

ネットショップの戦略立案支援・店長代行

「競合分析」を起点として、戦略／施策を検討し、実行する、ネットショップの売上アップ実現のためのサービスです。

1. 戦略立案支援

半年から1年程度のスパンで実行する戦略立案・実行計画の策定を支援します。

現状分析

- **競合分析**
SEO対策、サイト構造／ナビゲーション（アクセス解析）、商品詳細ページ、サイト内コンテンツ（商品に関わる一般知識等）、その他の観点から分析を実施
- **自社との比較**
- **市場環境の理解**
市場全体の概観と5フォース分析（必要に応じて）

課題の抽出と方向性の決定

- **課題の抽出**
比較によって明らかになった課題を整理
- **方向性の提案**
課題を解決するための方向性（一点突破か全面戦争か、等）の可能性を提案し、貴社との議論を行った上で、方向性を決定

具体的施策への落とし込み

- **方向性に沿った施策の検討**
SEO対策、サイトナビゲーション等、それぞれについての具体的な施策を検討
- **優先順位付けによる実施計画の策定**
検討した施策に優先順位を付けて実行計画を策定
- **KPIとマイルストーンの決定**
いつまでに何を達成するかを決める

計画実施・進捗評価

- **施策実行の進捗管理**
- **KPIの達成状況の管理**
- **結果の分析と次のアクションの検討**

計画実行も支援します！

2. 店長代行

日々の施策を実行する中でのPDCA管理、現場のマネジメント代行、店長候補者育成（要望に応じて）を行います。（3～6ヶ月）

現状分析

- **競合調査**
- **自社サイトの評価**
（コンテンツ・アクセス解析）
- **検索順位の確認**

アクションアイテムの洗い出し

- **商品/価格の検討**
- **ページ構成/コンテンツの見直し**
- **特集等キャンペーンの見直し**
- **SEO内部対策**

優先順位を付けて実行

- **効果が高いと思われるものから実行**
- **実行の際にどう評価するかを決めてから実行**

効果測定

- **決められた手順に沿って効果測定**
- **施策の評価を行うとともに売上への影響を評価**

店長（候補者）育成（オプション）

要望に応じて、日々の業務を通じて、競合の比較の中から売上を伸ばしていける店長（候補者）の育成を行います

まずは【ネットショップ無料診断】からスタート！ お気軽にご相談ください。

バックヤード業務の効率化 ネットショップの業務システム導入支援

薄利多売になりがちなネットショップ。受注後の発送業務やお客様からのお問合せ対応等、効率を上げていかないと利益が確保できません。このようなバックヤードの業務を「見える化」することで効率化を計り、システム導入の支援を行うことで利益確保のお手伝いをいたします。

1. バックヤード業務の効率化

業務を「見える化」する事で効率化のポイントを特定し、具体的な施策の提案をいたします。

ヒアリング等、情報収集

業務の概要、手順、所要時間等についてのヒアリングを実施

「見える化」

ヒアリング結果をもとに業務一覧表(含、所要時間)、業務フロー図等を作成し、業務の「見える化」を実地

効率化施策の提案

「見える化」の結果をもとに業務改善ポイントと改善施策、改善見込みを提案(提示) 必要に応じて、アウトソーシングの可能性についても検討

施策の効果測定

施策の実行による変化を測定し、効率化の効果測定を実施
必要に応じて、次の施策の提案を行う

2. 業務システム導入支援

更なる効率化を目指して、業務システム導入する場合に、貴社の立場に立って支援を行います。

システム化の範囲決定等、要件定義の支援

- 要件定義決定の支援
システム化範囲の決定等、システムの仕様策定の支援
- 要件定義書(RFP)の作成支援
提案依頼するためのRFP作成等の支援

システム提案(見積) 依頼の支援

- 提案依頼先の選定支援
システムの要件に合わせて、提案依頼先の候補を提案
ASP利用、パッケージのカスタマイズ、スクラッチでの開発等、必要に応じて、提案内容が偏らないよう配慮

提案内容の比較検討等、発注先決定の支援

- 提案内容の比較検討
発注先決定のために必要となる情報集約、比較資料の作成等、必要な作業を行うことで、スムーズな発注先決定ができるような支援を行う

開発期間中のアドバイス

- 開発期間中のアドバイス
発注先との打合せへの参加等、円滑な開発が行われるようアドバイス、進捗チェックを実施

システム導入後の業務変更支援・効果測定支援

- 導入後の業務変更支援
システム導入後の業務フローの変更等に関して、現場の混乱を最小限にし、システム導入効果を最大にするための支援
- 効果測定
狙い通りの効果が出ているかの検証

