



機能性抜群のプラットフォーム

Shopifyの運用サポート資料

✓ 売り上げ向上の実績多数あり

✓ 低コストで運用サポートが可能

✓ ブランディングもサポート可能

kumu



自社ECの運用が分からない... を解決するために

こんな課題をこれまでお聞きしてきました。ECサイトの運用は、実は流れさえ作れば、自社でもある程度内製化できることをご存知でしょうか。Shopifyを活用し、自社のブランドや製品を多くの方に手にとってもらえる一歩目をサポートするサービスです。

初めて運用を検討している方でも安心して導入できるように柔軟なサービス設計と料金プランを設定しております。

目次

- 1.会社概要
- 2.Shopify運用代行
- 3.具体的な支援例
- 4.料金プラン
- 5.よくあるご質問

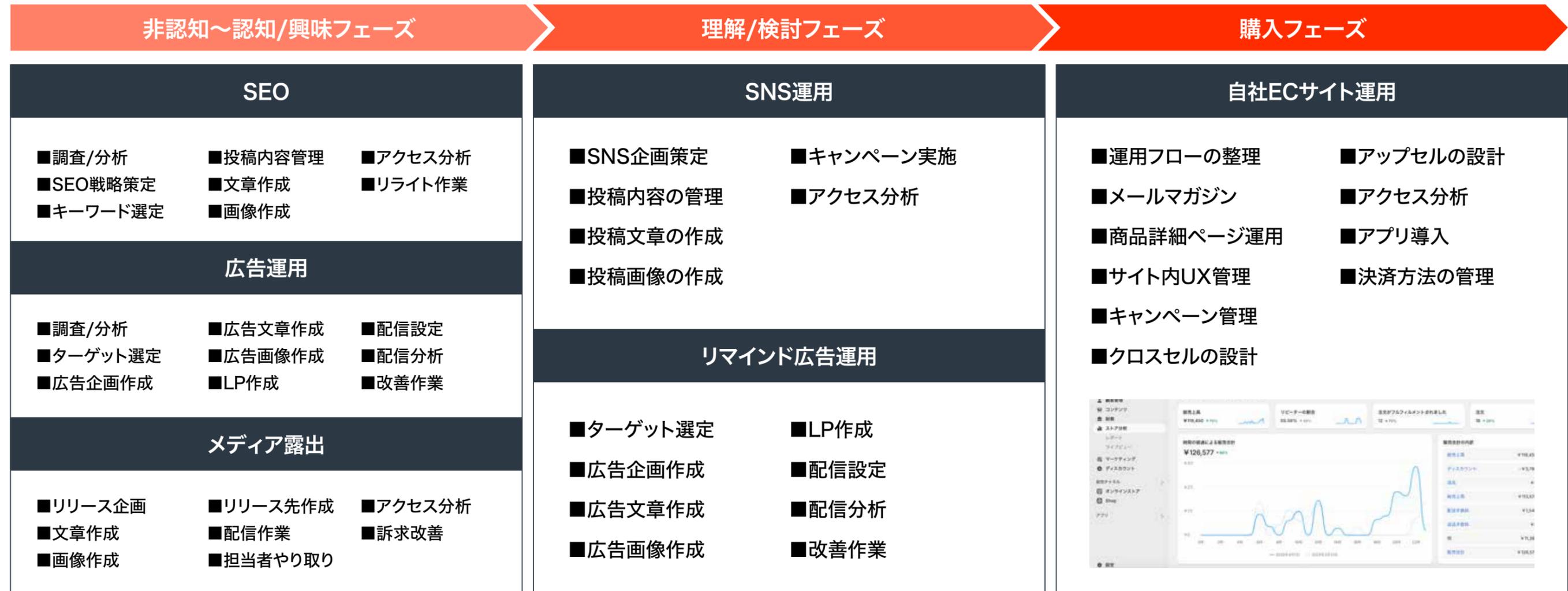
1.会社概要

 **shopify partners** として多くのECサイトの売上向上を支援してきました。

社名	株式会社kumu
所在地	〒662-0051 兵庫県西宮市羽衣町7-30 夙川グリーンタウン3階
代表番号	0798-98-2840
メールアドレス	contact@kumuculture.com
ホームページ	https://kumuculture.com/
事業内容	マーケティング戦略の立案 / ブランディング構築支援 / デザインツール制作
代表取締役	中町勇輝

