



HATME

EC
コンサル
サービス

説 明 資 料





商号 HATME株式会社

代表 代表取締役社長 中園 広和

設立 令和4年7月

資本金 15,000,000円

拠点 [東京本社] 東京都台東区池之端1丁目1-15 南星上野ビル3F

Tel : 03-5834-3874 Fax : 03-5834-3875

[仙台支社] 宮城県仙台市青葉区国分町2丁目14-24 仙台松井ビル7F

Tel : 022-797-9357 Fax : 022-797-9374

事業内容 Web制作・動画制作・Web広告事業

株主 マーケティングアソシエーション株式会社 100%

Corporate Philosophy

お客様と取引先様、社員の満足と幸せを追求することで、
お客様の事業拡大を最大限支援する唯一無二のパートナーになる

サービス理念

お客様のニーズや課題解決を通してクライアント様の事業拡大に貢献し、
クライアント様へ一番に寄り添う事業パートナーに。

100%正社員体制が実現する
高付加価値サービス



ノウハウ豊富な正社員スタッフが対応することで、業種やサービスにあわせて常に最適なサービス提案を行います。

業種やサービスに合わせた専門
ノウハウを活かした業務構築力



サイト制作・動画制作・Web広告の複数分野のサービスを提供することで、常にサービス単体では実現できない成果を追い求めます。

様々なニーズや課題に対応した
幅広い業務範囲と高い柔軟性



常に世の中のトレンドや技術動向を把握し当社サービスの高度化を追求することで、常に品質と付加価値の高いサービスを提供し続けます。

このような課題はございませんか？

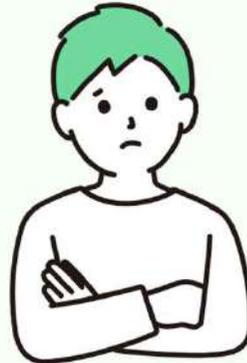
売上が
伸びない

集客のノウハウがない
購入単価が低い…



社内に
専門家が不在

サイト運用や広告戦略の
専門家が社内にはいない…



化粧品・健康食品など
リピート通販
特有の悩み

会員の募集や育成の
ノウハウがない…



新規ECサイトを
立ち上げたい

立ち上げの準備や運用
すべてを任せたい…



HATME ECコンサルサービスが、その課題を解決！
御社のEC業務を力強く支援いたします。

＼ 当社独自のノウハウを活かして万全な体制で御社のECを支援します /

対話重視のコンサルティングで ECサイトの立ち上げと成長を支援

詳しくはP5-9

ECは立ち上げから運用まで様々な課題が発生し、随時改善を図る必要があります。当社は的確な分析とお客様との対話を通して、EC事業の力強い成長を支援します。



100%正社員のプロジェクトチームで 御社に最適な支援サービスを提供

詳しくはP10-11

ECの専門分野に精通した専門家によるプロジェクトチームを、御社の課題に応じて編成。安心の100%正社員体制で高品質な支援サービスを提供します。



EC業界で10年以上、400社以上の 運用実績による独自ノウハウを活用

詳しくはP14-16

EC業界で10年以上にわたって400社以上のネット通販運用代行サービスを提供してきた当社独自のノウハウを、御社のEC事業に活用することができます。





新たにECサイトを立ち上げる際は、以下のステップで初期段階から一連のコンサルを行います。
お客様のステージやご要望に応じて、一部のみでの支援とさせていただくことも可能です。

初期段階 (立ち上げ支援)

実行段階 (月次コンサル・運用支援)

Step1

現状調査 (自社・競合)

- 競合サイト調査
- 広告KW単価調査
- サイト閲覧数順位・競合比較



Step2

サイト運営・構築の 方向性策定

- ターゲット分析
- 必要予算のご提案
(範囲：当社事業領域)
- ニーズに基づくツール選定



Step3

サイトデザインの検討 集客設計 広告プランの策定

- サイトデザインのご提案
- ヒートマップによる
サイト最適化検討
- SEO・広告戦略のご提案



Step4

売上拡大施策の検討 運用代行 (受注処理・ CS・発送代行)

- Step3の仮説検証
- サイト改善・広告運用・各種分析・施策の検討・実行
- 受注処理等の運用代行ご提案



Step1：現状調査（自社・競合）



アクセス解析ツール等を使って、競合サイトの状況を調査。

その分析を通して御社の強みを確認した上で、販売戦略を構築していきます。

競合サイトと自社サイトのアクセス数やアクセス経路（ダイレクト、参照、オーガニック検索など）▶ 流入対策の検討
KW検索分析（検索ボリューム、クリック率、有料 vs. オーガニックのクリック数など）▶ 狙うべきKWの特定

