

# マクロジ

---

～マクロジ式. ECコンサルティング～  
B2B販売パッケージ

---

© 2023 マクロジ Co.,Ltd.

# マクロジとは？

## 会社概要

会社名	株式会社マクロジ
代表取締役	上田 隆太
設立	平成29年11月17日
資本金	300万円
従業員数	83名
事業内容	ECコンサルティング・Webマーケティング
本社	福岡県福岡市中央区大名2丁目6-50 福岡大名ガーデンシティ10F
東京支社	東京都渋谷区東2丁目12-5アトリエス08号室
海外子会社	Simple'Z Co.,Ltd / Room(4/B),No.112/114/116,4th Floor 37th street, Kyauktada Tsp Yangon



## 代表取締役社長 上田 隆太 UEDA Ryuta

- 大阪府池田市出身
- 立命館大学 国際関係学部卒
- 大学時代に企業を経験
- 新卒で楽天株式会社に入社  
楽天市場のECコンサルタントを  
2年間勤める
- 楽天 全社MVP獲得

# マクロジとは？

- ECで“売れる仕組み”を作り出すECプロフェッショナル集団です  
幅広い専門領域において戦略立案から実務まで一気通貫で実施することで、高い成果を生みます

## ■ 多ジャンル&モールのノウハウ



- 複数ECプラットフォームや  
自社EC販売のノウハウ

- ✓ 楽天市場
- ✓ Yahoo!ショッピング
- ✓ Amazon
- ✓ Qoo10 他



- さまざまな商品カテゴリーの  
販売ノウハウ

- ✓ インテリア
- ✓ 食品
- ✓ 日用品
- ✓ 化粧品 他

## ■ ECバリューチェーン全体に対応



### EC事業者のバリューチェーン

- 商品開発
- 商品仕入
- EC戦略
- ECサイト構築/保守
- プロモーション
- 受注/配送※拡大予定
- カスタマーサービス※拡大予定
- 倉庫保管/在庫管理※拡大予定

## ■ 戦略/戦術を実行可能な体制



# マクロジとは？

- ECコンサルティング事業としてEC事業者へECコンサルティングと運営代行サービスを提供  
ブランド事業はラボとして製造元と協業し、自社製品の製造及び販売を実施

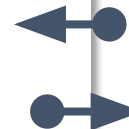
## ECコンサルティング事業



EC事業者  
(大手・中小メーカーなど)

- 商品開発
- 商品仕入
- EC戦略
- ECサイト構築/保守
- プロモーション
- 受注/配送 ※拡大予定
- カスタマーサービス ※拡大予定
- 倉庫保管/在庫管理 ※拡大予定

一部または全部を支援



フィーを支払い

マクロジ



- ✓ コンサルティング
- ✓ サイト構築
- ✓ 運営代行
- ✓ プロモーション 他

## ブランド事業

マクロジ

- 商品開発
- 商品仕入
- EC戦略
- ECサイト構築/保守
- プロモーション
- 受注/配送
- カスタマーサービス
- 倉庫保管/在庫管理

OEM/ブランド開発  
商品仕入れ



大手・中小メーカー

販売  
支払

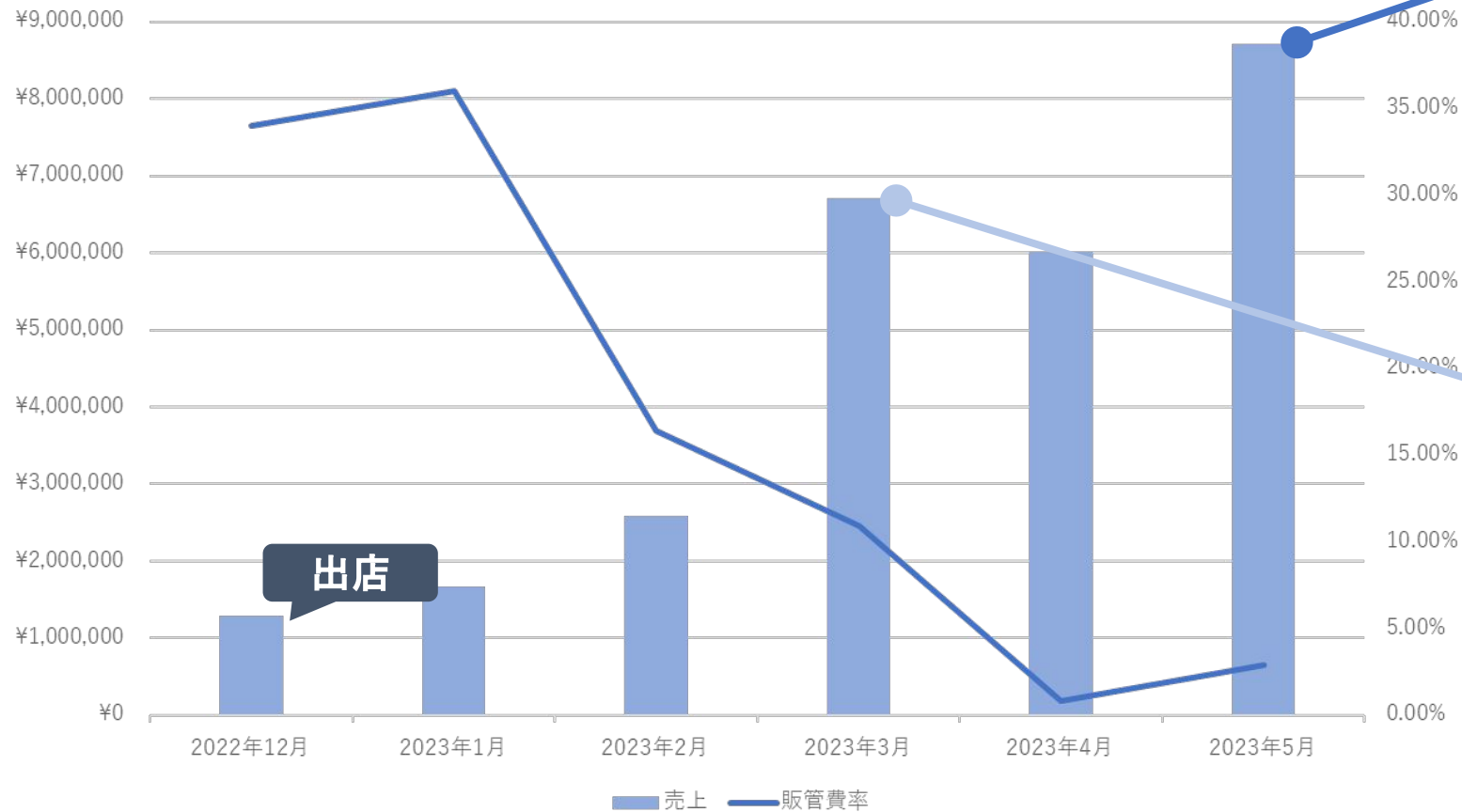


一般消費者

# マクロジとは？

- インテリア店舗を12月に開店し、3月トップシーズンに向けて集客に注力し売上拡大に成功。  
集客が安定し、販管費の見直しを行い、出店5カ月目には販管費も1%以下に抑えて利益改善も実現。