ECサイトの売上を上げるための全体像

ECサイトの売上向上は、サイトの管理のみをしていては実現できません。見込み顧客に認知してもらうために複数の施策を組み合わせながら、商品購入までの流れを作り込む必要がございます。



※運用における取り組み内容の一部抜粋です

こんな課題を解決してきました

✓ 何をやってくれるのかイメージがつかない

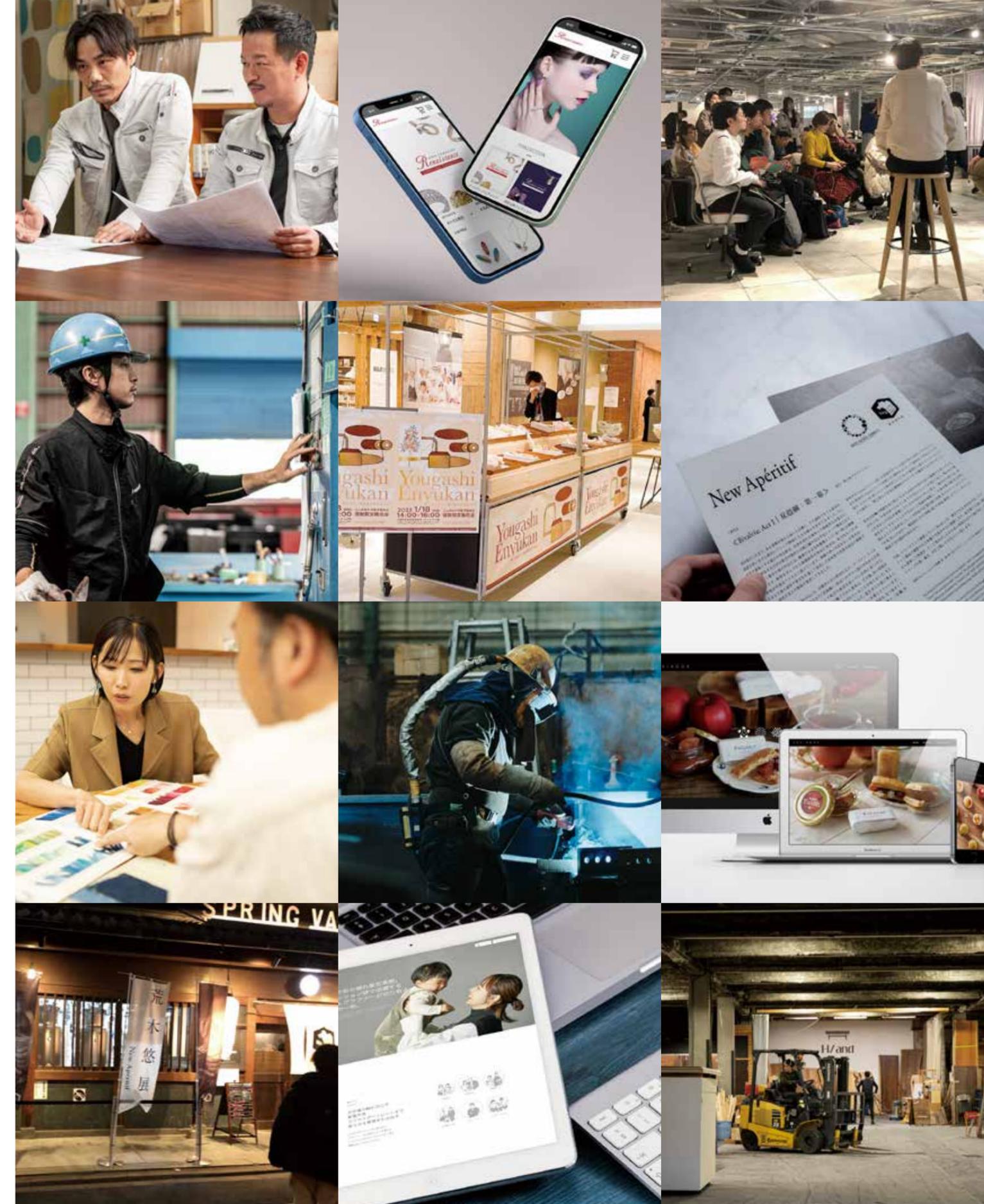
✓ 広告費をかけても成果に繋がらない

✓ 固定費と売上の釣り合いが合わない

✓ 外注先から新しい提案をもらえない

✓ 自社に知見が蓄積されない

**様々な業態の企業と
課題に向き合ってきました**



2.Shopify運用代行

それぞれの指標に内包される項目を改善していきましょう

売上

=

アクセス数

×

CV率

