



## 当社事例のご紹介

※本事例は、クライアント様個々の運用結果となっております。  
実際の運用内容は、各クライアント様毎の契約内容により異なります。





# 当社グループの対応実績

## 対応ショッピングモール一例



## 自社ECサイト構築実績



## 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



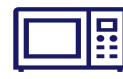
アニメ・マンガ



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

## OMS(受注管理)・WMS(在庫管理)導入事例



OMS(受注管理システム)やWMS(倉庫管理システム)、発送代行のご提案も可能です。  
お気軽にご相談下さい。



# ご提案実績 ~様々な対応実績がございます~

当社提案実績は、**200社以上!**

自社ECからショッピングモール、様々な商材の実績がございます。

サイト構築種別

自社ECサイト構築

60社以上

**Rakuten**

50社以上

**YAHOO!** JAPAN ショッピング

30社以上

**amazon**

20社以上

商材事例 一部抜粋



アパレル

30社以上



健康食品・サプリメント

40社以上



コスメ

30社以上



食品・スイーツ

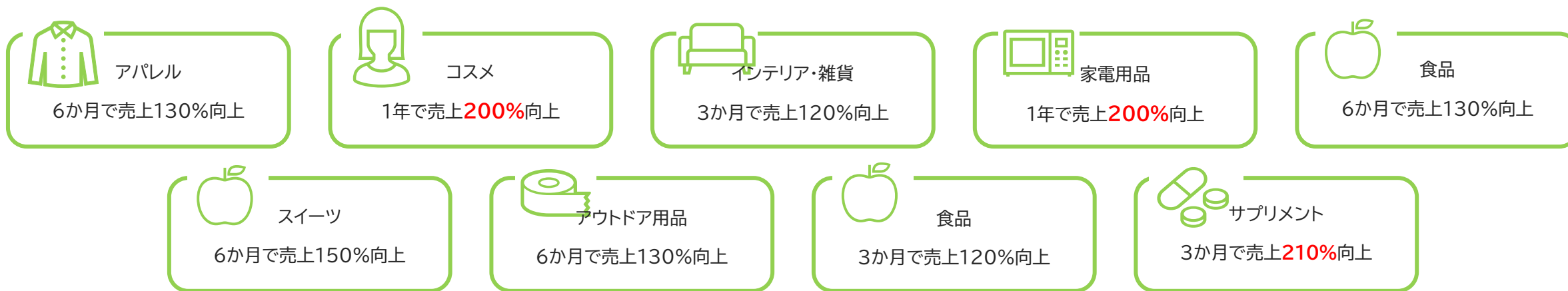
30社以上



家具・インテリア

20社以上

様々な商材・出店先(自社サイト・ECモール)にて、多くの売上改善実績がございます！



商品ページ・ページレイアウト・SEO対策による改善例



# 当社実績



## 広告運用改善例



### 家電用品

導入から3か月  
アクセス数: 200%  
CV数: 150%改善  
1件当たりの獲得単価: 150%改善

### 実施施策

- ・競合サイトの広告キーワードの調査
- ・狙うべきキーワードの洗い出し
- ・キーワードの除外、追加の実施
- ・CVの高いキーワードの見極め
- ・広告文の改善



### コスメ

導入から2か月  
アクセス数: 150%  
CV数: 200%  
1件当たりの獲得単価: 150%改善

### 実施施策

- ・ターゲットの精査、見直し
- ・狙うべきキーワードの洗い出し
- ・キーワードの除外、追加の実施
- ・CVの高いキーワードの見極め
- ・ターゲットに合わせたECサイト内の表記やクリエイティブの改善
- ・広告文の改善