## 【出店後の売上/販管費率 推移】



### 出店後6カ月目

売上 **870** 万円  
販管費率 **2.9** %

### 出店後4カ月目

売上 **600** 万円  
販管費率 **10.9** %

### 出店初月

売上 **130** 万円  
販管費率 **31.3** %

## マクロジとは？

## 支援実績



コンサルティングサポート実績 **250社**以上  
平均昨年対比40%以上！



ページ制作実績 **10,000LP**以上  
最短翌日納品、商品画像1枚でもOK！



商品掲載 / 画像加工実績 **200万点**以上  
月間登録1万商品も対応可能！

## 取引企業 \*一例

▶大手ショッピングモール、食品、家具、インテリア、雑貨、寝具、化粧品、健康食品など幅広く対応実績あり

AEON

ISU

HR

2  
KAKUNI  
&

TANESHOFACORYLABEL

洋風創作料理レストラン リンドマール  
THE HOUSE OF  
LINDOMAR

境木工

 SANYEI  
CORPORATION

REAL Style

 KAMON  
FLOWERGATERYOYU  
株式会社 菱友 九州  
うまかもん 牧場  
KYUSHU UMAKAMON FARM

# MISSION

ミッション

## 「for Achievers」

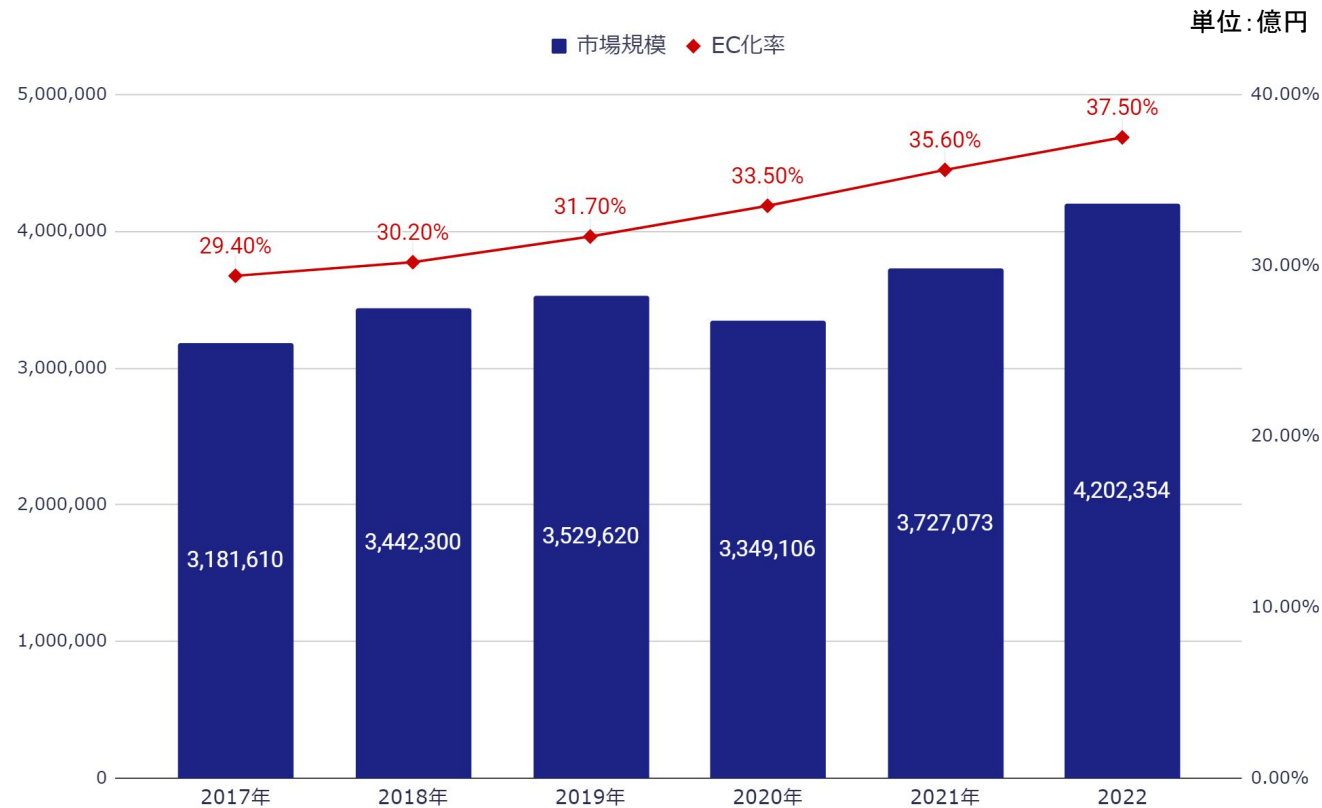
クライアント様、マクロジで共に働くメンバーなど、関わる全ての方々にそれぞれのビジョンや目標があります。

わたしたちはそのビジョンを達成させるために、リソースやノウハウを惜しみなく提供することで

選択肢と可能性を提示し、夢と目標を共に追いかけていきます。

# BtoB-ECを取り巻く事業環境

- BtoB-EC市場規模は420兆円と拡大傾向。今後も更なる拡大が見込まれている成長産業となっている。その中でも卸売の市場規模が112兆円で26%ものシェアを確保している。



中分類	EC市場規模
建設・不動産業	234,598
食品	296,443
遷移・日用品	447,337
鉄・非鉄金属	286,620
産業関連機器・精密機器	207,734
電気・情報関連機器	450,282
輸送用機械	588,775
情報通信	182,616
運輸	133,433
卸売	1,128,794
金融	160,314
広告・物品賃貸	44,596
小売	34,041
その他サービス業	6,771
合計	4,202,354

\* 経済産業省令和3年「電子商取引に関する市場調査」より当社作成。

\*2 経済産業省令和3年「電子商取引に関する市場調査」より当社作成。



# ECを取り巻く事業環境 | 卸売における課題

- これまでのBtoBにおける受発注にはアナログで人が大量に手を動かしているのが現状でしたが、DX化を機に、BtoB受発注をWEB化によって解決します。



楽楽B2Bで最大80%の業務効率化が実現可能！

## こんなお悩みありませんか？

FAXや電話での注文で  
間違いが頻発している

新規開拓・既存顧客の  
フォローができない

注文処理に工数がかかり  
営業活動に時間が割けない

注文単価をあげる施策を  
満足に実施できない



## すべて解決できます！

**卸価格も**  
楽々設定！

**販路管理も**  
楽々設定！

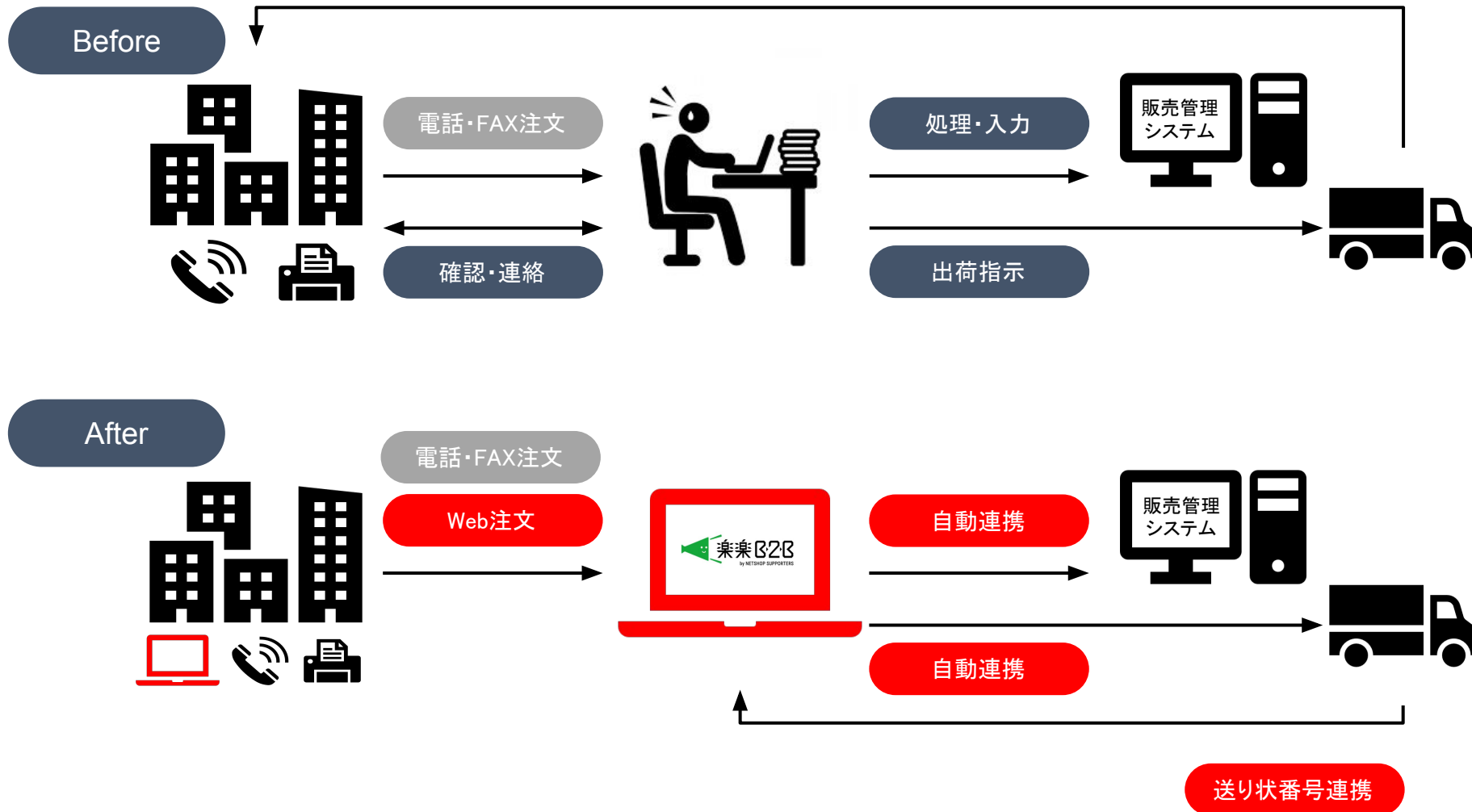
**決済手段も**  
楽々設定！

**守りのDX**  
バックオフィス効率化

**攻めのDX**  
売上アップ

# システム構築後の業務フロー

- これまで手動で打ち込んでいたBtoB取引業務を自動化し、業務効率化を実現します。



人に依存した  
バックオフィス  
バックオフィスにおいて、  
手動での作業が多く、  
人に依存してしまう。

## バックオフィスのDX化

- ✓ 人件費削減
- ✓ 運用コスト削減
- ✓ 業務効率化

最大80%の業務効率化

## BtoBの基本機能

- BtoB-ECのシステムでは、BtoBの商取引特有の機能があり、それが【価格】【販路】【支払い方法】です。

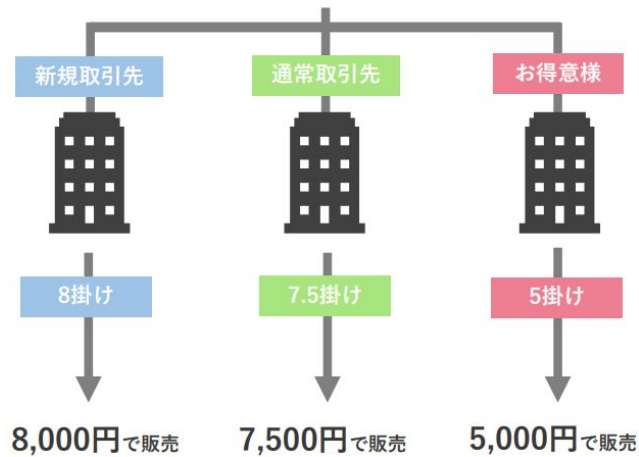


楽楽B2Bははこの基本機能だけでなく、デジタルが苦手な人やご年配の方でも簡単に注文ができる、画面遷移やマウス操作を最大限シンプルにした「かんたん発注フォーム」や、BtoB取引には必須の見積機能を搭載。

