



KIMONO EXPERIMENT

Web Site Planning

株式会社エヌズフィールド

〒600-8413 京都市下京区烏丸通仏光寺下ル大政所町680-1 FVCMeshKYOTO 306
TEL 075-744-0651 / E-mail kimono@kyotonsfield.com / <http://kyoto-nsfield.com>

KIMONO EXPERIMENT

私がKIMONO EXPERIMENTを立ち上げようと思った経緯に、以前お世話になった呉服業界にそして京都に少しでもお役に立てる様にと考えた末、思い浮かんだプロジェクトです。現状の呉服業界、EC業界等様々な視点から考えた時、ECを使った呉服通販サイトを立ち上げ呉服の良さを全国のお客様に知って頂く良い機会ではないかと思っています。ゆくゆくは京都と言えば、呉服と言えば、「KIMONO EXPERIMENT」と思ってもらえるサイトにしていきたいと考えています。1社でも多くの企業様にご参加頂き一緒に呉服業界、ひいては京都の企業の力を全国に訴求出来れば幸いです。是非、この機会にご検討宜しくお願い申し上げます。

企画責任者 古川 恵 介

今までの概念を取り払い、直接お客様への販売ルートを作る

- ・ 今までの取引形態を維持しつつ小売りの販売ルートを作る。
- ・ NCへの販売、個人店のお取引だけでなく個人客への販売による安定した売上の確保。
- ・ ネットショッピングの為、営業時間の制約、地域の制約無し。
- ・ 新規顧客確保によってその他の催事企画など新しい販売ルートが生まれる。

集客を集中的に取り組む事で顧客の拡大に繋がる

- ・ 集客に関してはサイトの方で取り組むので各問屋様におきましては商品の事に注力出来る。
- ・ 今までの営業の方による販売ルートとは違った顧客が確保出来る。
- ・ 全国のお客様と繋がりが出来る事で今までのNC、個人店への紹介等、新たな商売の機会が生まれる。
- ・ 商売において一番のネックの集客がサイトを使う事により解決する。

顧客の商圈が全国規模になる事で商売の機会の確保に繋がる

- ・ 今、各社でお取引のあるNC、個人店とのお客様の共有など新規に催事等開催出来る。
- ・ 新規客の確保によりお客様の趣向、ニーズなどこれからの商売の為の情報が収集出来る。
- ・ 現在、行っている自社催事等への動員が見込める。
- ・ 呉服関連だけでなく宝石、洋服等の多業種の販売チャンスを作る事が出来る。

売掛販売が無い為、資金の心配が無い

- ・ 支払いが現金、カード等の為売掛の販売が無い、資金の心配が無い。
- ・ 基本、現金化が早い為、管理もしやすい。
- ・ 新規顧客としては優良な為、多方面の展開も考えやすい。
- ・ 資金の心配が無い為、商品展開も思い切った手が打てる。

京都の老舗問屋を集めて共同での販売サイトの立ち上げる

- ・ 現在のネット環境を活かし問屋様の商品を全国のお客様が直接いつでも見る事が出来る。
- ・ 各社それぞれの個性を反映する事により多種多様なお客様を取り込む事が出来る。
- ・ それぞれの問屋様が自社のページを持つことにより全国の顧客の確保に繋がる。
- ・ 昔の室町のにぎわいをインターネットの中で再現をする。

販売から仕立てまでトータルコーディネートで訴求力を強く

- ・ 問屋様のメイン商品の反物、仮絵羽から一次加工、二次加工を含めたお仕立てまで一括で承ることでお客様がご着用されるまでの不安要素を取り除く。
- ・ トータルコーディネートで承ることで着物だけでなく小物、付属品の販売も見込める。
- ・ 着物好き、小物好きの方それぞれのお客様の確保に繋がる。
- ・ お客様のあらゆるご要望に応えることにより末永いお付き合いが見込める。

呉服業界 最新市場マーケティング

(2018年度)

市場規模 2018年度小売市場 **2875** 億円
(2017年度小売市場 2880 億円)

2018年度市場の 注視事項

- ・一般着物のネット販売、リサイクル着物の普及
- ・問屋、メーカーは苦戦、レンタルショップ、ネット通販、リサイクルは健闘
- ・催事の平均は店頭：催事=20%：80%
- ・集客は「店頭」「DM」「紹介」で、近年はモデルやアイドルとのコラボによるSNS、LINEの活用

