

SAVARI

サヴァリ株式会社
EC agency proposal

EC事業の支援領域に特化し、
ネットショップの売上、利益の最大化を
トータルでサポートする
ECマーケティング会社です。

EC MARKETING COMPANY

ECの楽しさを追求する会社

会社概要

SAVARI

会社名 サヴァリ株式会社 Savari.,Co.Ltd.
設立 2007年9月10日
資本金 5,000,000円
決算期 3月
所在地 〒103-0004 東京都中央区東日本橋 2-4-1
アドバンテージ I ビル 6階
Tel: 03-6825-5538
Fax: 03-6826-5539
Mail: info@savari.jp

役員 代表取締役社長 福田 泰志

<アクセス>

都営浅草線 東日本橋駅 徒歩1分
都営新宿線 馬喰横山駅 徒歩3分
JR総武本線 馬喰町駅 徒歩4分



ECサイトの運営サポートに関する実務を 企業様にご提供させて頂くビジネスモデルです。

ECコンサル事業

EC全体の戦略設計、CRM設計などの上流工程の設計～PM領域の
ご支援

EC運営代行事業

ECコンサルティング、ECサイト制作、更新、SEO対策、
メールマガ配信、広告運用、商品MD、顧客管理CRM、PR/SNS運営
支援など、EC運営に関わる実務のサポート。