■ アクセス解析ツール「Similar web」による調査



■ 競合他社の広告文や価格を調査

【ファンケル 公式】大人のカロリミット	白井田七。 240粒	【公式】燃焼生活	【科学x男性】 バイオサイエンスの結晶	【ダイエット 応援サプリ】 ファンケル...	VALX バレクス EAA9 イーエーエー...	血中中性脂肪 約20%低下/イ マーク...	【公式】味の素 (株)DHA&E...
¥1,000 ファンケル... 送料無料	¥9,720 shiraiden7.net 送料無料	¥4,980 サプリ生活	¥4,280 アルファメ... 送料無料	¥500 ファンケル... 送料無料	¥3,218 VALX 送料無料	¥1,000 日本水産 送料無料	¥100 direct ajino... 送料無料

■ 競合他社の販売戦略を調査

- ・ 他社サイトのサイト構成の抽出
- ・ 他社サイトの商品価格や商品ジャンルの抽出
- ・ メイン商材（買わせたい商材、売上の主軸の商材）
- ・ サブ商材（配送料や手数料を考慮してセット販売 など）
- ・ お試し商品（顧客化促進のための初回購入商品）
- ・ 他社サイトのアクセス数や流入キーワードの分析

Step2：サイト運営・構築の方向性策定

■ ターゲット分析

購入ターゲットとなるペルソナ（年齢・性別・趣味など）を設定して、最適なツールの選定やサイトの方向性を検討します。



※サイト開設後に訪問ユーザを調査することで、WEBサイトがペルソナと合致しているのか、ユーザの求めるWEBサイトとして適切なのかを検証します。

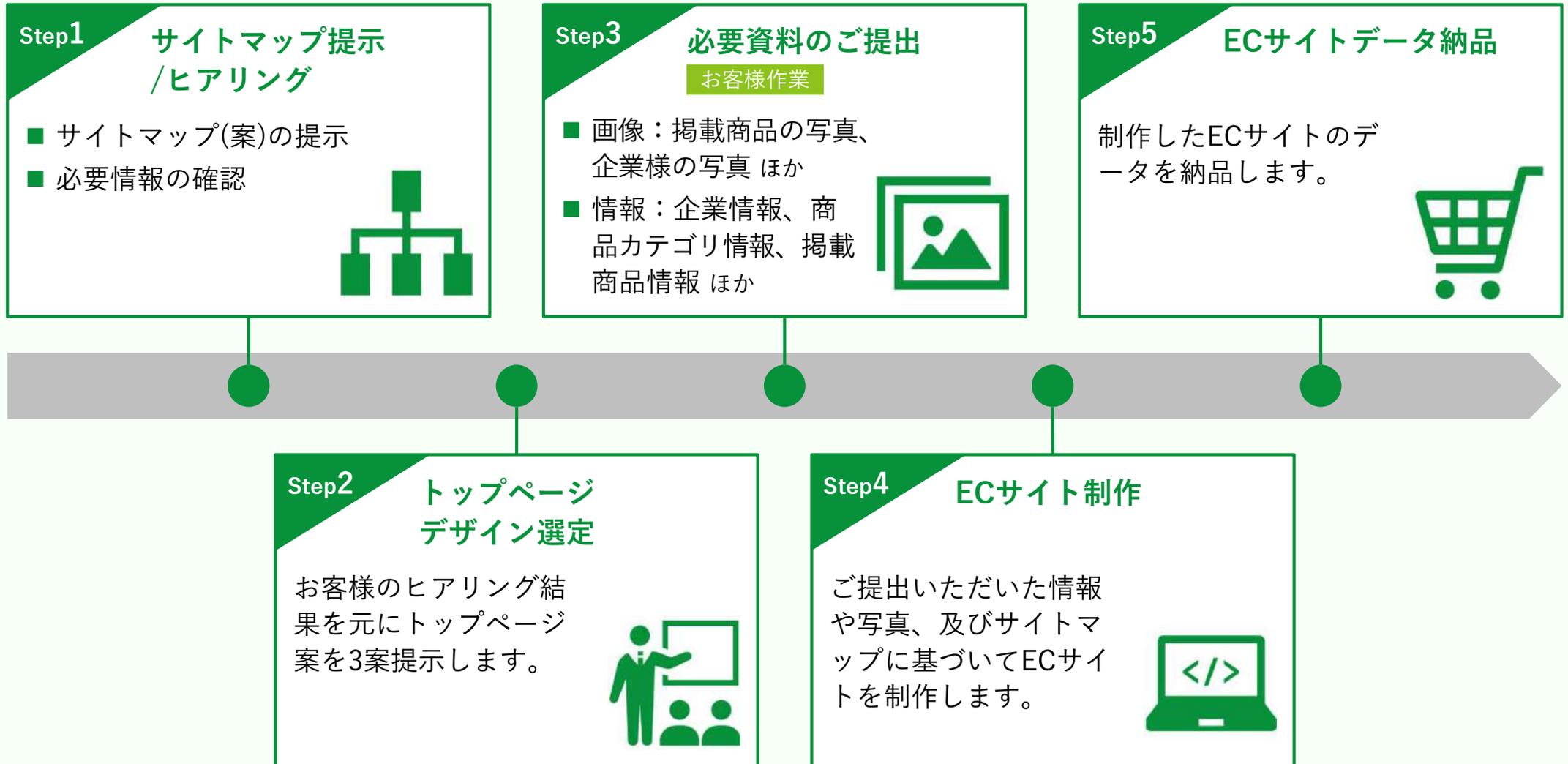
■ サイト制作ツールの選定

ペルソナや御社商材の特徴、その他ご要望等を総合的に勘案して、サイト制作ツールをご提案します。

タイプ	サイト制作ツール例
モール (ネットショップ 出店ASPサービス)	
レンタル ショッピングカート (ASP)	
定期通販ツール	

Step3-1：サイトデザインの検討

Step2で選定したツールに基づいて、以下のステップでサイトデザインを検討していきます。



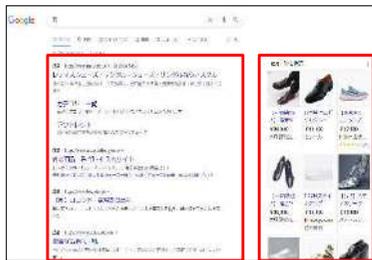
※Webサーバのご提案やサイトの保守をご希望の方は、弊社営業担当にお申し付けください。当社より別途ご提案させていただきます。

