



# 通販コンサルティング支援

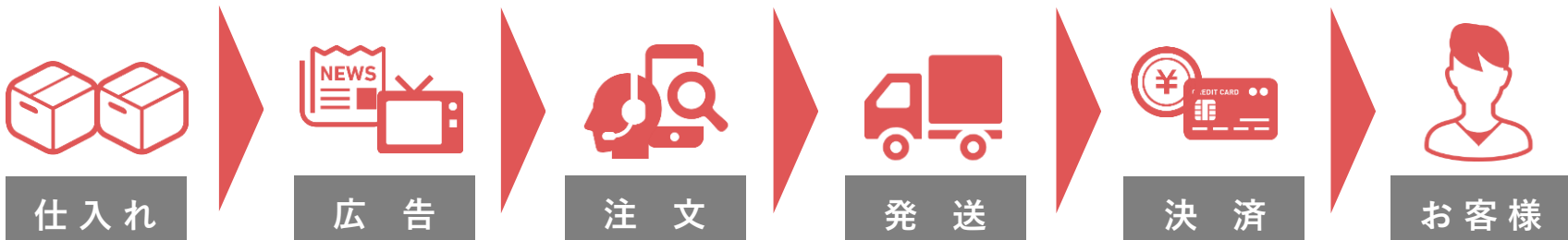
---

**KIZUNA**  
Delivering dreams and inspirations

会社名	株式会社KIZUNA
資本金	2,965万
設立	2008年5月
代表者	松永 高德
住所	大橋本社：福岡県福岡市南区向野2丁目2-1コルソ大橋2階 久留米支社：福岡県久留米市東町36-8 ステーションプラザ久留米ビル2F
連絡先	大橋本社：092-557-1180
ホームページ	<a href="https://www.kizunamaker.jp">https://www.kizunamaker.jp</a>
社員数	従業員数 102名 ※2020年11月現在 ※外部スタッフ含む
主要取引銀行	筑邦銀行
顧問税理士	三井税務会計事務所
顧問弁護士	小宮法律事務所
顧問社労士	社会保険労務士法人 COMMITMENT
取締役構成	代表取締役 松永 高德
事業内容	<p>【自社事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>通信販売業（自社ブランド商品・仕入れ商品）</li> <li>WEBメディア運営</li> </ul> <p>【通販ワンストップ支援事業】</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>通販事業全般の設計、統括</li> <li>広告代理業（オフライン・WEB）</li> <li>制作業（広告&amp;CRMツール）</li> <li>コールセンター業（インバウンド・アウトバウンド）</li> <li>物流代行業（倉庫貸し出し）</li> <li>通販サイト運営代行（公式サイト・楽天・Yahoo!・Amazon店）</li> <li>卸業（販路拡大支援：国内、海外流通等）</li> </ul>
関連会社	株式会社KIZUNA鹿児島 株式会社マキコミ（福岡本社・熊本支社） 株式会社アメイジア 阿蘇綺麗株式会社

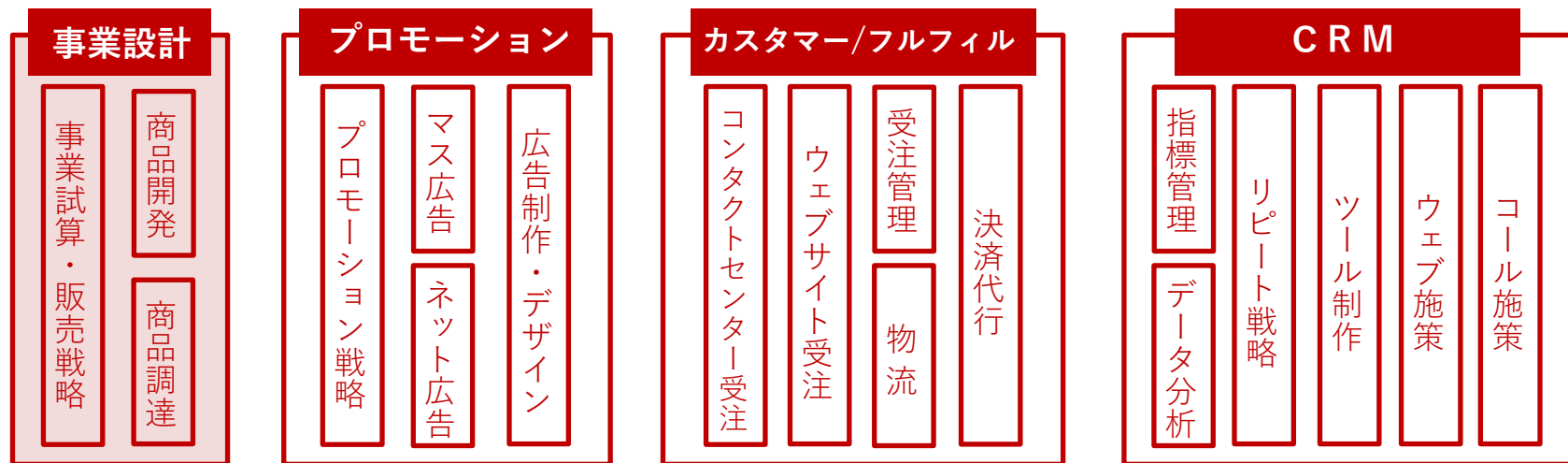
# 通販事業を入り口(事業設計)から出口(商品発送)まで トータルでサポートする通販支援会社