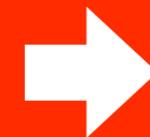
×

客単価

サイトにアクセスしてもらうためのsns施策や広告施策を行っているか

ユーザーが購入しやすい画面設計になっているか。
決済方法は充実しているか。

客単価が上がる商品設計になっているか。
アップセル/クロスセルの提案。



売上を上げるために、必須の取り組みです。

広範囲な対応領域

一般的には複数業者が連携する一連の流れを一貫して行います。これにより、連携の負担や業者ごとのコストを下げ、必要なタイミングで必要な施策をご提案することが可能です。

低コストでスタート可能

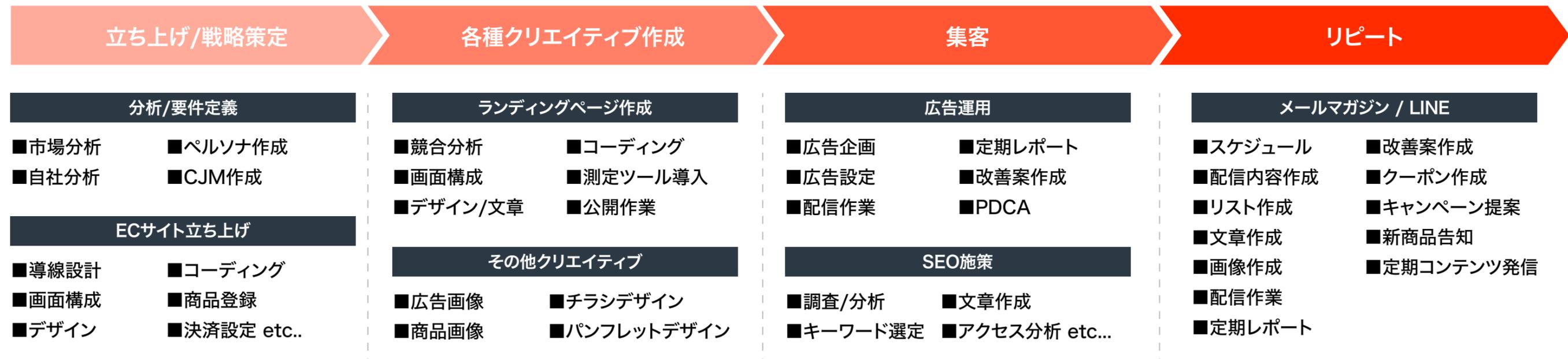
サポート企業としてもクライアントの成長を同じ目線で見続けられるよう、少額の固定費と成果報酬を組み合わせることでリスクを分散したプロジェクトを実現します。

