



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



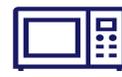
アニメ・マンガ



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、**1000案件以上!**

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！



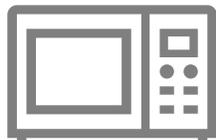
商品ページ・ページレイアウト・SEO対策による改善例



当社実績



広告運用改善例

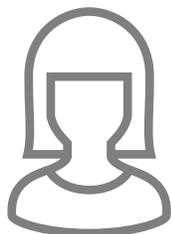


家電用品

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



RANKING



お知らせ

お申し込み

特番・キャンペーン

500円OFFプレゼント

H2 プラズ

人気商品

LEDランタン H2

LEDランタン LUMEN プラズ

LEDランタン CLASSIC

LEDランタン LUMEN 2

Awarded

COLLABORATION GOODS ONLINE SHOP

K-POP Plaza Tokyo

RED TOKYO TOWER

KED 先着チケット

LYNKPOP

NEWS



おすすめ商品

トップ

カテゴリー

RSPUI

グループサービスを使えば使うほどポイントアップ!

楽天市場アプリ新規ダウンロードキャンペーン 1,000円分ポイントプレゼント

検索窓

店舗内カテゴリ

薄い財布

中身の財布

薄いメモクリップ

可愛い手帳入れ

旅行財布

iPhoneも入る財布

薄い財布

優待メニュー

薄いカードケース

IDケース with 優待メニュー

旅行のついでに

可愛い手帳入れ

ひらくメモパッド

とれるメモパッド

ズボンポケット

多色多パターンケース

iPhone用磁石アンダーケース

売上ランキング

薄い財布 -for Men-

薄い財布 -for Ladies-

小さい財布 -for Men-

小さい財布 -for Ladies-

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

※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

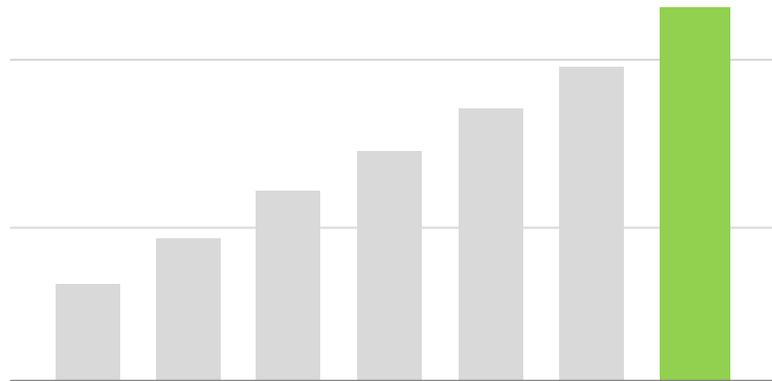
ECサイトの運用知識が無く、
どのように売上げをあげればいいのか
わからない。

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。



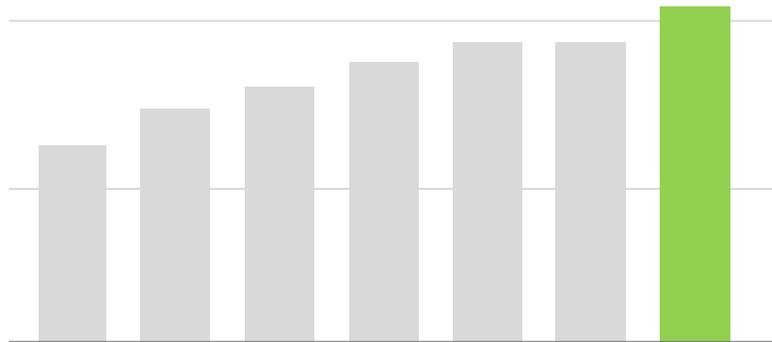
コンサル・運営代行実施

- ・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

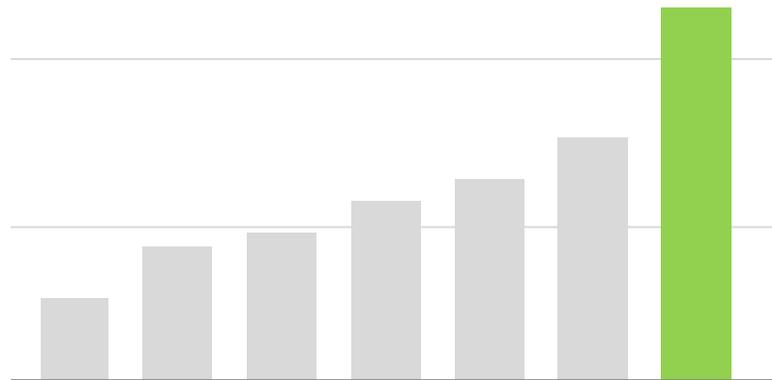
お聞きしていた課題

- ・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**

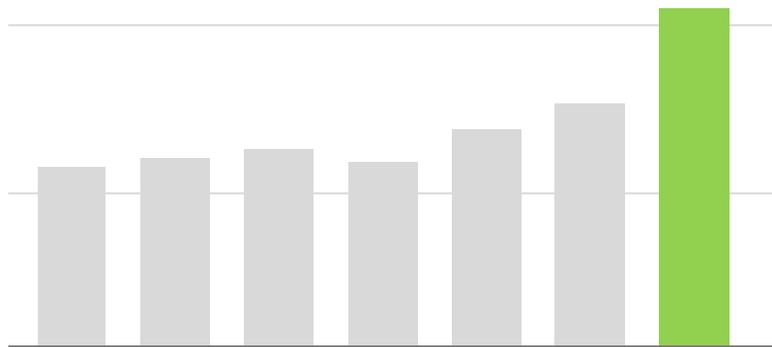
S社／健康食品EC(サプリメント)／自社EC運用

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



HATME