通販の流れ



通販事業には様々な業務が発生するが、すべてを自社で完結させるのは相当な負担。

通販業務



PHILOSOPHY  
企業理念

絆創りを通して、人類の進化に貢献する。

CONCEPT  
企業コンセプト

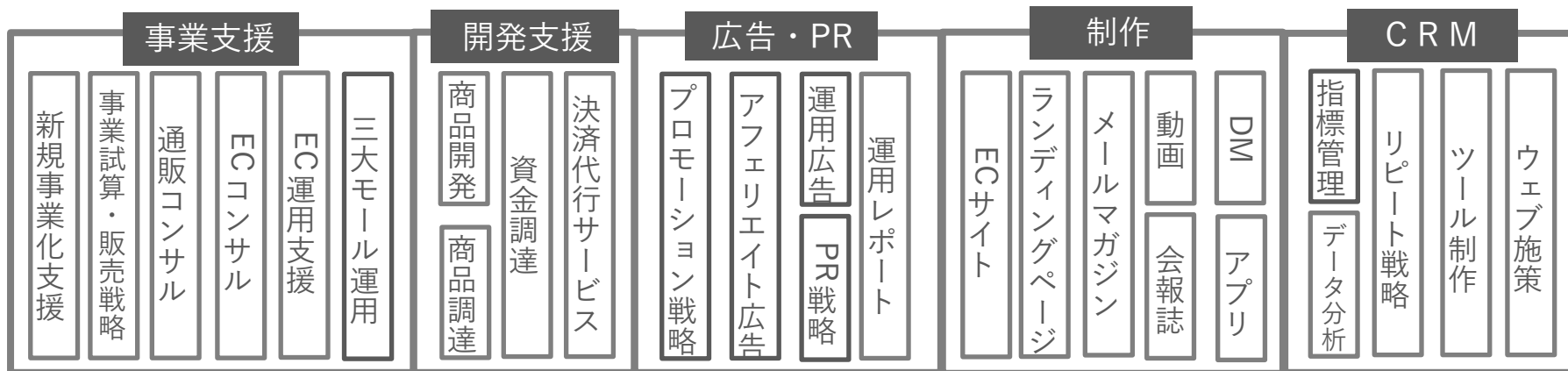


人と人、人とモノ、  
情報と情報をつなぐ  
世界No.1のKIZUNAメーカー

変幻自在に変化する時代の中で、私たちは迷うことなく  
人と人とのつながり、人とモノの出逢い、  
情報と情報の結びつきを創み出し続けることだけにひたすら熱狂し、  
社会全体をプロデュースする  
世界No.1の「KIZUNA」メーカーでありたい！

