

株式会社

ソバニ
s o b a n i

Amazonコンサルティング サービス紹介資料

Always, sobani

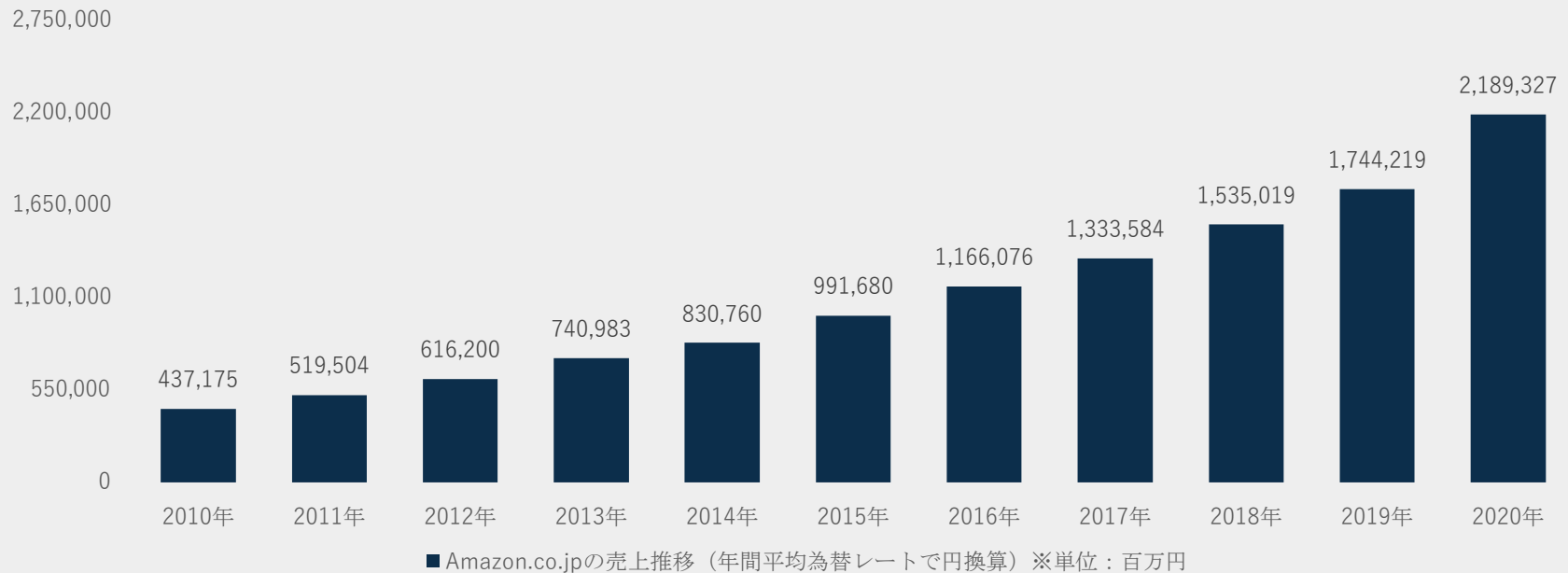
ABOUT

運営会社と事業内容について

会社名	株式会社そばに
設立年月日	平成 7 年 2 月 20 日
所在地	大阪府大阪市淀川区木川東 2 丁目 4 - 3 甲東ビル 3F/4F
電話番号	06-6155-8317
資本金	3,000,000 円
業務内容	Amazon を中心とした EC 販売のコンサルティング・運用代行業務各種広告運営業務
代表者	佐藤 里奈
主要取引先	●アマゾンジャパン合同会社 ●株式会社船井総合研究所 ●株式会社コンパスポイント ●ヤフー株式会社 ●Hamee 株式会社 ●グラムス株式会社 ●楽天株式会社 ●au コマース&ライフ株式会社 ●株式会社イシン 他
取引銀行	りそな銀行・楽天銀行
顧問弁護士	ベリーベスト事務所

