

わたしが主役。

共創ECプラットフォーム tri-co



HAPPYな『成果実現』



HAPPYな『評価獲得』



買う人には、モノから始まる、感動的な体験を。

売る人には、夢や目標につながる、成果の実現を。

そして、働く人には、毎日に満足できる、評価の獲得を。

INDEX

P.01 -08	▶ 01	tri-coの特徴	P.34	▶ 08	ご料金プラン
P.09 -11	▶ 02	解決できる課題	P.35	▶ 09	プラン別 ご利用可能機能
P.12 -28	▶ 03	機能一覧と特徴的な機能	P.36 -38	▶ 10	諸費用について
P.29 -30	▶ 04	セキュリティについて	P.39	▶ 11	サイトの安定稼働を実現するシステム環境
P.31	▶ 05	サービス全体像	P.40	▶ 12	導入時サポートについて
P.32	▶ 06	オンライン・オフラインの一元管理	P.41	▶ 13	導入スケジュールイメージ
P.33	▶ 07	機能紹介	P.42	▶ 14	その他サービスのご紹介

▶ 01 tri-coの特徴

買う人も、売る人も、働く人も。
みんなが主役の、一緒に創り上げていく、
新しいECのカタチ。

“買う人”には、「感動」するショッピング体験をもたらし、
“売る人”には、「集客」という成果実現を。
そして、“働く人”には、「やりがい」に繋がる
正しい評価獲得をもたらす“売る人”目線だけではなく、
幸せの連鎖が続くよう開発した
まったく新しいECの仕組みです。



HAPPYな[！]購買体験[！]

買う人



ユーザーへ良質な顧客体験を

最適なオリジナルUX設計



どのような価値を、誰に届けるのかなどの設計



ユーザー体験のアイデア創出、
その体験に必要な機能の洗い出し



ナビゲーションの設計など構造段階でのデザイン
(ワイヤーフレーム作成)

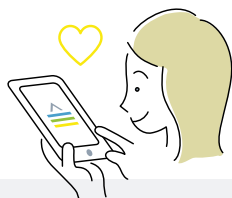


ブランドのCI・VI作成から始まる
UIのグラフィックデザイン



プロトタイプを作成

優良顧客化



good!

パターン化されたUXでは、ユーザーに本当に伝えたいことが伝えられない。

今、ユーザーは商品を通して得られる“体験”を重視する傾向が強まっています。

さまざまなサービスや商品にはそれぞれに特徴があり、想いがあり、ユーザーに感じて欲しい“体験”には違いがあるはず。

tri-coは、商品やサービスにあったオンリーワンの「楽しい」「うれしい」「使いやすい」といったプラスの体験を作りだすことが可能です。

▼UX設計フロー

- ① どのような価値を、誰に届けるのかなどの設計
- ② ユーザー体験のアイデア創出、その体験に必要な機能の洗い出し
- ③ ナビゲーションの設計など構造段階でのデザイン(ワイヤーフレーム作成)
- ④ ブランドのCI・VI作成から始まるUIのグラフィックデザイン
- ⑤ プロトタイプを作成

新規事業の立ち上げ、立ち上げ後の運用に並走するほか、既存サービスのリニューアルなど、コンセプトから一貫した良質な体験の提供を実現いたします。

忘れられないギフト体験を。

記念日カレンダー



大切な人の誕生日・結婚記念日など、
より満足できるギフト体験を提供。

tri-coのマイページには、他のECではあまり見ない「記念日カレンダー」を実装しています。

家族、友人・知人、恋人など、ユーザーの自由に記念日を登録できます。

この一つひとつの記念日をトリガーにして、

さまざまなマーケティング施策をしていくことができます。

ECサイトでよく挙げられる「ユーザーとのエンゲージメントの維持」の課題の改善を期待できる機能です。

この機能をどう使うかは、EC運営者さま次第。

商品のレコメンドはもちろん、より満足感の高いユーザー体験の演出にご活用ください。

HAPPYな『成果実現』

売る人

もっと自由な売り方を。



通常販売・定期購入に標準対応

『通常購入』



『定期購入』



good!

どちらかしか対応できないのは、
売る人側の都合でしかない。

買う人の趣味嗜好、ECサイトとの付き合い方は、年を追うごとに多種多様に広がっています。
最近主流になりつつある「サブスクサービス」も指示を得ているECでの購入方法の一つです。

