

簡単に導入・EC支援コストを削減

Entech支援サービスのご紹介



Entechとは

案件ごとに最適化したご支援内容を提供することで、
これまでECマーケティングを取り入れられなかった小規模事業者やこれから参入する企業が
小額からECマーケティング支援を受けられるサービスです。

全体戦略からスポットまで包括的にご支援可能

様々な分析
から戦略を
立案

戦略の
提案

～提案書の作成・運用・更新

実行

～商品ページ・広告運用・画像制作

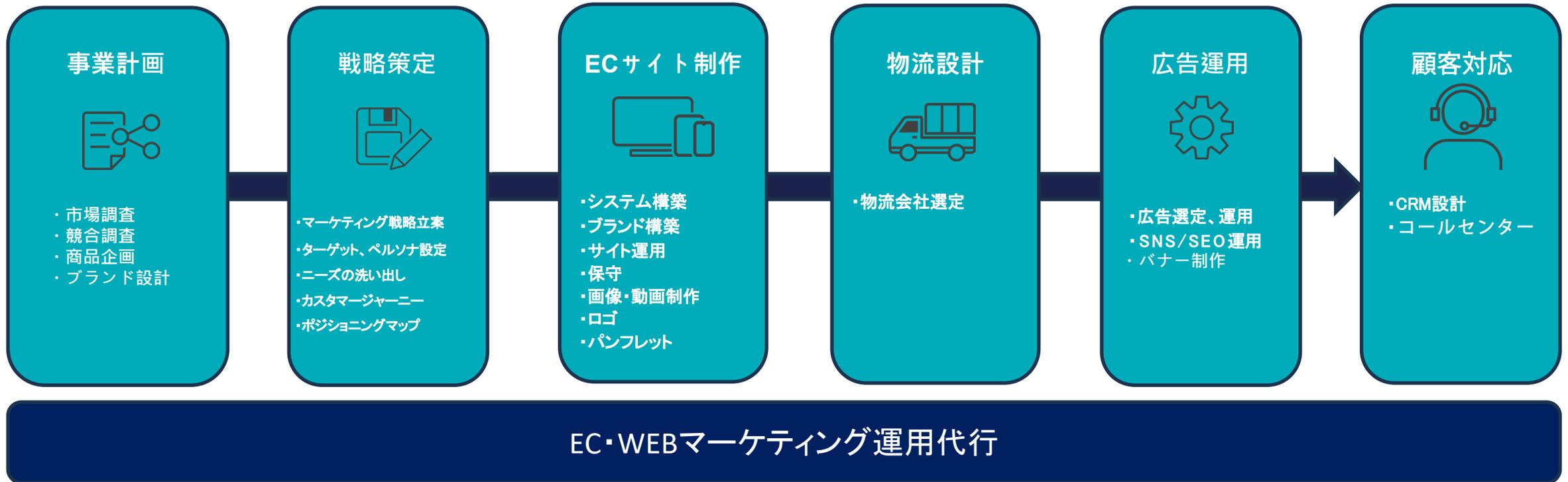
仮説・検
証

～集客データ集計・管理・レポート作成



Entechの支援領域

EntechはEC・WEBマーケティングを総合的に支援する企業です。



ECに関わるマーケティング領域をまるっとおまかせ！

ダイキ精工株式会社様の事例

- クラウドファンディング支援・新商品開発



<https://www.daiki-seiko.co.jp/>

クラウドファンディング開始前のPRと広告でスタートダッシュに成功。全国紙にも掲載され、前回売上の倍以上、利益率の大幅改善に成功。

依頼前の課題

- クラウドファンディングをやったが、満足いく結果が出なかった。
- 前回のコンサル会社の支援内容・対応に不満。
- アフターフォローがなかった。



依頼後の効果

- 支援開始前に明確なロードマップと戦略をご提案。
- クラウドファンディング開始前に取材獲得。
- 500万円以上の売上と利益を獲得。

北のカヌリエ様の事例

- クラウドファンディング支援・新商品開発
- PR/広報支援



北のカヌリエ

<https://www.kiyocanele.com/>

新店舗の資金調達と新商品が受けるか確かめたい
クラウドファンディングにて、新商品のローンチと資金調達に成功。

クラファン後の店舗オープン時の取材など副次効果も。

● %の
コスト
削減

依頼前の課題



- 新店舗オープンの資金が足りない。
- 新商品が売れるか不安。
- オープンした後、集客できるか不安。

依頼後の効果



- クラウドファンディングを実施することで、資金調達に成功。
- クラファンでテストすることで、OP前に売上とファンを獲得
- PRに成功したことで、店舗OP時の集客に繋がった。