新形態の専門店の増加、 新規参入、ネット上のCtoC

- ・10万円前後で一着を揃えられる
- ・メルカリ等のネットフリーマーケットによる個人売買
- ・SNS等を活用した「お譲り会」等の活発化
- ・小売店を経由しないCtoC

ネット販売における 着物の内訳と価格帯

- ・40代～60代の女性のエンドユーザーが多い
- ・ネットリテラシーはある事が前提
- ・ネットの素養を持っている着物ファンの約70%がネットショッピングを利用
- ・価格のボリュームゾーンは約5～10万円

販売チャネル別活用



NC (ナショナルチェーン) 着物専門店

サロン化が進み、大手EC (アマゾン等) が行わない付加サービスの提供



百貨店

顧客の高齢化及び、二極化が進む



リサイクル

- ・新規客増、仕立て上がり品がメインの為、すぐ着られる
- ・新規参入が多く、競争が激しい



インターネット

- ・インターネット販売会社だけでなく各専門店でもSNS、ネットでの宣伝活動が進んでいる。(メーカー、問屋の進出事例が増えている)
- ・競争激化、価格、サービスはもちろんネット環境への投資も必要

(出典元：きものと宝飾社 ステータスマーケティング より)

各社呉服通販サイトでの取り組み



各専門店、NC等自社での 販売サイト

- ・ やまと様、さが美様等のNC自社販売サイト、個人店の有店舗様のサイト
- ・ 商品販売やブログ、SNS等での情報発信
- ・ 着付け等の販売以外の付随のサービス
- ・ 競争がかなり厳しい、検索しても埋もれる可能性有り



百貨店での 総合サイト

- ・ メンズ、レディース商品を含めたサイト
- ・ 洋服、時計等ジャンルを問わず掲載されている総合サイト
- ・ 商品点数は少なめ
- ・ ポイントの検索は少し難しい



リサイクル店の 販売サイト

- ・ 商品単価は総じて低め
- ・ 仕立て上がり品がメイン
- ・ すぐ着れるメリット有り
- ・ 小物等も充実



バイヤー共催の 販売サイト

- ・ 現状、検索ヒットするのは「京都市の市場」や数社
- ・ 自社の社員による「バイヤー」制度を使って共催と言う形を作っている
- ・ 検索すると一番に出てくる
- ・ 競合他社少ない、狙い目



レンタル店の サイト

- ・ 国内、海外それぞれに向けるため日本語プラス英語＜表記多数＞
- ・ 振袖が圧倒的に多い
- ・ 着付け等の付随のサービス多い
- ・ 都市部での展開が多い



なぜECサイトなのか？

日本国内のBtoCのEC化率は6.22%

海外のEC化率と比べると、アメリカのEC化率は約10%、中国では約15%を超えており、日本におけるECの普及率は遅れているのが現状ですが、全産業においてEC市場は伸び続けております。そんな中、2018年度のBtoCにおける日本国内のEC市場規模は17兆円9,845億円で、EC化率は6.22%で市場規模が対前年度比8.12%増になりました。

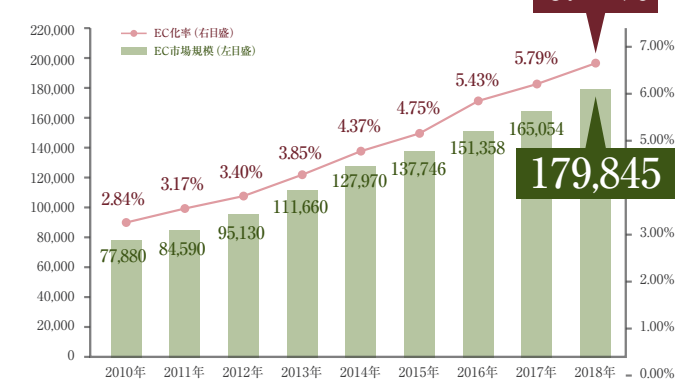
2017年、2018年と連続して伸び率は10%を超えていませんが、2018年度における日本の実質GDPがほぼゼロ成長だったにも関わ