販売代行事業

EC市場へ新規参入を試みるメーカー様向けプラン、販売力のある提携
ECサイトで販売代行。テストマーケティングとしての活用も。



ECサイト/
LP制作



商品登録



PR代行



商品開発支援



ECサイト
更新



メルマガ



SEO対策



クラウド
ファンディング



商品撮影



オウンドメディア



広告運用



物流・受注代行
コールセンター



動画制作



分析・
レポート作成



SNS
マーケティング



越境EC支援

こんなお悩みありませんか？

EC売上が伸び悩んでいるが、何から着手したらいいかわからない

ECに関するノウハウがない

人手が足りない

利益が残らない

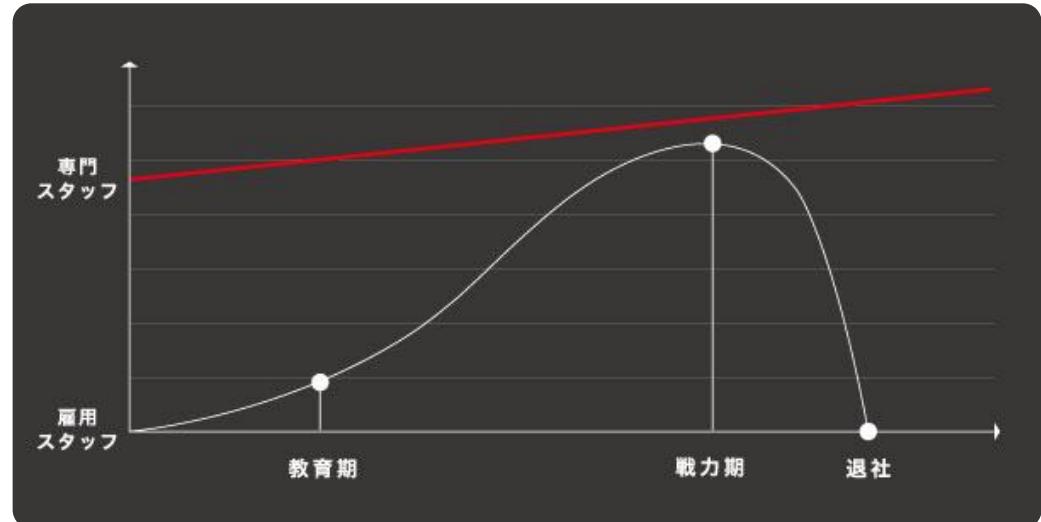
EC支援会社を利用しているが、不満がある



EC運営をアウトソーシング

人的リソースによる運営品質の波を
軽減し、安定したEC運営体制を目指します。

EC運営代行を利用することで、ノウハウを持ったプロによる安定的な運営が可能になります。



これらのお悩みを全て解決！

01

採用・教育に対する
高いコスト

02

休職・退職などの
リスク

03

人的リソース不足

04

運営品質が
上がらない

05

担当者のスキルへの
依存

サポート企業一覧

SAVARI



STEFANY
GINZA TOKYO

L.L.Bean

CONTACT
@ アットコンタクト

ゼリア新葉
ZERIA

SEIKANSHO
正官庄

DIRECT COOLING 空調服

センコー

RAVIPA

medela

INSTITUT
ESTHEDERM
PARIS

Gready Brilliant

iichiho

ozie

RAMS MARKS
online shop

BIODERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

ZOWIE

仏壇専門店
大王2年
仏壇屋 滝田商店

鯉屋金太郎
BURIYA KINTARO

GINZO
銀蔵
WATCHNIAN GROUP

オーダースーツ SADA

LADDER

其中にびったり
フヤットちゃん。

MOONBAT

toroa

JA鶴岡
鶴岡市農業協同組合

airweave

無印良品

川端滝三郎商店
KAWATAKI KYOTO SINCE 1912

AURORA

JAPANNEXT

BURT'S BEES

WATCHNIAN

LG H&H
BEAUTY

ERGO JAPAN



ECの未来®

@ecnomirai · チャンネル登録者数 1.26万人 · 378 本の動画
【EC運営代行のサヴァリ株式会社】 ...さらに表示
savari.jp/contact 、他 3 件のリンク