# 基本機能詳細について

- 取引先ごとに表示商品や価格設定、支払い方法等が個別に設定可能。

## 掛け率



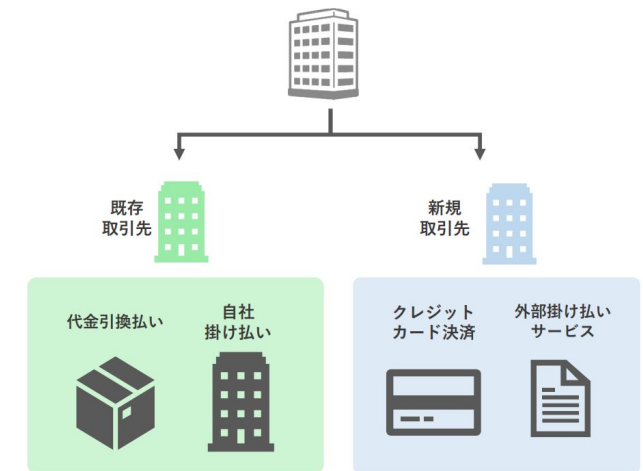
商品ごとの販売価格を、取引先毎に掛け率や指値で設定可能。きめ細かい販売戦略も実現可能！

## 販路設定



商品カタログとしての使用や、「A社には○○を販売したいけれど、B社には▲▲だけを販売したい」など自社の状況に合わせた表示の設定が自由自在。

## 支払方法設定



取引先別の支払方法設定が出来ます。一部お取引様に対してのみ特定の支払方法を表示させることも可能です！

# 基本機能詳細について

- 豊富な機能を標準搭載しております。

## 店舗構築

エントリーフォーム  
最適化機能

カテゴリーページ  
登録機能

出品商品  
一括編集機能

販売期間  
設定機能

出品商品CSV  
登録機能

ポイント変倍機能

## 受注管理

ステータス管理

CSV出力機能

同梱機能

送り状CSV出力

一括更新機能

電話・FAX  
注文対応

## メール管理

テンプレート登録

支払方法別  
差込機能

配送区別  
差込機能

フォローメール  
自動送信機能

自動差込機能

大量メール  
配信サーバー

## 楽楽B2B専用機能

加盟店ランク

会員登録時  
項目カスタマイズ

個別掛率設定

掛率CSV登録

バナー管理機能

クローズド  
サイト機能

セミクローズド  
サイト機能

送付先換気離農

オーダーシート  
機能

数量変更

一括注文機能

指値の管理

ロット割り機能

見積もり機能

決済利用制限

送料計算

## 運営管理

管理者権限設定

お問い合わせ管理

再入荷管理

新着情報管理

期間限定ポイント

クーポン機能

## 運営管理

クレジット決済

カード情報  
洗替機能

めとめ請求書  
発行機能

NP掛け払い

マネーフォワード  
ケッサイ

掛払い.com

## 分析管理

顧客悦ABC分析

店舗別集計

商品別集計

Google Analytics  
Eコマース設定

年代別売上集計

顧客別  
レポート集計

# 基本機能詳細について

- CSV項目の追加削除やCSV項目カスタマイズなどが利用でき、現在ご利用の基幹システムや外部システムとの連携も簡単に設定可能です。

CSV項目追加削除・順番変更可能

出力項目設定

CSV出力しない項目

- 受注ステータス
- 受注ステータス名
- 明細番号
- 倉庫コード
- 商品ロット番号
- 商品荷姿
- 商品入数
- 商品単位
- 商品税数値
- 商品明細アップセルクロスセルID
- 商品明細アップセルクロスセルコード
- 商品明細ピックアップメモ
- ボックス個数
- ボックス単位
- 表示価格
- 商品明細交換利用ポイント
- 商品略称 (内部用)
- 商品略称 (お客様用)
- 商品明細合計 (税別)
- 商品明細消費税合計

CSV出力する項目

- 出荷ID
- 受注ID
- 封入物セットID
- 店舗ID
- 店舗名
- 受注明細区分
- 商品番号
- 商品名
- 商品識別区
- 商品単位
- 数量
- 商品単価 (税別)
- 商品単価 (消費税)
- 商品明細合計
- 商品明細のし区分
- 商品明細のし名入
- 商品消費税率
- 商品代金合計 (税別)
- 商品代金合計
- 送料

項目順序

一つ上  
一つ下  
一番上  
一番下

CSV項目カスタマイズ

カスタム項目設定

表示順	NO	項目名	カスタム項目名	デフォルト	出力属性	10桁→4変換設定
			[空白]を登録するとヘッダ項目名が出力されません		初期設定	【登録しないの場合】 ・CSVに項目が存在しても、他の有罪に関わらず 【文字列置換の場合】 ・置換元文字列と置換後文字列を「」で区切ります。 ・複数指定がある場合は、「」で区切ります。「例」 【文字列部分抽出の場合】 ・文字列の一部を取ります。「例」234の場合 抽出の文字の位置は0、2番目の文字の位置は1
1	902001	コントロールカラム		1.00	標準	
2	902002	顧客ID		1.00	標準	
3	902003	会社名		1.00	個人情報	
4	902004	郵便名		1.00	個人情報	
5	902005	顧客名	氏名	1.00	個人情報	半角変換 前後スペース除去
6	902006	顧客名カナ	氏名カナ	1.00	個人情報	半角変換
7	902007	旗	取引先フラグ	1.00	個人情報	固定値 1
8	902008	郵便番号		1.00	個人情報	

半角/全角変換、空文字、固定値などの設定が可能です。

API連携も標準機能でご提供しており、貴社にて連携開発も実施可能です。

# 営業支援機能(自動ヒアリング機能)

- 事前ヒアリング自動化による案件確度の向上やサンプル依頼の自動受付によって新規取引先の獲得向上による売上UPが可能となります！



## 簡単作成

Webアンケート形式で顧客へのヒアリングを自動化する機能です。クリック、スクロール、ドラッグ＆ドロップの簡単操作だけでアンケート作成が可能。

## 使用例

タブレットを用いて、展示会・商談など幅広いシチュエーションで属性を含めた顧客情報の獲得に利用可能！もちろんWEBに設置してもOK。サンプル受注まで自動化も可能。

## 営業支援機能(提案サポート機能)

- もうマンパワーに頼った、取引先毎の資料準備は必要ありません！  
スコアリング技術を用いて商品やサービス提案をサポートします。



### シーズンや催事に応じた売り場づくりの提案に活用

用途やニーズをヒアリングすることで、大口顧客には毎回飽きのこない新たな提案を、取引の少ない小口・休眠顧客には的確な提案営業が、Webで効率よく行うことが可能です。一度回答された情報はデータとして自動記録され、顧客台帳のデジタル化・管理業務の効率化両方の役割を果たし、営業担当は本来注力すべき顧客とのコミュニケーションに時間を割くことが可能となります。



# 大注目！売上UP機能

- 売上向上機能＋業務工数削減で生まれた時間 = 目指せ会社の利益増！

## メルマガ機能

新商品やキャンペーンのお知らせを全顧客に一斉配信可能。  
こまめに情報を届けることで購買検討時にしっかり認知をしてもらえるようになります。

## 1回限定販売設定

「訴求の為サンプルの無料提供をしたい」「在庫の少ない商品なので各取引先1回ずつしか購入させたくない！」  
そういった要望を叶える機能。



## 同梱物指示設定

出荷時に購入内容や顧客属性に応じて、サンプルやチラシなどの同梱物を自動で設定・管理することで、担当者の購買意欲を促進できます。

## アップセル・クロスセル機能

商品の上位互換品や関連商品を提示することで、顧客数を増やすことなく総売上額を増やすことが実現可能な機能。

# 特別配送料

- 都道府県別のみならず、注文数・重量・サイズごとに送料変更ができる機能です。また一部の得意先のみ向けの送料設定も可能です。

## ○設定項目

- ①特別配送名 ②しきい値 ③単位、以下、未滿 ④判定区分



### Case Study

- ・2500個以下送料800円、2500以上5000個以下送料500円、5000個以上送料無料。
- ・△△カテゴリの商品を5点購入時に送料無料。
- ・3t以内送料無料、3～10tまで送料500円、～20t送料1000円、20t～送料2000円。  
(北海道、九州、沖縄、離島は+500円)
- ・通常の取引先は送料500円だが、A社向けには送料無償とする。

特別配送名 *	特別配送方法
しきい値 *	0,5,10,15,20,25,30 しきい値をカンマ区切りで入力してください例: 0,1,3,5,10,15,20 最大値を設定しない <input type="checkbox"/> 最大値を設定しない場合、最大のしきい値が無制限となります
単位 *	個
未滿、以下 *	<input type="radio"/> 未滿 <input checked="" type="radio"/> 以下
判定区分 *	<input type="radio"/> 加算判定 <input checked="" type="radio"/> しきい内判定 加算判定例) 2才商品を3つ購入・・・6才配送料 しきい内判定例) 3辺商品を3つ購入・・・3辺配送料×3

※「〇〇〇〇円以上購入時に送料無料」や「北海道、沖縄、離島宛の荷物以外は送料無料」は標準機能で可能です。

# 購入フロー項目追加

- 「お届け先の指定」もしくは「入力内容のご確認」画面で、任意の項目を追加できる機能です。項目を※(必須)にすることも可能です。

## ○特徴

項目で設定・回答した内容は購入履歴や帳票にも反映されるようになっており、キーワード検索の検索対象にもなっています。



### Case Study

- ・注文履歴検索時に注文番号や商品名から検索するのではなく、「案件名」や「現場名」「イベント名」などで管理をしたい。
- ・注文時に必ず回答してもらう必要があるアンケートが数問ある。
- ・食品を販売する際の無料カトラリーの必要数、有無を注文時に知りたい。

お届け先の指定

下記一覧よりお届け先住所を選択して、「選択したお届け先に送る」ボタンをクリックしてください。  
一覧にご希望の住所が無い場合は、「新しいお届け先を追加する」より追加登録してください。