今までのECカートは、1回の決済で商品を購入する通常販売と、
定期的に決済が発生する定期購入のどちらかに対応している、
もしくは特化していることが多かったです。

ただ、大切なのは、買う人に対して、自由な買い方を提案して、
買う人の満足度を向上させることだと考えています。

そのためにtri-coでは、このどちらの販売方法にも標準で対応しています。

広告に頼らない高い集客力を。

集客カテゴリ量産型ECサイト



分離されたカテゴリとSEOコンテンツ

↓
集客効率の低下



not good

従来のECカートは、
SEO上で大きな問題を抱えていました。

広告に依存せずに売り上げを伸ばすために、SEO対策を重視されている方は多いと思います。

ただ、多くのECサイトではECカート部分と、多くをWordPressで構築するコンテンツがどうしても分離してしまう問題点を抱えています。

そのために、集客したいビッグワードに対し、効率的にサイト構造が構築できない場合が多くなります。

集客したいキーワードが「パソコン」だとすると、

▼商品ページ

ホーム>パソコン>パソコン詳細ページ

▼コンテンツページ

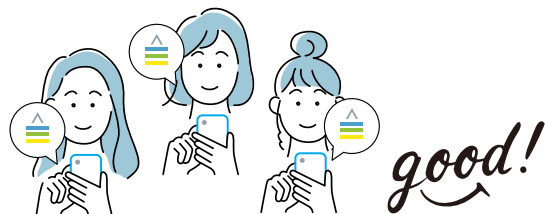
ホーム>コラム>パソコン>ノートパソコン相場

このような分散したサイト構造だと、どうしても集客効率が悪くなります。

tri-coなら



統合されたカテゴリとSEOコンテンツを複数設置可能

↓
集客効率の向上

WordPressを使用せず、 ECシステムのみで理想の構造を構築。

ECシステム内にこのSEOコンテンツを構築できる機能を追加し、

この構造上の問題を解決したのが、tri-coです。

同じECシステム内で、ECで設定したカテゴリに対して、自由に商品カテゴリ、

SEOコンテンツを配置できるため、ビッグワードに対する網羅性の認識が高くなり、

集客効率が格段に向上します。

上記の例だと、

▼商品ページ

ホーム>パソコン>パソコン詳細ページ

▼コンテンツページ

ホーム>パソコン>ノートパソコン相場

このようなスッキリしたサイト構造を構築可能です。

もちろん、パソコンの下にサブカテゴリも設定可能です。

HAPPYな『評価獲得』

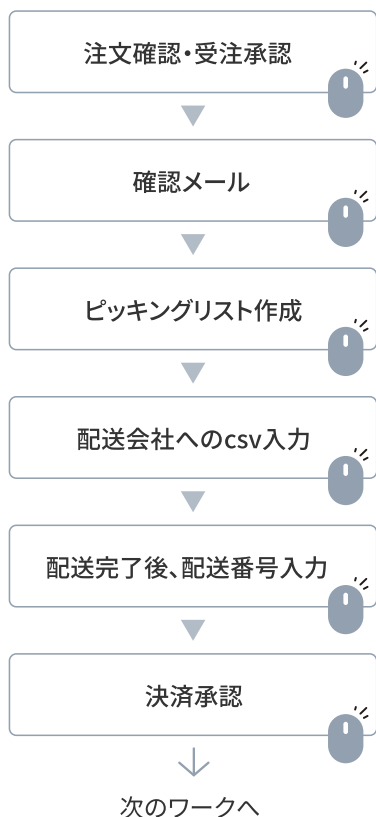
働く人



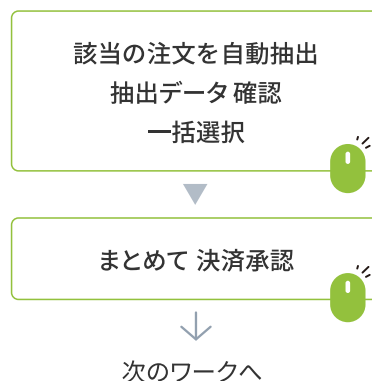
働く時間の徹底的な効率化を。

受注ワークフロー

従来の受注処理



『受注ワークフロー』



『業務の効率化』



注文件数が増えても大丈夫！
安心できるバックヤード業務へ。

tri-coのバックヤード機能で、特徴的なもののひとつに「受注ワークフロー」があります。

受注した注文は、注文確認して受注承認→確認メール→ピッキングリスト作成して

発送担当へ配送会社へのcsv入力→配送完了したら配送番号入力→決済承認、

など会社によって違いはありますが、ルーティン業務としてフローとしてパターン化することができます。

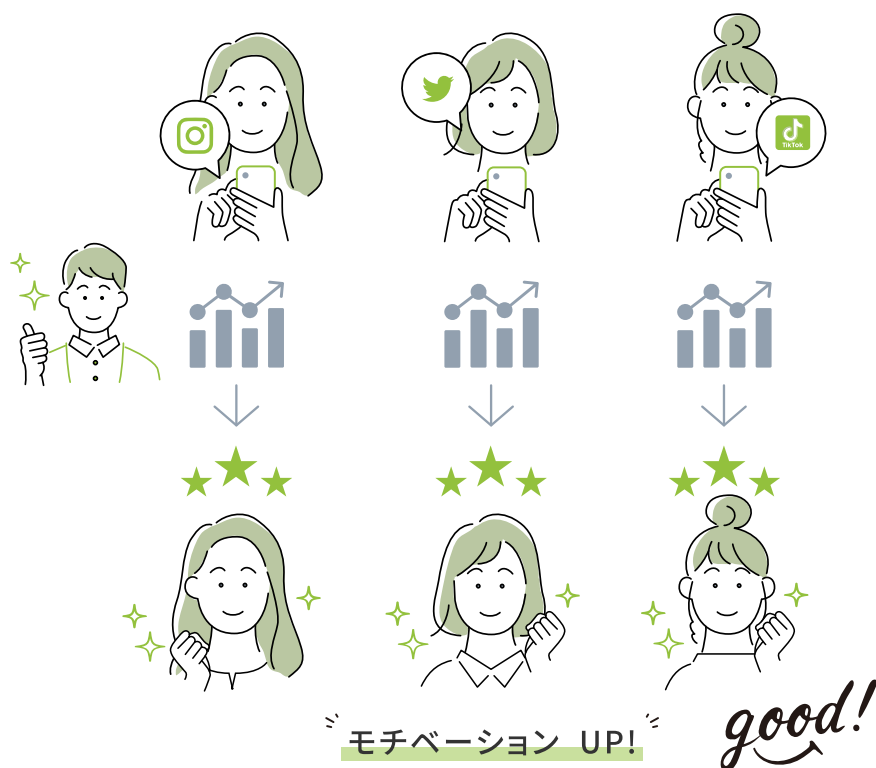
この各フローの中で該当の注文を自動抽出→まとめて承認のように、

効率化をしていけるのが受注ワークフロー機能です。

体感すると、ちょっとずつの積み重ねで業務時間の短縮を実感できるはずですよ。

正当な評価でモチベーション UP。

店舗・スタッフフォロー



日々のSNS運用、ブログ作成など…。
努力がちゃんと評価されるように。

ECサイトが安定的に売れるようになり、またそこからさらに売上を向上させていくためには、
スタッフ一人ひとりの、インスタを企画してクリエイティブ作成、投稿、ユーザー対応、
SEOのためのコンテンツ作成、毎月の特集の企画などなど、
日々の多岐にわたる努力があって成り立っていると思います。
これらの積み重ね一つひとつがちゃんと評価され、
スタッフの日々のモチベーションにしてほしい、
というのがtri-coをつくった一つの大きな理由です。

具体的には、スタッフ一人ひとりに対してフォローができるようになっており、
ユーザーからの注文データに、フォローしたスタッフが記録されていき、
一定の評価基準で正当な評価ができるようになっています。

▶ 02 解決できる課題

ブランディング・マーケティング・デザイン
そしてバックヤードまで。

ブランディング会社がつくったECプラットフォームだからできる、
ECに必要なすべての課題解決を目指して。



BRANDING



MARKETING



DESIGN



BACKYARD



Task
1

パーパス・ブランディングを確立したい

ECで展開していく意義や意味をちゃんと見つめ直して、
整理した上でECサイト構築に取り組みたい。

Solution
1

ブランディング会社ならではの コンセプト・オリジナルUX設計



他のECパッケージと大きく違う点は、ブランディング会社だからコンセプト・デザインも含めてすべて対応することです。

ブランディングのためのコンセプトの整理・設計から、最適なUX設計まで、オーダーメイドでご提案いたします。

Task
2

ユーザーとのご縁(エンゲージメント)を強化し、 長く愛されるブランドに

ユーザー満足度・ユーザーとの接点を最適化して、
リピート率・LTVの向上を目指したい。

Solution
2

記念日カレンダーをはじめ、 ユーザー想いの機能が充実



商品が売れるかどうかは過程であって結果ではありません。長く愛されるECサイト・ブランドになるために、必要なことは、どうユーザーとご縁(エンゲージメント)をつないでいくかです。

ユーザーの大切な人の記念日を演出できる記念日カレンダーをはじめ、使える機能が満載です。

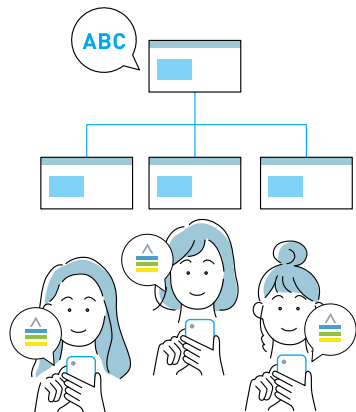
Task
3

広告に頼らない集客力と、 デジタル資産を蓄積したい

自然検索やSNS・メールからの集客で、
広告に依存しない健全な運営を目指したい。

Solution
3

商品と一体になった、 ベストなサイト構造で最大集客。



自然検索からの流入強化に必要なのは、もちろん
SEO。

tri-coでは複数のビッグワード+ミドル、テールワ
ードでの一番効率的なサイト構造を目指してシス
テム設計がなされています。

自然検索を最大化し、SNSのフォロー、メルマガ、
LINEの友だちなど、デジタル資産を蓄積し、さま
ざまなマーケティングに活用していきます。

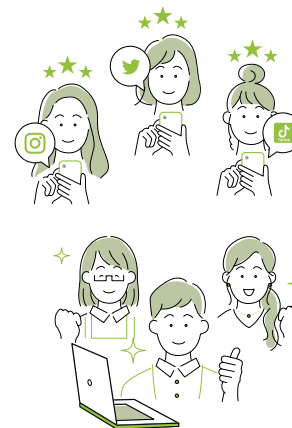
Task
4

スタッフの定着率向上と、 業務の効率化を行いたい

今後ますます人材難が予想される中で、
スタッフのモチベーション向上や業務効率化を測りたい

Solution
4

スタッフへの正当な評価を行い、 バックヤード業務も効率化。



定期更新、SEOコンテンツ、SNS更新、お客さま対応など、
マーケティングに関わるスタッフの業務は多岐にわたり
ます。それらのスタッフ一人ひとりの努力がちゃんと評価
されるよう、ユーザーからのフォローをフォローした情報
が注文情報にまで格納されます。これによりスタッフへ
の正当な評価が可能になります。

バックヤードに関わるスタッフに対しては、日々のルーテ
ィン業務をフローとしてパターン化し、確認することだけ
に集中し、作業負担を大きく減らすことができる受注ワ
ークフローを搭載しています。

▶ 03 機能一覧と特徴的な機能

新規集客	集客カテゴリ量産		LP一体型カート	
	複数デバイス対応	予約/先行販売	SNS投稿連携	
	複数ブランド訴求	自動SEO設定	メール配信	
	LinkShare対応	ダウンロード販売	ノベルティ付与	
会員サービス	定期購入		記念日カレンダー	
	クーポン	ポイント	会員ランク	
	カード番号登録	再購入	プロフィール拡張	
	お気に入り登録	定期台帳	クーポンBOX	
単価UP	ランキング表示		セットプロモーション	
	アップセル	クロスセル	セール販売	
	お勧め商品提示	送料無料オファー	送料無料商品設定	
	買い忘れリマインド		複数商品一括注文	
購入率UP	商品詳細検索	検索結果表示替え	バリエーション一覧表示	
	画像コンバーター	画像ノイズ処理	セール価格表示	
	バリエーション価格表示		個別在庫文言設定	
	フリーメモ登録	熨斗/名入れ	商品レビュー	再入荷/ 販売開始メール
店舗・スタッフ機能	店舗登録機能		スタッフ登録機能	
	店舗ブログ機能		スタッフブログ機能	
	店舗フォロー機能		スタッフフォロー機能	
	受注情報&スタッフ紐付け			