上記以外の手順・方法でもお手伝いできます。お気軽にご相談ください。

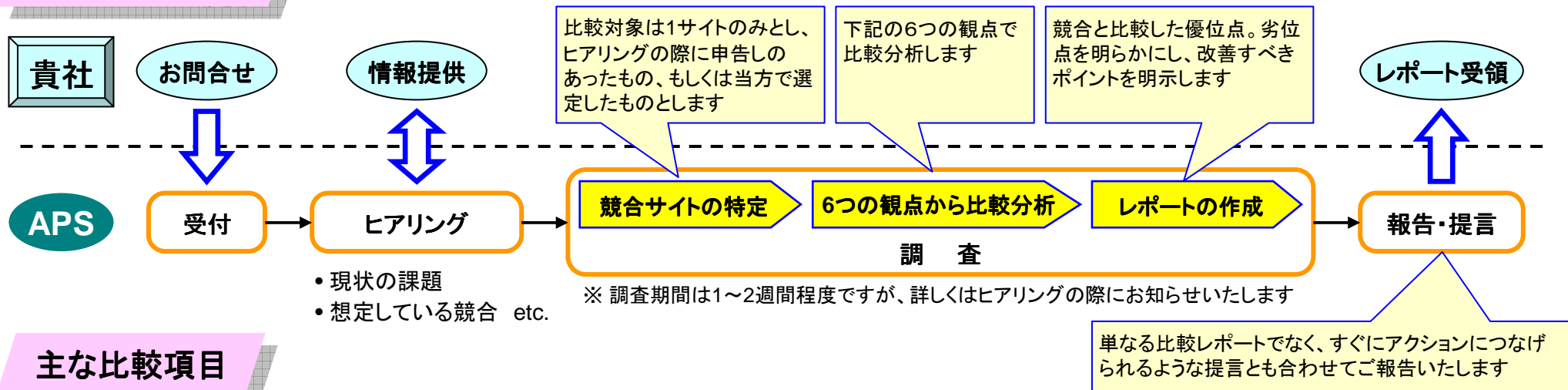
初回限定!

ネットショップ無料比較診断サービス



ネットショップを始めてはみたものの、なかなか売上が上がらない、という声を良く聞きます。こういった場合、何が問題なのか、をきちんと把握できていないケースも多く見受けられます。従って、まずは客観的に問題点を把握する必要があると考えます。エイピーサクシードでは貴社にとって一番の競合となる、成功している(と思われる)サイトとの比較分析を、初回限定・1社につき1サイトに限り、無料で実施しております。この機会に、自社サイトの見直しを行ってみたいはいかがでしょうか？

サービスの流れ



主な比較項目

SEO対策比較	ナビゲーション比較	商品詳細ページ比較	コンテンツ比較	デザイン比較	その他
お客様に検索してもらいたいキーワードを元に表示順位、ソースの表現等を競合サイトと比較分析します	欲しい商品・知りたい情報が素早く探し出せるかを比較します(メニューのわかりやすさ、サイト内検索精度等)	商品説明に加え、送料等の必要な情報がわかりやすく掲載されているかを比較します	商品に関連した情報(製品選びのコツ)等の充実度等を比較します	好みによる部分もありますが、直感的にわかりやすいかどうか、といった観点で比較します	左記5項目以外で特筆すべきポイントについて分析いたします。

※ サイトの内容、運営者の所在地によっては、お受けできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。

代表・鈴木 雄久 略歴

1987年3月 東北大学大学院工学研究科(修士)修了後、(株)リクルート・通信事業部門、トランスコスモス(株)・投資・事業開発部門、サイバーステップ(株)等を経て、2008年4月 個人事業主として独立

トランスコスモスでは、日米のベンチャー企業に対する投資判断のための企業評価、および新規事業開発(技術の優位性、市場動向から見た事業提案)に従事。サイバーステップでは、取締役経営企画室長として、事業計画、上場準備、内部監査を担当し、在任中にマザーズ上場を果たす。

独立後、テストマーケティング・新規顧客開拓プロジェクトの計画立案、B2BのECサイト運営等の業務に携わる。

1962年2月生まれ 愛知県出身

主なプロジェクト事例

● ECサイト運営

- － 業務用厨房機器販売のサイト運営
広告をほとんど使わずに対前年120%の売上を達成

● 事業戦略立案・計画作成

- － ゲーム開発会社の事業計画作成
- － オンライン決済代行会社の業績回復計画の策定
- － 食品容器商社の現状分析、及び新規顧客開拓プロジェクトの計画立案

● 事業開発

- － ITサービス企業におけるM&A対象選定のための情報収集・分析と対象企業の推奨
- － 日米の通信メディアサービスの市場動向調査
- － ソフトウェア会社の事業提携プロジェクトのサポート(情報収集・企画書作成)
- － 顧客セグメンテーションツールのパイロットユーザー獲得プロジェクトの支援
- － 携帯電話販売店業務支援ソフトウェアの販売戦略の立案

エイピーサクシードの誓い

エイピーサクシード/APSucceedは、Analysis(分析)のA、Planning(計画立案)のPとSucceed(成功する)を組み合わせた造語です。



創業にあたって、顧客の成功を第一に考える事、データ(事実)に基づいたファクトベースで思考する事を大原則としたい、との思いから、これらを組み合わせて屋号としました。

エイピーサクシードは「調査分析・戦略立案を通して、お客様の成功に貢献します！」を誓いの言葉とし、お客様へのサービスを提供してまいります。

エイピーサクシード
鈴木 雄久



〒180-0001

東京都武蔵野市吉祥寺北町3-5-14-202

Tel&Fax : 0422-52-7790 Mobile : 090-9377-6226

Email : inf7790@apsucceed.com URL : www.apsucceed.com