らず、EC市場規模は前年より約1.5兆円も伸びていることから、EC市場は堅調に伸びている印象を受けます。

また、今後は携帯電話の通信システムにおいて「5G」普及することで、ECの利用がさらに進むと予想します。

日本国内においてスマートフォンの普及率は横ばいですが、5Gがもたらす「高速・大容量化」「超多数端末接続」「省電力・省コスト化」の影響で、新しいサービスやIOTが普及することにより、多くの産業においてデジタルシフト化が加速します。

BtoCの市場規模とEC化率の推移



(出典元：経済産業省「平成29年電子商取引に関する市場調査」より)

売上に対して時価総額 amazon 5倍 > Walmart 1/2

1994年設立 世界最大規模のECサイト



amazon
8,233億ドル
(約82兆円)

1969年設立 世界最大のスーパーマーケットチェーン



Walmart
2,799億ドル
(約27兆円)



世界最大の小売業Walmartは、売上ベースでは、5,003億ドル(約50兆円)で5年連続の首位である
時価総額ではamazonに及ばないものの、売上では18位のamazonの1778億ドル(約17兆円)を完全に凌駕している

(出典元：アメリカ時価総額ランキング より)

ネット流通における市況の変化

アリババ (独身の一日1日の売上)	2019年売上 384億ドル(約4兆1000億円) 2018年売上 307億ドル(約3兆3000億円) 開始68秒で10億ドル(約1090億円) 開始30分で100億ドル(約1兆900億円) アップル・ロレアル・ダイソン 約15億円オーダー受ける 香港上場へ 150億ドル(1兆6000億円) 調達
ブラックフライデー サイバーマンデー	2018年売上 約250億ドル(約2兆7000億円) 80億ドル(約8700億円)

The background of the entire page is a repeating pattern of stylized pink flowers and leaves. Overlaid on this pattern is a faint, semi-transparent image of a person wearing a traditional Japanese kimono, visible primarily on the right side of the page.

KIMONO EXPERIMENT

CONTENTS & PLAN



N's fieldが提供するECサイト

N's field では、成熟した業界においてこれからの未来は、テクノロジーだけでなくヒトだけでなく、
ヒトの想いがあるテクノロジーが重要になると考えこの「ヒトテクノロジー®」でEコマースを世の中に届けて参ります。

EC サイト構築、運用のためのシステムをインターネット越しにご利用頂ける SaaS 型 (futureshop) の E コマースプラットフォームを利用いたします。

進化するプラットフォーム (振り返り)

Eコマース業界の時流や店舗様のお声を基に、
定期的に機能追加・改善やセキュリティ強化対策を実施!

2018年リリース (抜粋)

- ・クレジットカードのトークン決済対応
- ・新CMS機能「commerce creator」リリース

2017年リリース (抜粋)

- ・ Apple Pay対応
- ・ 常時SSL対応
- ・ LTV-Labやカスタマーリングスとの
連携強化 (LINE活用)
- ・ futuerCartRecoveryカゴ落ち
リカバリーオプション

2016年リリース (抜粋)

- ・ LINE連携
- ・ 楽天ペイ (オンライン決済) 対応
- ・ futuerCartRecovery

2015年リリース (抜粋)

- ・ Amazon Pay対応
- ・ 実店舗在庫表示機能
- ・ KARTE連携

SaaS型 (futureshop) のEコマースプラットフォーム運営状況

全店舗流通額



2018年

1085億円

2017年 968億円
2016年 826億円

稼働店舗数 (12月末)



2018年

2400店舗

2017年 2300店舗
2016年 2200店舗

年間受注件数



2018年

1017万件

Eコマースプラットフォームを通して、
1時間に約1161件お買い物

2017年 944万件
Eコマースプラットフォームを通して、
1時間に約1078件お買い物
2016年 782万件
Eコマースプラットフォームを通して、
1時間に約892件お買い物