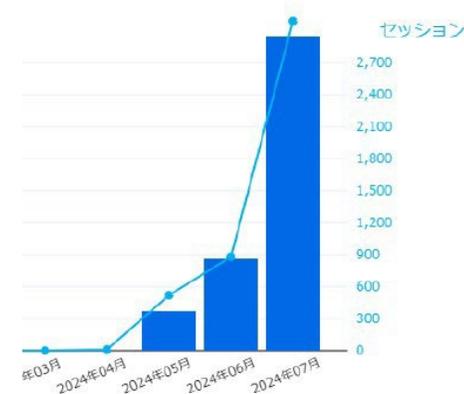


<https://evebotjapan.store/>

クラウドファンディング開始前のPRと広告でスタートダッシュに成功。全国紙にも掲載され、前回売上の倍以上、利益率の大幅改善に成功。

依頼前の課題

- Amazonに商品を出しっぱなしで、売上を上げたい。
- Amazonの売上の上げ方が分からない。
- 社内にマーケティングが分かる人がいない。



依頼後の効果

- Amazonに最適化した商品ページの見直し。
- Amazon内の広告運用にて短期間での売上アップを達成。
- 担当者との定例会にて、ナレッジの共有。

よくある課題

ECの現場において、このような失敗がありませんか？

コンサル

コンサル費用で
コストがかかる

コンサルに依頼すると成果が見える前に毎月のコストがかかり過ぎて、契約が続かない

マーケティング

マーケティングで
人材が不足

自社にマーケティングを理解している人材がいなく、全体戦略が立てられない。結果、場当たりに施策を行い効果検証もできていない

実行

リソース不足で
売上が伸びない

時間的なリソースが不足しており、実行できる人間がいないため放置状態になっている

サービス紹介

ECに関わるマーケティングをまるっとお任せでき、マーケティングにかかるコストを削減できます。削減できた分をマーケティングの実行費用に充てることで、新規顧客獲得、売上拡大へ繋がります。