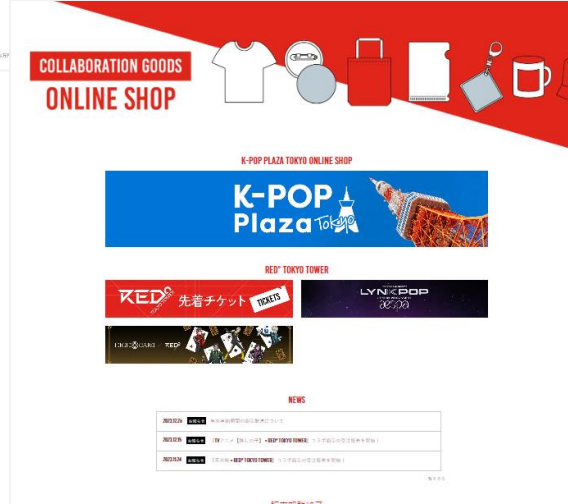
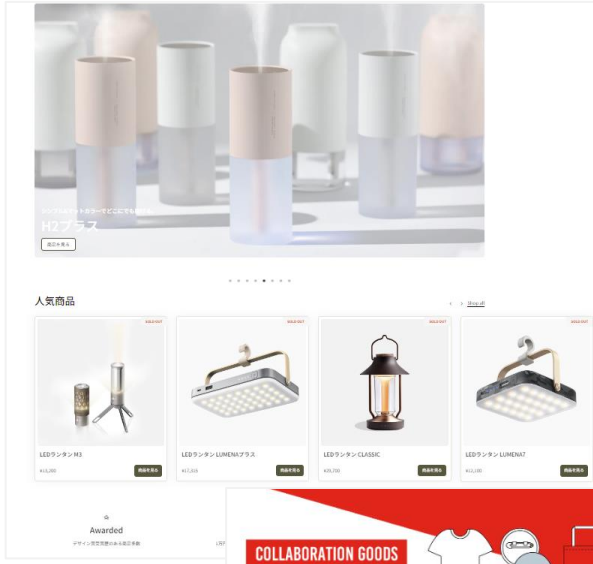
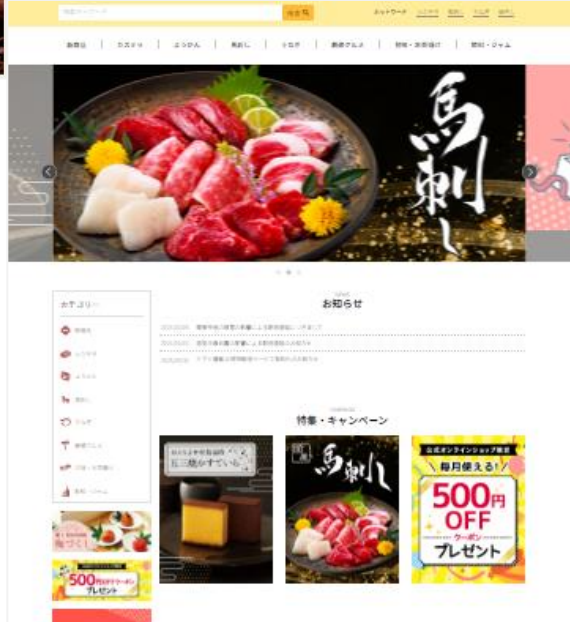
### スイーツ

導入から3か月  
アクセス数: 120%  
CV数: 130%  
1件当たりの獲得単価: 150%改善

### 実施施策

- ・競合サイトの広告キーワードの調査
- ・狙うべきキーワードの洗い出し
- ・キーワードの除外、追加の実施
- ・CVの高いキーワードの見極め
- ・広告文の改善

# ご提案実績: 楽天市場内受賞店舗・グッドデザイン賞受賞店舗多数



## ご提案実績 大手メーカー・大手企業様



広告代理店	<ul style="list-style-type: none"><li>・阪急阪神ホールディングス株式会社グループ企業様</li><li>・株式会社電通グループグループ</li></ul>
出版社	<ul style="list-style-type: none"><li>・毎日新聞グループホールディングス関連企業様</li><li>・朝日新聞社グループ企業様</li></ul>
その他	<ul style="list-style-type: none"><li>・株式会社NTTドコモグループ企業様</li><li>・KDDI株式会社グループ企業様</li><li>・イオン株式会社グループ企業様</li><li>・ソニー株式会社グループ企業様</li><li>・エン・ジャパン株式会社グループ企業様</li><li>・株式会社ぐるなびグループ企業様</li><li>・株式会社KADOKAWAグループ企業様</li><li>・日本製紙グループ企業様</li><li>・伊藤忠グループ関連企業様</li></ul>