運用効率化	受注ワークフロー	注文同梱	名寄せ
	オフライン注文登録	注文ステータス拡張	商品(チラシ)同梱
	離島送料自動計算	配送種別設定	ブラックユーザー設定
分析/CRM	基本分析		ターゲットリスト
	顧客ポートフォリオ		広告コード
	GAタグ連携	アフィリエイトタグ対応	Criteoコンバージョン対応
	オリジナルUI/UX		
デザイン	新着お知らせCMS	ページ/パーツCMS	CSS設定
	LINE連携		
外部ツール連携	ソーシャルログイン	MAツール	レコメンド
	一元管理ツール	チャットボット	Web接客ツール
	送り状CSV	納品書PDF	ピッキングリストPDF
データ	配送伝票番号取込み	CSVパターン登録	商品マスタ情報(約100項目)
	領収書対応		
	アカウント個別設定	アカウント別メニュー制御	個人情報ダウンロード制御
情報統括	在庫変更履歴管理		最終操作タイムスタンプ

■ ...売る人 ■ ...買う人 ■ ...働く人 ■ ...特徴的な機能



LP一体型カート

LP INTEGRATED CART

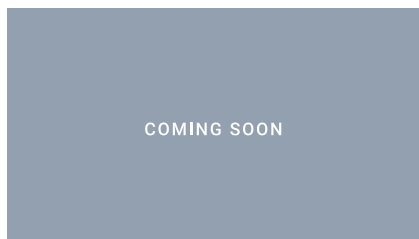
より簡単に、よりスピーディーにLP（ランディングページ）の作成が可能。

注文フォーム一体型LPの設定・デザインができる“LPビルダー”です。

作成方法



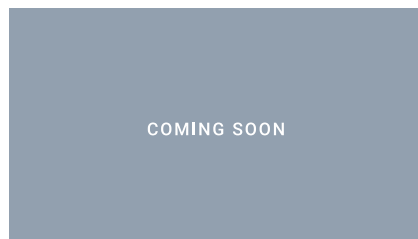
ノーコードでの
LP作成が可能



HTMLやCSSを使わなくても好きなパーツを組み合わせるだけで、LPを簡単に作成することができます！



もちろんHTMLも
自由に使用可能



フリーHTMLパーツを使用することで、HTMLソースを使用してデザインすることも可能です！



活用例



ABテスト

LPビルダーを活用することでがっつりhtmlが使えない運用担当者でも、パーツの位置を変えるなどのABテストが簡単にできます。



イベントページの作成

毎月、シーズンごとのイベントページ等使用期間が短く印刷物のデータがある場合、LPビルダーを活躍していただくことが可能です。



クーポン

COUPON

ここまで出来るクーポン機能

- ・カテゴリA商品を1万円以上購入で、60日間利用できる10%割引クーポン自動発行
- ・会員登録で初回購入配送料無料、2回目購入で20%割引クーポンを自動発行 など



パターン



条件



レポート

▶ アクション連動(自動)

- 新規会員登録した方に発行
- 初回購入した会員に発行
- 購入した会員に発行

▶ 管理者発行(手動)

- 特定会員のみ利用できるクーポン
- 無制限利用可能なクーポン(全ユーザー)
- 回数制限付きクーポン(全ユーザー)
- 回数制限付き配送料無料(全ユーザー)

▶ 期間(From~To ※秒まで可能)

- 発行期間
- 有効期限(任意)
- 有効期間(任意)

▶ 割引

- 割引金額 or 割引率

▶ 商品

- 全商品 or 特定商品
- アイコン指定

▶ その他

- 最低購入金額指定

▶ タイプ

- 日別 / 月別レポート

▶ クーポン指定

- 全クーポン
- 指定クーポン

▶ レポート内容

- 発行(金額 / 枚数)
- 利用(金額 / 枚数)
- 利用可能(金額 / 枚数)
- 消滅(金額 / 枚数)
※有効期限切れ

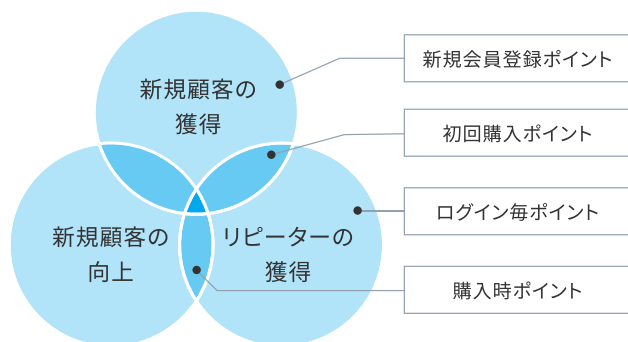


ポイント

POINT

新規顧客の獲得、リピーターの獲得、顧客単価の向上など様々なシーンに対してのポイント施策を自動実施。

概要



基本ルール

パターン	計算方法	加算ルール	有効期限延長設定	有効期間設定
新規会員登録	購入金額 or 商品毎	加算数指定 or 加算率指定	1~36ヶ月	From ~ To (日単位)
初回購入	-	加算数指定 or 加算率指定	1~36ヶ月	From ~ To (日単位)
ログイン毎	-	加算数指定	1~36ヶ月	From ~ To (日単位)
購入時	-	加算数指定 or 加算率指定	1~36ヶ月	From ~ To (日単位)

※各パターンごとに設定

※有効期限延長設定:ポイント発行時に自動延長させるポイントの有効期限

※出荷完了後に仮ポイント⇒本ポイントへ以降(以降所要日数は設定可能)

レポート

▶ 現状

- 発行、回収、消滅(期限切れ)、未回収の累計
- パターン別 ポイント累計(ポイント数・割合)
- 有効期限前 分布(ポイント数・人数・割合) ※6ヶ月~/3ヶ月~/1ヶ月~/11日~/~10日
- 付与ポイント分布(人数・割合) ※10000pt~/5000pt~/3000pt~/2000pt~/1000pt~/~999pt

- ▶ 推移
 - 各パターンごとの発行、回収、消滅(有効期限切れ)、小計の日別、月別のレポート



会員ランク

MEMBER RANK

顧客サービスを高めながら、定着化・ファン化する“ロイヤルカスタマー育成シナリオ”

※設定例

	★ レギュラー	★★ シルバー	★★★ ゴールド	★★★★ プラチナ
特別優待	-	-	-	毎回5%OFF
シークレットセール	-	-	○	○
限定セール	-	○	○	○
ポイント付与率	2%	3%	5%	10%
配送料	5,000円以上 購入で無料	5,000円以上 購入で無料	無料	無料
ランク条件	会員登録	10,000円以上or 3回以上購入 (過去6ヶ月)	30,000円以上or 5回以上購入 (過去6ヶ月)	50,000円以上or 10回以上購入 (過去6ヶ月)

新規

VIP



ランキング表示

RANKING

自動集計や特定商品を戦略的に任意表示させるなど、さまざまなアプローチで購買意欲を促進します。

パターン 1

▶ 任意のランキングを表示 (手動設定)



パターン 2

▶ 任意のランキングを表示 (手動設定)



夜間に自動集計～更新 ※管理画面から即時更新可能

パターン 3

▶ 手動設定と自動集計の混合



設定詳細

- 表示デザインの調整可能
- From～Toで集計期間設定 (秒まで)
- 複数のランキング (パーツ) 作成可能
- 特定カテゴリのランキングデータ作成可能
- 特定ブランドのランキングデータ作成可能
- 在庫切れ商品の表示可否設定
- ランキングの有効・無効フラグ対応



セットプロモーション

PROMOTION

多様なセットプロモーション設定により、販売促進や顧客サービスの向上を実現します。

プロモーション例

3つ買ったら3,000円OFF!	3時間限定2つ買ったら20%OFF!
トップス+ボトムス買ったら2,000円OFF!	選べる福袋 2,980円!
オススメコーデ1,000円OFF	この商品購入でカート内商品が送料無料
ゴールド会員向け2つで50%OFF	スマホ限定セット販売
限定カラーセット購入で20%OFF	