社員ステートメント

<p><b>人を巻き込み、動かせ！</b> 夢を達成するために、様々な人を、気持ちよく巻き込み、心から応援してもらおう！</p>	<p><b>365日感動漬け</b> 人に感動を与える人は、何よりも自分自身が感動する！</p>	<p><b>絶対に独りじゃない！</b> きつくても、つらくても、一人で悩むな、振り返れば、そこに仲間がいる！</p>
<p><b>ことごとく突破しろ！</b> 困難なことも成長の「チャンス」と捉え、絶対に諦めず、ことごとく乗り越える！</p>	<p><b>全員アイデア名人</b> 自分の中で温めていても意味がない！アイデアはアウトプットして初めて「可能性」</p>	<p><b>「大切な理由」に気付く！</b> 信頼の一步は、相手が大切にしているのを感じ、尊重すること！</p>
<p><b>超高速PDCA</b> チャンスは待ってくれない、だから、全速力で走りながら、動こう！</p>	<p><b>人と違うことをやろう！</b> これまでと同じことをしていても新しい時代は作れない！</p>	<p><b>夢見る勇氣</b> 夢見る権利は子供だけじゃない、誰に笑われようが堂々と「夢」を語る！</p>
<p><b>現状に満足しない向上心</b> 常に高い目標を自ら掲げ、自分の為、仲間のために堂々と成長する</p>	<p><b>仲間を想う心</b> 仲間の「苦しみ」が自分の「悲しみ」自分の「喜び」が仲間の「生きがい」</p>	<p><b>一瞬一生</b> この「一瞬」に「一生」をかけるくらい全身全霊で熱く生きる！</p>
<p><b>サプライズクリエイション</b> 好意の連鎖は、常に目の前の人を楽しませることから始まる！</p>	<p><b>幸せのおすそ分け</b> 「HAPPY」は、一人で味わうより皆で分かち合ったほうがより気持ちいい！</p>	<p><b>生きてるだけで丸儲け</b> どんな小さなことや些細なことも生きてるだけで有難いと感謝しよう！</p>



〈通販売上公式〉



KIZUNAでは通販事業を因数分解し

単純な集客だけではない

トータルでの事業利益を目的にしたご提案を行います。

特徴  
1

通販ワンストップだからこそ  
事業全体の設計コンサルが可能

新規事業立ち上げがミッションだが全体像や仕組みがわからない。  
広告だけでなくバックエンドのことも考慮したアドバイスが欲しいなあ・・・

【実績】百貨店化粧品ブランド、全国的エステサロン通販 など 延べ20社以上

特徴  
2

運用広告・アフィリエイト広告・PR施策  
通販に必要な広告メニューが充実

いろいろな会社があって営業もくるけど管理が大変だし、他にも業務もあるのでふるいに掛けた良さそうな施策だけ実施していきたい。

【実績】医薬品ダイエット商材、化粧品、健康食品 など 延べ100社以上

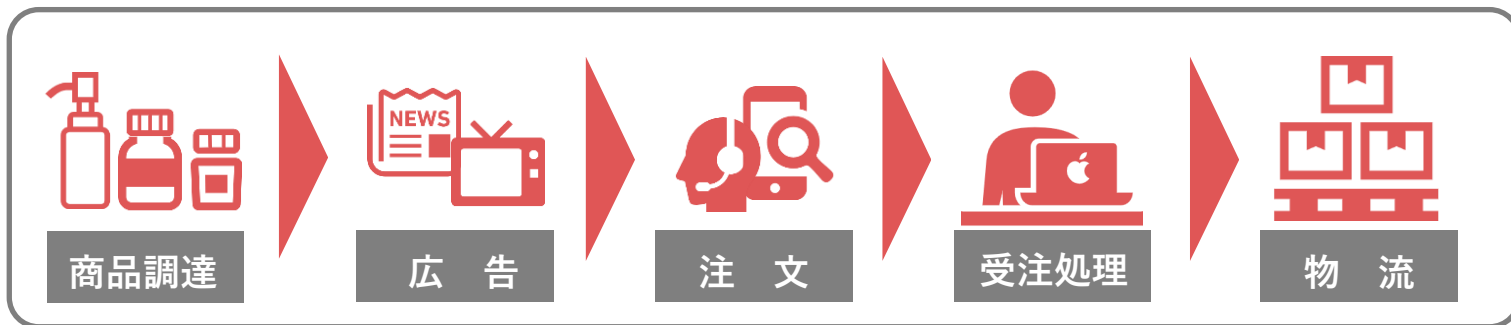
特徴  
3

ECカート立ち上げからCRMツールまで  
設計・制作・テストが1社で完結

WEBの制作、システム、サーバー保守会社がバラバラで手間がかかる。  
設計から制作まで全てを1社での打ち合わせで完結することができる。

【実績】フランス発化粧品ブランド、化粧品、健康雑貨、アパレル など 延べ100社以上

ワンストップ支援会社だからこそ全ての業務領域での価格や事業規模に合わせた最適なステップアップをご提案できます。



すべての費用を算出 = 最適な販売価格設定、販売手法、パートナーを選定

### 提供サービス

- 事業計画立案
- 事業重要指標項目の立案、管理
- 最適サービスのご紹介（マッチング）
- 事業進捗の管理、監督







# 誘導数の最大化 = 広告の拡大

顕在層へのアプローチを見直し獲得単価を下げ確実に獲得数を増加させる。  
 準顕在層・潜在層へリーチすることでマーケティングの母数を確保。  
 アフィリエイト = 成果報酬型WEB広告