登録済み ▾

ホーム 動画 ショート ライブ ポッドキャスト 再生リスト コミュニティ

新しい順 人気の動画 古い順



【保存版】売上を上げたいなら1商品だけ〇〇を使う！？【書籍】売上最小化、利益最大化...
4.2万回視聴・3年前

【保存版】アマゾン元広報が語る！小さな会社でも差別化できる「中小企業の強みの見方」...
3.2万回視聴・4年前

【保存版】広告費をかけない戦略！目立たないプロモーション【書籍】売上最小化、利...
3.1万回視聴・3年前

【保存版】何を買うかではない！誰から買うか。「個性」を売れ！楽天で億を稼ぐ...
2.7万回視聴・4年前



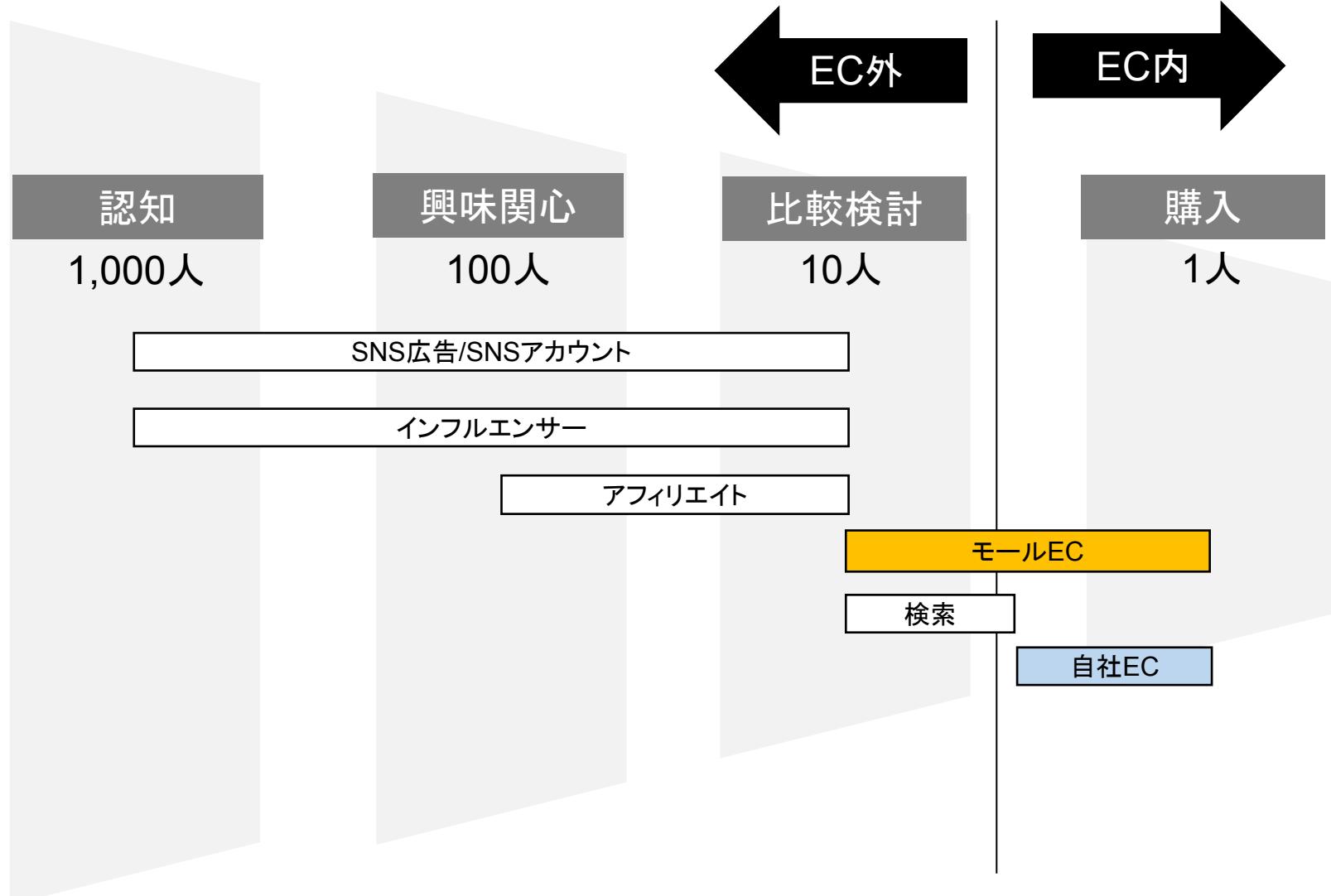
【総集編】売上最小化、利益最大化の法則 1商品だけ〇〇を使う 効率的な広告運用 完全版