■ 新しいお届け先を追加する
■ 今選んだお届け先に送る

絞り込む

1件のお届け先登録があります。

選択	住所情報	お届け先	変更	削除
●	会員登録住所	〒910-0015 福井県福井市 [REDACTED] ネットショップ加盟店A 支店名 花子 TEL: [REDACTED] 送料計算区分：送料計算区分B（特別送料が適用されます）	-	-
○	追加登録住所1	〒910-0015 福井県福井市 [REDACTED] ネットショップ加盟店A 支店名 太郎 TEL: [REDACTED] 送料計算区分：送料計算区分B（特別送料が適用されます）	変更	削除

追加情報記入欄

貴社注文番号  ※必ず注文文書に記入

貴社出荷元番号  対応番号をご記入ください

戻る

選択したお届け先に送る

# 会員登録項目カスタマイズ

- 加盟店登録時の入力項目を追加できる機能です。項目を※(必須)にすることも可能です。

## ○デフォルトの必須項目

代表者名(フリガナ込)  
 住所(郵便番号込)  
 電話番号  
 メールアドレス  
 希望するパスワード



### Case Study

- 会員登録に至った理由を回答させることでリードを確認。
- ライセンスを取得している取引先でないと販売出来ない商材の場合、ライセンス番号を回答させることで取得有無を確認。

会社名	<input type="text"/>
会社名(フリガナ)	<input type="text"/>
部門名	<input type="text"/>
代表者名	※ <input type="text" value="山田 太郎"/> 姓と名の間にスペースを入れてご入力ください。
代表者名(フリガナ)	※ <input type="text" value="ヤマダ タロウ"/> 姓と名の間にスペースを入れてご入力ください。
郵便番号	※ 〒 <input type="text"/> ハイフン(-)は不要です。 住所自動入力 郵便番号を入力後、クリックしてください。
住所	※ 都道府県を選択▼ <input type="text" value="市区町村名 番地 建物名 部屋番号"/> 例：千代田区神田神保町1-1-10アパート101
電話番号	※ <input type="text"/> ハイフン(-)は不要です。
FAX	<input type="text"/> ハイフン(-)は不要です。
サイトURL	<input type="text"/>
メールアドレス	※ <input type="text"/>
希望するパスワード	※ <input type="text"/> 半角英数字4~20文字をお願いします。
エリア	<input type="text"/>
弊社を知ったきっかけ	<input type="checkbox"/> 実店舗でみかけた <input type="checkbox"/> 広告をみて <input type="checkbox"/> 営業担当者からの声掛け <input type="checkbox"/> お取引先からの紹介

# マイページ注文キャンセル機能

- 買い手側が発注済みの注文をキャンセルすることができる機能。

## ○必須項目

- ①キャンセル可能時間(分)
- ②キャンセル可能ステータス
- ③キャンセル理由



### Case Study

- 注文後●日後まで受付可、のような設定ができる。
- 出荷済みのものはキャンセルNG、などの条件指定ができる。
- キャンセル理由をヒアリング出来るので、顧客満足度UPに向けての情報収集ができる。

[マイページトップ](#)
[オーダーシート](#)
[一括注文](#)
[見積履歴](#)
[購入履歴](#)
[お気に入りアイテム](#)  
[スタッフ一覧](#)
[ログアウト](#)

### 購入履歴一覧

2件の購入履歴があります。

2022-05-23 ~ 2023-05-23

商品名で絞り込む

絞り込む

商品代金合計(税込)

73,064円

[CSVダウンロード](#)

注文日 2023年05月23日 (火) 出荷予定日 商品代金合計 注文番号  
67,064円 74

[注文内容の詳細、再注文](#)

お届け先 ネットショップ様 (tel: 090-2222-2222)

**【登録例】**  
 Hair care set  
 4,800円 (価格) (数量: 2)  
[商品レビューを書く](#)

[注文に関するお問い合わせ](#)

[ご注文をキャンセルする](#)

**【登録例】**  
 保温クリーム 40g  
 2,400円 (価格) (数量: 4)  
[商品レビューを書く](#)

# 定期注文機能

- 特定の商品を定期的にお届けできる機能。

## ○特徴

- 初回のみ販売金額の変更の設定可能。
- お届けサイクルの自由度が高く、下記許可した物の中から、ユーザー側に自分で選択をさせることが可能です。

日数指定: X日間隔

毎週・隔週・毎月(曜日、日付指定)

毎月 / 2ヶ月 / 3ヶ月 / 4ヶ月 / 5ヶ月 / 6ヶ月



### Case Study

- 毎月●●日に商品Aを△個注文したい。
- 毎月第三月曜日に商品Aを△個注文したい。
- △週間に1回商品Aを□個納品する必要がある。

現在のカゴの中

支援室 様の、現在の所持ポイントは「56,400 pt」です。  
ポイントは商品購入時に1pt=1円として使用することができます。

カゴの合計金額は「1,080円」です。

商品名	単価	数量	小計
 定期購入 <b>【登録例】</b> サプリメント 180粒 お得な定期コース <small>※ポイント付与対象外商品</small> <input type="checkbox"/> 削除	1,080円 <small>初回価格</small>	1 <input type="text"/> 更新	1,080円
小計			1,080円
合計			1,080円
今回加算ポイント			0pt

上記の価格は【税込価格(消費税率:10%)】で表記されています。

※ ご確認ください  
定期商品を含んだ見積書作成はご利用いただけません。

お買い物を続ける

見積書作成へ

購入手続きへ

# セキュリティ

- 24時間365日の監視体制でセキュリティ対策も安心いただけます。

## Pマーク



20002038(04)

Pマーク制度とは 個人情報について適切な保護措置を講ずる体制を整備している事業者等を評価して、その旨を示すプライバシーマークが付与される制度です。

## ISO:9001



FS 761419 / ISO 9001

福井オフィス

ISO 9001は、品質管理システム (Quality Management System) の国際規格です。

## ISO:27001 (ISMS認証)



IS 765830 / ISO 27001

福井オフィス

ISO:27001 (ISMS認証) は、情報セキュリティマネジメントシステム (ISMS) に関する国際規格です。

## ご利用可能な決済方法

## 楽楽ペイメント決済(クレジットカード決済)

VISA



初期費用

60,000円

月額費用

5,000円

手数料

2.8%

売上処理料

30円/件

締め支払サイクル

月末締翌月末  
早期入金

※手数料のみ非課税、以外は全て税別となります。

## 掛売決済



## 自社決済

銀行振込

自社掛け払い



# 連携サービス

## ERP(基幹システム/会計システム)他



※基幹システムをカスタマイズなどされている場合、仕様を確認させていただく場合がございます。

## WMS/倉庫連携



## 送り状発行



## メール管理



# アップデート

- ・ 月1回の無償バージョンアップを実施しております。



常に最新の機能を利用した、BtoB-ECサイトを運用可能。



サーバの保守から新機能の追加をご利用料金内で実施。

日々、ユーザー企業様からのご要望を機能追加に反映していただくだけでなく、まだ市場に展開されていない新たな機能などを追加し、ユーザー企業様の業務効率化/売上拡大に貢献します！



# 安心のサポート体制

ご契約後、**専任**の担当者が**メール/電話/オンライン**にて  
導入設定、及び、運用方法を**伴走サポート**させていただきます！

＼ 短期間で安定稼働をしっかりとサポート！ ／

問い合わせ対応時間: 平日 10:00~17:00

①導入検討時のサポート

②ECサイト稼働に  
向けてのサポート

③ECサイト稼働後のサポート

※サポート費用も月額に含まれています。



営業



導入チーム



サポートチーム

## 攻めのDX・守りのDX

削減したコストを売上向上に投資することがポイント  
BtoBの売上アップには**攻めのDX**営業がこれからの主流に

## 守りのDX

## バックオフィス効率化

- 人件費削減
- 運用コスト削減
- 業務効率化



## 攻めのDX

## 売上アップ

- 新規開拓
- 販売チャネル拡大
- 休眠顧客掘り起こし

# 成功事例



## 株式会社ヘッドスプリング様

- ・ サービス内容 : サロン、クリニックへのコスメ卸
- ・ BtoB-ECサイト : <https://store.head-spring.co.jp/>



## 導入前の課題

- ・ アポが取れず営業ができない。
- ・ 一回の訪問では商品の魅力が伝えきれない。
- ・ コストを掛けずにCRM（顧客管理）を実施したい。

## 導入後の効果

- ・ 事業者別のページで売上アップ！
- ・ 動画レクチャーでLTVの向上、人件費を大幅に削減！
- ・ 約3か月で売上が6倍、来年春には13倍の見込み！

# 成功事例

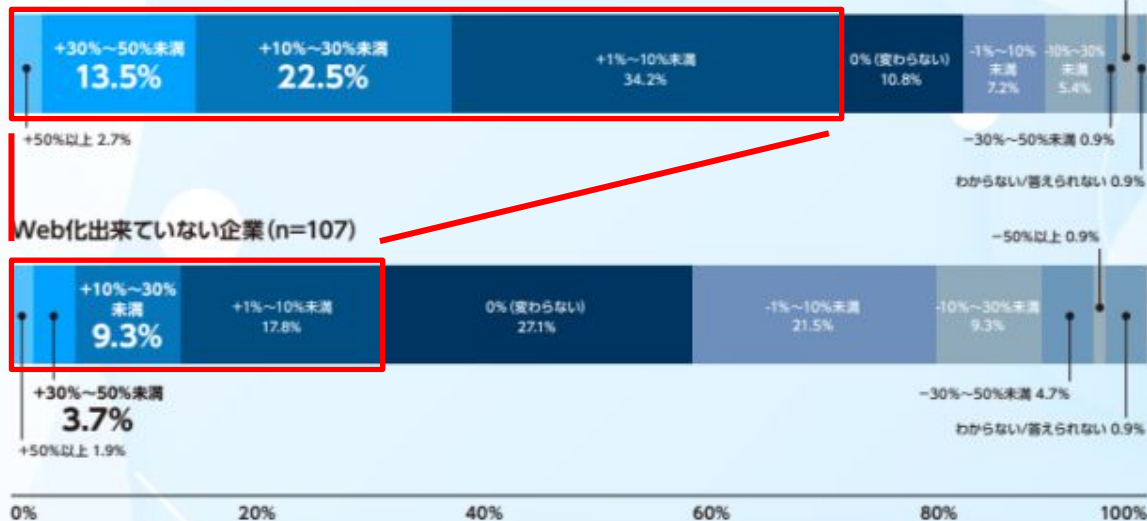
- WEB化した企業は、業務効率化できただけでなく、売上や取引先の増加、顧客満足度の向上にもつながっています。