Amazon.co.jpという市場について

Amazon.co.jpの売上は、**2020年2兆1893億円**を突破し、日本最大級のモールに。
毎年ユーザー数を拡大、現在は楽天市場を超える**5000万人強のユーザー**を抱える。



Amazon.co.jpという市場について

一方で・・・こんなお客さまの声も。



- よく売れると聞いて出店したが、全然売れない
- 他のECモールと同じように対策したが成果が出ない
- 営業の方がいないので、相談する相手がいない
- ネットで調べても、効果的な対策が載っていない

Amazonでの売上アップには、
モールの特徴をしっかりと捉えたAmazon専用の対策
が必要です！

(Amazon攻略の鍵は、**検索エンジンA9**の攻略です)

ABOUT



そばにとってどんな会社？



Amazon通販支援数が**600社以上**という圧倒的な**実績**と**経験**があります

オリジナル商品の販売に特化しており、様々なキーワードで検索順位1位を獲得しています

自社でECのシステム開発を行うベンダーでもあり、より戦略的なコンサルティングが可能です

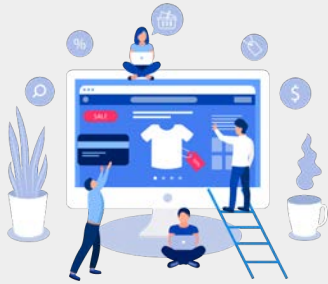
実績が認められ、**アマゾンジャパン合同会社**と**共同セミナー**を複数回開催しています

Amazonコンサルティング専門企業でECコンサルタントは、現役or元Amazonセラーで構成された実力派集団です

そばにのポジショニング

	そばに	EC 総合コンサル A 社	Amazon 専門コンサル B 社	広告代理店 C 社
特徴	独自の戦略で単品の SEO を徹底的に強化し、ロングヒット商品を生み出すノウハウで多数のベストセラーを獲得	他モールの支援の延長で対応しているケースが多く、一般的にノウハウ不足。	長年 Amazon 支援を行なっているが、セール中心の対策が多く、コンサルタントの質にばらつきが大きい。	広告運用を獲得するための提案が多く、本質的な SEO 対策にはノウハウ不足。
ターゲット	自社商品を SEO に強いロングヒット商品にしたい Amazon 販売に本気のセラー様	とりあえず Amazon を形だけ出品しておきたいセラー様	知名度優先で取引したいセラー様	広告経由売上を最大化させたいセラー様
経験・実績	◎ Amazon 支援 10 年、600 セラー以上の支援実績	○ 大手企業事例が多いが無名商品の実績は乏しい	◎ Amazon 専門のため支援経験は豊富	△~× Amazon の SEO 対策には知識と経験不足
コンサルタント	◎ フロントコンサルは Amazon 販売経験者で構成	△~○ 基本的に大手以外は若手の経験不足コンサルの対応が多い	○ 基本的に Amazon 専門のため総合型よりは安定している	△~× コンサルタントはつかないケースが多い
コスト	○ 1 社にフロントとバック 2 名以上のサポート体制	○~◎ 固定費用での対応もあり安価だがそれ以上は見込めない	△ 成果報酬フィーが 10% 以上と高い	◎~○ 広告運用がメインのため、安価なことが多い
海外 Amazon 対応	○ 中小メインにもかかわらず、国内以上に海外で売上を上げるセラーも多数	○~◎ 固定費用での対応もあり安価だがそれ以上は見込めない	○~◎ 大手の対応が多いため海外実績も多い	× 非対応のケースが多い