セット商品構成要素

セットID	セット名/表示文言	
有効期間	適用チャネル	
適用ランク	商品ID	
カテゴリID	バリエーションID	
全商品	金額設定	
割引額設定	割引割合設定	送料・手数料無料



アップセル・クロスセル

UPSELL・CROSSELL

注文完了ページにレコメンド商品を表示できるようにすることで、購入者の購入金額向上につなげます。

クロスセル

メイン商品に関連性のある商品をアプローチ

売上単価の上昇や自社製品の認知度向上など



【注文確認画面】 or 【注文完了画面】 でオファー

確認画面を挟まず、元の注文情報にレコメンドを適用して注文を更新

アップセル

同時に購入する数量を多くしてもらうアプローチ

売上単価の上昇やリピート率アップの可能性など



【注文確認画面】 or 【注文完了画面】 でオファー

確認画面を挟まず、元の注文情報にレコメンドを適用して注文を更新



セール販売

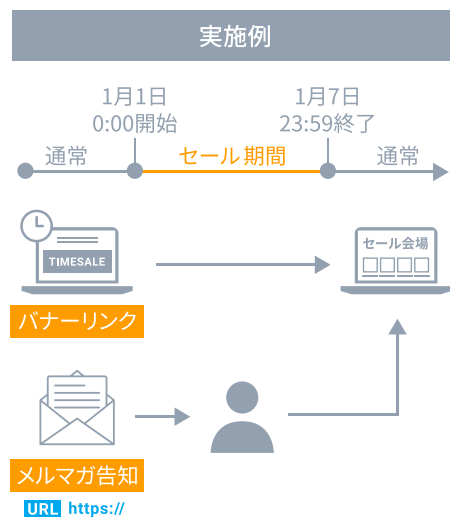
SALE

期間限定セールや特定ユーザー向けシークレットセールまで、戦略的なプロモーションが可能。

🕒 タイムセール

▶ 全ユーザーが購入可能

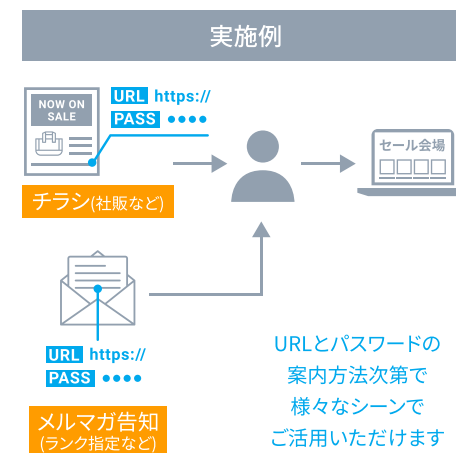
- From～To設定で自動実行(秒まで)
- セール割引率を一括価格反映
- セール価格CSV一括アップロード対応
- タイムセール用URL生成



🔒 シークレットセール

▶ 特定ユーザーのみ閲覧・購入可能

- From～To設定で自動実行(秒まで)
- セール割引率を一括価格反映
- セール価格CSV一括アップロード対応
- セール専用ページURL / パスワード生成



- 価格優先順位: 会員ランク価格(ランクに設定した価格) > セール価格(本機能) > 特別表示価格(商品ごとに設定した特別価格) > 標準価格

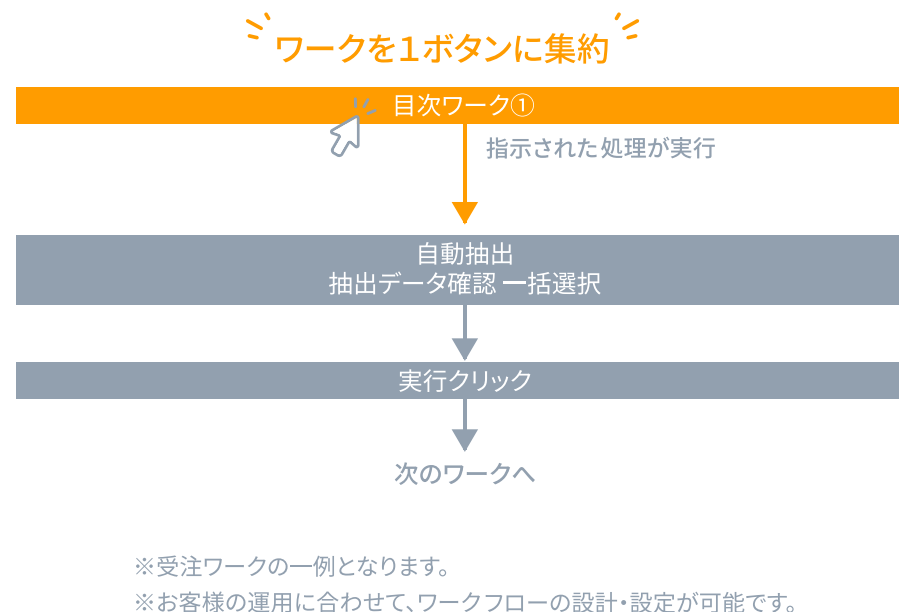
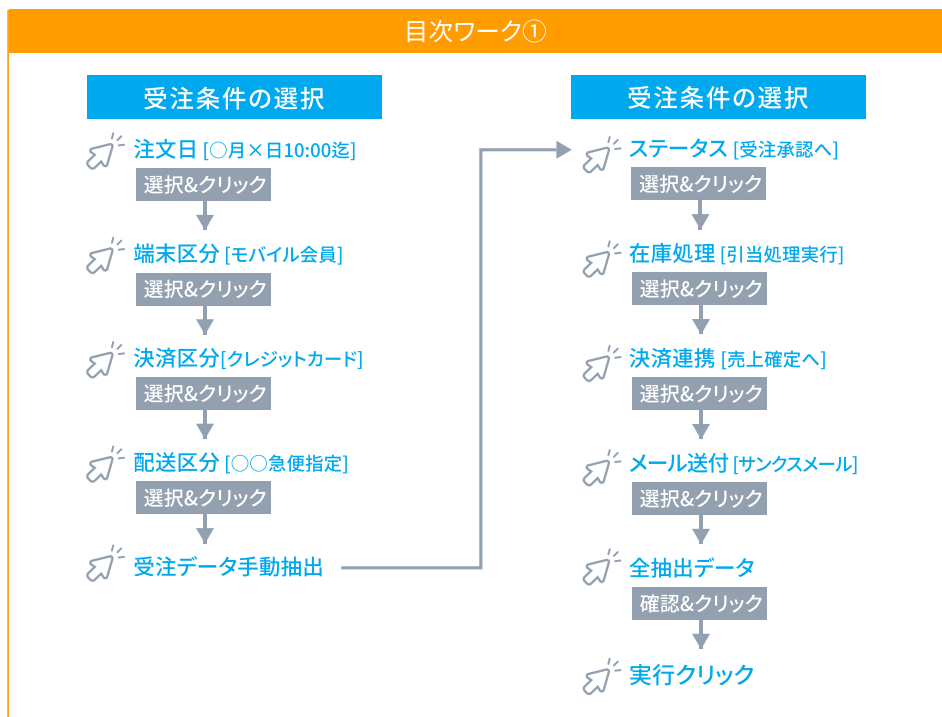
受注ワークフロー

ORDER WORKFLOW

日次・月次の受注処理ワークをシステム自動化。属人化の防止、日次業務の効率化を実現します。

従来の受注処理

受注ワークフロー機能





注文同梱

PRODUCT INCLUDE

サンプル・チラシを自動で同梱可能クロスセルや定期引き上げへの活用ができます！

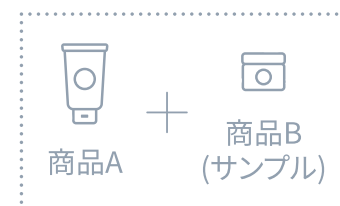
作成方法



注文種別 / ターゲットリスト / 対象金額・個数 / 対象商品 / 対象外商品 / 期間を自由に設定ができるため、多様なプロモーション施策への活用が可能です。

表示イメージ

▶ クロスセル



「A商品を購入の顧客に
B商品サンプルを同梱」

▶ 定期引き上げ



「A商品をn回購入した顧客に
定期引上用のチラシを同梱」

▶ その他の活用方法

- 商品パンフレットを同梱し、商品への想いを訴求
- 使い方説明を同梱することで、効果の実感アップにつなげる
- 期限付きの次回購入クーポンすることで、
次回の訪問・購入時期をコントロールすることが可能