ECサイトコンテンツ

～N'sのECサイトで実現できること～



マルチデバイス対応

レスポンシブデザインでもアダプティブデザインでも、どちらも実現可能。



クロスデバイス対応

カート情報を最大90日間保持。PCやスマートフォンに関わらず同じ会員IDでのログイン時は、同じ商品情報がカート内で表示されます。



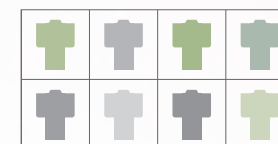
商品を直接カートに投入

商品一覧画面から商品を直接カートに投入。商品画面、商品一覧画面からカートに移動する・しないの選択が可能です。



注文まで最短3ステップ

サイトのユーザビリティ性が高く、最短3ステップで購入完了。



バリエーション別画像登録

カラーなどバリエーション別の商品画像を登録。選択したカラーの画像がカート画面やお気に入りリストに表示。



強力なクーポン機能

お誕生日月クーポン自動発行、会員登録、サンスクーボン、非会員(ゲスト)利用できるクーポンなど。



Google Analytics™

Google Analytics™対応で拡張eコマースに標準対応。



SEO対策

SEOに対応したURL構造で検索エンジン対策対応。



構造化データ設定に対応

パンくず、商品(価格・在庫)、レビューが設定可能。



独自ドメインで常時SSL化

トップページ、商品ページはもちろん、カート画面や注文完了の画面まですべてのページが標準対応。

パッケージプラン

Basic

ベーシックプラン

初期費用

~~950,000円~~ ▶ **480,000円**
(税別)

月額費用

50,000円 + 販売手数料
(税別)



共通プラン



登録可能商品数 &
データ転送量上限

2,500
商品 & 500
GB



常時SSL

標準搭載



マルチデバイス
(モバイル対応)

標準搭載



メールマガジン・
デコメール配信機能

標準搭載



CMSサーバー
(VPS) オプション

標準装備

装備オプション機能



画像HPホスティング

商品画像を40点まで登録可能に。



クーポン発行機能

会員のみ利用出来るクーポンを発行し、リピート購入を促進。送料無料、定額や定率の割引を実現します。



ポイント機能

購入ポイントやお誕生日ポイントなど「購入する理由」を作り出せるポイント機能です。

※まとめサイト立ち上げ時に共通項目として利用



LINE連携オプション

自社のWebサービスとLINEアカウントを連携させLINEアカウントを起点にユーザーの行動をLINEアプリ上で完結できる仕組みです。



決済機能

SBPS (ソフトバンクペイメントサービス) でクレジットカードでの決済が可能です。

[デザイン制作料込みです] (注: バージョンアップは別途費用)

Light ライトプラン

初期費用

~~500,000円~~ ▶ 350,000円
(税別)

月額費用

38,000円 + 販売手数料
(税別)



共通プラン



登録可能商品数 &
データ転送量上限

500 商品 & 500 GB



常時SSL

標準搭載



マルチデバイス
(モバイル対応)

標準搭載



メールマガジン・
デコメール配信機能

標準搭載



CMSサーバー
(VPS) オプション

標準装備



装備オプション機能

coupon

クーポン発行機能



ポイント機能



決済機能

[デザイン制作料込みです] (注: バージョンアップは別途費用)

Professional プロフェッショナルプラン

初期費用

~~1300,000円~~ ▶ 800,000円
(税別)

月額費用

110,000円 + 販売手数料
(税別)



共通プラン



登録可能商品数 &
データ転送量上限

30,000 商品 & 2,500 GB



常時SSL

標準搭載



マルチデバイス
(モバイル対応)

標準搭載



メールマガジン・
デコメール配信機能

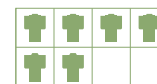
標準搭載



CMSサーバー
(VPS) オプション

標準装備

プロフェッショナル
プランは
特別標準搭載!



画像HP
ホスティング

標準搭載

coupon

クーポン
発行機能

標準搭載



amazon
pay



決済機能



N's Recommend

ネットショップ来店者の過去の行動から傾向を分析し、有能な販売員の様に商品をおすすめします。

[デザイン制作料込みです] (注: バージョンアップは別途費用)



ECサイト立ち上げの流れ

御社に合った EC サイトを作しましょう



お打ち合わせ

御社がイメージするサイトの方向性、デザイン等をヒアリングさせていただきます。

- ・プランの選定 (ライトプラン、ベーシックプラン、プロフェッショナルプラン)
- ・必要オプションの選定

【例】 選定プラン + サジェストリンク (検索機能) + カートリカバリー + Amazon Pay etc



再度お見積り

- ・プラン+オプションの合計のお見積りを出させていただきます。
- ・お見積り確認後、承諾頂ければ契約となります。



ご契約

- ・契約書ご記入の上、提出頂き、初期費用ご入金で契約となります。
- ・ご契約後、弊社がデザイン制作から取り組みます。
- ・製作期間は約1ヵ月~となっております。(要相談)