コンサル

コンサル費用で
コスト削減

エンテックでは毎月の固定費用を成果報酬と分けることで、クライアント様のご負担を減らしました



マーケ
テ
ィン
グ

マーケティングで
作業効率アップ

エンテックではマーケティング戦略の立案など自社内で完結。
お客様とのコミュニケーション負担を減らし、作業効率をアップします。



実行

最適なリソース配分で
売上拡大

全体戦略から案件に最適なリソース配分をご提案。
売上拡大に貢献いたします。

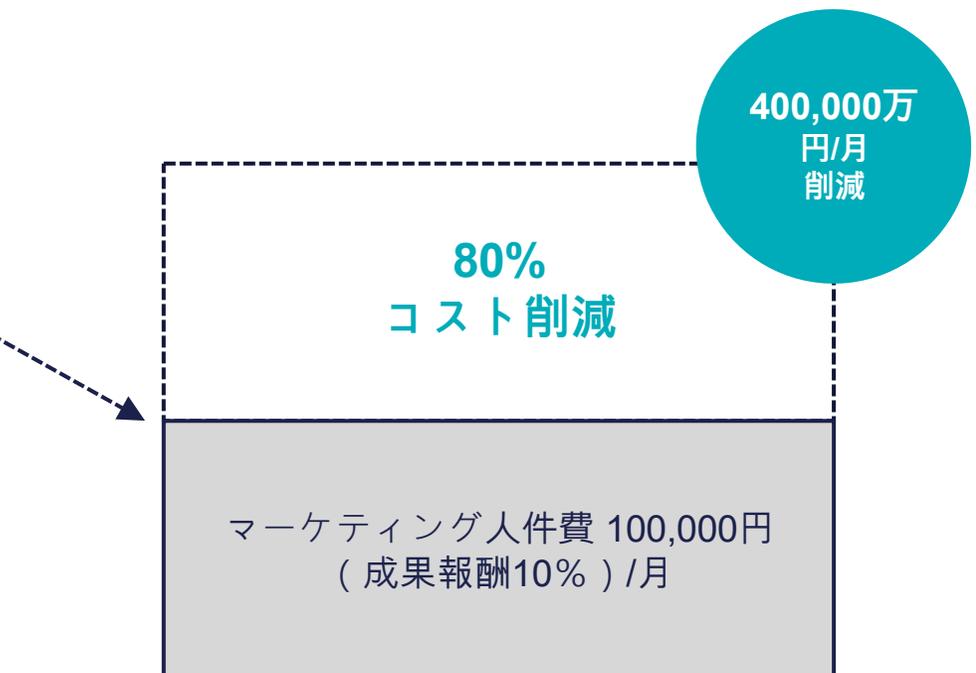
特長1.ECマーケティングコスト削減

ECマーケティングにかかる初期コストが大幅に削減され、施策の実施予算に充てられるため効果を実感しやすい。

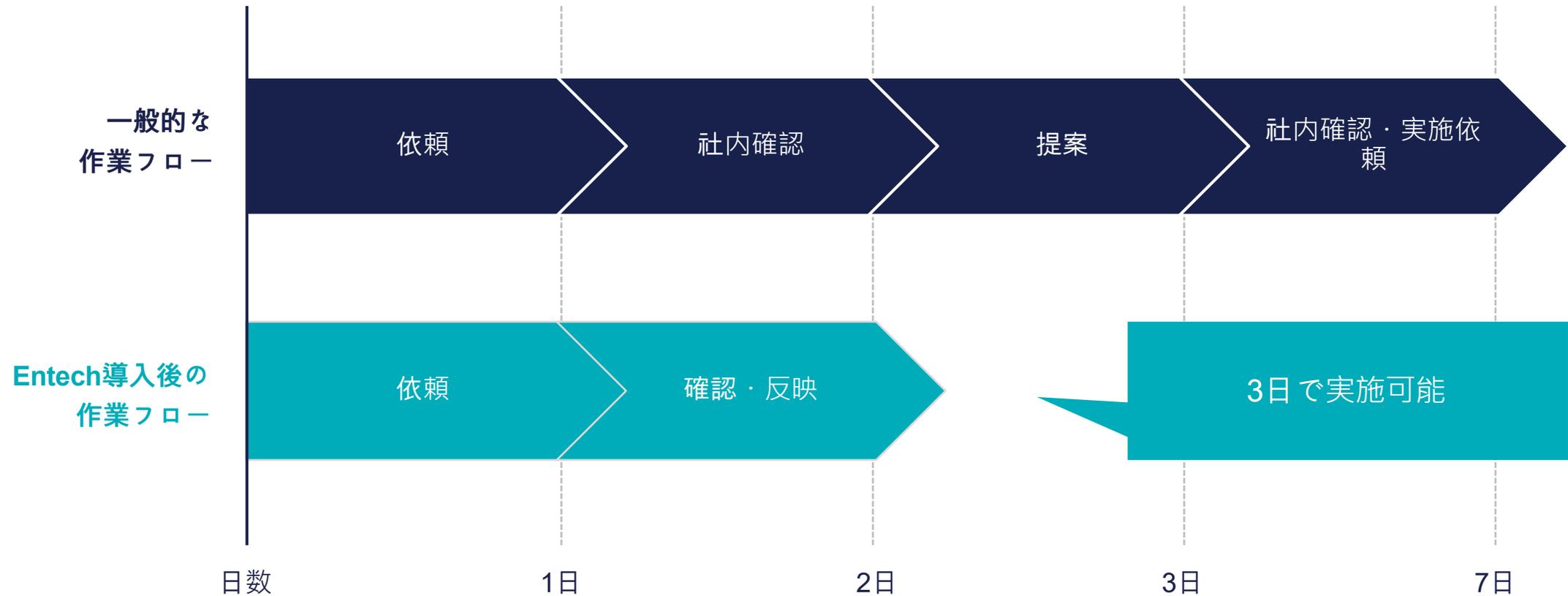
一般的にかかるコスト



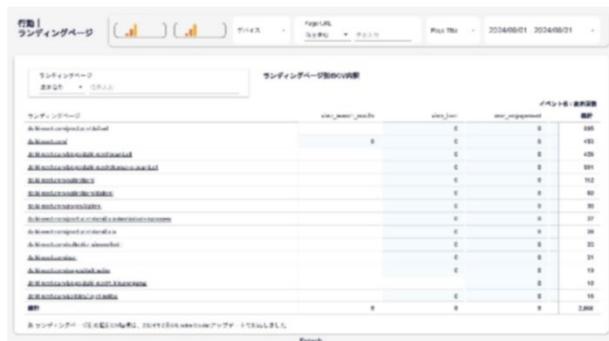
Entechサービス導入後の効果