会員統合機能(名寄せ)

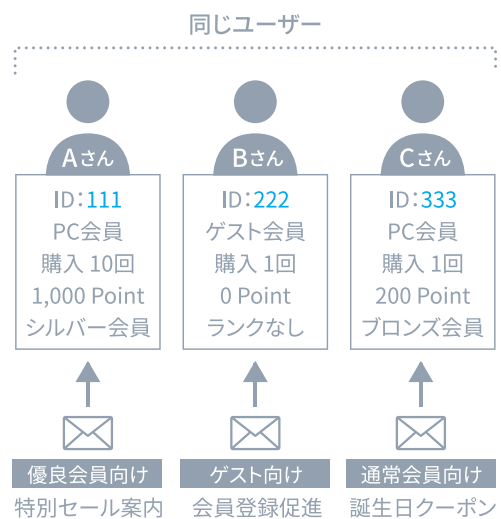
INTEGRATE MEMBERS

オンライン・オフラインともにユーザー情報の統合が可能。

適切な顧客サービス・顧客体験を実現します。

非統合

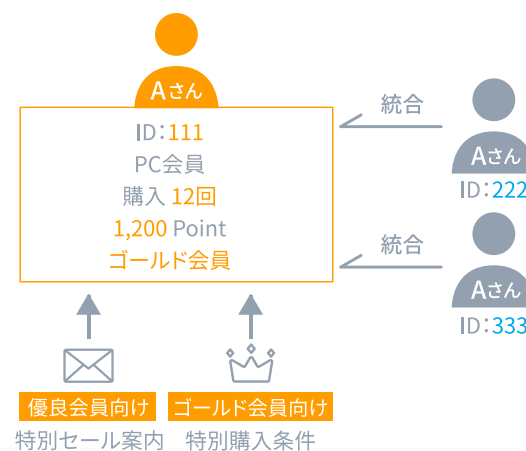
▶ 別々のアプローチを実施



統合

▶ 適切なアプローチを実施

(最適なプロモーションや顧客問合せの質の向上など)



<統合情報>

- ユーザー情報・注文情報
- 定期購入情報・ポイント情報
- お問合せ情報
- ※指定した親IDに統合

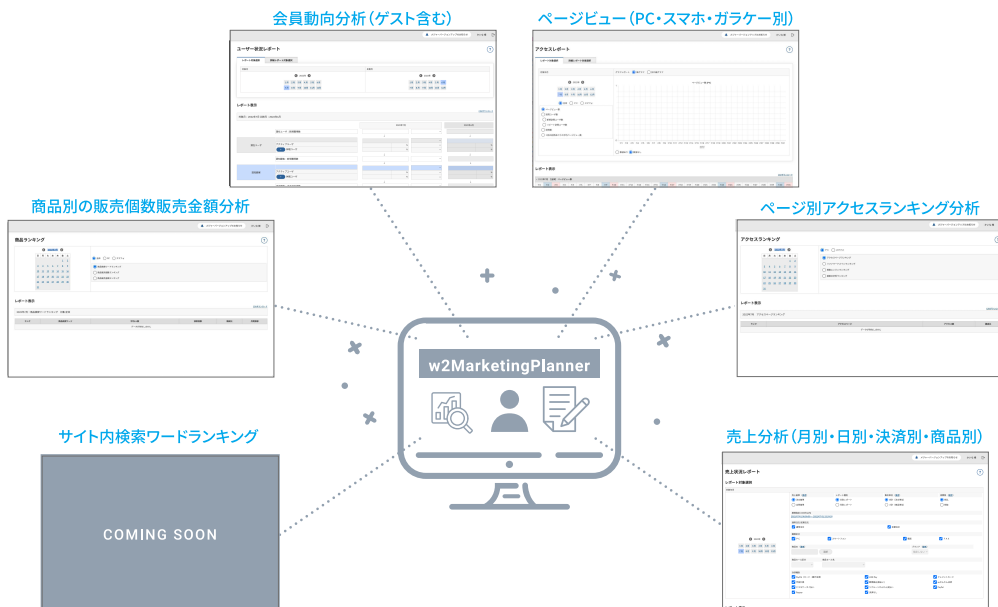


基本分析

BASIC ANALYSIS

流入経路、ページ別アクセス、何がいつどのくらい売れたか、

購入者属性や購買傾向など、基本的な分析を標準装備。



※一部のご紹介です。

基本分析一覧

<p>アクセスレポート</p> <p>■アクセスレポート</p> <table border="1"> <tr> <td>ページビュー数(PV)</td> <td>訪問ユーザー数(全体)</td> </tr> <tr> <td>訪問ユーザー数(新規訪問)</td> <td>訪問ユーザー数(リピート訪問)</td> </tr> <tr> <td>訪問数(セッション)</td> <td>1回の訪問あたりの平均PV数</td> </tr> <tr> <td>グラフ表示(棒・折れ線)</td> <td>表形式一覧表示</td> </tr> <tr> <td colspan="2">月別・日別表示</td> </tr> </table>	ページビュー数(PV)	訪問ユーザー数(全体)	訪問ユーザー数(新規訪問)	訪問ユーザー数(リピート訪問)	訪問数(セッション)	1回の訪問あたりの平均PV数	グラフ表示(棒・折れ線)	表形式一覧表示	月別・日別表示		<p>顧客状況レポート</p> <p>■購買状況レポート</p> <table border="1"> <tr> <td>潜在ユーザー(新規獲得)</td> <td>潜在ユーザー(全体)</td> <td>前月比パーセント表示</td> </tr> <tr> <td>潜在ユーザー(アクティブ)</td> <td>潜在ユーザー(休眠ユーザー)</td> <td></td> </tr> <tr> <td>認知ユーザー(新規獲得)</td> <td>認知ユーザー(全体)</td> <td>退会顧客</td> </tr> <tr> <td>認知ユーザー(アクティブ)</td> <td>認知ユーザー(休眠ユーザー)</td> <td></td> </tr> </table>	潜在ユーザー(新規獲得)	潜在ユーザー(全体)	前月比パーセント表示	潜在ユーザー(アクティブ)	潜在ユーザー(休眠ユーザー)		認知ユーザー(新規獲得)	認知ユーザー(全体)	退会顧客	認知ユーザー(アクティブ)	認知ユーザー(休眠ユーザー)	
ページビュー数(PV)	訪問ユーザー数(全体)																						
訪問ユーザー数(新規訪問)	訪問ユーザー数(リピート訪問)																						
訪問数(セッション)	1回の訪問あたりの平均PV数																						
グラフ表示(棒・折れ線)	表形式一覧表示																						
月別・日別表示																							
潜在ユーザー(新規獲得)	潜在ユーザー(全体)	前月比パーセント表示																					
潜在ユーザー(アクティブ)	潜在ユーザー(休眠ユーザー)																						
認知ユーザー(新規獲得)	認知ユーザー(全体)	退会顧客																					
認知ユーザー(アクティブ)	認知ユーザー(休眠ユーザー)																						
<p>会員動向レポート</p> <p>■会員動向レポート</p> <table border="1"> <tr> <td>対象期間指定</td> <td>対象期間内のログイン人数・割合</td> </tr> <tr> <td>L対象期間内の購入有無</td> <td>L対象期間外の購入有無</td> </tr> </table>	対象期間指定	対象期間内のログイン人数・割合	L対象期間内の購入有無	L対象期間外の購入有無	<p>顧客区分レポート</p> <p>■顧客区分レポート</p> <table border="1"> <tr> <td>登録会員区分分布</td> <td>性別構成分布</td> <td>年齢構成分布</td> </tr> <tr> <td>都道府県分布</td> <td>メールパーミッション分布</td> <td>退会率区分</td> </tr> </table>	登録会員区分分布	性別構成分布	年齢構成分布	都道府県分布	メールパーミッション分布	退会率区分												
対象期間指定	対象期間内のログイン人数・割合																						
L対象期間内の購入有無	L対象期間外の購入有無																						
登録会員区分分布	性別構成分布	年齢構成分布																					
都道府県分布	メールパーミッション分布	退会率区分																					
<p>アクセスランキング</p> <p>■アクセスランキング</p> <table border="1"> <tr> <td>アクセスページランキング</td> <td>リファードメインランキング</td> </tr> <tr> <td>検索エンジンランキング</td> <td>検索文字列ランキング</td> </tr> <tr> <td>月別・日別表示</td> <td>デバイス別表示</td> </tr> </table>	アクセスページランキング	リファードメインランキング	検索エンジンランキング	検索文字列ランキング	月別・日別表示	デバイス別表示	<p>購買区分レポート</p> <p>■購買区分レポート</p> <table border="1"> <tr> <td>購入回数の新規・リピート分析</td> <td>1購入あたりの購入数量分析</td> </tr> <tr> <td>1購入あたりの購入金額分析</td> <td>キャンセル・返品・交換区分分析</td> </tr> <tr> <td>購入ユーザー区分分析</td> <td>決済区分分析</td> </tr> </table>	購入回数の新規・リピート分析	1購入あたりの購入数量分析	1購入あたりの購入金額分析	キャンセル・返品・交換区分分析	購入ユーザー区分分析	決済区分分析										
アクセスページランキング	リファードメインランキング																						
検索エンジンランキング	検索文字列ランキング																						
月別・日別表示	デバイス別表示																						
購入回数の新規・リピート分析	1購入あたりの購入数量分析																						
1購入あたりの購入金額分析	キャンセル・返品・交換区分分析																						
購入ユーザー区分分析	決済区分分析																						
<p>CPMレポート</p> <p>■CPMレポート</p> <table border="1"> <tr> <td>月別・日別表示</td> <td>クラスタ(属性)別表示</td> </tr> <tr> <td>クラスタ(属性)人数・割合</td> <td>クラスタ(属性)人数増減数・割合</td> </tr> <tr> <td colspan="2">※CPM ⇒ 顧客ポートフォリオマネージメント</td> </tr> </table>	月別・日別表示	クラスタ(属性)別表示	クラスタ(属性)人数・割合	クラスタ(属性)人数増減数・割合	※CPM ⇒ 顧客ポートフォリオマネージメント		<p>商品ランキング</p> <p>■商品ランキング</p> <table border="1"> <tr> <td>検索ワードランキング</td> <td>商品販売個数ランキング</td> </tr> <tr> <td>商品販売金額ランキング</td> <td>月別・日別表示</td> </tr> <tr> <td></td> <td>デバイス別表示</td> </tr> </table>	検索ワードランキング	商品販売個数ランキング	商品販売金額ランキング	月別・日別表示		デバイス別表示										
月別・日別表示	クラスタ(属性)別表示																						
クラスタ(属性)人数・割合	クラスタ(属性)人数増減数・割合																						
※CPM ⇒ 顧客ポートフォリオマネージメント																							
検索ワードランキング	商品販売個数ランキング																						
商品販売金額ランキング	月別・日別表示																						
	デバイス別表示																						
<p>購買状況レポート</p> <p>■購買状況レポート</p> <table border="1"> <tr> <td>売上計上金額</td> <td>平均購入単価</td> <td>売上基準・出荷基準表示</td> </tr> <tr> <td>キャンセル・返品表示</td> <td>税込み・税抜き表示切替</td> <td>集計期間指定</td> </tr> <tr> <td>月別・日別表示</td> <td>購買区分(チャネル)集計</td> <td>決済種別集計</td> </tr> <tr> <td>モールドID切替</td> <td>ブランドID集計</td> <td>商品別販売ランキング</td> </tr> </table>	売上計上金額	平均購入単価	売上基準・出荷基準表示	キャンセル・返品表示	税込み・税抜き表示切替	集計期間指定	月別・日別表示	購買区分(チャネル)集計	決済種別集計	モールドID切替	ブランドID集計	商品別販売ランキング											
売上計上金額	平均購入単価	売上基準・出荷基準表示																					
キャンセル・返品表示	税込み・税抜き表示切替	集計期間指定																					
月別・日別表示	購買区分(チャネル)集計	決済種別集計																					
モールドID切替	ブランドID集計	商品別販売ランキング																					