N'sField

契約まで

2020年11月15日「きものの日」を目途にまとめサイトをオープン予定！

公開まで



- ¥ → N'sField

HTML



CSS



正式
出店

ECサイトに
慣れる期間

KIMONO
EXPERIMENT
始動



契約、初期費用入金

N's fieldのKIMONO EXPERIMENTお申込み用紙にてお申込み頂き、確認後お見積り書を発行致します。初期費用、月額費用のご入金確認後システム、ページ作成に進みます。



システム、ページ作成・決済システム導入

当社にてシステム、ページ作成します。(納期1ヵ月~) その間、送料設定などのヒアリングを同時に進めていきます。ページ完成後、決済システムを導入致します。



お客様の商品登録

商品の写真撮影、サイトへの写真アップをお願いします。商品コメント作成をお願いします。(代行可・費用相談)



2020.11.15 (きものの日)
KIMONO
EXPERIMENT
始動



ECサイトの使い方

～参加企業様とN'sの役割分担について～

参加企業様



商品管理

- ・サイト上にある商品の管理
- ・商品の補充、サイトにアップ etc



受注管理

- ・お客様からの受注の確認
- ・売り切れ、再入荷のお知らせ



発送管理

- ・お客様への商品発送
- ・送料の設定



顧客管理

- ・個人情報の保護
- ・企画、セールの案内



写真撮影・アップ

- ・サイトに載せる商品の撮影
- ・撮影して商品のアップ

共同



リピーター対策 キャンペーン企画 提案

密な打ち合わせによるリピーター対策およびタイムリーなキャンペーン企画の提案、実施

N's Field



広告運用・SEO対策

- ・検索上位に上がる対策を施す
- ・広告の運用について対策を施す



アクセス解析

- ・月1回レポート提出予定
- ・お客様のサイトアクセスの解析を行います



ページやサイトの改善

- ・商品企画やページ構成を常に最適の状態へ
- ・年数回のバージョンアップをします



他店舗（ライバル）調査

- ・サイト上にある多店舗の動向をチェック
- ・参加企業様へのフィードバック

* 各種代行について *

N's fieldでは参加企業様の負担軽減の為、各種代行サービスを行っております。参加企業様からのご依頼を頂ければ写真撮影から各種運営の代行まで承ります。各種、料金が異なりますのでお気軽にお問合せ下さい。見積もり、打ち合わせ後、承諾頂ければ代行業務に取り掛かります。

KIMONO EXPERIMENTの 未来予想図!

KIMONO EXPERIMENT 事業計画

100億円
目標サイト年間売上

業界
NO.1へ

[初期]
1ヵ年

約10社
目標参加企業数

5億円
目標サイト年間売上

[中期]
5ヵ年

約30社
目標参加企業数

30億円
目標サイト年間売上

[長期]
10ヵ年

約50社
目標参加企業数

複合モールのシステム化

- ・参加企業10社にてモール立ち上げ(2020.11.15きもの日オープン予定)
- ・集客、認知のブランディングの強化

参加企業様の減価償却完了

- ・1年でのイブニングコスト(初期費用)の減価償却の完了
- ・粗利率アップ

新規業種参入

- ・レディース関連(宝飾、雑貨etc)の参入
- ・30社の内の10%は非呉服で

複合型モール立ち上げ

- ・非呉服含めたレディース総合サイトの立ち上げ
- ・レディースの高単価商品サイトNO.1を目指す

業界トップへ

売上、情報発信におけるNO.1へ

部門別の独立化

管理、集客、企画等部門別の分社化
⇒部門別の特化、強化

KIMONO
EXPERIMENT

KIMONO EXPERIMENT(着物の新手法)はこれから参加企業様と共に歩んでいきます。

昨今の厳しい状況ではございますがKIMONO EXPERIMENTを通じ今一度、一昔前の京都室町の賑わいを取り戻していきたい所存です。事業計画の達成により日本の業界におけるNO.1のサイトになると確信しております。

是非「京都室町の復活」「業界最大手を目指す」取り組みと一緒に進みませんか?大きなゴールを目指しての小さな一歩ともに踏み出していきましょう!!