Step3-2：広告プランの策定

御社の商材やターゲットに合わせた広告プランをご提案いたします。

リスティング広告

GoogleやYahooに広告を掲載して、ユーザを誘引する手法です。課金形態はクリック課金のため、費用対効果が高い傾向にあります。



■ 適合商材

- 一定の検索ボリュームが見込めるキーワードを持つ商材
- 緊急性の高い課題解決型の商材

■ ユーザの絞り込み

年齢・地域・デバイス

Imp数,CTR,CPC,CV数を分析して、最適な広告出稿につながるようにKWを調整します。

週	日予算	Cost	予算消化率	imp	CL	CTR	CPC
6月5週目	¥14,000	¥93,640	95.6%	10,893	198	1.82%	¥472.93
7月1週目	¥14,000	¥99,941	102.0%	24,985	192	0.77%	¥520.53
7月2週目	¥14,000	¥98,153	100.2%	5,362	206	3.84%	¥476.47
7月3週目	¥14,000	¥87,049	88.8%	2,843	192	6.75%	¥453.38
7月4週目	¥14,000	¥95,708	97.7%	3,196	195	6.10%	¥490.81
平均		¥96,717	98.7%	5,343	180	5.38%	¥543.40

Instagram広告

FacebookとInstagramの連動でユーザの詳細な属性情報に基づいたターゲティングできるのが大きな特徴です。クリック課金で費用対効果が高い傾向にあります。



■ 適合商材

特定のターゲット層向けの商材
(妊婦、小学生以下の子を持つ親 など)

■ ユーザの絞り込み

年齢・地域（半径1km単位）・興味
関心・記念日・ライフイベント など

Imp数,CTR,CPC,CV数を分析して、最適な広告出稿につながるように広告コンテンツの見直しを図ります。

週	リーチ	imp	リンクCL	リンクCL	CTR	CTR	CPC
6月2週目	4,921	9,119	48	51	0.98%	0.56%	¥271
3週目	8,333	16,138	61	65	0.73%	0.40%	¥323
4週目	5,560	13,476	38	44	0.68%	0.33%	¥480
5週目	10,329	18,185	76	79	0.74%	0.43%	¥254