<WEB広告の種類と顧客ターゲット図【WEB広告のファネル（漏斗）】>



## 特徴①：ワンタグ機能

大手ASPからクローズドのASPまで  
25以上のASPと連携ネットワークを  
構築。タグ管理などを行うことなく  
一括で管理することが可能。

<連携ASP例>

A8, afb, ACCESSTRADE

felmat, JANet, AffiliateOcean

## 特徴②：代理店機能

予算をお預かりし リスティング・DSP広告などを実施。

### リスティング広告



### DSP広告



### SNS/ADNW

i-mobile AkaNe



## 特徴③：ASP機能

自社配下メディアにてアフィリエイト広告を実施。

<自社配下メディア例>

### リスティング・DSP

ブログ・インスタ

### 記事広告



### SEO

アンケートAD

### ランキングサイト



## 特徴④：アフィリエイト機能

メディアを作成し、自社で配信を行い 集客を行う。

<自社メディア配信先例>

### リスティング・DSP



### 記事広告・比較サイト

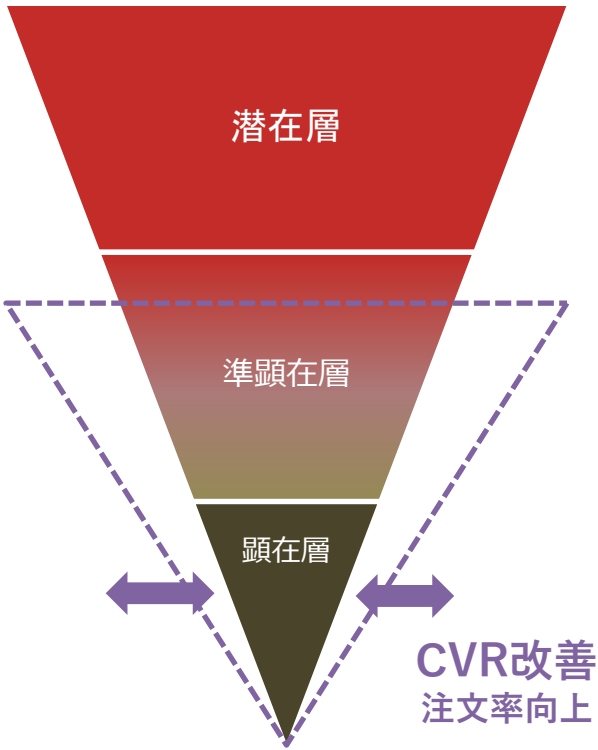
i-mobile AkaNe





# 注文率の向上 = CVRの改善

広告ページの評価を行い、コンテンツとしての強化とクリエイティブのテスト、システムとしてのユーザビリティ向上を行うことで  
離脱する顧客数を減らす = 購入率の改善 となる。



広告コンテンツの強化 (PR)

- 販売実績
- 満足度実績
- 権威の推奨
- メディア実績
- 利用者の声収集

広告ページ (LP) の精度向上

- 商品説得度向上 (クリエイティブ変更)
- デバイスの最適化
- カート最適化 (EFO)