## WEB化した企業の約4割が売り上げ10%アップ！

## WEB化した企業の約5割が取引先増加！

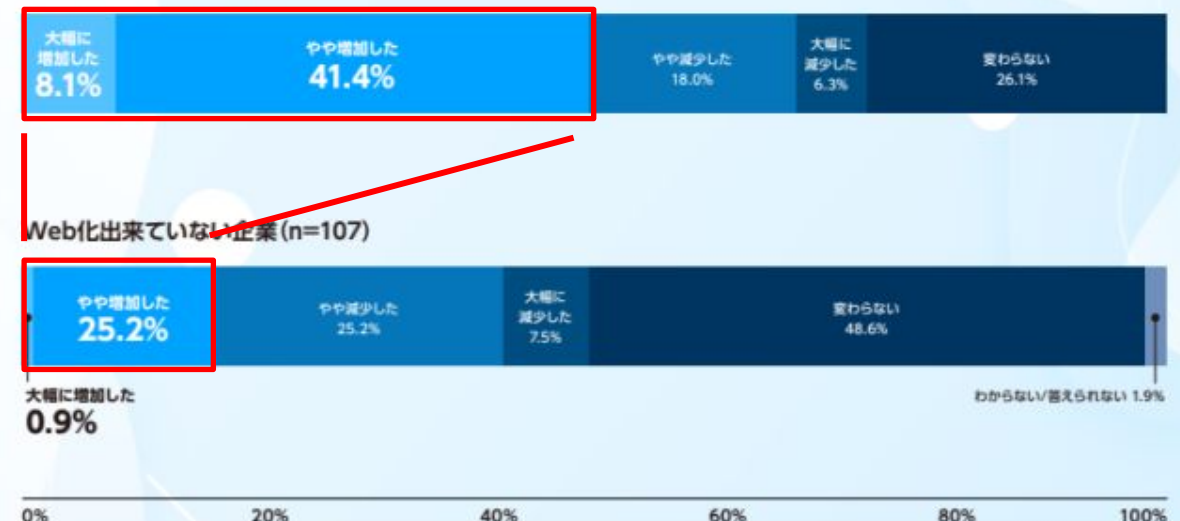
### Q1.あなたの会社では、昨年度と比べ、売上がどのように変化しましたか。

Web化出来ている企業 (n=111)



### Q2.あなたの会社では、昨年度と比べ、取引先自体の数はどのように変化しましたか。

Web化出来ている企業 (n=111)



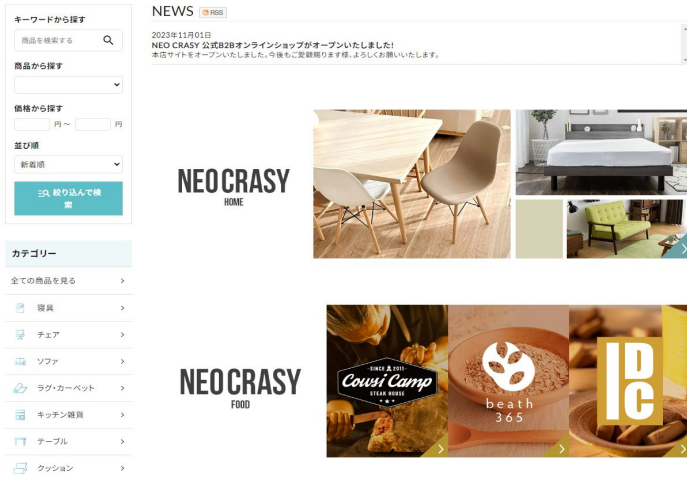
出典元:株式会社FLUED×株式会社ネットショップ支援室による共同調査 BtoB卸取引のWeb化に関する比較調査  
<https://flued.jp/>  
<https://raku2bb.com/>

# 制作事例 (<http://maclogi.raku2bb.com/>)

## 参考: 店舗トップページ



### カテゴリ



## 参考: 商品ページ

### キーワードから探す

### 商品から探す

### 価格から探す

 ~ 

### 並び順

🔍 絞り込んで検索

### カテゴリ

- 全ての商品を見る >
- 寝具 >
- チェア >
- ソファ >
- ラグ・カーペット >
- キッチン雑貨 >
- テーブル >
- クッション >
- 生活雑貨 >



布団カバー 4点セット 和タイプシングルサイズ (掛・敷・枕)

商品コード: A1-SAYSFC3SBR

販売価格 1,957 円 (税込 2,152 円)