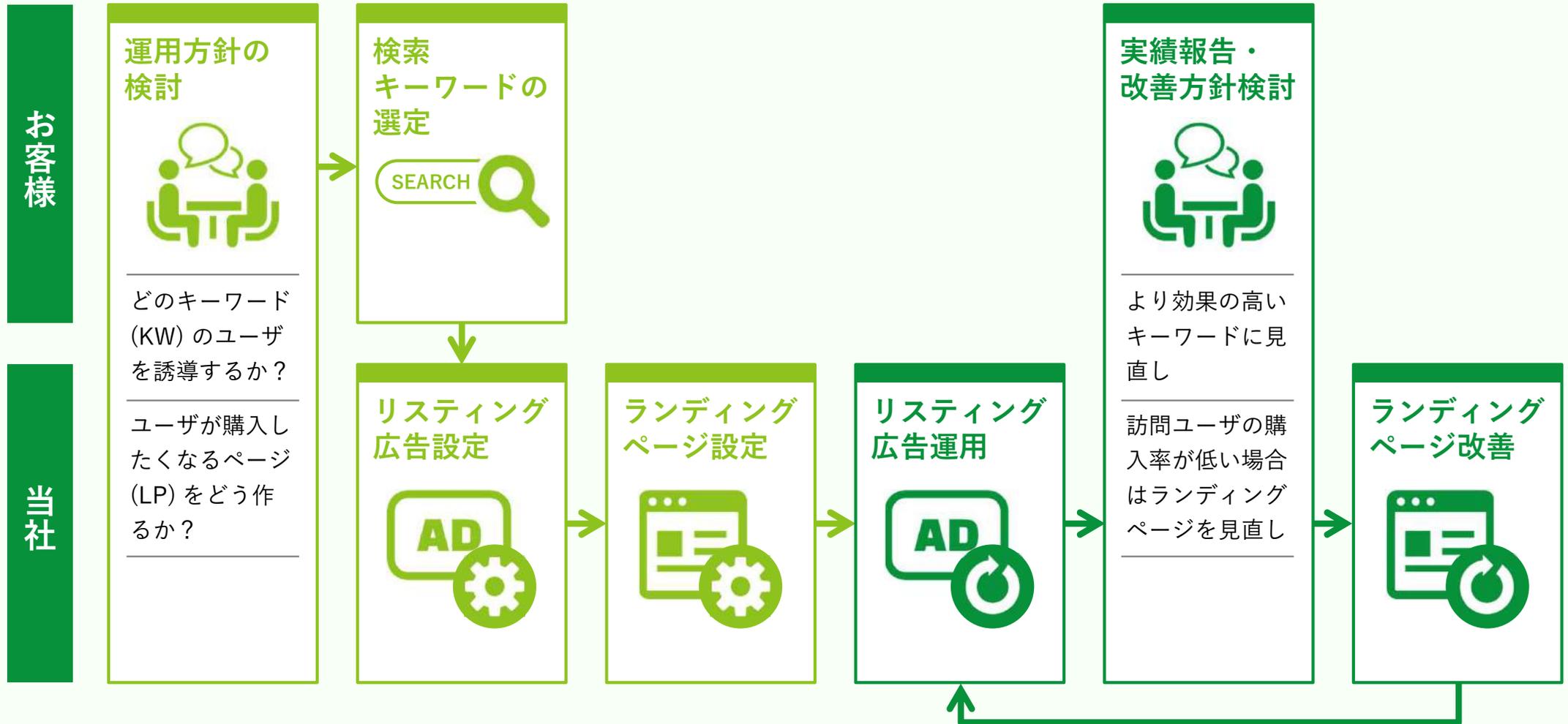
Step3-3：広告プランの運用

初期設定

月次運用

お客様の意向を踏まえて高い効果が出せるように、
運用方針を検討して初期設定を行います。

運用結果を分析して
キーワードやランディングページの改善を行います。



Step4 : 月次コンサル・運用支援



ECサイトの立ち上げ後は育成と拡大を図るため、随時課題を発見して改善を図る必要があります。
 当社の豊富なノウハウをフル活用した運用支援施策を、課題に応じてご提案いたします。

2) サイトデザインの検討・見直し

Web Designer

当社ではサイトに訪問してくれたユーザーがどのようなページ遷移で購買行動に繋がっているかを調査します。この手法を「ファネル分析」と言いますが、それにより離脱率の多いサイトを明確化することで、サイトのどこを改善すればよいかを明確化させます。

その後、「ヒートマップ」を使って、なぜ離脱したのかを調査し、通販サイト自体の修正ポイントを探ります。

ファネル分析 → ヒートマップ

「ファネル分析」は、ユーザーの行動パターンを可視化し、どこで多くのユーザーが離脱しているかを把握し、その原因を特定して改善策を提案します。

「ヒートマップ」は、ユーザーの視線やクリックの傾向を可視化し、重要な要素を強調したり、不要な要素を削除したりして、ユーザーの行動を導きます。

進捗CVRの向上には、このページに注目

Copyright © 2022 HATME Co. Ltd. All rights reserved.