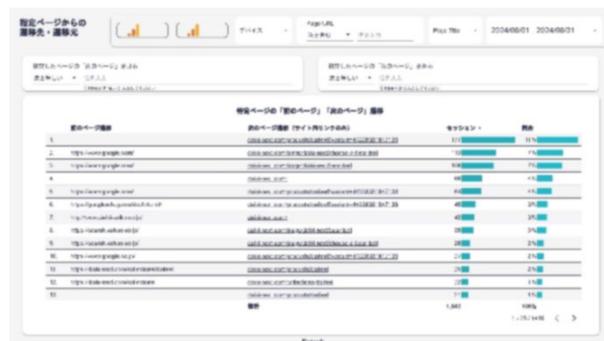
特長2.伴走型で作業効率アップ



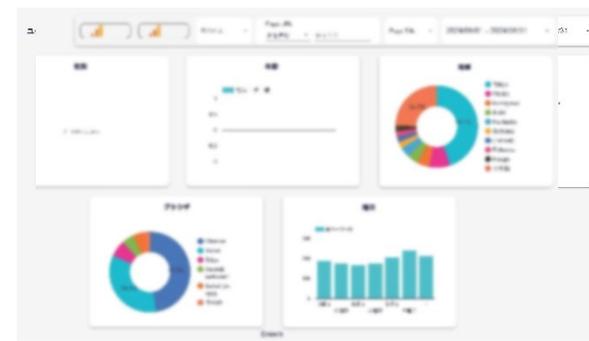
特長3.詳細な分析で売上拡大



LP別CV内訳



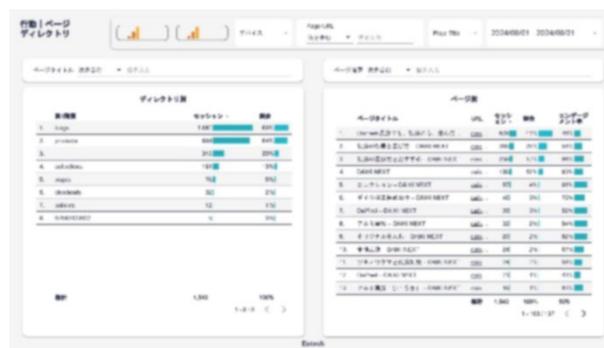
ユーザー同線の把握



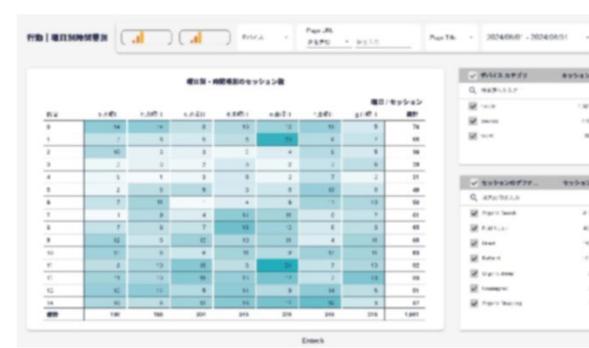
ユーザー属性の把握



チャネル別集客数



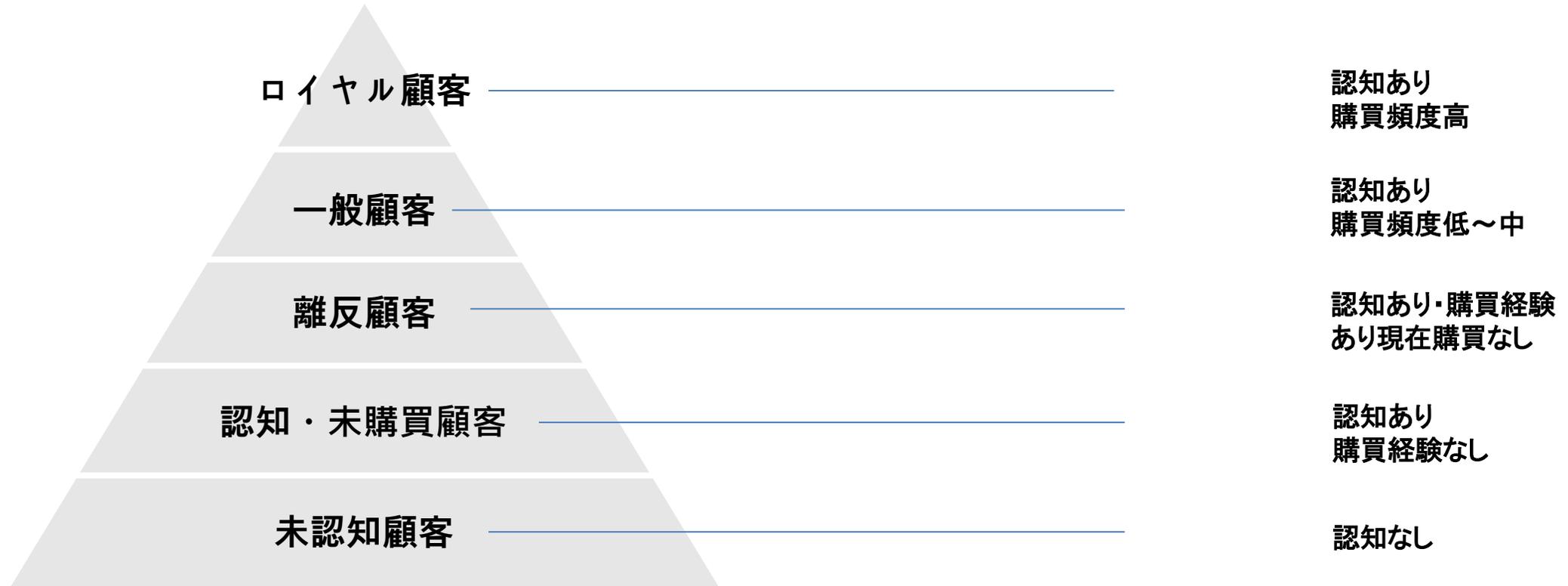
ページ別セッション数



日時・曜日別セッション数

特長3.詳細な分析で売上拡大

顧客の分類ピラミッド: 自社の顧客で一番多い層はどこか？



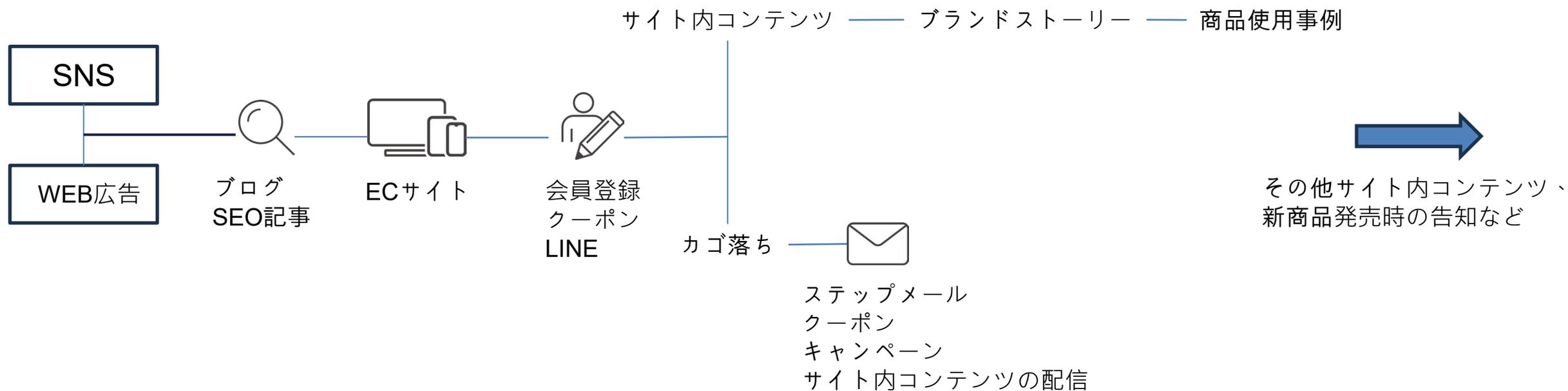
特長3.詳細な分析で売上拡大

顧客の同線から考えたコンテンツ例