**送料別**

関連カテゴリ:  
寝具 > 布団 > 布団カバー  
寝具 > 布団  
寝具

【カラー】

ブラウン	アイボリー	ネイビー	ピンク
<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

×...売り切れ

🛒 ご注文にはログインが必要です

👍 お気に入り



**POINT 1**  
ビーズスピン加工でぬめらか、優しい肌合い

# マクロジサービス内容



# 初期構築サービス

- サイト構築(現在出店されているECサイトをベースに移管とさせていただきます。)と出品作業をおこないます

01



## サイト構築

出店されているECサイトのデザインをベースに楽楽B2Bのフォーマットを活用しながら構築いたします

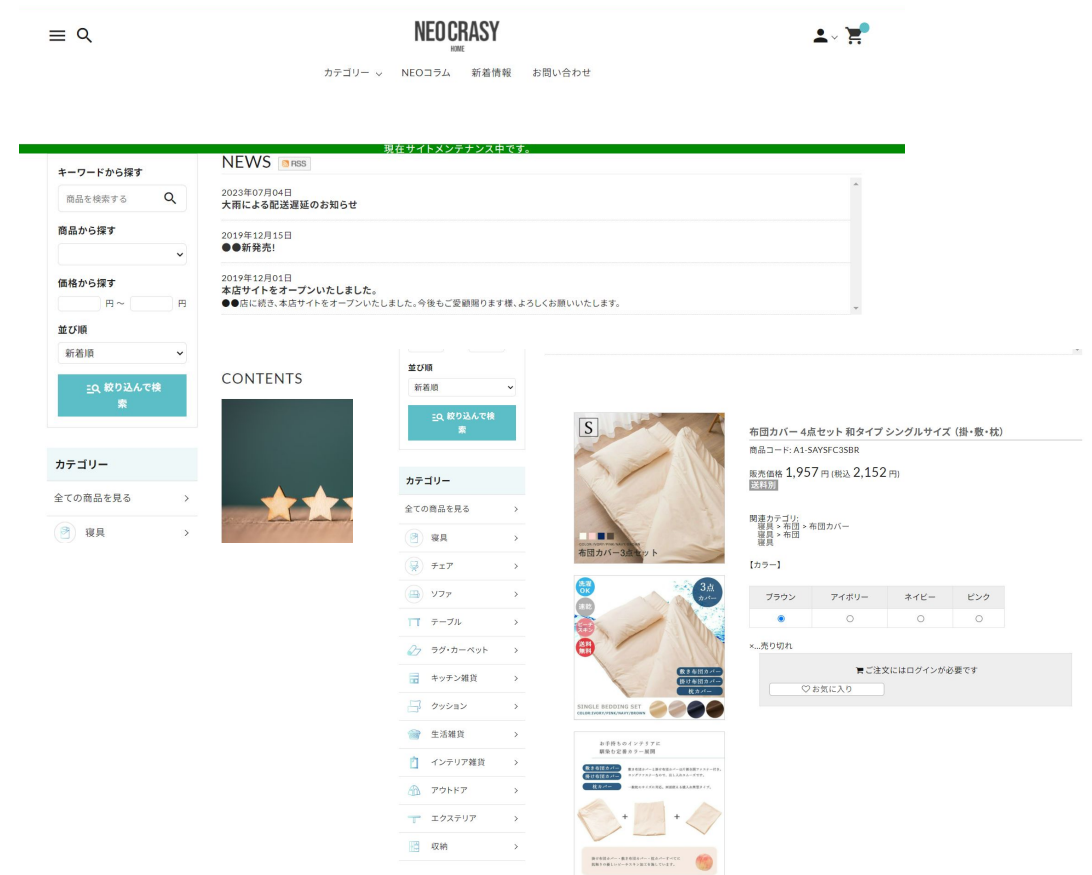
02



## 出品作業

現在出品されているモールのCSVをいただき、弊社側でCSVカスタマイズを行い出品をいたします

### ▼イメージ



# 運営サポートサービス

- 運営サポートでは、運用に最低限必要な商品登録や特集ページの作成、施策の準備など対応いたします \*

01



## バナー作成

特集バナーや新しく追加されたカテゴリなどの誘導バナーの作成を行います

02



## 特集ページ作成

季節に合わせた特集やカテゴリ別の特集ページをテンプレートを利用して作成いたします

03



## 施策準備

在庫過多の商品などあった場合にご依頼いただいた内容で施策の準備をいたします

04



## 商品登録

現在出品されているモールのCSVをいただき、弊社側でCSVカスタマイズを行い出品をいたします

05



## メルマガ配信

月4回、メルマガ登録されているユーザー様に対してセール情報など配信いたします

\*受注処理、配送、コールセンター対応は代行スコープ外

## Appendix | プロモーションサービス

- プロモーションステップでは、商品の特性や売上規模を考慮した最適なプロモーションを企画施策の実行から数値分析により効果検証まで代行いたします

01



### 各種広告運用

Google及びYahooの検索連動型広告、SNS広告の運用を代行いたします

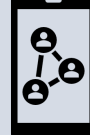
02



### インフルエンサー

商品に合わせてインフルエンサーの企画からキャスティング、投稿管理まで一気通貫で行います

03



### SNS運営代行

各種SNSのアカウントの運営を代行します。アカウント設計から投稿画像の作成、各種分析まで実施します

04

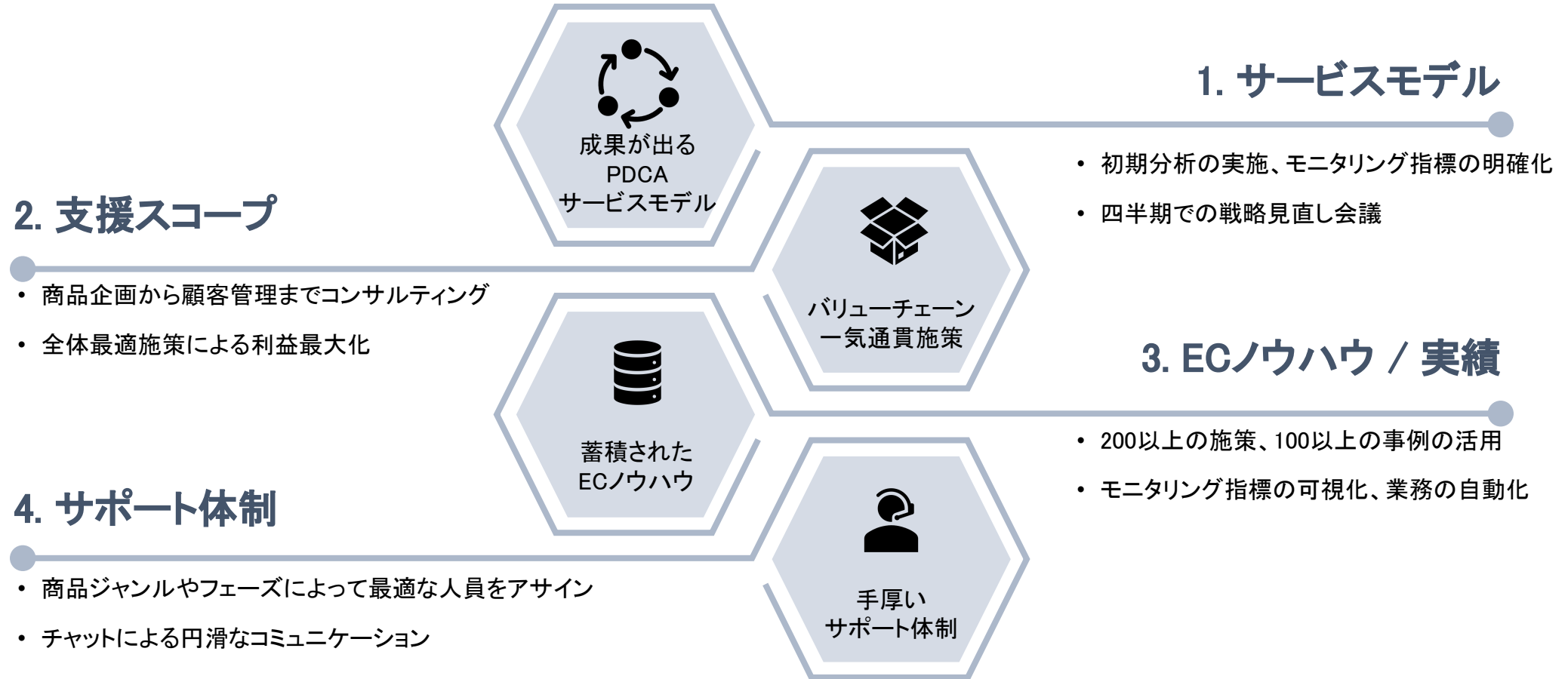


### メディア記事

メディア運用における企画から運用、またSEOライティングによる記事作成まで行います

# “マクロジ”が選ばれる4つの特徴

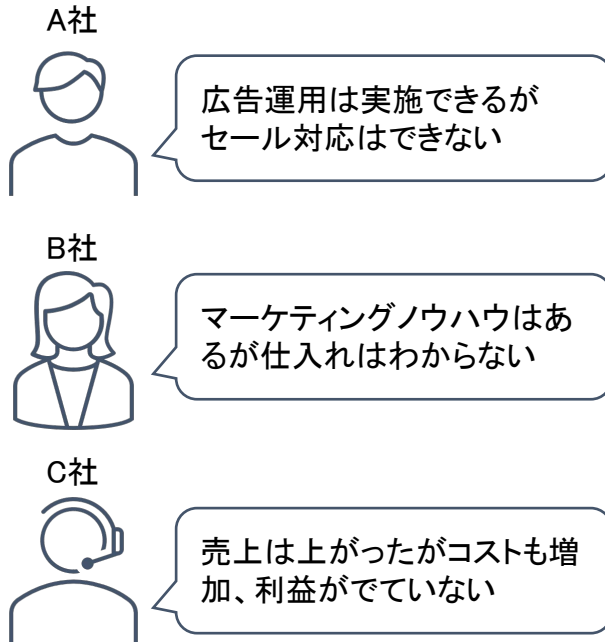
- マクロジはEC運営に特化したプロフェッショナル集団によって、バリューチェーン一気通貫で貴社のEC事業部をご支援することで、着実な成果を生み出します



## 2. ECバリューチェーン一貫通貫の施策

- 商品拡大から顧客管理までECバリューチェーンを一貫通貫でコンサルティングするため機能ごとの個別最適化ではなく、EC運用の全体最適化を実現可能、売上拡大に加えコスト最適化を推進