ユーザ離脱防止施策

3) 購入単価のアップ方法について

Web Planner

分析を使って、一緒に購入されやすい商品を探らなすことで、セット購入を促す分析を行います。例えば、商品購入時にレコメンド設定をすることで、セット購入を促すことができます。

No.	商品カテゴリ	商品数	平均購入単価	平均単価	差	差率	セット購入率	セット単価
1	食品・飲料	120	1,200	1,100	100	9.1%	15%	1,300
2	日用品	80	800	750	50	6.3%	10%	850
3	ファッション	50	500	450	50	10.0%	8%	550
4	家電	30	3,000	2,800	200	7.1%	5%	3,200
5	健康食品	40	4,000	3,800	200	5.0%	3%	4,200
6	美容・コスメ	60	600	550	50	8.3%	7%	650
7	ペット用品	20	2,000	1,800	200	11.1%	4%	2,200
8	園芸用品	10	1,000	900	100	10.0%	2%	1,100
9	旅行用品	15	1,500	1,400	100	6.7%	1%	1,600
10	その他	100	1,000	950	50	5.0%	0%	1,000

商品区分の中で、「リフト」を見ることがセット購入されやすい商品が見つかる！

カテゴリの中でセット購入されやすい商品を明確化することで、効果の高いセット購入施策をうつことができます。

Copyright © 2022 HATME Co. Ltd. All rights reserved.

購入率向上施策



2) サイトデザインの検討・見直し

Web Designer

【商品別CVR分析】
 商品別でページアクセス数やCV状況を可視化。商品力が強い商品は、「入口商品化してプロモーション強化したり」「掲載強化し、CVR伸ばしたり」、「アップセル商品として、既存顧客に案内することで商品力を生かして売上改善を行います。」

CVR = サイト訪問者のうち、どれほどのユーザーがコンバージョン（購入）に達したかを表す指標
 CVRが改善することで売上金額のUPが見込めます。

CVRが低下する主な要因

1. 興味のある商品・サービス（ページ）を見つけられない
 商品やサービスが豊富にある場合は、カテゴリー分けが適切でない、検索機能が充実していない、目録ページに適切な商品が掲載されていないなどの可能性があります。
2. フォームの入力負担が多すぎる
 商品やサービスを選択する際、必須項目が多すぎると、ユーザーは途中で離脱してしまいます。
3. 問い合わせ先が分からない
 問い合わせ先が分からないと、商品の問い合わせや、商品の購入前に問い合わせたいユーザーが離脱してしまいます。
4. サイトのものが見づらい、使いづらい
 商品やサービスが豊富にある場合は、カテゴリー分けが適切でない、検索機能が充実していない、目録ページに掲載する商品が適切でないなどの可能性があります。
5. サイトの信頼性が低い
 サイトの信頼性が低いと、ユーザーは安心して購入することができません。

CVRの改善方法

- ・サイトUI/UXを最適化することで、効果の高いサイトデザインを構築する
- ・顧客を満足させることでCVRを高める傾向があります。
- ・商品力が強い場合は、適切なプロモーションを実施することでCVRが改善します。

Copyright © 2022 HATME Co. Ltd. All rights reserved.

購入単価向上施策

3) リピーター顧客の創出方法について

Web Planner

RIFM分析を用いて、顧客毎のステップに応じて取るべき施策を明確化し、顧客属性に応じたようなアプローチをすべからずご提案します。

顧客属性の分類 → 顧客属性性に対する施策（案）

- Recency : 最新購買日
- Frequency : 購買頻度
- Monetary : 購買金額

顧客属性に合わせた施策を実施することで、リピーターを育成しています。

常連顧客、安定増速顧客、新規
 ……ポイント制による顧客エンゲージメントの実施
 ※ 継続購入・複数購入を促進

常連から離反しつつある顧客
 ……お得意様向けカムバックキャンペーンの実施
 ※ 過去よく購入していた商品を割引価格で提供

新規離反、離反後復客
 ……カムバックキャンペーンの実施
 ※ ショップ自体の存在を再度思い出してもらおう施策を実施

Copyright © 2022 HATME Co. Ltd. All rights reserved.