# 商品にプラスαの価値をつけ購入率を上げる5つPRメニュー

## ① 販売実績・冠取得



- ・モールでのランキング
- ・リアル店舗での販売実績

## ② 商品満足度実績証明



- ・サンプリングでの満足度調査
- ・マーケティング調査 No.1

## ③ 権威の推奨獲得



- ・専門家の推奨
- ・ランキングアイコン

## ④ メディア実績取得



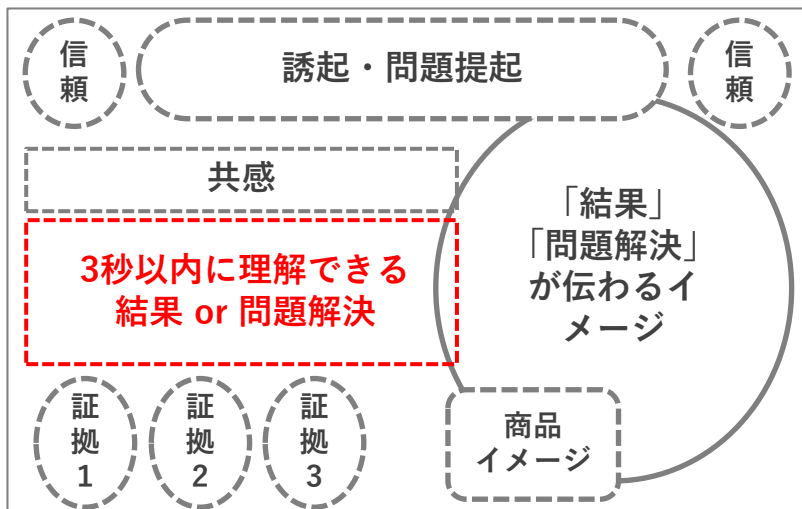
- ・雑誌記事への掲載
- ・TV番組での紹介

## ⑤ 利用者の声収集



- ・口コミサイトへの投稿
- ・SNSへの口コミ投稿

## 独自のファーストビュー クリエイティブメソッド



LP内のコンテンツなどを以下の8つに整理し、そこからファーストビューのクリエイティブを再考を行う。

①誘起	興味関心を惹きつけるもの（タレント、期間限定、SALE、BeforAfter）
②結果	使うところなるという結果の見える化・問題（課題）の解決
③証拠	結果を導き出せる根拠、商品の特許や技術、アプローチ手法など
④共感	同じ悩み、同じ境遇、同じ症状など・・・
⑤信頼	知名度の高い第三者、または第三者機関の認定。紹介。ランキング。
⑥ストーリー	商品が生まれた背景や開発に至る苦労、顧客への想いなど。
⑦クロージング	顧客へのメリット・デメリット踏まえ、すぐに選択してもらう
⑧追伸	公式の今、ここではないと得られないメリット

## ファーストビュー クリエイティブメソッドの自社物販実績

## CVRを上げるために必要とされる5つのチェック

CHECK <b>1</b>	<b>表示スピード</b>	ユーザーにストレスを与える ページ読み込み速度ではないか
CHECK <b>2</b>	<b>コンテンツ量</b>	ユーザーを説得する主要コンテンツが揃っているか
CHECK <b>3</b>	<b>ファーストビュー</b>	ファーストビューだけで商品の特徴とターゲットが判断できるか
CHECK <b>4</b>	<b>視認性・可読性</b>	見やすい、読みやすい文字や構成 デザインになっているか
CHECK <b>5</b>	<b>利便性</b>	ユーザーがスムーズに目的の情報へ 到達しやすいか

## Case 1 : ダイエット医薬品

### 課題 新規集客が横這い

複数のASPを実施している状況でSEOメディアでは主要どころを抑えつつあるも、新規の集客が1年近くほぼ横這いで推移している。競合との単価競争の恐れが出てきた。

### 施策 CRM強化とCVR向上

影響力の高い記事系のトップアフィリエイターで実施できる単価を出す為、まずはCRMの強化によりLTVの引き上げと早期回収を目指すおまとめ売りを強化。また、CVRをあげる為、コンテンツの追加実施だけではなくLPのデザイン改修、速度改善、計測タグの整理を実施。

### 結果

**新規獲得が単月200%UP!**

おまとめ定期へのアップセルが15%近くに。LTVが引き上げられ、CPAを下げる事が可能に。また、CVRが1.3%改善した事でTOPアフィリエイターが広告を出したくなる商材へ成長。

## Case 2 : 美容アイクリーム

### 課題 ネットで売しやすい商品がわからない

新規顧客を開拓したいがWEBで売しやすい商品がわからない。

### 施策 完全クローズドな環境で配信

たくさんある商材のなかからWEBで勝ち残れる商品をASPやアフィリエイターにヒアリングを行い、選定。全ての記事をチェック・管理のできる完全にクローズドな形で影響力の高いメディアでのみ実施を強化。

### 結果

**新規顧客がほぼ0から3ヶ月で約800件/月 規模に成長!**

商品選定から訴求、LP制作までを実際に広告を配信してくれるメディアとも相談し進める事で、新規顧客の獲得成長速度が通常よりも数倍早く進んだ。

EC化への着手は  
何からしたら  
いいの？

事業設計の適正  
化がわからない

トータルで  
サポートして  
ほしい

という方はぜひ一度KIZUNAにご相談ください！

# KIZUNA

大橋本社：福岡県福岡市南区向野2丁目2-1 コルソ大橋 2階  
久留米支社：福岡県久留米市東町36-8 ステーションプラザ久留米ビル2F

E-mail : [info@kizunamaker.jp](mailto:info@kizunamaker.jp)

コンサルについてのご相談・お問い合わせはコチラから

WEB

<https://kizunamaker.jp/>

お電話

092 - 557 - 1180 (代表)

092 - 557 - 1181 (FAX)