

プレスリリース

報道関係者各位

2015年1月19日

株式会社 売れるネット広告社

売れるネット広告社、
リアル『店舗』向けにお客様との関係づくりを強化し、
再来店率と売上を最大化するツール (ASP)



『売れる 店舗 CRM つくる』を発表！

～「ネット通販」の世界で培ってきた“自動フォローメール”の仕組みを全てのリアル『店舗』に～

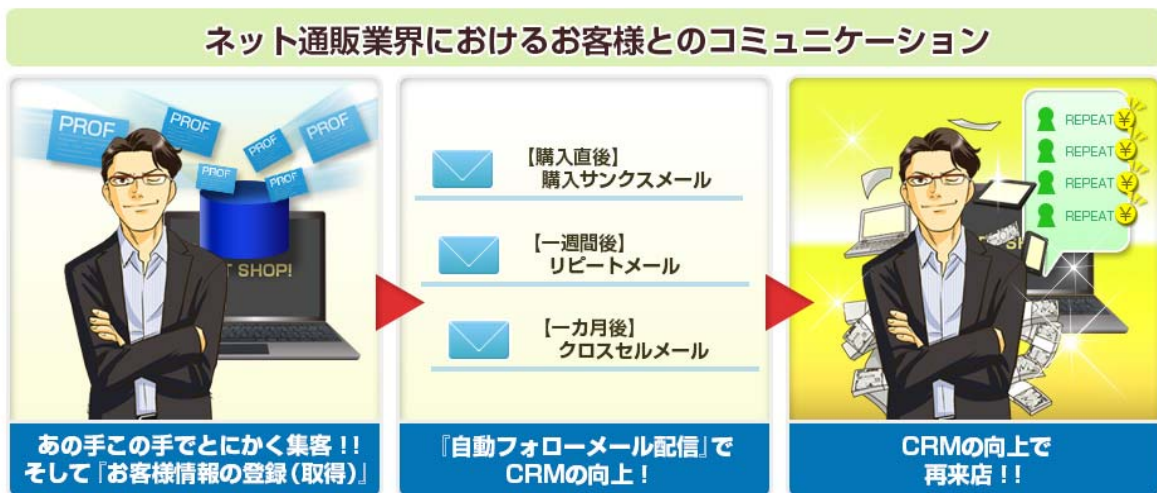
株式会社売れるネット広告社(代表取締役社長:加藤公一 / 本社:福岡県福岡市)は、株式会社 Fusic(代表取締役社長:納富貞嘉 / 本社:福岡県福岡市)とともに開発した、リアル『店舗』向けにお客様との関係づくりを強化し、再来店率と売上を最大化するツール (ASP)、『売れる 店舗 CRM つくる』を本日発表いたします。

日本のほとんどの『店舗』は、お客様がご来店した際には一生懸命接客し、商品やサービスを提供しますが、お客様が『店舗』を出た後は放置、次回来店までコミュニケーションを一切とりません。お客様の再来店をただ祈るだけ…。このように、主導権がお客様側にあり、『店舗』側には全くなく、日本の『店舗』の商習慣は100年以上変わっていません。この「待ちの姿勢」が『店舗業界』不振の最大の原因であり、日本の『店舗』は開店から2年以内に50%の確率で閉店、5年以内に70%の確率で閉店、10年以内に90%の確率で閉店という統計結果が出ています。