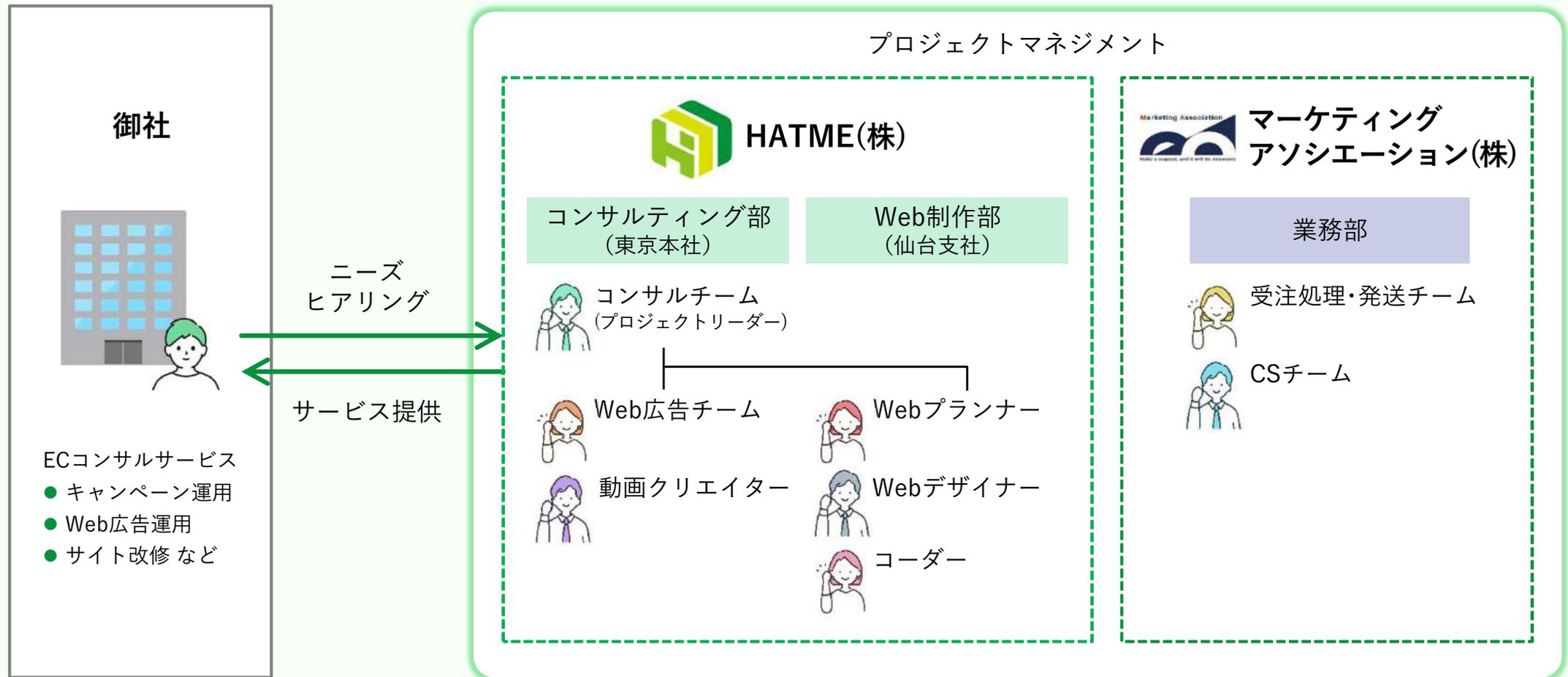
リピーター創出施策



当社のプロジェクトチーム体制

“ECサイト新規立ち上げ”や“既存サイトの改善”“購入見込みユーザの集客”など、お客様ニーズに応じて専門家チームを必要な分だけ「プロジェクトチーム」として立ち上げます。

- 低価格で専門的なサービスの提供が可能です。
- キャンペーンの企画・運用では「広告運用 + LP改修」といった複合的な提案も可能です。





100% 正社員体制

当社のコンサルタント、運用スタッフは、全員が正社員となっております。

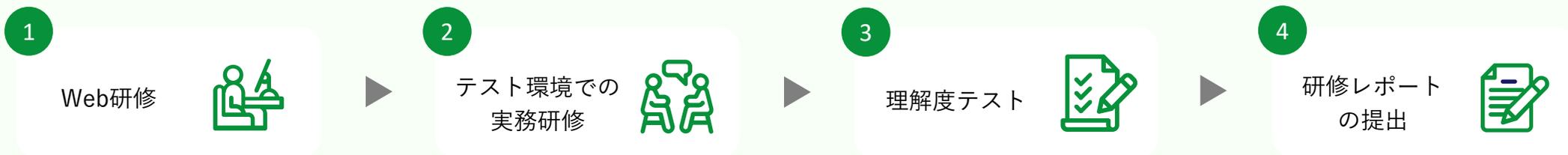


- ✓ 経験値の積み重ねがしっかりできる
- ✓ 様々なコンサル業務にも対応できる
- ✓ スタッフが固定化できる
- ✓ ネット通販経験が豊富なスタッフが在籍
- ✓ 個人情報の取り扱いも安心できる



正社員だからこそ、
高機能・高品質、費用対効果の高い仕事が継続できます。

当社スタッフの研修体制



研修コンテンツは105種類、複数用意のあるコンテンツも多数！

新入社員研修

会社方針・理念	会社方針
福利厚生	有給休暇
	有給休暇前借
	リフレッシュ休暇
	特別休暇
	株主優待制度
	部門経費支援制度
	部活動支援制度
休職、退職	
コンプライアンス等	コンプライアンス 情報セキュリティ