内製化を見据えた運用

施策の立ち上げや改善方法の型ができてくると、社内での運用が可能になってきます。弊社では可能な限りクライアント企業で内製化を目指したサポートを行うことでEC運営として利益を還元できる状態を実現します。

広範囲な対応領域

一般的には複数業者が連携する一連の流れを一貫して行います。これにより、**連携の負担や業者ごとのコストを下げ、必要なタイミングで必要な施策をご提案することが可能です。**一つの工程に絞られないからこそ、柔軟なサポートを実現しております。



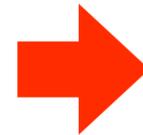
一貫したサポートが可能なので、必要なことを必要なタイミングでご提供できます。

低コストでスタート可能

ECサイト立ち上げ初期でも導入しやすいプランをご用意しております。サポート企業としてもクライアントの成長を同じ目線で見続けられるよう、**少額の固定費と成果報酬を組み合わせることでリスクを分散したプロジェクトを実現します。**

通常の運用会社例

【月額固定費】
30万～



弊社サポートプラン例

【成果報酬費】
当月EC売上の
10%をお支払い

【月額固定費】7万～

ECサイトは初期は顧客基盤が少なく売り上げが上がりにくい。クライアントの成長に合わせることができる状態を目指しております。



内製化を見据えた運用

施策の立ち上げや改善方法の型ができると、社内での運用が可能になってきます。弊社では可能な限りクライアント企業で内製化を目指したサポートを行うことでEC運営として利益を還元できる状態を実現します。



型が出来上がってきたら、基本は自社で運営し、スポットで弊社がアドバイスをするなどの対応も可能です。可能な限り内製化を目指すことで利益率をあげましょう。



3.具体的な支援例

未顧客に提案するためのSNS広告



アクティブな広告 + もっと見る ビューを作成

最大: 2022/03/08 ~ 2025/04/08

列: パフォーマンスとクリック数 内訳 レポート チャート

アトリビューション設定	結果	リーチ	閲覧数	フリークエンシー	結果の単価
クリックから7...	3 ウェブサイトでの購入	2,155	2,427	1.15	¥607 購入単価
クリックから7...	55 ウェブサイトでの購入	15,056	54,272	3.59	¥715 購入単価
クリックから7...	79 ウェブサイトでの購入	25,012	96,358	3.85	¥1,054 購入単価
クリックから7...	446 投稿のエンゲージメン...	5,547	6,743	1.21	¥ 投稿のエンゲージメン...
クリックから7...	105 リンククリック	3,819	4,530	1.18	¥3 リンククリック単価
クリックから7...	3 ウェブサイトでの購入	2,908	5,596	1.92	¥1,695 購入単価

ECサイトの売上向上や顧客基盤を作るために広告は必須の施策です。単体の費用対効果も達成しつつ、リピート施策含めた今後の売上の底上げを見据えた広告施策をご提案/実施いたします。

長期売上を築き上げるためのSEO施策



記入欄	備考
内部リンクがSEOにおいて大切な理由と効果	
内部リンク	
タイトル	内容
	SEO対策において、内部リンク内部リンク構造は、ユーザーのローラーがサイト内を効率的にの基本概念から実践的な戦略、
内部リンクとは	
内部リンクの基本概念	内部リンクとは、同一ドメイン例えば、トップページから各カテゴリーへのリンクなどが該当します。ユーザーの回遊性を高める重要な
内部リンクとSEOの関係性	検索エンジンのクローラーは、に配置された内部リンクは、クインデックス化することを助け
内部リンク充実のメリット	適切に設計された内部リンク構つけやすくします。関連性の高

SEOは短期の成果には繋がりにくい反面、長期的な売上の土台をつくります。ユーザーからのフィードバックや運営陣の目線から適切なキーワードや訴求内容を考案し記事としてサイト内にストックしておくことで、資産の形成につながります。特にブランド名は知らないが、課題をお持ちのユーザーに対しての長期的な提案に繋がります。