※マーケティングアソシエーショングループ実績



## H社／化粧品EC(20代向けスキンケア)／自社EC運用

### お聞きしていた課題

ECサイトの運用知識が無く、  
どのように売上げをあげればいいのか  
わからない。



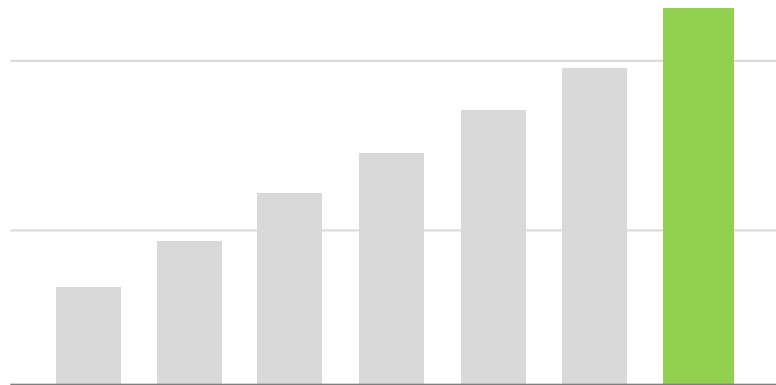
### コンサル・運営代行実施

- ・競合他社調査
- ・広告運用プラン再設計
- ・サイトレイアウト改善
- ・商品キーワードの再設計



### 導入成果

導入3か月後  
アクセス数:200%改善  
転換率 :2%改善  
前月比 :売上200%以上拡大



6か月後に

**月間200万円**の売上げを達成



## F社／アパレルEC(30-40代向け)／自社EC運用

### お聞きしていた課題

月商100万円から売上が上がらない。広告も運用しているが、売上が上がらず、何をすればよいかわからない。



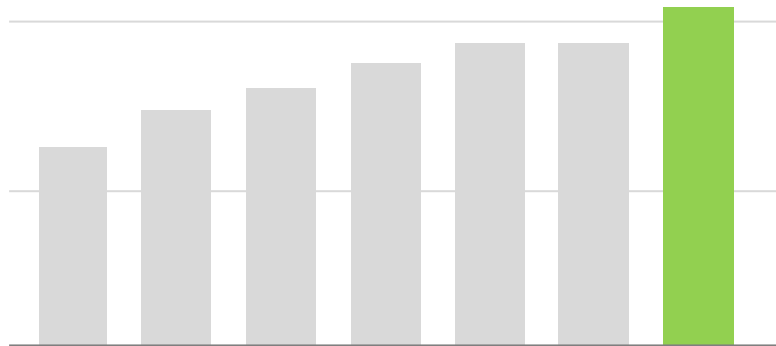
### コンサル・運営代行実施

- ・競合他社調査
- ・ターゲットの再定義
- ・広告運用プラン再設計
- ・サイトレイアウト改善
- ・商品キーワードの再設計
- ・販促施策の導入
- ・リピーター対策の実施