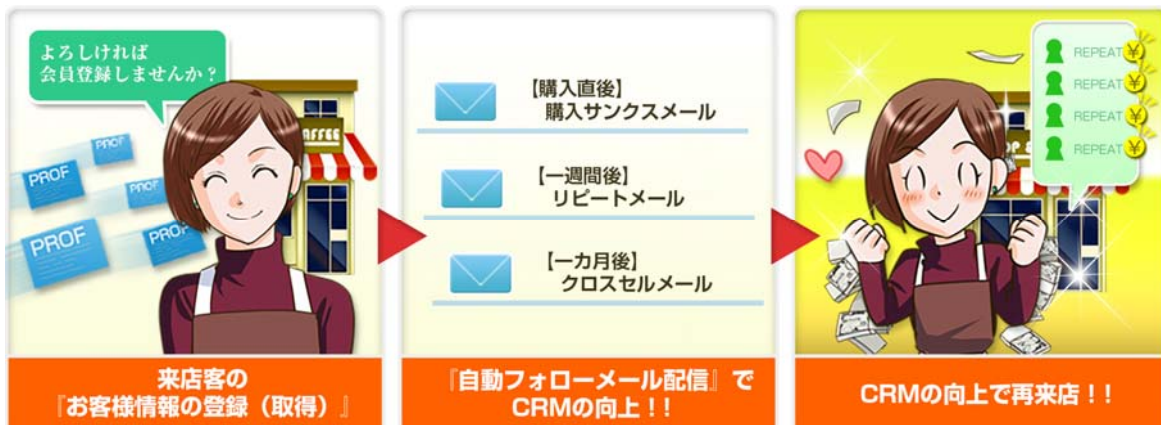
▲ほとんどの『店舗』が「待ちの姿勢」で、再来店をただ祈るだけ。

これに対して、「ネット通販業界」は年々売上が伸びており、2013年度売上高総額は5兆8,600億円と10年で2倍の伸びを見せています。どちらも「販売」をする業界なのに、ここまで違いが出てしまった理由はなぜでしょうか。理由は、「ネット通販業界」には**“売れる仕組み”**があるからです。「ネット通販」では、まず来店客の『**お客様情報の登録(取得)**』を行い、その後、徹底的な『**自動フォローメール配信**』によりお客様とのコミュニケーション、つまりCRMの向上を行います。そしてお客様のネットショップへの再来店に結びつけ、売上を最大化しているのです。成功している「ネット通販」事業者で、この仕組みを採用していない企業は1社も存在しません。『店舗業界』と「ネット通販業界」の明暗を分けたのは、お客様へのフォローを徹底的に行う『**自動フォローメール配信**』だったのです。



▲「ネット通販」では徹底的な『自動フォローメール配信』によりCRMの向上を行い、再来店に結びつけています。

10年間で「ネット通販業界」を大きく拡大させた、100%確実に売上を上げていくこの最強の**“売れる仕組み”**を『店舗』にも導入することにより、『店舗業界』も売上を上げていくことが出来るのです。『店舗』でも、まずお客様がご来店した際に『**お客様情報の登録(取得)**』を行い、その後、徹底的な『**自動フォローメール配信**』によりCRMの向上を行うと、お客様の再来店率や購入単価が上がり、売上は100%確実に最大化されます！



▲『店舗』でも「ネット通販」と同様に、徹底的な『自動フォローメール配信』によりCRMの向上を行うことで、再来店に結びつけることが可能なのです。

そこで、あらゆる「ネット通販」の“売れる仕組み”を徹底して作り、日本の大手メーカー系通販のコンサルティングの約7割を独占し、担当した“すべて”のクライアントを大成功させてきた「売れるネット広告社」は、日本の『店舗』にも“売れる仕組み”を取り入れていただき、『店舗』のマーケティングを根本から変えていきたいと考えました。

そして、「売れるネット広告社」では「ネット通販」の世界で培ってきた『自動フォローメール配信』による CRM 向上の仕組みをワンストップのツールとして『店舗』向けに最適化し、『店舗』運営におけるお客様との関係づくりを強化し、再来店率と売上を最大化するツール (ASP)、『売れる 店舗 CRM つくる』を本日リリースしました！

『売れる 店舗 CRM つくる』は、飲食・美容室・エステ・ネイルサロン・フィットネスクラブ・専門学校など、“すべて”の『店舗』においてご利用いただけます。特殊な機材を必要とせず、パソコン 1 つで『お客様情報の登録 (取得)』と『自動フォローメール配信』を完全ワンストップで行え、専門的な知識がなくても、導入から操作まで簡単に行うことが可能です。主要機能としては、「お客様情報登録機能」「自動フォローメール配信機能/手動フォローメール配信機能」「通販機能」「商品ページ制作機能」「ワンクリックで申込み機能」を有しています。