魅力を伝えるためのランディングページ

広告を配信するだけでなく、商品ごとにランディングページを作成することでコンバージョン率が大きく向上します。画面設計/デザイン/実装まで対応します。

～ECサイト以外でも多くの成果を残しています～

費用対効果**9倍**の売上達成

業種:アパレル小物製造メーカー

自社の独自性が反映されていないツールだと十分な集客効果は見込めません。丁寧なヒアリングから制作いたします。

年間売上**2.5倍**に成長

業種:食品製造メーカー

ランディングページからの売上施策に加え、リピート購入を取り入れることで年間売上の基盤を底上げすることも可能です。

毎月の集客数が約**1.5倍**に成長

業種:整骨院

店舗ビジネスにおいてもエリアを絞った広告配信によって高い効果を見込めます。

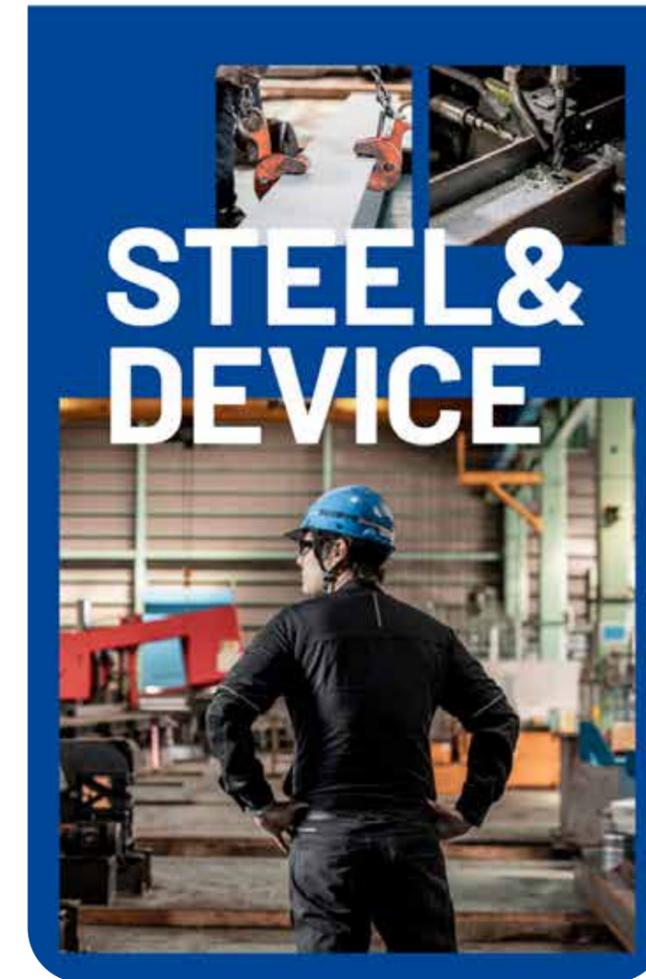