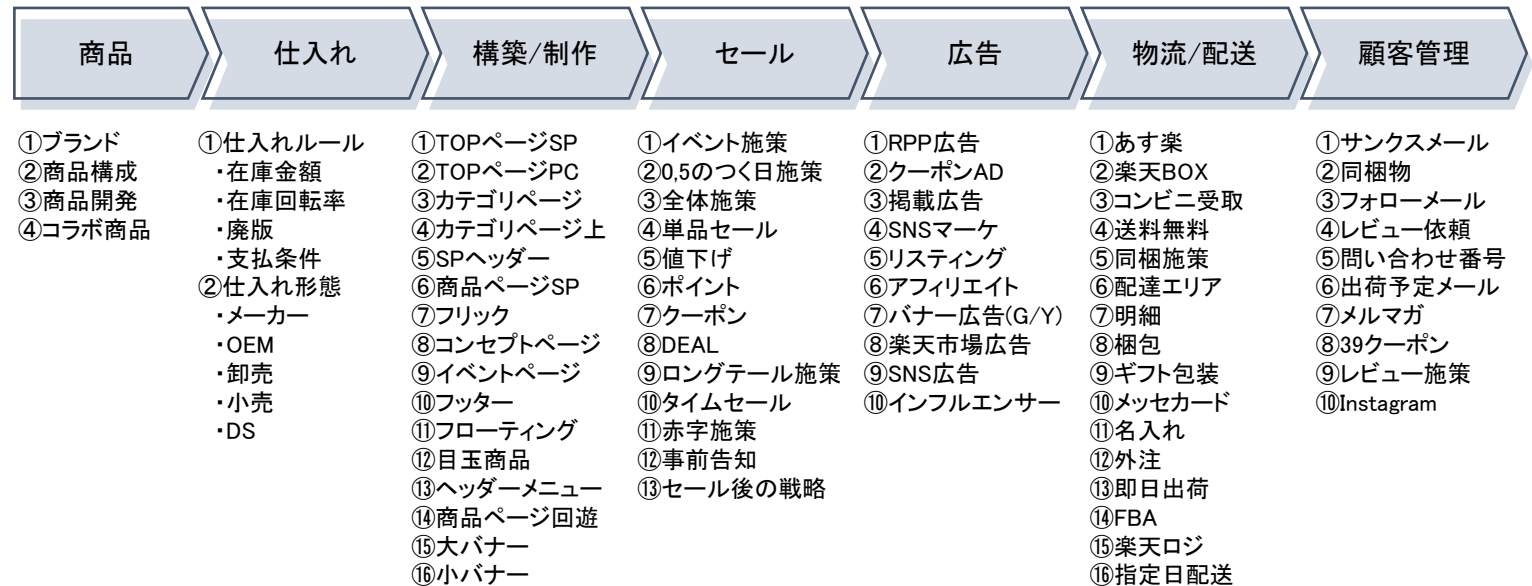
### 一般的なEC支援事業者



✕ 業務の一部のみ請け負う場合、個別最適となり、売上は上がるがコストもあがり利益が残らない

### マクロジのEC支援

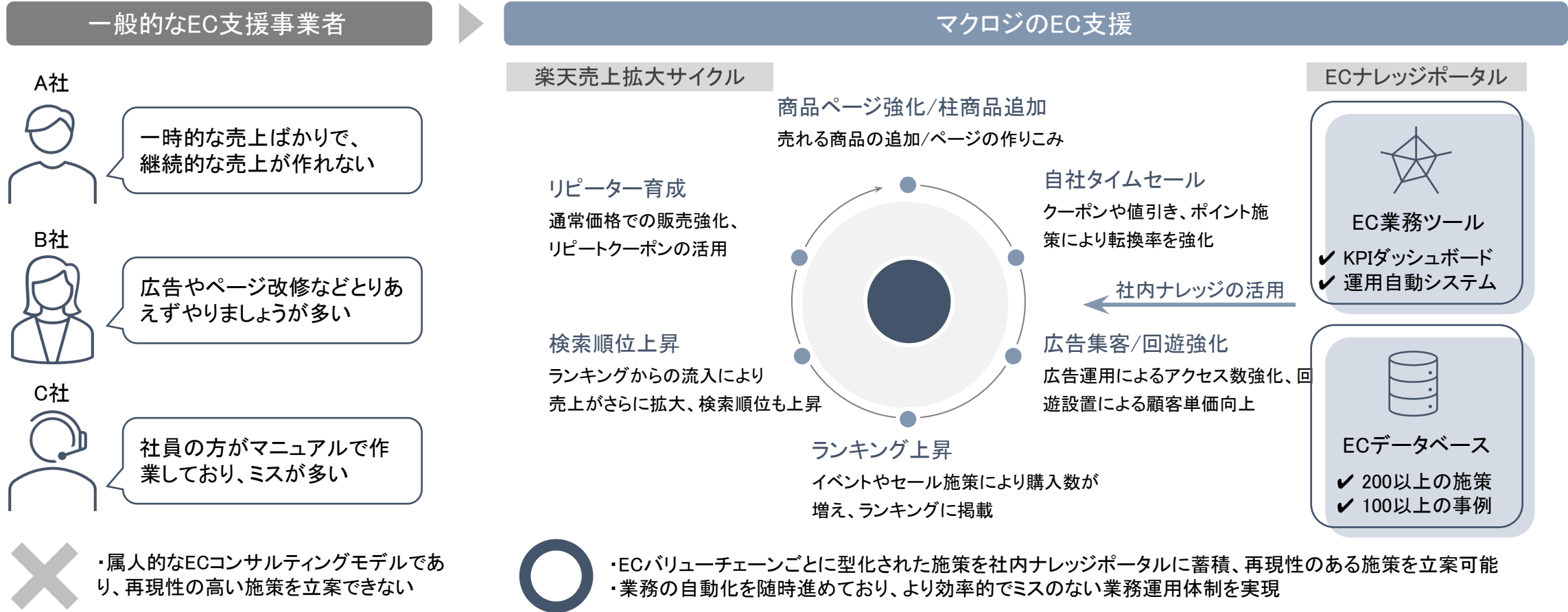
#### ECバリューチェーン一貫



○ ECバリューチェーンの上流から下流まで一貫通貫でノウハウが蓄積、コンサルティング可能  
EC事業の全体最適化に向けた戦略を描け、売上最大化とコスト最適化の両側面での成果が生まれる

### 3. 蓄積された売上拡大ノウハウ

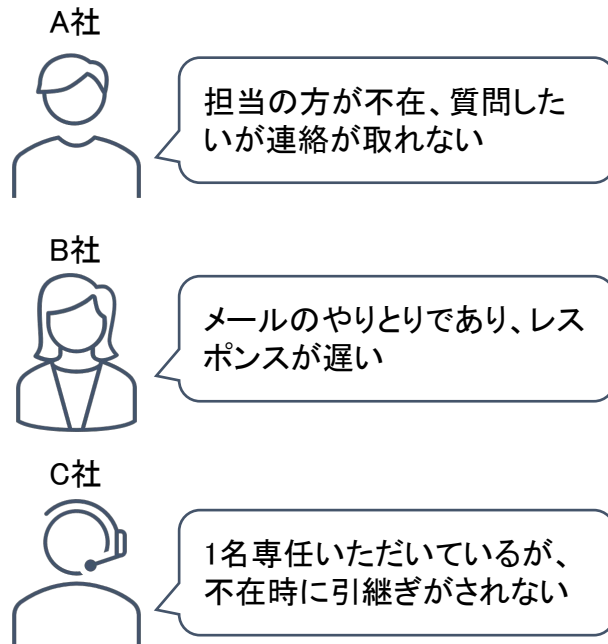
- 200以上のECモール施策、100以上の事例のデータベースを活用  
確かな売上拡大ロジックに基づいた戦略をご提案可能です



## 4. プロフェッショナルによる手厚いサポート体制

- ジャンルや実施施策ごとに最適な人員をアサインすることでより高い効果が見込めます  
またコミュニケーションもチャットツールを活用し、スムーズにやり取りいたします

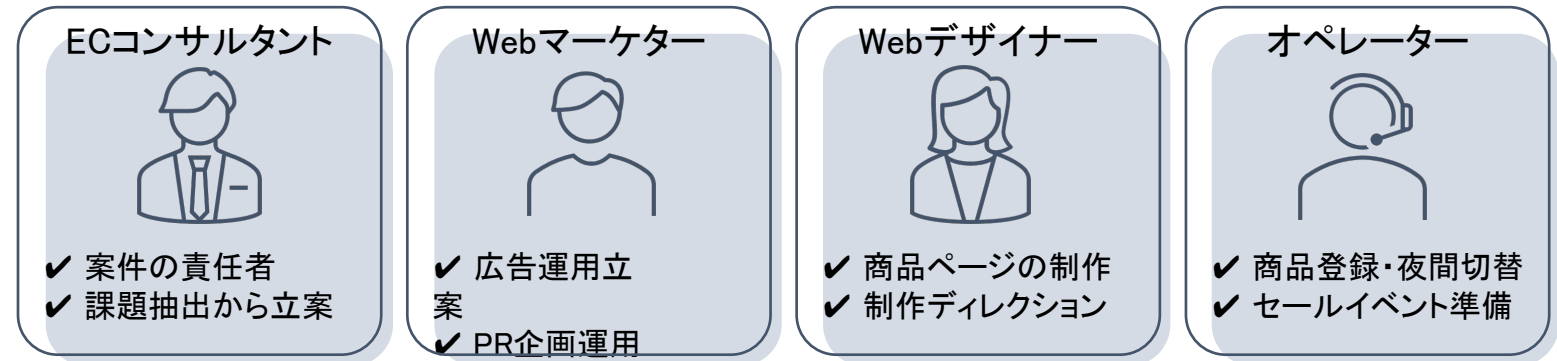
### 一般的なEC支援事業者



- ✕
- 担当するECコンサルタントの不在時に引継ぎがされず、進捗が滞る
  - メールでの連絡が多く、時間がかかる

### マクロジのEC支援

#### 案件支援体制



- 💡 **チャットワークによるコミュニケーション**  
日々チャットツールにて連絡するため、社内チーム同等の円滑なやりとりが可能
- 💡 **案件特性に応じた適切な人員アサイン**  
得意ジャンルを把握しており、案件にマッチした人材をアサインいたします

- 
- 案件の状況を細かに確認し、コンサルタント、デザイナー、オペレーターで最適な人員をアサイン
  - チャットツールでのコミュニケーションとなるため、日々細かなやり取りが可能

# 事例紹介① ECモール新規出店

- 新規でモール出店からフルサポート  
オープン準備から制作全般・運営代行により半年で月商1,000万円を突破

## ◆店舗様の抱えていた課題

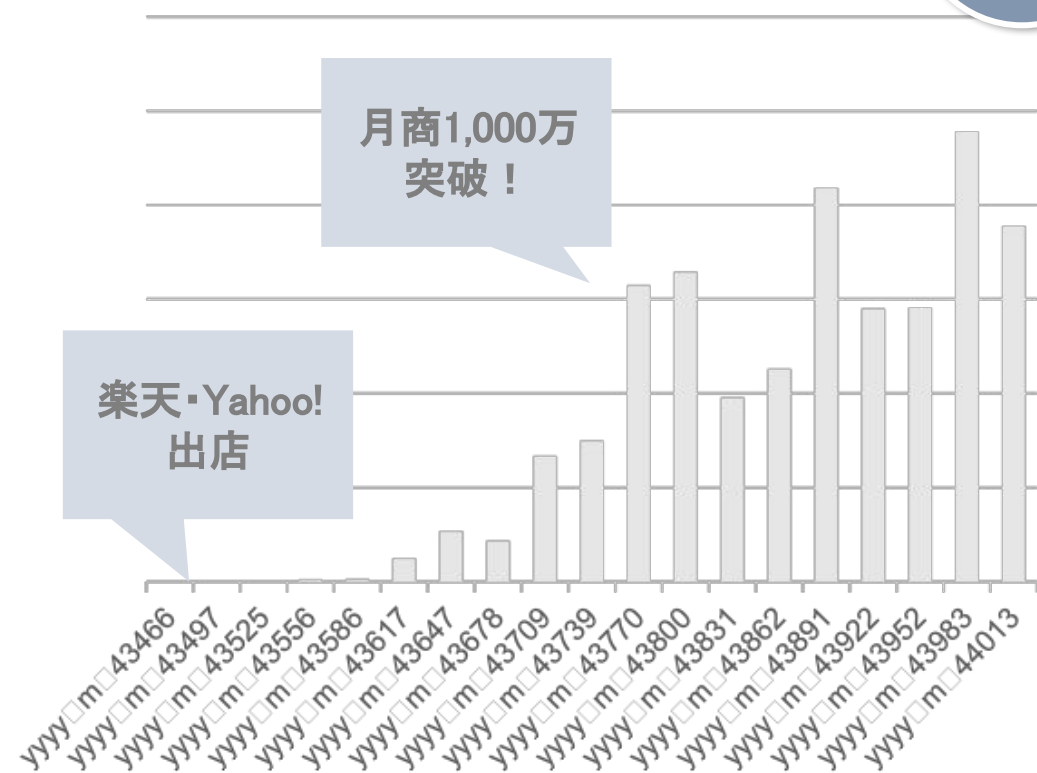
売上が卸売りのみであったため、売上のコントロールがしにくく、業界の向かい風もあり年々減少傾向。  
新規でECを始めたいがEC人材の採用もできず、必要な業務も把握できていなく成長が鈍化していた。

## ◆当社ご支援内容と効果

コンサルティングから販促まで幅広いご支援を実施。  
EC店舗立ち上げ、EC用の商品企画による新商品の育成に  
広告の運用、またランキング獲得などの施策を日々PDCAを  
回しながら、運営をサポート。  
結果、ご支援から半年で1,000万の売上を達成した。