リーダー研修

人事制度	目標管理制度
リーダー研修	使用ツールについて
コンプライアンス等	セクシュアル ハラスメント防止規程
	パワーハラスメント 防止規程

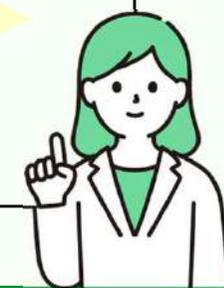
入社時研修

人事制度	目標管理制度 当社の役職制度について
休職、退職	休職 退職及び解雇
基礎研修	(仮)NW基礎研修
Webプランナー研修	(仮)要件定義研修
	(仮)フレームワーク研修
	(仮)サイト構成研修
Webデザイン研修	(仮)Photoshop実践研修
	(仮)Illustrator 実践研修
コーディング研修	(仮)Html5 実践研修
	(仮)CSS3 実践研修
	(仮)WordPress 研修
広告運用研修	(仮)Google 広告研修
	(仮)Instagram 広告研修
動画制作研修	(仮)Adobe Premiere 研修
	(仮)Pro/DaVinci Resolve 研修

管理職研修

管理職の役割	人事関連
	採用関連
	入社管理
	退社管理
	固定資産管理
人事制度	
課長研修	PC初期設定
	新規案件立ち上げ 生産性管理指標
休職、退職	

- ✔️ コンプライアンス
 - ✔️ 業務知識
 - ✔️ 生産性管理
 - ✔️ 会社ルール など
- 多岐にわたります。



お客様のステージに合わせた支援体制

お客様のステージやニーズに合わせて、コストメリットの高い最適な支援体制で対応します。

Case 1 ECサイト立ち上げ段階のお客様

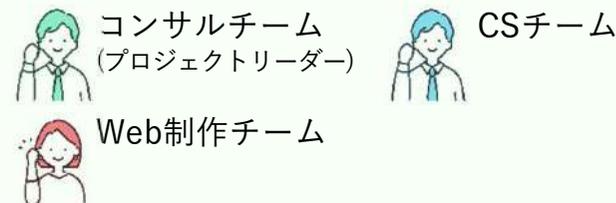


ネットショップを立ち上げたいのだけれど、どこを使えば良いのかわからない…

当社ソリューション

- サイト立ち上げコンサル
- サイト制作
- ネットショップ運用支援

当社プロジェクトチーム(例)



Case 2 売上拡大・集客が課題のお客様



ネットショップは立ち上げたけど、売上が少ないのでもっと集客を増やしたい…

当社ソリューション

- 広告運用支援
- キャンペーン企画・運用
- 売上に繋がるサイトデザイン

当社プロジェクトチーム(例)



Case 3 広告費削減・リピーター育成が課題のお客様



売上は上がっているけど、リピーターが少なくて安定しない…

当社ソリューション

- キャンペーン企画・運用 (リピーター育成支援)
- 顧客満足度を上げるネットショップ運用支援

当社プロジェクトチーム(例)





HATME式 ECコンサルサービスの料金プラン

当社の料金プランはお客様のEC活動をご支援するため3つの特徴があります。

- ① サイト構築後もECサイトの売上拡大をご支援するために“**初期費用**＋**月額費用**”のご提案形式を取っています。
- ② 初期費用はお客様ニーズに基づき複数のプランをご用意しています。
- ③ 毎月依頼内容を自由に変更できるように月額費用はポイント制を取っています。

■ 自社ECサイト構築

初期費用

料金 **30**万円(税別)～

- 内容
- ・ 事前準備
 - ・ 競合他社調査
 - ・ ECサイト制作コンサル
 - ・ ECサイト制作
 - ・ SNSサイト立ち上げ
 - ・ コンテンツ制作(5つまで)

※プランによって価格・内容は変動します。
※ECサイト制作は当社指定ツールに基づいて制作させていただきます。
※コンテンツ納品となります。Webサーバ等が必要な場合、Webサーバの格納が必要な場合は別途費用が発生します。