毎月のお問い合わせ数が**3件**増加

業種:ホームページ制作会社

BtoBの事業において問い合わせ数増加は大切な指標です。ランディングページを活用して期間を短くする施策を行います。



Steel & Device
京田辺鋼材株式会社



OT FATECH

TEL. 06-6398-7583



購入につながる商品詳細ページの改善



商品の訴求ポイントを文章で伝える

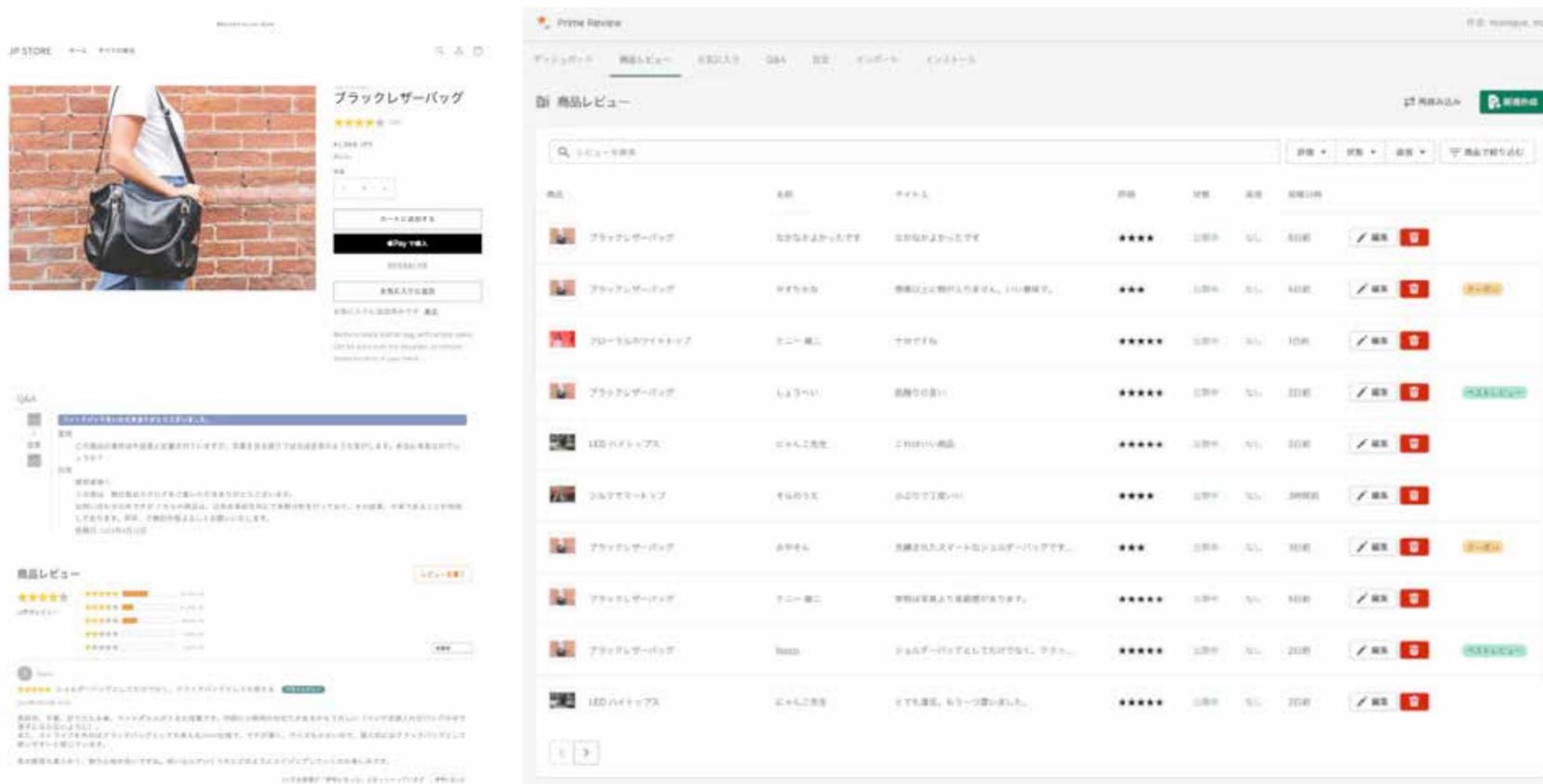


複数枚で商品の情報を伝える

商品スペックを整理することで商品理解につながる

ECサイトにおいて商品詳細ページは非常に重要なページです。コピーライティングを含めた訴求だけでなく、素材や数値を使用した商品スペックの記載が必要です。また、商品画像を複数枚表示させることで多角的に商品理解を促します。