『売れる 店舗 CRM つくる』は、企画・監修を株式会社売れるネット広告社が担当し、研究・開発・運営を、九州にて多くの「ネット通販」システムの開発・運営経験を持つ九州大学発の IT ベンチャー株式会社 Fusic が担当しております。

“売れる仕組み”を創ることを徹底してきた「売れるネット広告社」は、本ツールを起点として、『店舗』のマーケティングを改革し、今後も日本の広告市場はもちろん、“店舗市場”の活性化に向けてサービスを提供してまいります。

以上



売れる
店舗CRM
つくる

【サービス概要】

- サービス名 : 『売れる 店舗 CRM つくる』
(企画・監修:株式会社売れるネット広告社 / 研究・開発・運営:株式会社 Fusic)
- サービス開始日 : 2015年1月19日
- 内容 : 『店舗』の再来店率と売上を最大化する最強の CRM ツール (ASP)
- 料金 : 月額¥49,800~(税別)
- 公式サイト URL : <https://www.urerutenpo.jp>
- Facebook : <http://www.facebook.com/urerutenpo>

【セミナー情報】 ※初回開催決定!

- セミナー名 : 『店舗売上拡大セミナー』
~全ての店舗の売上を“100%確実に”最大化する仕組みとは?~
- セミナー日時 : 2015年1月28日(水)
受付開始 13:30 講演時間 14:00~16:30
- セミナー会場 : TKP 渋谷カンファレンスセンター
東京都渋谷区渋谷 2-17-3 渋谷東宝ビル
- セミナー費用 : **無料**
- URL : <https://www.ureru.co.jp/c>

【『売れる 店舗 CRM つくる』ツールイメージ】

■『売れる 店舗 CRM つくる』の【主要機能】

『売れる 店舗CRMつくる』の主要機能

機能
1

お客様情報登録機能

店舗において、簡単に「お客様情報の登録（取得）」を行うことができます。店舗のレジ横などにQRコードを用意し、お客様にスマホで入力してもらうことも、入力用端末を用意して入力して頂くことも、紙に記入された情報を後で店舗側で入力することも、様々な手法に対応することができます。また、入力フォームは、必須項目の設定や、入力項目の追加・削除など専門知識が全くなくても、簡単にカスタマイズすることができます。



機能
2

自動/手動
フォローメール配信機能

お客様情報の登録時のサンクスメールや、登録や商品購入時を起点とした自動フォローメール配信を簡単に行うことが可能です。また、イレギュラーなメール配信に対応できるよう、手動フォローメール配信機能も実装されています。手動フォローメール配信機能では、宛先グループを保存することが可能なので、お客様の分類を行いながら個別のフォローメールを送信することもできます。



機能
3

通販機能

「売れる 店舗CRMつくる」には、標準で通販機能が実装されています。もちろん、他のカートシステム等を別途契約する必要はありません。また、モール系サービスのような、販売インセンティブも必要ありません。管理画面から簡単に販売商品の設定や送料の設定などができ、導入したその日にネット通販を始めることも可能です。

(※クレジットカード支払代行業者や、運送業者とのご契約は別途御社にて行って頂く必要がございます。)



機能
4

商品ページ制作機能

専門知識がなくても、商品写真と10分程度の簡単な作業で、商品販売や販促のためのLP（ランディングページ）を作成することができます。

この機能で作成できるLPは、言うまでもなく、ネット通販業界において最強の販売システム「売れるネット広告つくる」とほぼ同様のものです！「何百回」のA/Bテストの結果分析に基づいて「最適化」されたLPを自社のリソースだけで量産することが可能となります。