ファネル	認知	興味関心	検索	行動	シェア・リピート
行動・思考	SNSや広告	SNSでのいいねや保存。 コメント。	ブランド名、商品名を検索。 SNSの投稿からECへ遷移。	購入	SNS発信。 知人紹介。
施策	<ul style="list-style-type: none">・ SNS運用・ SNS広告・ SEO	<ul style="list-style-type: none">・ SNS運用・ 広告・ SEO	<ul style="list-style-type: none">・ SEO	<ul style="list-style-type: none">・ LPO	<ul style="list-style-type: none">・ メルマガ・ 紹介キャンペーン

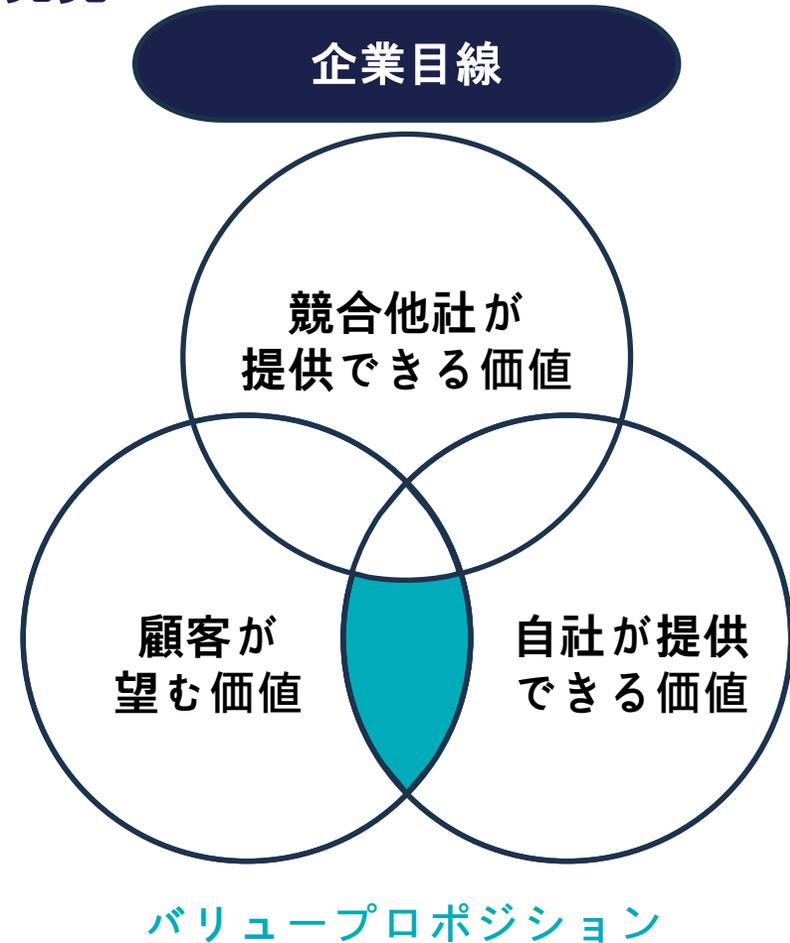
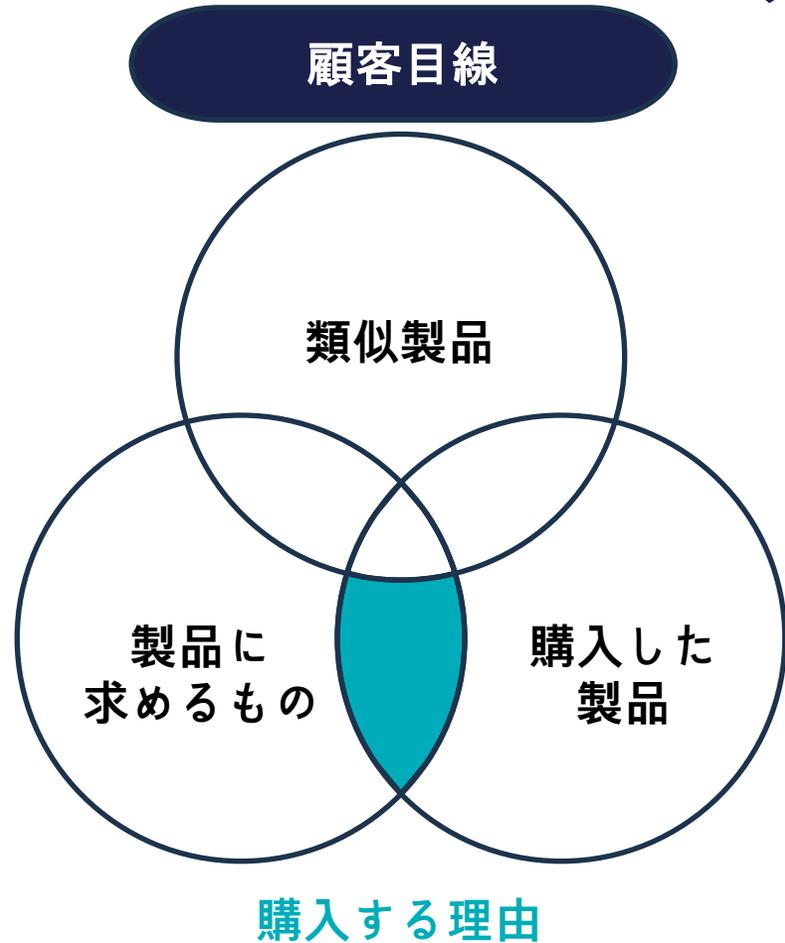
特長3.詳細な分析で売上拡大