そばにサービスメニュー



アカウント運用代行

Amazonでの新規出店から売上アップを最短最速で達成したい事業者様におすすめです。



コンサルティング

Amazon物販に精通したコンサルタントが、貴社に最適な戦略をご提案します。



Amazon広告運用代行

Amazon内でのスポンサープロダクト広告を活用し、貴社が抱えている様々な課題を解決します。



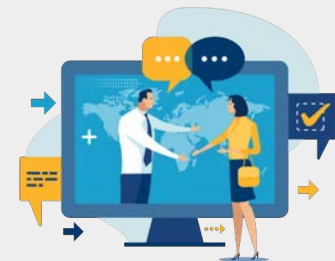
商品ページ作成代行

SEOを意識したKWを豊富に盛り込み、専門ライターがより魅力的な商品ページを作成します。



商品カタログ画像作成

Amazon専門のカメラマンとデザイナーによる、Amazonに最適な写真撮影と画像制作を行います。



越境Amazon支援

アメリカ、カナダ、ヨーロッパ、オーストラリア、インドなど複数の国の進出実績があります。

サービスプラン内容①

貴社求める内容に合わせて、必要なプランを選んで頂くことが可能です。

サービス名	サポート内容	初期費用	月額料金
Amazon 参入パッケージ	・ 事前の自社商品群市場調査、競合調査代行 ・ Amazon ストア開設代行（招待アカウント提供） ・ 初期商品登録サポート（タイトル等 KW アドバイス） ・ Amazon ストア運用戦略立案	150,000 円 (税別)	
アカウント 運用代行	・ 月 1 回の販売戦略支援（売上レポート付き） ・ 新規商品登録代行（※登録数に上限あり） ・ 商品レビュー&ストアのレビュー状況監視 ・ Amazon 内 SEO 対策 ・ 評価依頼メール送信代行 ・ 商品カタログページ改善代行 ・ 弊社システムを活用した広告運用代行	0 円 (12ヶ月契約)	売上の 1~6% ※最低運用金額 100,000 円
コンサルティング	・ 月 1 回の販売戦略支援（売上レポート付き） ・ 市場規模・競合状況調査 ・ 商品ページ改善アドバイス ・ Amazon 内 SEO 対策アドバイス	0 円 (6ヶ月契約)	50,000 円 (税別)~

サービスプラン内容②

貴社求める内容に合わせて、必要なプランを選んで頂くことが可能です。

サービス名	サポート内容	初期費用	月額料金
Amazon 広告運用代行	・新規広告プラン作成支援 ・広告 KW&入札単価最適化代行 ・効果測定&広告レポートの作成 ・商品カタログ改善アドバイス	50,000 円 (12ヶ月契約)	広告運用費の 10~20% ※最低運用金額 50,000円
商品ページ 作成支援	・独自システムを使用したSEO対策KW抽出 ・カテゴリ選定 ・各種コンテンツ制作 ・アップロード用Excelファイル制作	50,000 円 (税別)	
越境Amazon支援	・海外 Amazon 進出初期競合調査 ・Amazon 招待アカウント取得サポート ・ストアアカウント初期設定代行 ・その他、国内 Amazon 運用代行と同サービス	300,000 円 (税別)	売上の3~6% ※最低運用金額 100,000 円

運営代行メニュー

SEO最適化



- ・データ解析
- ・KW 選定
(キーワード)
- ・SEO 施策

CRM 戦略



- ・LTV 最適化
- ・定期便
- ・クロスセル
- ・リピート購入施策

商品カタログ最適化



- ・A+コンテンツ作成
- ・モバイル対応
- ・AB テスト
- ・CVR 改善

広告運用



- ・SNS
- ・モール内広告
- ・アクセス解析
- ・PDCA レポート
- ・ステップメール対応

ブランディング



- ・転売屋対策
- ・レビュー対策
- ・画像最適化

外部集客



- ・SNS 運用アドバイス
- ・特集ページ
- ・バナー作成

物流支援



- ・輸送費、保管費、
物流加工費の改善案
- ・外部パートナー
企業紹介

サポート



- ・Web ミーティング(月1回)
- ・チャット、メール、
電話等でのサポート
- ・新商品開発アドバイス

その他



- ・競合他社調査
- ・カスタマーサポート
(購入者に対して)

運用代行プランの役割分担

	弊社	御社	外注 (必要に応じて)
アカウント作成		●	
アカウント権限付与		●	
商品情報提供		●	
商品画像指示書作成	●		
商品画像デザイン		●	●
カタログ登録作業	●		
商品説明文 SEO対策	●		
検索対策 KW 選定	●		
商品紹介コンテンツ作成	●		
在庫納品作業		●	
在庫状況監視	●		