機能
5

ワンクリックで申込み機能

フォローメールの文面内に、あらかじめ作成した、商品や販促用LPのURLを挿入することができます。顧客がこのURLをクリックしてLPにアクセスすると、自動的に申込フォーム内に、事前に取得された個人情報も反映されるため、フォーム記入のための顧客側の手間が省け、購入率・申込率を飛躍的に向上させることができます。



機能
6

進化する機能

「売れる 店舗CRMつくる」はお客様のご要望を伺いながら、継続的に機能の追加やグレードアップを行って進化しているWEB上のサービスです。今後もお客様の売上向上のための機能向上を行ってまいります。ますますパワーアップする「売れる 店舗CRMつくる」には是非ご期待ください！



■お客様情報登録専用ページ【設定画面】

**売れる
店舗CRMつくる**

よくある質問はこちら

アカウントID:ureru / ログインID:admin / 権限:管理ユーザ(マスター)

機能改善要望 ヘルプ お問い合わせ ログアウト

HOME
ページ設定管理
手動メール配信
受注データ管理

設定

ページ設定一覧
グループ一覧
振り分けURL一覧
自動メール配信停止設定

登録専用ページ設定

1
基本設定

2
デザイン設定

3
商品・支払い設定

4
申込フォーム

5
完了

登録フォームに表示する項目の選択や、必須項目設定を行います。

■申込フォーム項目設定

申込フォームの項目を設定します。
下記の図のようにページ設定の申込フォームに反映されます。
各項目はドラッグ&ドロップで表示順序を変えることができます。

表示名
必須

凡例

電話番号
[必須]

(半角数字) 例) 03-0000-0000

使用有無	必須	項目	表示名	タイプ	文字数制限	凡例
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	氏名	お名前	-	文字	入力欄の下に表示する注釈 例) 山田 花子
<input checked="" type="checkbox"/> 使用する	<input checked="" type="checkbox"/> 必須	ふりがな	ふりがな	-	文字	入力欄の下に表示する注釈 例) やまだ はなこ
<input checked="" type="checkbox"/> 使用する	<input checked="" type="checkbox"/> 必須	郵便番号	郵便番号	-		入力欄の下に表示する注釈 例) 012-3456
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	都道府県	都道府県	-		入力欄の下に表示する注釈
<input checked="" type="checkbox"/> 使用する	<input checked="" type="checkbox"/> 必須	住所1	住所1(市郡区/区)	-	文字	入力欄の下に表示する注釈 例) ○○市△△区□町1-1
<input checked="" type="checkbox"/> 使用する	<input type="checkbox"/> 必須	住所2	住所2(マンション)	-	文字	入力欄の下に表示する注釈 例) ○○マンション101号
<input type="checkbox"/> 使用する	<input type="checkbox"/> 必須	住所3	住所3	-	文字	入力欄の下に表示する注釈
<input checked="" type="checkbox"/> 使用する	<input checked="" type="checkbox"/> 必須	電話番号	電話番号	-		入力欄の下に表示する注釈 (半角数字) 例) 03-0000-0000
<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	メールアドレス	メールアドレス	-	文字	入力欄の下に表示する注釈 (半角英数字) 例) ○○○@yahoo.co.jp<p>メール

■お客様情報登録専用ページ【イメージ】



お客様情報

お客様のご住所・ご連絡先を入力してください。

お名前	必須	姓: <input type="text"/> 名: <input type="text"/> 例) 山田 花子
ふりがな	必須	せい: <input type="text"/> めい: <input type="text"/> 例) やまだ はなこ
郵便番号	必須	〒 <input type="text"/> - <input type="text"/> 例) 012-3456
都道府県	必須	<input type="text" value="選択してください"/>
住所1 (市郡区/町・村・丁目・番地)	必須	<input type="text"/> 例) ○○市△△区□町1-1
住所2 (マンション名・号室)		<input type="text"/> 例) ○○マンション101号
電話番号	必須	<input type="text"/> - <input type="text"/> - <input type="text"/> (半角数字) 例) 03-0000-0000
メールアドレス	必須	<input type="text"/> (半角英数字) 例) ○○○@yahoo.co.jp メールアドレスに誤りがありますと、お客様にメールが届きません。今一度ご確認ください。
メールアドレス(確認)	必須	<input type="text"/> (半角英数字) 例) ○○○@yahoo.co.jp メールアドレスに誤りがありますと、お客様にメールが届きません。今一度ご確認ください。