レビュー施策で信頼性を向上



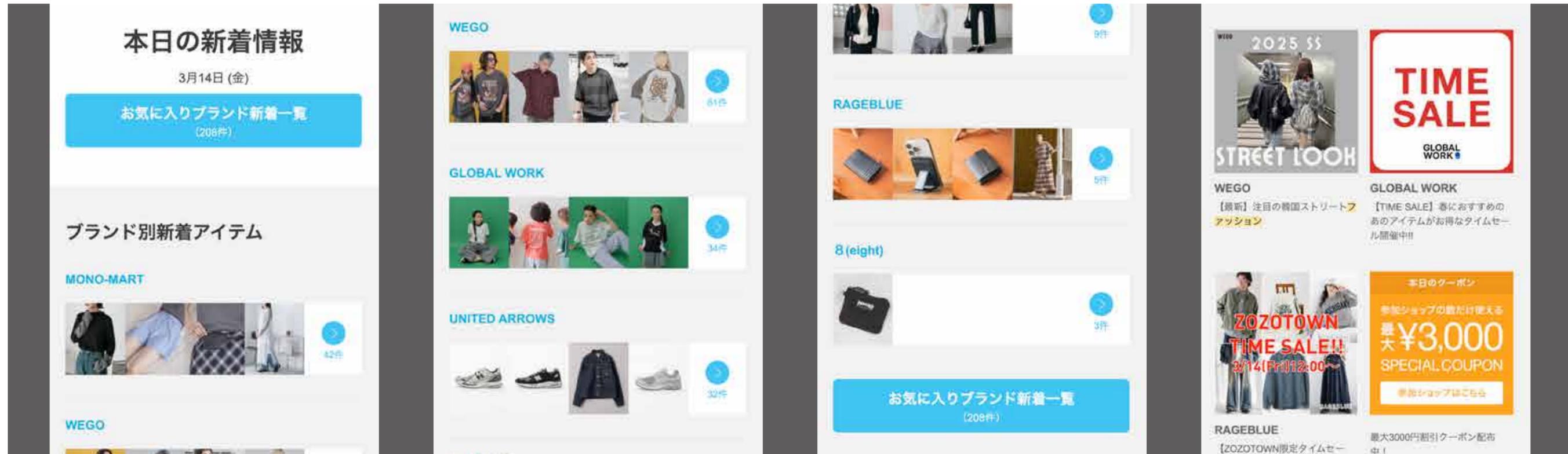
EC利用者の
74% が購入前に
レビューを参考にしています。

みなさんも購入前に他の人の意見を参考に
にするかと思います。



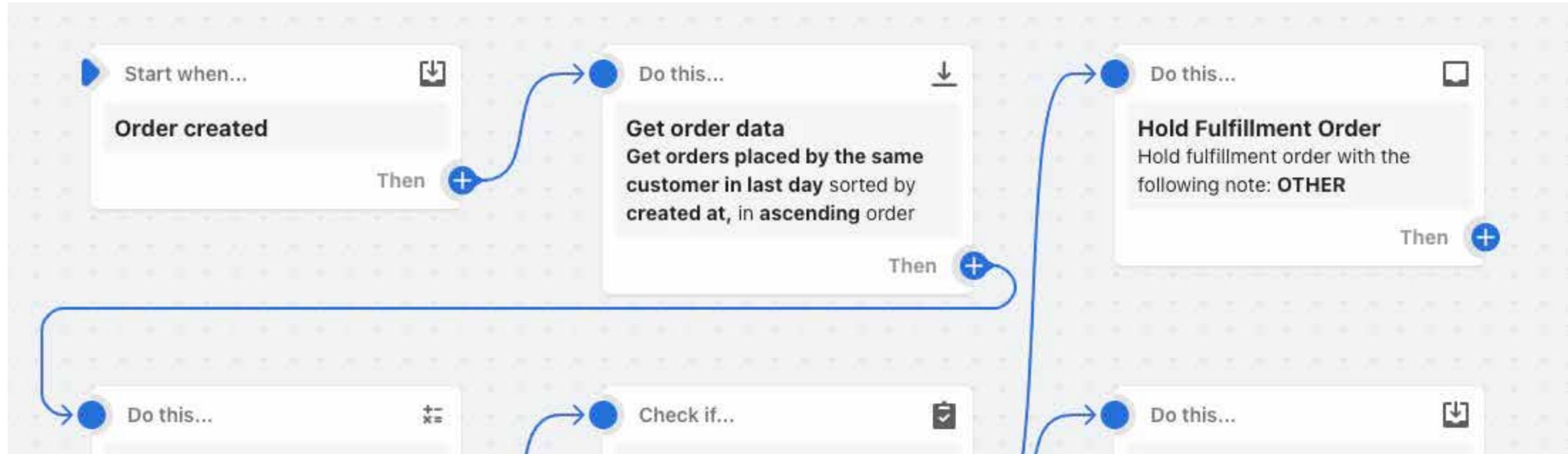
モール系のECサイトと同様にShopifyで構築されたECサイトに関してもユーザーからのレビューは大切です。リサーチによると約74%のEC利用者が購入前にレビューを参考したと回答しています。