品目別料率表



品目別料率表について

POINT 1

上記の該当商品が販売成立した時にそれぞれのパーセンテージで販売手数料が発生します。

POINT 2

新規の異業種参入におきましては原価等考慮し、料率を決定致します。

POINT 3

仕立て代、しっかい加工代には販売手数料が発生しません。

POINT 4

経済状況、売上情勢により料率は変更する場合があります。

POINT 5

裏付属等は販売時の該当商品の料率となります。

品目別料率表

15%

反物全般

付下 (仮絵羽除く)
紬全般 (仮絵羽除く)
羽尺 (仮絵羽除く)
小紋
色無地

帶全般

袋帶
名古屋帶(八寸、九寸)
半幅帶
角帶

12%

繪羽物・長襦袢

振袖
留袖
訪問着
付下(反物除く)
紬全般(反物除く)
羽尺全般(反物除く)
長襦袢

注意點

- ・料率の見直し、キャンペーン等により変更する場合があります。
- ・品目に無い特殊な商品はその都度、決定致します。

8%

和装小物全般・浴衣

帯締め・帯揚げ
 重ね襟
 草履バックセット etc
 浴衣全般
 (反物、プレタ含む)

5%

セール・仕立て上がり品

基本的にはB反品キャンセル品、中古品は扱わない予定です。

オプション機能一覧

商品機能

画像ホスティング	商品画像を最大40枚まで登録可能。40枚分の商品画像を1画面で登録できます。
Recommend	「この商品を買った人は、この商品も買っています!」などのおすすめ商品や、最近見た商品などを表示し、有能な販売員のように自社EC来訪者を接客するサービスです。※PVにより料金が異なる。
サジェストリンク	検索フォームへのキーワード入力途中に、検索候補を予測表示。 同時にキーワードに関連した商品を商品画像・商品名・商品説明付きでリアルタイム表示できます。 ※商品点数・月間検索回数により料金が異なる。
CartRecovery	カゴ落ちした会員にメールやディスプレイ広告などで買い忘れた商品をリマインド。再来訪を促します。

[会員機能](#)

クーポン発行機能	値引きや送料無料等のクーポンを発行できます。LINEやアマゾンとも連携可能。 誕生日や期間、特定商品の設定も可能です。
ポイント機能	会員登録時やレビューへのポイント付与、購入金額によるポイント設定、ポイント単位や期限の設定等が可能です。
入荷お知らせメール	入荷商品のバリエーションごとの対応、日付の設定 アドレス数の状況表示ができます。 ※月間5万通まで配信(超過1円/通)
メールマガジン	メールマガジンの配信先の絞込や予約配信、携帯キャリアアドレス(docomo/au/SoftBankなど)に絵文字入りのメールやデコメールを配信できます。
会員ステージ 自動判定機能	購入金額、回数から会員ステージを自動判定や会員のステージアップ、ダウンの判定、判定タイミングの設定ができます。

管理機能

LINE連携オプション	LINE連携とは、自社のWebサービスとLINEアカウントを連携させ、LINEアカウントを起点に集客・アクション誘導・リピー特促進まで、ユーザーの行動をLINEアプリ上でシームレスに完結させることができる仕組みです。自社ECでも会員とLINEでのコミュニケーションを実行できます。 ※LINE株式会社が提供するLINE@認証済みアカウントの取得、およびプロ（API）プランへのお申込みが必要です。 ※別途、LINE株式会社との契約が必要です。
CMSサーバー（VPS）オプション	WordPressなどCMSのご利用ができる、サーバーのディスクスペースやデータベースを提供します。CMSインストール後は、契約ドメインでブログなどの管理ツールとしてお使いいただけます。
クレジット決済（SBPS）	以下のクレジットカードが利用できます。5大国際ブランドに対応〔JCB / AMERICAN EXPRESS / VISA / MASTER / Diners Club〕 ※別途、SBペイメントサービス株式会社との契約が必要です。
NP後払い	NP後払いへ取り込みができる受注データ（CSV形式ファイル）をダウンロードができます。 ※別途、株式会社ネットプロテクションズとの契約が必要です。
外部ID決済	Amazon Payが利用できます。 ※別途、アマゾンジャパン合同会社との契約が必要です。