- 個人情報規約**に同意して申込みます。 **必須**
- 博多売れる屋からのお得な情報を受け取る



■自動フォローメール配信【設定画面】

送信元メールアドレス 	no-reply@store-net.jp ※お客様からのno-reply@store-net.jpへの返信メールは受信することができません。 有料版ではメールアドレスを指定することができます。
送信元名  必須	ureru@ureru.co.jp
注文時BCCメールアドレス 	設定なし
「メール配信停止」をクリック時 お知らせメール 	設定なし
メール配信状況	現在0.4%使用中（最大配信数100000通/日） ※最大数を超えると自動メールは配信されません。ただし、申込みは受注しています。最大配信数の変更をご希望の方は こちらより申請 してください。
深夜配信停止 	配信停止しない

■自動メール配信

販売商品用メール 配信停止

「登録専用」を購入したお客様に送信されます
自動メールは複数設定することが可能です

 **注文時配信**
[ご登録サンクスメール](#)

テスト送信 編集 削除

 **14日後配信**
[14日後フォローメール](#)

テスト送信 編集 削除

 **21日後配信**
[21日後フォローメール](#)

テスト送信 編集 削除

 **30日後配信**
[30日後クロスセルメール](#)

テスト送信 編集 削除

 **37日後配信**
[37日後フォローメール](#)

テスト送信 編集 削除

NEW **新規作成**

※各メールは設定タイミングで反映されます。

■自動フォローメール配信【イメージ】

Before: 店舗業界の待ちの営業手法

商品の幅を広げたから新しいお客様も増えるはず！

メニューを増やしたから来店回数が増えるはず！

アッパー向けのアイテムを増やしたから購入単価が上がるはず！

そのがんばりお客様に伝わっていますか！？

やっぱり不景気ね。。

不景気だからしょうがない。。

不景気には勝てないか。。

After: 「売れる 店舗CRMつくる」を導入！！

新しい商品をメールで紹介！

定期的メニューラインナップをメールでお知らせ。

コーディネート提案をメールで送信！

あのお店、こんなもの売ってるんだ～

この商品欲しかったやつだ！！

ちょうど近所だし、この店行ってみるか。

お、美味そう！行ってみようかな。

お、この組み合わせいいねー！！

このお店のセンスすきだな～！！

CRM大幅UP!!
(お客様とのコミュニケーションアップ)

一回きりだったお客様を再来店に直接誘導！！来店回数をアップ！

お客様のニーズが生まれるタイミングに寄り添うことで、来店回数をアップ！

来店前に情報を与えることで事前に購買意欲を高めてもらい、購入単価をアップ！

■通販機能商品ページ【イメージ】

博多売れる屋

「売れる明太子」(200g)を
最高にお得に
申込みたい方へ

あったかいご飯には、やっぱり明太子が一番♪

©2015 博多売れる屋株式会社

WEB限定先着1000名様
博多売れる屋「売れる明太子」(200g)を
980円(税別)で申込み!

選ばれるのにはわけがあります!
博多売れる屋「売れる明太子」の特徴

明太子ならなんでも良いわけではありません。
数ある明太子の中でも博多売れる屋「売れる明太子」が
支持されているのには理由があります。

ポイント 1 **最高品質であるアラスカ産の
スケトウダラのみを使用!**

世界中で最もキレイな海といわれる
アラスカの海で捕れた最高品質の
スケトウダラのみを使用!