	弊社	御社	外注 (必要に応じて)
競合セラー相乗り監視	●		
商品レビュー依頼	●		
ギフトینگ施策実施	●		●
カスタマーサポート		●	
セール出稿	●		
オート広告運用	●		
マニュアル広告運用	△ オプション		
外部広告(SNS・動画)ご提案	△ オプション		
外部広告運用	△ オプション		●
競合商品調査	●		
売上レポート作成	●		

アカウント運用代行手数料

アカウント運用代行	弊社手数料	最大手数料
売上 500 万円まで	Amazon 税込売上の 6%	300,000 円
売上 1,000 万円まで	Amazon 税込売上の 4%	200,000 円
売上 2500 万円まで	Amazon 税込売上の 2%	300,000 円
売上 5,000 万円まで	Amazon 税込売上の 1%	250,000 円

※最低運用費用は、100,000円です。
※税込売上に対して費用がかかります
※プロモーション経由売上に対して費用がかかります

そばにのサポート実績

Amazonコンサルティングで多数の実績を出しています



アパレル小物卸売企業様

**2年で月商3,600万！
伸び率360%達成！**

商品点数 20 点



食品卸売企業様

**3年で月商5,000万！
伸び率2,400%達成！**

商品点数 150 点



段ボール製造企業様

**1商品でもやれる！
3ヶ月で単品月商350万達成！**

商品点数 1 点

契約後の流れ

STEP
01

商品一覧をご提供ください
(売りたい商品をご提示ください)

STEP
02

商品分析
(1商品1営業日程度)

STEP
03

分析結果ご報告
(販売見込みの共有)

STEP
04

商品詳細についてヒアリング

STEP
05

商品ページ作成

STEP
06

お客様ご確認

STEP
07

販促費予算ご提案

STEP
08

お客様承認・販売開始

よくある質問と回答

弊社によく頂く質問について、いくつか回答させていただきます。

Q 運用代行とコンサルティングのプランの違いは何ですか？

主には、実際の運用業務を弊社で代行させていただくかどうかの違いになります。コンサルティングプランの場合、日々のカタログ改善の作業や広告の調整などは全て、御社にやっていただきます。なかなかスタッフの工数を取れないというケースは「運用代行」プランがオススメです。

Q 運用代行って具体的に何をしてくれるのですか？

新規商品の登録作業に加えて、SEO上ベストな立上げをするための、価格設定などを含めた戦略の立案と実行を全て弊社で行います。更に実際に売れた商品に対して、手動でレビュー依頼を行います。レビュー依頼を行うかどうかで売上が8%変わった実績があります。日々の活動としては、広告のチューニングと広告から得られた、検索KWをカタログに反映し、検索SEOの調整を行います。

よくある質問と回答

弊社によく頂く質問について、いくつか回答させていただきます。

Q 通常アカウントと招待アカウントの違いって何？

弊社では、Amazon新規出店をされるお客様で、運用代行プラン・コンサルティングプランをご契約のお客様にアマゾンジャパン合同会社様と協業する形で「招待アカウント」を提供させていただいております。通常のアカウントと違い、出品初期からタイムセールに出稿できたり、手数料の優遇が受けられたりと良いことづくめです。是非、弊社とともにスタートダッシュを決めましょう。 ※審査がございます

Q 自社の商品は、Amazonで売れるでしょうか？

よく頂く質問ですが、やはりECモールごとに向く商品、向かない商品があります。まずは、自社の商品がAmazonで売れていくかどうかを弊社の方でリサーチを行い、売上計画をお出しした上でスタートしていきますので、まずはお気軽にご相談ください。

The background is a blurred image of a shopping cart filled with cardboard boxes, positioned next to a laptop. The laptop screen shows a website with various images. The overall scene suggests online shopping or e-commerce.

Always, sobani

いつも Amazon販売の「そばに」。