### 導入成果

導入4ヵ月  
アクセス数:150%改善  
転換率 :1%改善  
前月比 :売上120%以上拡大  
リピート率:120%改善



10か月後に

**月間150万円**の売上を達成

売上が前年比の200%に拡大

## A社／化粧品EC(30-40代向けスキンケア)／モール運用

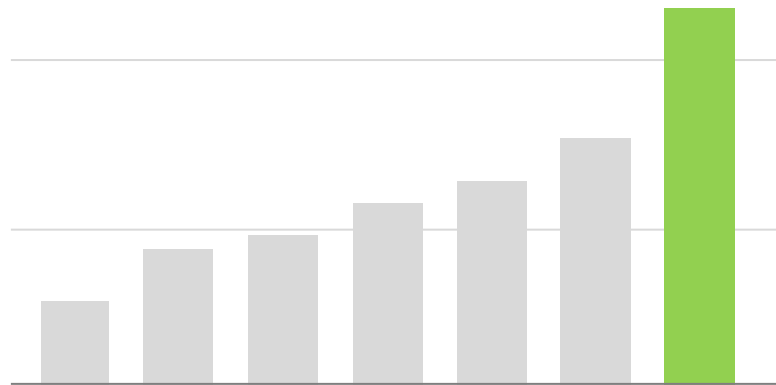
### お聞きしていた課題

- ・リピート顧客の育成の方法がわからない。
- ・リピート顧客の育成ができていない。

### ご提案事項

#### リピート顧客育成に向けた運用提案

- ・2回目購入率アップに向けたフォローメール作り
- ・顧客フォローメールのシナリオ作り
- ・顧客フォローメール送付先の分類提案
- ・同梱物の改善提案
- ・DM作成支援
- ・DM同梱対象者の選定
- ・フォローメールの配信タイミングと内容の改善提案



6か月後に

リピート売上が **200%に拡大**

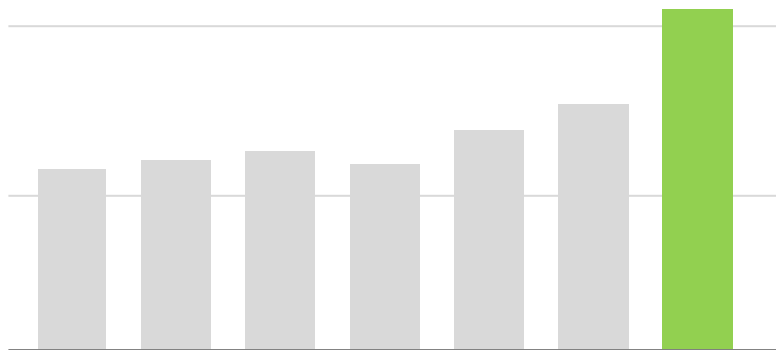
## S社／健康食品EC(サプリメント)／自社EC運用

### お聞きしていた課題

- ・新規獲得率の改善
- ・定期コースの引き上げ率のUP
- ・定期コースの継続率のUP

### ご提案事項

- ・ターゲットに合わせた広告媒体選定  
→20代、30～40代、60代等年代に合わせて選定
- ・ターゲットに合わせたクリエイティブ作成
- ・リピート獲得に向けた施策  
→定期コースの引き上げ率のアップ
  - ✓専用のLPを用意し、定期コース案内訴求
  - ✓フォローメールによる定期コースの引き上げ
- ・広告費の最適化  
→ターゲット、媒体に合わせて広告費をご提案
- 定期コース継続率のアップ
  - ✓同梱物の改善等



当社ご提案後

売上が前年比の **150%に拡大**

## E社／化粧品EC(20-30代向けコスメ)／ECサイト立ち上げ前

### お聞きしていた課題

- ・自社商品のブランディングができていない。
- ・自社商品の強みや訴求点が明確でない。
- ・ECサイト立ち上げにあたり、出店先がわからない。

### ご提案事項

- ・市場調査／競合調査
  - 市場調査／競合調査
  - 自社商材分析
  - ターゲット選定
- ・商品企画
  - 価格設定
  - ブランドのカラー／トーンの選定
  - 商品の強み、訴求ポイントの明確化
- ・EC立ち上げ提案
  - 販売チャネル
    - ✓自社EC or モール
    - ✓出店先モールの選定
  - 広告／販促計画

**商品の訴求ポイントや広告方針が明確になり、  
ECサイトのリリース後において売上改善のPDCAがまわるようになる**

# 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](mailto:info@hatme.jp)



**HATME**