さらに、鮮度を保つため
捕れたてのスケトウダラを
船上で急速冷凍しております。



厳選された明太子を提供しています。

ポイント 2 **明太子に含まれる豊富な栄養素が
カラダの調子を整えます!**

疲労回復の助けとなるビタミンB1や
悪玉コレステロールを減らすEPAなど
明太子には栄養が豊富に含まれています!

さらに、香さを保つのに不可欠な
ビタミンEも含まれているため、
食べるたびに健康なカラダへ!



ビタミンやミネラルが豊富に含まれる明太子

WEB限定先着1000名様
博多売れる屋「売れる明太子」(200g)を
980円(税別)で申込み!



博多売れる屋「売れる明太子」は、厳選した食材を使用しているため、
今日は限定1000名様分のみご利用しております。
品切れの際は予めご容赦ください。

博多売れる屋「売れる明太子」(200g)のお申込みはこちら!

繰り返しですが、
先着1000名様限定、とってお得なチャンスです!
お気軽にお申込みください。

お客様情報

お客様の住所・ご連絡先や、お支払い方法を入力してください。

お名前	姓:	<input type="text"/>	名:	<input type="text" value="例)山田 花子"/>
ふりがな	せい:	<input type="text"/>	めい:	<input type="text" value="例) やまだ はなこ"/>
郵便番号	〒	<input type="text"/>	-	<input type="text" value="例) 012-3456"/>
都道府県	<input type="text" value="選択してください"/>			
住所1(市町村/町・村・丁目・番地)	<input type="text" value="例) 〇〇市△△区□町1-1"/>			
住所2(マンション名・号室)	<input type="text" value="例) 〇〇マンション101号"/>			
電話番号	<input type="text"/>		-	<input type="text" value="例) 03-0000-0000 (半角数字)"/>
メールアドレス	<input type="text" value="例) 〇〇〇@yahoo.co.jp (半角英数字)"/>			
メールアドレス(確認)	<input type="text" value="例) 〇〇〇@yahoo.co.jp (半角英数字)"/>			

お支払い方法

郵便振替-コンビニ決済

個人情報規約に同意して申込みます。 **必須**

博多売れる屋からのお得な情報を受け取る **必須**

お申込み内容確認へ

[会社概要](#) | [特定商取引法に基づく表記](#) | [プライバシーポリシー](#)

【企画・監修：売れるネット広告社 代表取締役社長 加藤公一レオ プロフィール】



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。
西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。
その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社アサツーディ・ケイ(ADK)にて、一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、担当した全てのクライアント(広告主)のネット広告を大成功させる。その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。
“やずやベストパートナー賞”受賞。“Web クリエーション・アワード Web 人貢献賞”受賞。
「アドテック」「宣伝会議」「日経デジタルマーケティング」「通販新聞」など講演多数。
アドテック東京 2012 公式カンファレンス 人気スピーカー1位。
アドテック九州 2013 公式カンファレンス 人気スピーカー1位。
アドテック九州 2014 公式カンファレンス 人気スピーカー1位。
「九州インターネット広告協会」の初代会長も務めた。
著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』(日本文芸社)。

【売れるネット広告社 会社概要】

社名 : 株式会社 売れるネット広告社
本社所在地 : 〒814-0001 福岡県福岡市早良区百道浜 2 丁目 3 番 8 号 RKB 放送会館 4 階
TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540
代表者 : 代表取締役社長 加藤公一レオ
設立日 : 2010 年(平成 22 年)3 月 1 日
URL : <https://www.ureru.co.jp>

【Fusic 会社概要】

社名 : 株式会社 Fusic
本社所在地 : 〒810-0041 福岡市中央区大名 2-4-22 新日本ビル 9F
TEL:092-737-2616 FAX:092-737-2617
代表者 : 代表取締役社長 納富貞嘉
設立日 : 2003 年(平成 15 年)10 月 10 日
URL : <http://fusic.co.jp>

<本件に関するお問い合わせ>



株式会社 売れるネット広告社
広報担当 北森 香菜
e-mail : kitamori@ureru.co.jp
tel : 092-834-5520