顧客の同線から考えたコンテンツ例

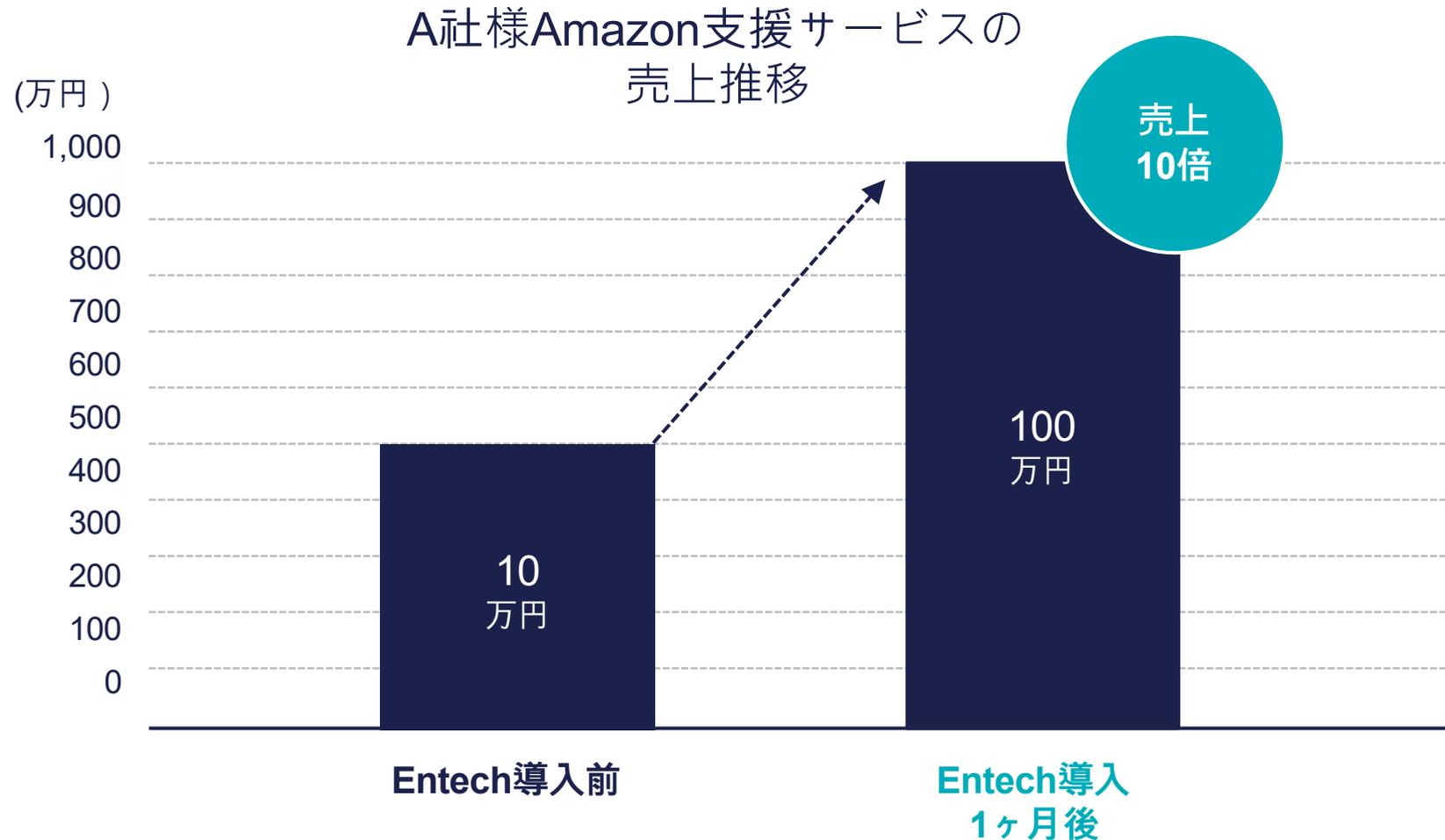


特長3.詳細な分析で売上拡大

バリュープロポジションの発見



特長4.大手ECモール(Amazon)で売上拡大



料金

基本の料金体系は「初期費用100,000円」+「成果報酬10%(売上)/月」です。
ご要望に応じてカスタマイズしたプランもご提案できますので、詳しくはお問い合わせください。