## 【導入後の売上推移】

月商  
1,000万





## 事例紹介② バリューチェーン改善

- モール出店15年目の店舗様のサポートを開始  
初期分析より浮彫りとなったバリューチェーンの改善を行い、昨年対比プラス成長まで回復

### ◆店舗様の抱えていた課題

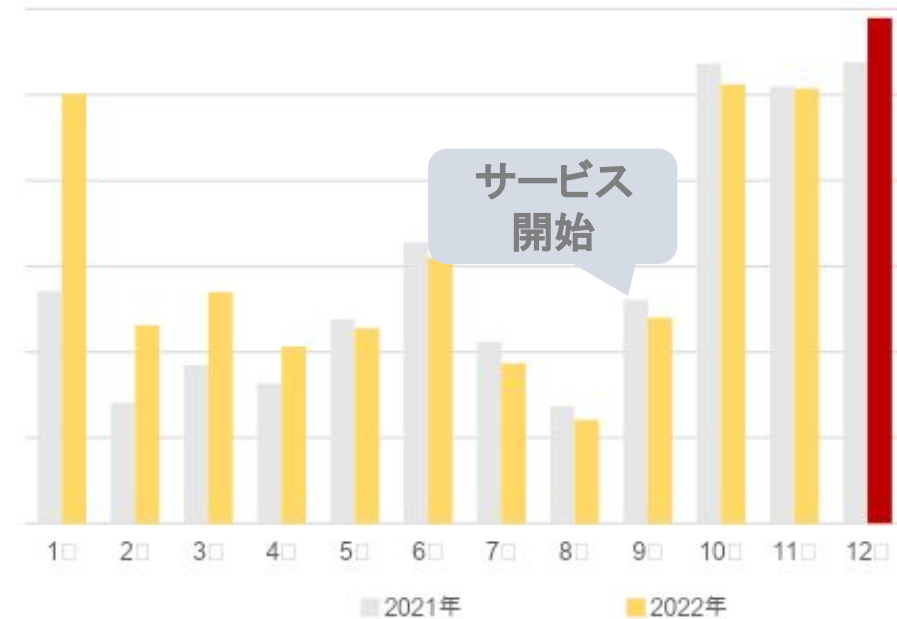
原価高騰により売上シェアが低下しており、利益が取れる商品の投入が急務。  
さらに商品開発のリードタイムが長いため、まずは商品開発のフローの最適化を行うが必要であった。

### ◆当社ご支援内容と効果

販売促進強化からバックオフィス面での最適化まで幅広いご支援を実施。各部署の業務分掌を明確にしながら、商品供給ラインを最適化し、商品開発リードタイムを3分の1に削減。結果、昨年対比マイナスからプラス成長へ回復。

### 【導入後の売上推移】

4カ月で  
昨対+



## 事例紹介③ PRの活用

- 2020年3月から運営代行を実施  
コロナ需要に合わせてプロモーションによって、昨年の10倍の売上を記録

### ◆店舗様の抱えていた課題

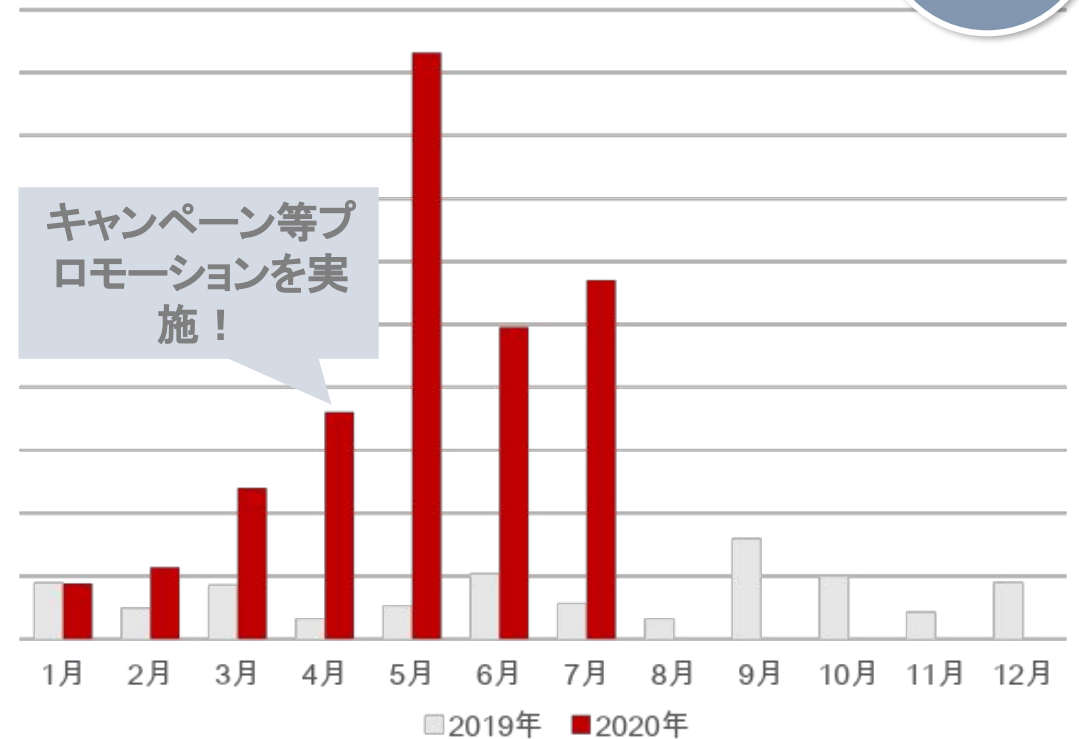
当時月商1,000万円の壁を突き破ることができず月の売上が500~800万円を推移していた。  
主力商品カテゴリーでも2~3番目と1位がとれておらず、これ以上売上規模を拡大することは困難と考えていた。

### ◆当社ご支援内容と効果

コンサルティングのみならず販促強化を実施。  
潜在顧客の育成や防災系商品の認知啓蒙を狙い、インフルエンサーマーケティングを提案。  
結果、売上は10倍、2020年5月のコロナピーク時と関東での震災の際には過去最高月商の1.7億を記録。  
現在は芸能人からコラボ商品を作りたいとオファーが来るまでの規模に成長した。

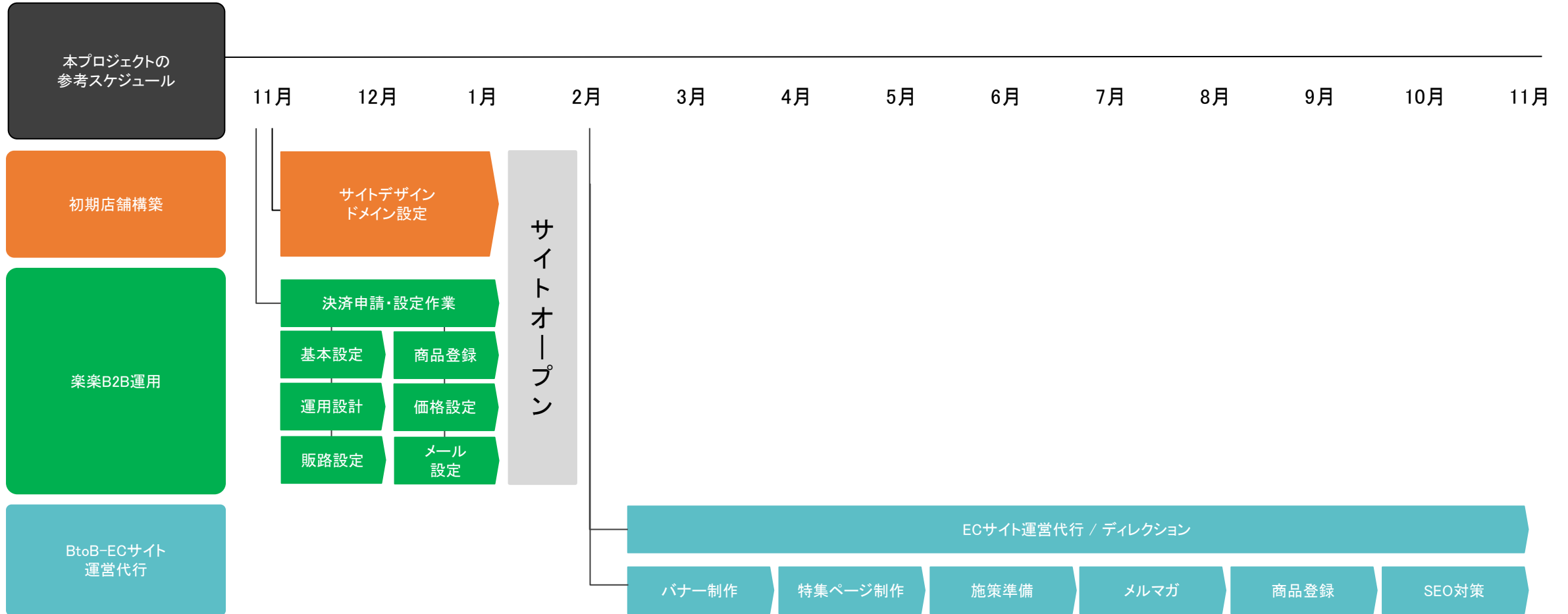
### 【導入後の売上推移】

昨対比  
10倍



# スケジュール

## スケジュール



初期のサイト構築からシステム内の各種設定及び、サイトオープン後のEC店舗運営代行までトータルサポートが可能です！

# 無料相談受付中

- ネットショップ経営について悩んでいる、  
売上を改善したいという方はお気軽にご相談ください。

## 電話でのお問い合わせ

**092-791-3857**

平日9:00~18:00

## メールでのお問い合わせ

**info@maclogi.co.jp**

会社名・氏名・メールアドレス・電話番号を  
ご記入の上、お問い合わせください

**<https://maclogic-ec.com/>**

当社のホームページでも資料請求・各種セミナーの申し込み・お問い合わせができます。

マクセル