無し」での選択も可能です。
『無し』の場合、開通料は10,000円となります。

■ オプションを追加する

Eストアモバイル P9	Eストアコネクト P9
開通料 ¥4,800 月額利用料 ¥2,800	開通料 ¥9,800 月額利用料 ¥1,800
早割 開通料 ¥0 月額利用料 ¥2,400	早割 開通料 ¥7,800 月額利用料 ¥1,400

早割 Eストアショップサーバと同時申込みで、お得になる特典です。

■ 標準装備の集客オプション

Eストアショッピングフィード P8	Eストアニューススタンド P9
開通料/月額利用料 無料	開通料/月額利用料 無料

料金プラン

始めのお申込みがお得なマーケティングメニュー

■ Eストア集客代行 P10

リスティング広告代行	フェイスブック広告代行	アフィリエイト広告代行
Yahoo!やGoogleなどの検索結果に広告を表示できます。キーワードの選定や広告作成、運用管理まですべて代行します。少額からでも運用をおまかせいただけ、開店直後からおすすめの広告です。	利用者が急増しているFacebookに広告を出せます。広告を表示させるユーザー属性を細かく設定し最適化していきます。	キャンペーン企画立案やメール作成など、アフィリエイトでの集客・運営を代行いたします。
セットアップ料金 ¥30,000 月額利用料 広告費+手数料20% ※月間の広告費¥50,000(手数料含まない)以上から承ります。 早割 セットアップ料金 ¥0	セットアップ料金 ¥30,000 月額利用料 広告費+手数料20% ※月間の広告費¥50,000(手数料含まない)以上から承ります。 早割 セットアップ料金 ¥0	セットアップ料金 ¥30,000 月額利用料 広告費+手数料20% ※月間の広告費¥50,000(手数料含まない)以上から承ります。 早割 セットアップ料金 ¥0

■ Eストアビジネススクール P12

初級パック	中級パック	初級・中級パック
繁盛店の基礎をおさえたネットショップの開店を目指す1日の講座です。	集客・サイト作りなどの総合的な販売力を身につける3つの講座がセットになっています。	ネットショップをはじめて開店される方、モール店の運営経験しかない方におすすめの講座です。
¥39,800 早割 ¥29,800	¥40,000 早割 ¥32,000	¥79,800 早割 ¥61,800

売上に応じてかかる料金

決済代行利用料	クレジット決済手数料 : VISA, MASTER, NICOS, UFJ, DC 3.675% / 1売上【業界最安級】 JCB, DINERS, AMEX 4.725% / 1売上
	コンビニ・銀行ATM・ネットバンキング決済手数料
	: 売上額 ①¥1~¥8,999 ¥315 / 1売上 ②¥9,000以上 3.675% / 1売上
	コンビニ決済手数料 : ¥315 / 1売上
	電子決済手数料 : 楽天銀行決済 3.99% / 1売上 モバイルエディ決済 4.725% / 1売上
	Yahoo!ウォレット決済手数料 : 4.7% / 1売上
ショッピングフィード	システム利用料: 商品金額合計の5%(ショッピングフィード経由で売れたときのみ)
注文処理手数料	1回の注文にかかる手数料: ¥35 ※注文商品数や注文金額にかかわらず、35円は固定です