ターゲットリスト

TARGET LIST

自由自在な顧客リストを自動作成。

タイムリーなプロモーションを実施し、LTVの最大化を実現します。

ターゲットリスト作成

条件

- ▶ 自由自在な条件設定
(and検索or検索可)

ユーザー情報	×
ユーザー拡張項目情報	×
ユーザー属性情報	×
受注情報	×
ポイント	×
カート情報	×
定期購入情報	

抽出タイミング

- ▶ 自動抽出による効率化

- 日(毎日)
 - 週(毎週●曜日)
 - 月(毎月●日)
 - 1回のみ(●月●日)
- ※全て時/分/秒まで指定可能
※最新情報での抽出可能

取り込み

CSV形式で他システムのデータをアップロードも可能。

マージ

- ▶ 高度なリスト作成

- 全ユーザー
- 重複ユーザー
- 重複ユーザー除外



アクション

メルマガ配信

抽出リストに対し、あらかじめ設定したメルマガを自動/手動送信可能。
マーケティング・オートメーションをサポートします。

<例>

- GOLD会員にシークレットセール案内
- ポイント有効期限30日前の方へアラート

DM送付

DM送付用のリストとしてもご活用いただけます。

マーケティング

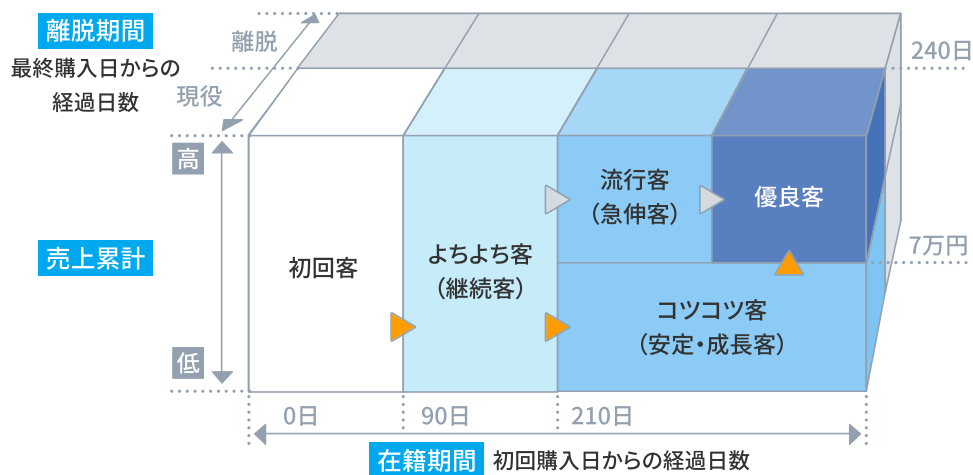
他BIツール用や経理などの社内処理用など、抽出リストをもとに、様々な用途にご活用いただけます。



顧客ポートフォリオ

CUSTOMER PORTFOLIO

「売上軸 × 期間軸 (在籍・離脱)」で、お客様をセグメント。それぞれのお客様に対して最適なアプローチが可能。



▶ 10種のセグメント

現役	初回客	離脱	初回客
	よちよち客		よちよち客
	流行客		流行客
	コツコツ客		コツコツ客
	優良客		優良客

※ クラスタ分類をするための期間、金額は任意で設定可能です。

- 「CPM分析」：顧客の心理状態に着目し、優良客の育成に適した日本企業で生まれた手法。
- 「RFM分析」「ABC分析」：大量の顧客から最も短期間に最大の売上を上げるためにアメリカ企業で生まれた手法。

※「関係性 < 売上」となり、設計が特に重要で誤ると顧客離反の原因にもなる。

→ w2Commerceは、様々な販売戦略に適応できるよう、どちらの分析手法も対応可能



広告コード

ADVERTISING CODE

実施プロモーションからの入会数や注文金額の計測が可能、

プロモーションのPDCAサイクルをサポート。

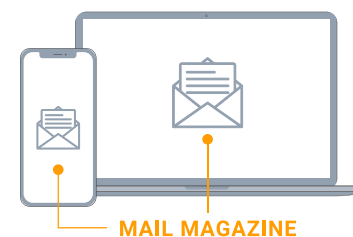
バナー広告



外部リンク



メルマガ



計測媒体

- バナー広告
- リスティング広告
- リターゲティング広告
- アフィリエイト
- メディア
- SNS広告 など



EC SITE

流入元ごとに計測可能

- 会員登録人数
- PV数
- 退会人数
- 注文人数/金額



LINE連携

LINE COOPERATION

注文完了通知や、配送完了通知のLINE自動配信。

ターゲットリストと組み合わせたLINE配信が可能。

機能概要 1

▶ LINEアカウントでのログインが可能



LINEアカウントを連携することによって、IDとパスワードを記憶・入力する手間が省け、リピート率UPを狙うことが可能に



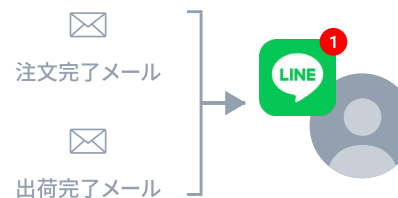
既存ユーザーもマイページでLINEIDを連携させることで、利用可能に。同時に、公式アカウントの友だち追加も可能!