+

■ 自社ECサイト運用

月額費用

月額料金 **5**万円(税別)～

- 内容
- コンサルメニュー
 - 広告運用メニュー
 - サイト制作メニュー
 - 運用代行メニュー

※プランによって価格・内容が変動します。プラン詳細については[次ページ](#)にて確認下さい。



コンサルメニューを1つお選びいただき、
保有ポイントに応じて必要なメニューをお選びいただける無駄のないサービス体系です。

選択メニューは月単位で変更することも可能です。2週間前までにお申込みください。

全てのプランで
必ず1つ選択するメニュー

ベーシックとプレミアムのみ
選択可能なメニュー

オプションメニュー

コンサルメニュー

新規ECサイト立ち上げ

- ・戦略・施策策定
- ・自社・競合調査
- ・モール選定支援

5pt

既存ECサイト改善

- ・アクセス向上改善サポート
- ・転換率向上改善サポート
- ・客単価向上改善サポート
- ・リピート率向上改善サポート

5pt

※継続契約です。但し、契約中にメニューを変更することが可能です。

広告運用メニュー

広告運用 (選定、環境構築)	10pt
広告運用 (運用、CVR改善、報告)	10pt
コンテンツ制作 (1記事)	5pt
コンテンツ制作 (1動画)	8pt
メルマガ制作・配信 (月1回)	5pt

※リスティング広告やInstagram広告など、広告種別ごとに適用されます。

ECサイト制作メニュー

サイト制作 (当社規定ツール)	20pt
サイト分析 (サイト単位)	5pt
サイト更新 (ページ単位)	3pt
バナー制作 (1種類)	1pt
商品画像制作 (1種類)	1pt
動画制作 (1種類)	3pt
新商品・特集ページ制作 (ページ)	3pt

※指定ツールでの制作となります。

ECサイト運用代行メニュー

商品ページ修正	
受注対応代行	別途お見積り
カスタマー対応	※2
物流代行※1	

※1：提携企業をご紹介。

※2：マーケティングアソシエーション株式会社よりご提案します。



当社グループについて

マーケティングアソシエーション株式会社は、
2014年からEC・通販の運用代行業務を開始し、400社800案件以上の運用経験を有しています。
その中からサイト制作・動画制作・Web広告運用の部門を切り離して、
2022年にHATME株式会社が設立されました。
この組織再編により、当社グループ全体でEC・通販のあらゆる業務を総合的に支援いたします。



HATME株式会社

Web制作・動画制作・Web広告の3事業を柱として、ECコンサルサービス、人材採用コンサルサービスを提供しています。

1. 提供サービス

Web制作業務

動画制作業務

Web広告業務

2. 拠点

東京本社、仙台支社



マーケティングアソシエーション株式会社

ネットショップの受注処理・発送代行・顧客対応などのBPOサービスを始め、コールセンター業務まで請け負います。

1. 提供サービス

ECサポロジPlus

カスタマーサポートPlus

ゲームサポートPlus

2. 拠点

東京本社、名古屋支社、大阪支社、札幌支社、仙台支社

3. 運営メディア

なるほど！まかせてEC (<https://makasete-ec.jp/naruhodo/>)

※EC業界向けお役立ち情報サイト

当社グループの対応実績

様々なショッピングモールで様々な商材の対応実績がありますので、安心してお任せいただけます。

■ 対応ショッピングモール



■ 対応商材



アパレル



サプリメント・
健康食品



化粧品・
スキンケア



アニメ・マンガ



家具・
インテリア



雑貨・日用品



家電



スマホケース



カー・バイク



食品・スイーツ



アーティストグッズ販売・ファンクラブ

当社グループのトータルソリューション

一括請負



独自ノウハウ



サイト立ち上げ



運用代行



売上増大





当社グループの運用実績

400社800案件以上の運用実績

ネット通販企業様を中心に幅広い業種において様々なサービスの運用実績があります。

業種	サービス・商材例	ご提供サービス
アパレル・雑貨	店舗総合窓口、ECサイト	カスタマーサポート、受注処理・発送指示対応
製菓・食品	お客様相談室、ECサイト	カスタマーサポート、受注処理・発送指示対応
PB(プライベートブランド)商品	マスク、カーペットクリーナーなど	カスタマーサポート、苦情窓口
医療・ヘルスケア	医療用器具	カスタマーサポート、受注処理・発送指示対応
不動産	不動産サイト、設備故障窓口	商品案内におけるアウトバウンド、カスタマーサポート
家電メーカー	テレビ、スマートウォッチ、生活家電ほか	カスタマーサポート(テクニカルサポート含む)、故障・修理センター
デジタル機器・パソコン機器	デジタル家電、PC周辺機器	カスタマーサポート(テクニカルサポート含む)、受注処理・発送指示対応



- 新規立ち上げの支援から月商1億以上のサイトまで、小規模から大規模案件まで柔軟に対応
- ショッピングモールから自社サイトの運用まで幅広く対応
- リピート商材や定期商材の運用実績も豊富

お問い合わせ・ご相談先

課題やご希望をしっかりとヒアリングさせていただき、
ご期待にお応えできるようご提案させていただきます！



ご依頼やご相談、お気軽にお問い合わせください。

HATME株式会社 営業部

TEL : 03-5834-3874

Mail : info@hatme.jp



HATME