標準機能一覧

❖ 店舗機能

| クロスデバイス対応 | マルチデバイス対応

❖ 商品機能

商品マーク	商品並び替え機能	画像登録	商品別レイアウト
バンくずリスト自動表示 ^(注1)	商品コメント	おすすめ商品表示	Twitter・Facebookボタン表示
バリエーション画像表示	リアルタイム在庫表示	商品別送料設定	受注データ検索機能 ^(注2)
販売期間設定	売上管理 ^(注3)	受注編集機能	送料の高額割引設定
メール便設定	割引設定機能 ^(注4)	送料割引あわずか表示	包装・のし設定
商品検索結果一覧の 商品並び替え機能	購入個数ごと割引販売・ 定額販売 ^(注5)	Instagramショッピング機能 (Facebookカタログ連携)	

❖ 会員機能

会員一括登録・取得	アンケート機能	レビュー履歴	お気に入り商品一覧
お届け先リスト機能	注文履歴の確認	ご注文確認メール	サンクスメール
発送通知メール	ご入金確認メール	レビュー登録 ^(注6)	お問い合わせ受付完了メール
書込権限の設定	承認（公開）設定		

❖ 管理機能

| 管理者登録・編集^(注7) | 基本決済設定^(注8) | フォーム入力アシスト機能^(注9)

(注1) バンくずリストとはWebサイトを訪れたユーザが今どこにいるかを視覚的にわかりやすくした誘導表示のことです。

(注2) 受注データを日付、注文者名、注文商品などで検索できます。

(注3) 「日付」「月別」「商品別」で売上を確認し、CSV形式ファイルで受注データをダウンロードできます。

(注4) 商品の購入金額に応じて、割引率（1～99%）を最大5段階まで設定でき、カートに入っている商品合計金額によって自動的に割引額します。
クーポンの発行機能やポイント機能との併用の可否も設定できます。割引の名称も任意に設定できます。

(注5) 購入個数ごとに一定額を割引、または一定率を割引して販売、または購入個数ごとに定額で販売できます。
(例：3個で500円OFF、3個で10%引き、3個1000円など) 5段階の販売個数別販売を1種類として、最大100種類まで登録可能です。

(注6) 商品に対するレビューを投稿できます。投稿されたレビューは商品ページなどに表示できます。
投稿時に、5段階評価、ニックネーム、性別などを投稿することができます。

(注7) 管理者ごとに、機能単位で利用権限の設定ができます。

(注8) 「銀行振込」「郵便振込」「代金引換」「店頭払い」「任意決済（1～3）」が設定できます。

(注9) お客様のフォーム入力をリアルタイムにサポートすることで、カゴ落ち率を改善し、コンバージョンに繋がります。
購入手続きや会員情報登録時に利用できます。

機能一覽

共通プラン

どのプランにも共通で
標準搭載されているツールとなります。

登録可能商品数



500商品から30,000商品まで
登録可能。商品在庫等考え
最適な数量をお選び下さい。

常時SSL



すべてのページをSSL化します。セキュリティ強化や検索順位の向上、高速表示も可能となります。

マルチデバイス
(モバイル対応)



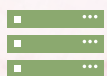
レスポンスデザイン、アダプティブデザインどちらも対応可能。携帯対応なので幅広い客層に対応出来ます。

メールマガジン・
デコメール配信機能



お客様への定期的なアプローチや休眠客の掘り起こし
リピート購入を促す事が可能
です。

CMSサーバー (VPS) オプション



店舗独自のドメインでWord PressなどのCMSを導入できるHDDスペースをご利用いただけます。

オプション機能

プランによって搭載の有無が異なるツールとなります。

プロフェッショナルプラン搭載
ベーシックプラン搭載
ライトプラン搭載

クーポン発行機能



誕生日クーポンや会員登録クーポン、条件を絞り込んでクーポンが発行出来ます。

ポイント機能



会員登録のポイント付与やターゲットを絞った有効期限付きの特別ポイント付与等が出来ます。

決済機能



SBPS (ソフトバンクペイメント
サービスの使用によりマスター、
VISA、JCB、AMEX、Diners
のカード決済が出来ます。

画像HPホスティング



画像が最大40枚まで登録可能です。(通常5枚)

他社アカウント
連携オプション



他社アカウントを起点に集客
リピート促進などユーザーの
行動を他社アプリ上でシームレス
に完結する事が出来ます。

入荷お知らせメール



在庫切れ対策や再購入を希望される方へのお知らせメールの送信が出来ます。

N's Recommend



ネットショップ来店者の過去の行動から傾向を分析し、有能な販売員のように商品をおすすめします。