プランA

広告運用ご希望の企業様向け

10万円 (運用予算の20%)
/月～

- ✓ 市場調査
- ✓ 広告設計・運用
- ✓ クリエイティブ作成
- ✓ A/Bテスト

プランB

Amazonなどモール販売支援ご希望の
企業様向け

10万円/月～

- ✓ 競合分析
- ✓ AmazonSEO対策
- ✓ マーケティング戦略立案・実行
- ✓ 広告運用

おすすめ

プランC

ECマーケティング全体支援ご希望の
企業様向け

30万円/月～

- ✓ 市場調査・仮説設計
- ✓ KPI/KGI設計
- ✓ SNS、広告、PR支援
- ✓ 各施策の改善

※ 広告費用にはクリエイティブ作成費用が含まれます。詳しくはお問い合わせ窓口でご相談ください。

料金

基本の料金体系は「初期費用」+「サービス利用料/月」です。
ご要望に応じてカスタマイズしたプランもご提案できますので、詳しくはお問い合わせください。

初期費用

4,900円 (税抜)

Amazon出店にかかる費用です。



サービス利用料

10万円/月 (税抜)

Amazon運用支援にかかる費用です。

※ 広告をご希望の方は別途費用がかかります。詳しくはお問い合わせ窓口でご相談ください。

ご利用の流れ

お問い合わせ

[まずはt.hamano@entechs.jpまでお問い合わせください。](mailto:t.hamano@entechs.jp)
ご相談内容を確認の上、担当者よりご連絡いたします。

ヒアリング

お客様の現状や課題感を担当者がヒアリングいたします。
打ち合わせの日時についてご連絡をいたします。

プランのご提案

お客様の課題に対して最適なプランをご提案いたします。

契約・利用開始

契約書のご記入・ご入金をもって利用開始とさせていただきます。
導入から運用まで専任の担当者が継続的にサポートいたします。

よくある質問

Q どのようにマーケティング施策を実施していくのですか？

A まずは現状と目標のヒアリングを実施致します。
目標を達成するのにどういった改善点が必要か洗い出し、どのような施策が一番インパクトが強く、優先順位が高いかをご提案し、決定してまいります。

Q WEB広告のみお願いしたいのですが、可能でしょうか？

A 弊社はWEB広告も数多くの運用実績がございます。予算に合わせて広告設計から広告選定、クリエイティブ作成からA/Bテストを繰り返し、いわゆる当たりクリエイティブを探してまいります。是非お任せください。

Q メニューにはありませんがスポットでお願いすることもできますか？

A メニューに記載のないご支援でも、一度ご相談頂いた上で見積りをさせて頂ければと思います。

Q 途中で解約する場合はどうなりますか？

A ご契約の残期間分をお支払いの上、解約となります。

Q 運用面でも継続的にサポートを依頼できますか？

A 基本的に6か月ごとのご契約更新となるため、ご継続の際は6か月目に再ご契約となります。

会社概要

小コストから利益を上げるためのEC支援サービスを提供しています。

商号	株式会社Entech
代表	代表取締役社長 浜野 貴司
事業内容	WEBマーケティングサービス、EC支援サービス
設立	2021年5月12日
拠点	(本社) 札幌市
Webサイト	https://entechs.jp/