※別途LINE公式アカウントの取得が必要。

※LINE社との契約は別途必要

機能概要 2

▶ 各種メールをLINEにて配信可能



メールで送っていた注文確認メールや出荷完了メールをリピートPLUS管理画面から、顧客のLINEへ自動配信が可能

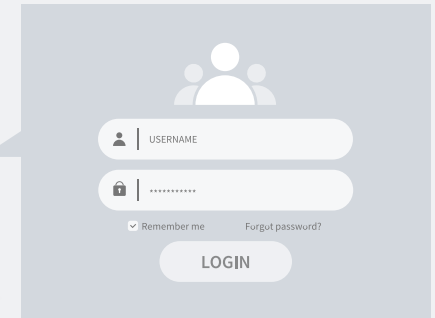


ターゲットリストで抽出した顧客に対して、LINEメッセージ配信が可能フォローメッセージやステップメッセージをLINEで配信することで開封率が上がり、より効果を発揮します。

▶ 04 セキュリティについて

業界No1! 世界基準のセキュリティ対策 外部試験認証や第三者機関の監査も実施

最高レベルの技術力とソリューションを提供できるとマイクロソフトから認められたゴールドパートナーの取得や外部監査による脆弱性診断などにより業界最高峰のセキュリティとして、安全で安定したECサイト運営を実現します。



基本セキュリティ対策

外部機関の審査

保険

 SSL通信	 IP接続制限 (管理者サイト側)	 BASIC認証 (管理者サイト側)
 担当者別アカウント (管理者サイト側)	 セキュリティを 意識したシステム開発	 WAF ※有償オプション
 ウイルス対策ソフト	 IPS (不正検知) IDS (不正防止)	 ファイアーウォール

+

 IS 508303/ISO(JIS Q)27001	 part of nccgroup		
 Microsoft Partner Gold Application Development			
			
			

+

 TOKIO MARINE NICHIDO
東京海上日動 セキュリティ保険

認定/認証・外部監査事例



IS 508303/ISO(JIS Q)27001

ISO27001 (ISMS)情報セキュリティマネジメントシステムは、事業で扱う情報資産管理(個人情報を含む)について情報保護の取り組みが構築出来ているISO規格です。W2は会社設立初年度から全社適用で取得し更新を続けております。

Microsoft Partner Gold Application Development

マイクロソフト社が認定するパートナー制度の中で最もレベルの高いゴールドパートナーを取得しております。w2では設立初年度から認定を取得し、ECシステム開発部門では国内で唯一認定を受け、開発環境や開発者がマイクロソフトが規定するレベルを維持しつつ、セキュアで安全なシステム開発を行っております。



Lionbridge Technologies, Inc.社が提供するVeriTestの技術プラットフォーム診断に合格しレポートPLUSを利用するうえでの安全性と安定性が確保できております。



マイクロソフト社指定の世界最高峰セキュリティテストに合格しております。

- ・Tenable Network Security社が提供するNessusの脆弱性検知スキャンに合格。
- ・iSEC Partners社によるアプリケーションのセキュリティ&性能テストに合格。



クラウド型セキュリティ・サービスであるSCT SECURE(旧ハッカーセーフ)サービスにて最新のセキュリティ情報に基づきPKGに対して毎日、チェックを行いセキュリティレベルを維持しております。



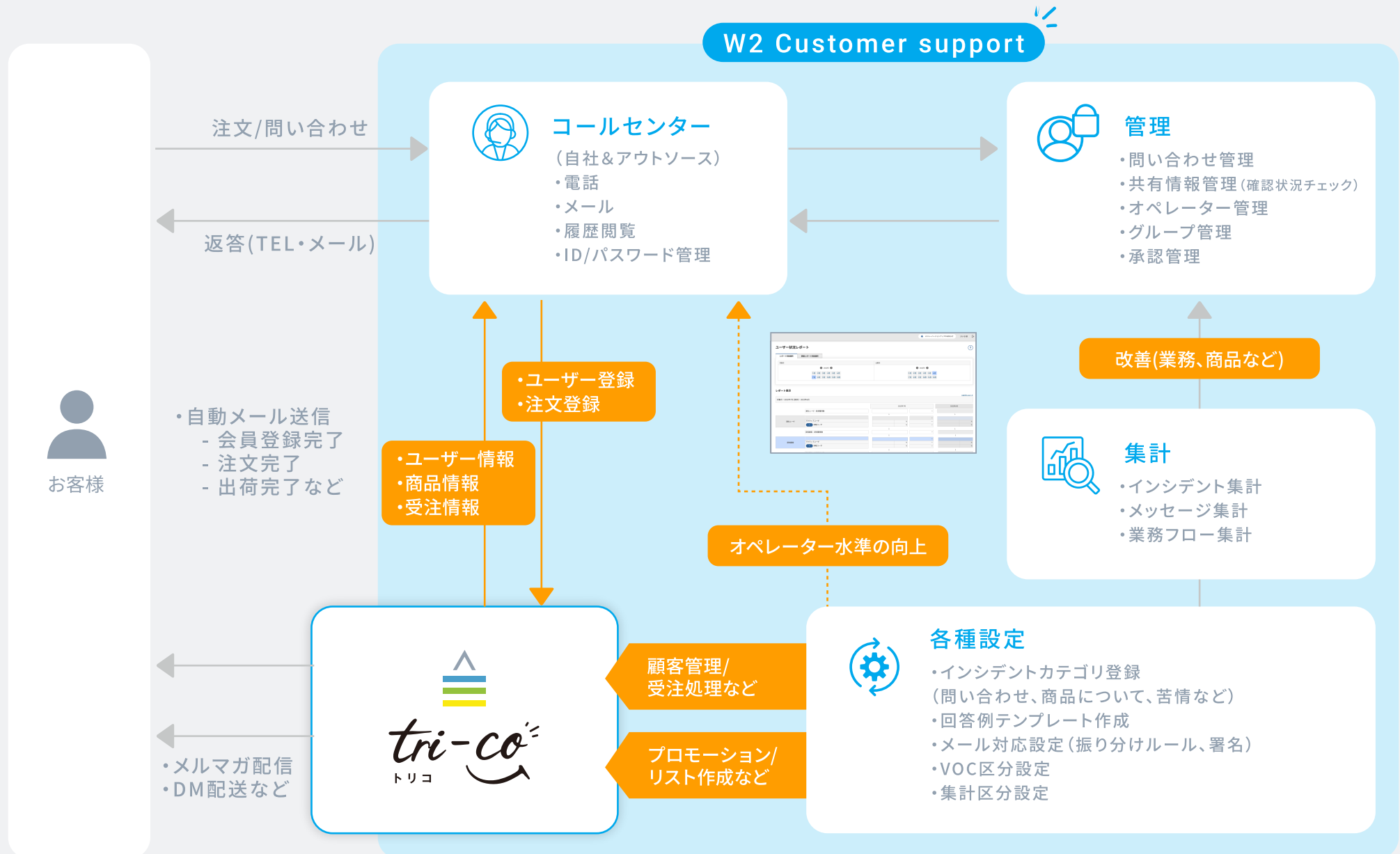
国内情報セキュリティ専門会社によるプラットフォーム及びアプリケーション脆弱性診断を行い、AAAなど高い評価を得て、クライアントポリシーにより検収をいただいております。例えば、「NRIセキュアテクノロジーズ社」「グローバルセキュリティエキスパート社」「ラック社」