顧客基盤を活かしたリピート施策



メールマガジンやLINEなどを活用して一度購入いただいたユーザーに対してのアプローチを行います。ECサイトは運用歴が長引くほど顧客基盤が醸成され有利な運用が可能です。

Shopify Flowを活用した運用の効率化



Shopifyでは様々な導線設計が可能です。購入後〇日に〇〇といった商品を提案...など、様々な工夫を自動化させて運用することができます。手数の多さを実現するためにShopify Flowの活用が重要となります。

4.料金プラン

売上規模に合わせた契約プラン | 月額+成果報酬

EC売上規模(年商)	月額	成果報酬/月	月間稼働目安(h)
300万以上 700万未満	3万円(税抜)	当月売上の3%	12時間～
700万以上 1200万未満	7万円(税抜)	当月売上の3%	20時間～
1200万以上 3000万未満	10万円(税抜)	当月売上の2%	25時間～
3000万以上5000万未満	15万円(税抜)	当月売上の1%	50時間～
7000万以上	20万円(税抜)	—	50時間～

※年商5000万以上の場合は別途お見積もりいたします / ※月商は昨年度の実績を元に決定いたします / ※事業立ち上げ段階の場合は初年度の事業計画より算出いたします

5.よくあるご質問

Q.なぜこの価格で提供しているのですか

固定費を高く設定し受注するとクライアントの成長タイミングに合わせたサービス提供が難しくなるためです。
また、弊社の方でも固定費を下げてリスクを請負う分、近しい目線でECサイトを成長させたいと考えているからです。

Q.契約期間はどれくらいでしょう

契約は最低3ヶ月からとさせていただいております。施策実施から効果がでるまでのおおよその目安とさせていただいております。
6ヶ月～の契約の場合は金額調整が可能ですのでご相談ください。

Q.具体的にはどんな施策を行ってくれるのでしょうか

必要な施策は商材や事業段階によって大きく異なります。一度面談させていただいた後にプランをご提案させていただきます。
面談から初回提案までは無料でさせていただいております。

Q.外注をしたことがなくて不安です

弊社は初めてマーケティングに挑戦するクライアントとのプロジェクトの経験も多数ございます。安心してご相談ください。

kumu

あいだをつないで、価値をひきだす。

ECサイト運営に関する無料相談随時お受けしております



コーポレートサイトはこちら
<https://kumuculture.com/>



お問い合わせはこちら
<https://kumuculture.com/contact/>

本資料は、株式会社kumuの著作権法上の「著作物」と不正競争防止法上の「営業秘密」を含んでおります。
よって、貴社以外の第三者への配布はご遠慮頂きますようお願い申し上げます。