業務フロー Before/After

電子契約ツールクラウドサインを用いることで、契約締結までの工程を大幅に短縮します

これまでの契約締結



電子ツールクラウドサインによる契約締結



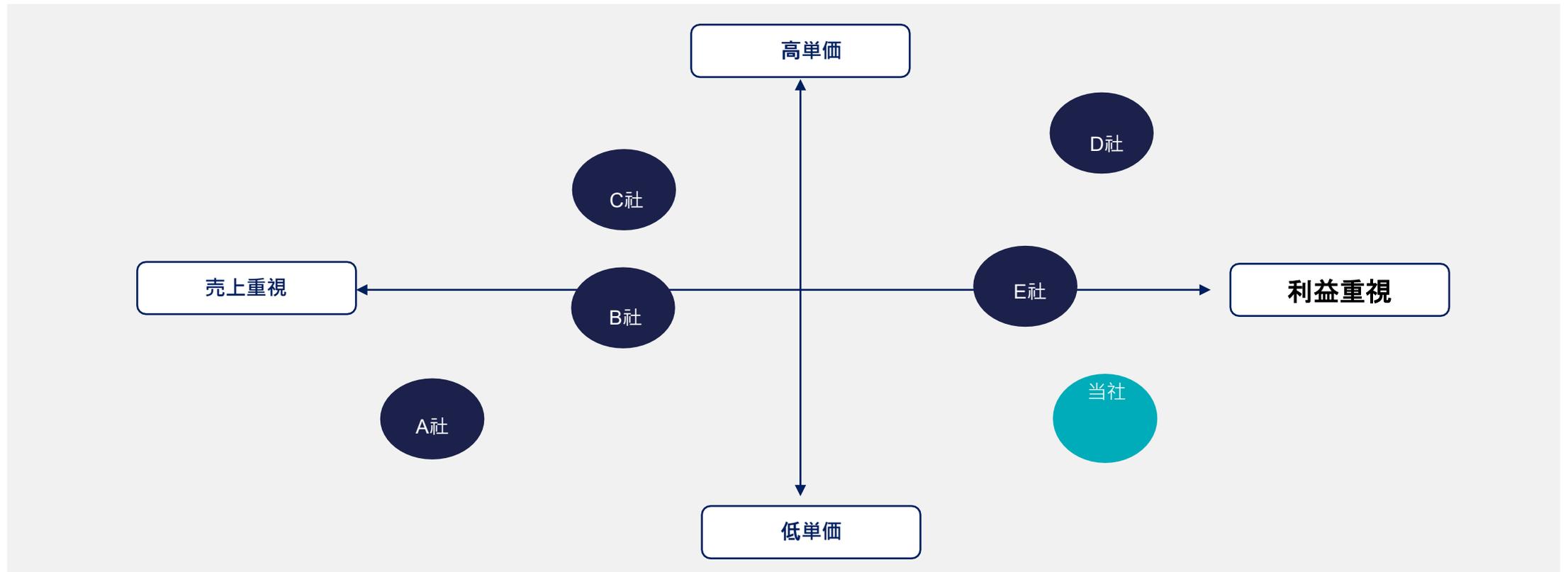
他社との違い

特に初期費用、全体戦略、EC支援において幅広く対応している点が当社の強みです

	弊社		A社		B社	
初期コスト	◎	<ul style="list-style-type: none"> 大幅に削減 	○	<ul style="list-style-type: none"> 初期コスト30万円 	△	<ul style="list-style-type: none"> 初期コスト100万円
導入の手間	◎	<ul style="list-style-type: none"> 貴社内容に合わせて、競合調査を行いながら最適な戦略を決定 契約締結後、1週間程度で運用開始 	○	<ul style="list-style-type: none"> 市場調査に1か月程度、実行までのリードタイムが長い 契約締結後定期的な定例会がある 	△	<ul style="list-style-type: none"> リードタイムが長い、施策の実行までが長い 多数の案件を抱えているため予算の大きさにより後回しにされがち
運用コスト	◎	<ul style="list-style-type: none"> 基本利用料は一般的な価格より大幅に削減 オプション利用や従量による変動費の幅も小さい 	○	<ul style="list-style-type: none"> 月々の予算が30万円程度 別途広告費用やオプションなどの出費が発生しやすい 	△	<ul style="list-style-type: none"> 基本利用料は比較的高い 別途広告費用やオプションなどの出費が発生しやすい
拡張性	◎	<ul style="list-style-type: none"> 多数の実績から依頼内容により、幅広いご要望にお応えが可能 	△	<ul style="list-style-type: none"> 自社の提案範囲が決まっており、メニューにない依頼は受けられない 	△	<ul style="list-style-type: none"> 自社の提案範囲が決まっており、メニューにない依頼は受けられない
他システム連携	◎	<ul style="list-style-type: none"> プロジェクトにより最適なチーム編成が可能 	△	<ul style="list-style-type: none"> 自社内でチームを組むことが多く柔軟性が少ない 	◎	<ul style="list-style-type: none"> 自社内でチームが完結している
内部統制	◎	<ul style="list-style-type: none"> 顧客が大企業や、中小企業まで厳しい要求に対応してきたノウハウが豊富 少数精鋭のため、素早い対応が可能 	◎	<ul style="list-style-type: none"> 自社内に専門家が多く大きな案件に対応可能 	◎	<ul style="list-style-type: none"> 自社内に専門家が多く大きな案件に対応可能 反対に予算の少ない依頼は苦手

ポジショニングマップ

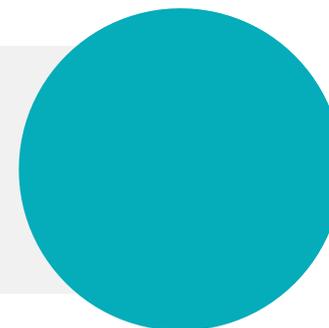
当社は他社とくらべ、初期コストと利益志向に強みを持っており、
利益率を重視する企業様に選ばれています



※あくまで当社の見解ですので、参考情報としてご理解ください

導入検討に関するサポート

ZOOMによる個別相談の実施



- 実際のご相談内容や資料だけではイメージのできなかった点などを直接ヒアリングさせて頂き、目標を達成するための実際のご提案を致します。
- ディスカッション機会を頂戴し、他社事例等の参考情報も提供させていただきます

※ご希望の方は下記よりお気軽にご相談ください。

t.hamano@entechs.jp