▶ 05 tri-coのサービス全体像



▶ 06 オンライン・オフラインの一元管理

WEB/TEL注文やお問合せ管理などのCSを一元管理、顧客対応スピードとサービスレベルの向上、業務効率化を実現



▶ 07 機能紹介

大手事業者様のノウハウが凝縮（業界TOPの950機能）顧客育成 / 業務効率化の両軸を同時実現

354%の売上UPを実現するマーケティング機能

定期引き上げ

- カート(フォーム) 一体型LP
- 引き上げシナリオ作成
- 定期特典/クーポン/ポイント

集客・販促

- お試し(トライアル) 販売
- アップセル/クロスセル
- ノベルティ付与

CRM・分析

- ターゲットリスト
- 顧客ポートフォリオマネジメント
- 広告効果測定



60%のコスト削減を実現するオペレーション機能

受注管理

- 受注処理オートメーション化
- WEB/オフライン一元管理
- 注文/同梱設定

出荷管理

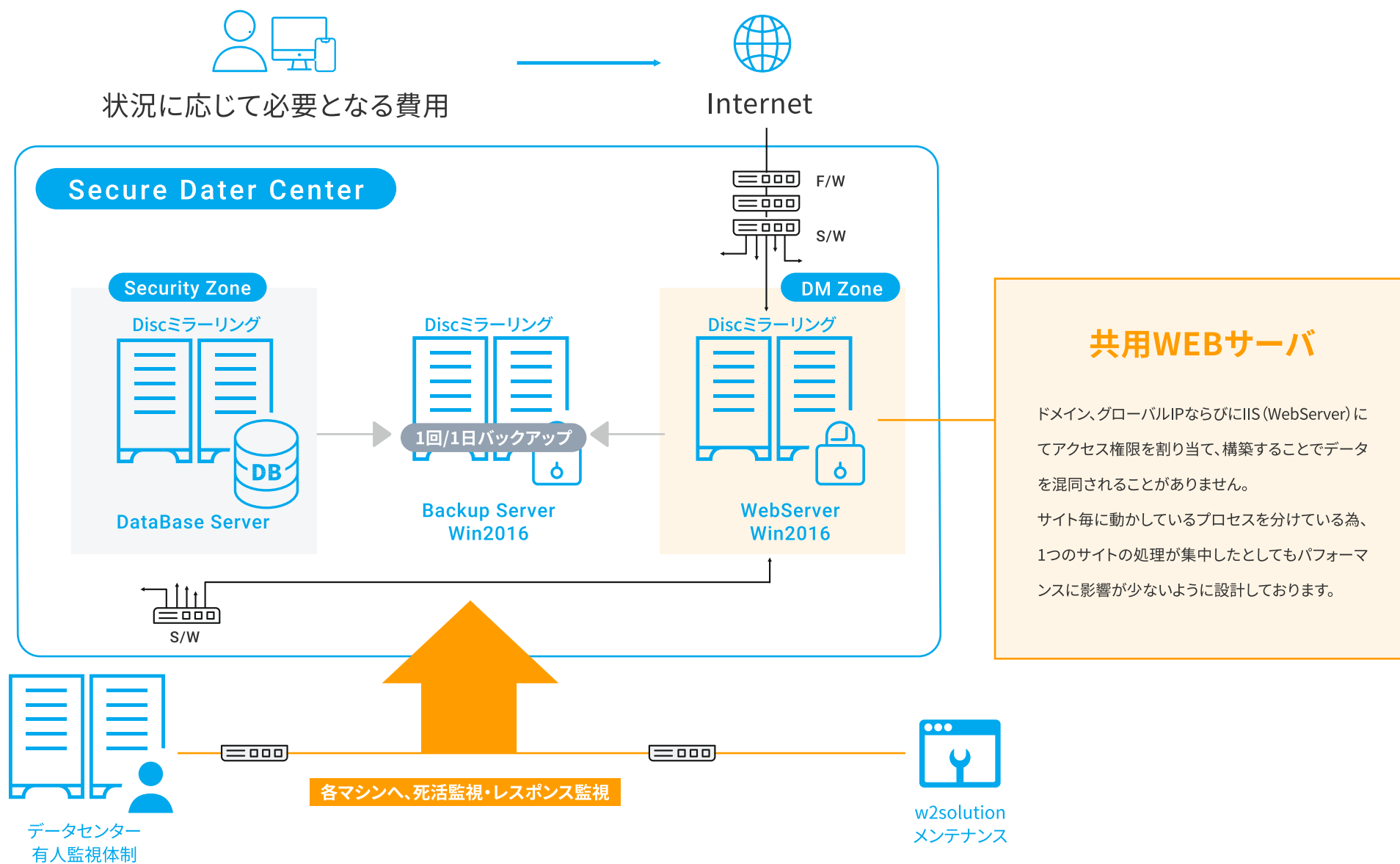
- 納品書/ピッキングリスト
- チラシ/サンプル同梱
- 出荷後フォローメール

カスタマーサポート

- メール/電話情報一元管理
- 承認機能(エスカレーション)
- 個人タスク/グループタスク管理



▶ 08 サイトの安定稼働を実現するシステム環境



▶ 09 導入時サポートについて

		オンボーディングサポート	プレミアムサポート
コミュニケーション	担当窓口アサイン	○	○
	電話/メール問合せ対応	○	○
	問合せ受付時間	10:00～17:30(平日)	10:00～17:30(平日)
ミーティング	キックオフミーティング	○	○
	定例ミーティング(週次)	○(30m)	○(60m)
	レクチャー	設定動画提供	設定動画提供 レクチャー会(1回2h2)
プロジェクト支援	WBS/課題管理	○	○
	タスク割り振り / 進捗確認	○	○
	タスク割り振り / 進捗確認	○	○
推奨プロジェクト		新規構築コスト重視	リニューアルデータ移行の実施あり
支援費用		10万円/月	25万円/月

※無償キャンペーン中(3ヵ月程度)

▶ 10 導入スケジュールイメージ

項目	内容	担当	1カ月目	2カ月目	3カ月目	4カ月目
①ご発注・ご契約	ご注文書の受領や必要契約書関連のご締結を行います。	貴社	★			
②キックオフミーティング	スケジュール、各社役割、タスクなどの確認。	各社	▶			
③環境構築	管理画面、フロントサイトをご提示。各種設定、デザイン埋め込みが出来る状態となります。	w2	▶			
④決済代行会社手続き	決済代行会社とのご契約～カード会社審査。審査後に環境設定を実施します。	貴社・決済代行会社 w2	▶			
⑤ドメイン手続き・設定	ドメイン取得、受信用メールアドレス取得、DNS設定など ※ドメイン設定は弊社で実施。	貴社	▶			
⑥SSL証明申請手続き	申請は貴社にて、インストール作業は弊社にて実施します。 ※申請に必要な一部データのご用意は弊社で行います。	貴社・w2		▶		
⑦デザイン検討・制作	構成やコンテンツの検討、デザインの制作。	貴社・デザイン会社	▶			
⑧ デザイン埋め込み・反映	デザイン会社にてシステムへのデザイン埋め込みを実施します。 ※LPの枚数等により想定期間が長くなる場合がございます。	貴社・デザイン会社		▶		
⑨データ移行	データ移行を行います。 ※データ移行を行う場合の項目となります。 ※詳細は別途お打合せとなります。	貴社・データ移行会社 w2	▶			
⑩ 各種設定・登録	送料設定、決済方法設定、メール設定、各種データ登録、受注ワークフロー設定など。	貴社	▶			
⑪テスト	稼動テスト、調整を実施します。	貴社			▶	
⑫OPEN	タイミングは事前調整致します。	貴社・w2				★

※各項目は目安期間となっております、お申込みプランやオプションの有無、進行状況に応じて前後する可能性がございますのでご了承ください。

※カード会社審査など、外部機関が関わる内容については、ゆとりを持って着手されることをお勧めいたします。 ※データ移行については、移行項目やボリュームにより、変動する可能性がございます。

▶ 11 その他サービスのご紹介

1

ECサイトデザイン



豊富な経験をもつディレクター、デザイナーが、お客様の希望にあわせ徹底したヒアリングのもと、ハイクオリティなECサイトデザインを行います。

2

ECサイト運用代行・
コンサルティング

EC運用の多々ある課題を、長年の運用ノウハウとデータを元に、適切な解決方法を提案し顧客アップに繋がるサービスを提供します。

3

商品撮影・
カスタマーサポート

各分野のプロのスタッフが、スタイリング、商品・人物・動画の撮影、画像加工・動画編集までトータルサポート。「広告／カタログ／WEB」まで幅広く対応可能です。また、経験豊富なスタッフによるカスタマーサポート対応も可能です。

ブランディング会社がつくった、
共創ECプラットフォーム