【EC経営シリーズ2】利益を最大化する効率的な広告運用

【EC経営シリーズ2】CX基礎解説 購入に繋がる最高のサービス体験とは

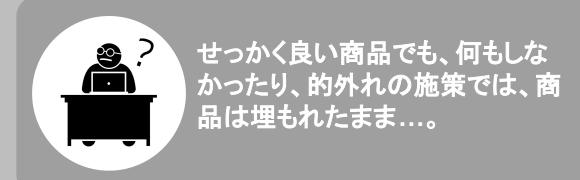
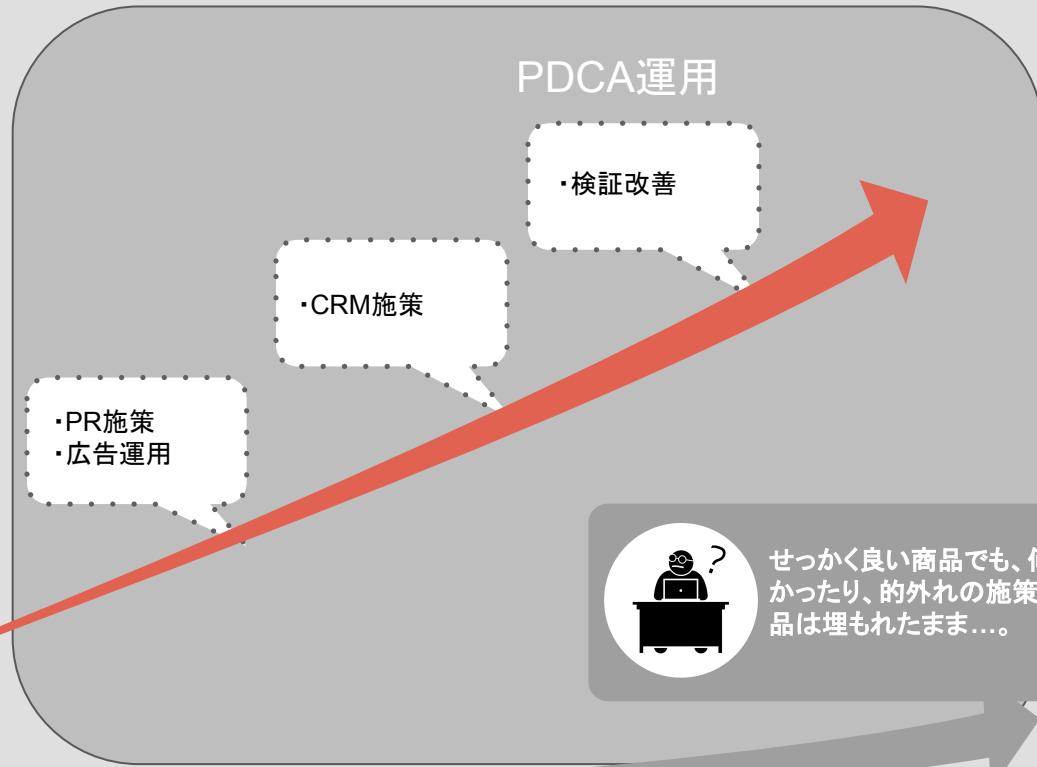
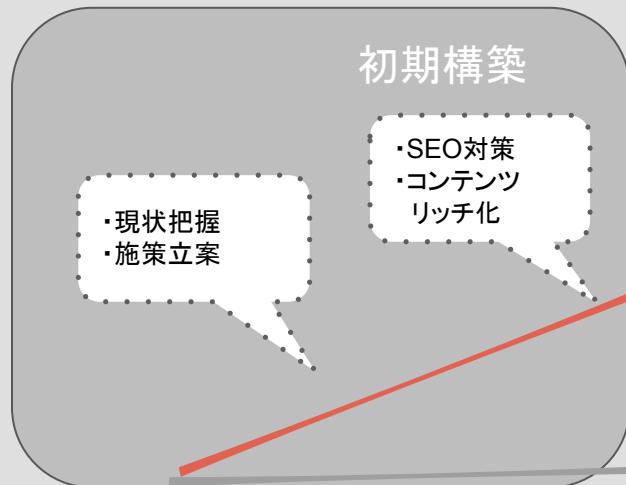
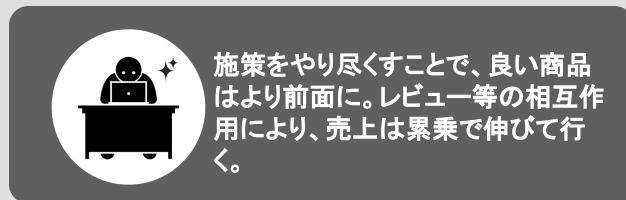
【EC経営シリーズ2】次も買ってもらえる！ユーザーとの関係が10年続く秘訣

モールEC 売上拡大の基本方針



あくまで人数はイメージだが、ブランド認知がない場合、認知獲得～購入までのマーケティング施策全般を行なっていく必要がある。
モールECでは他社と比較されることが前提となる。

売上



売れている商品が検索で上位表示されるような仕組み。
販売実績をつけて検索上位に商品を持っていくことで自然に売れるサイクルを作る。

1 集客

- SEO、広告
- 入口商品



2 接客

- 商品ページ
- オファー
- レビュー



データ
分析

4 イベント

- スーパーSALE
- タイムセール
- メガ割



3 増客

- シナリオ設計
- 同梱物
- 定期購入



売上が伸び続けるサイクルを構築する。

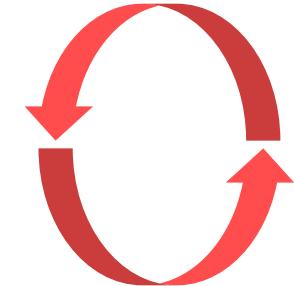
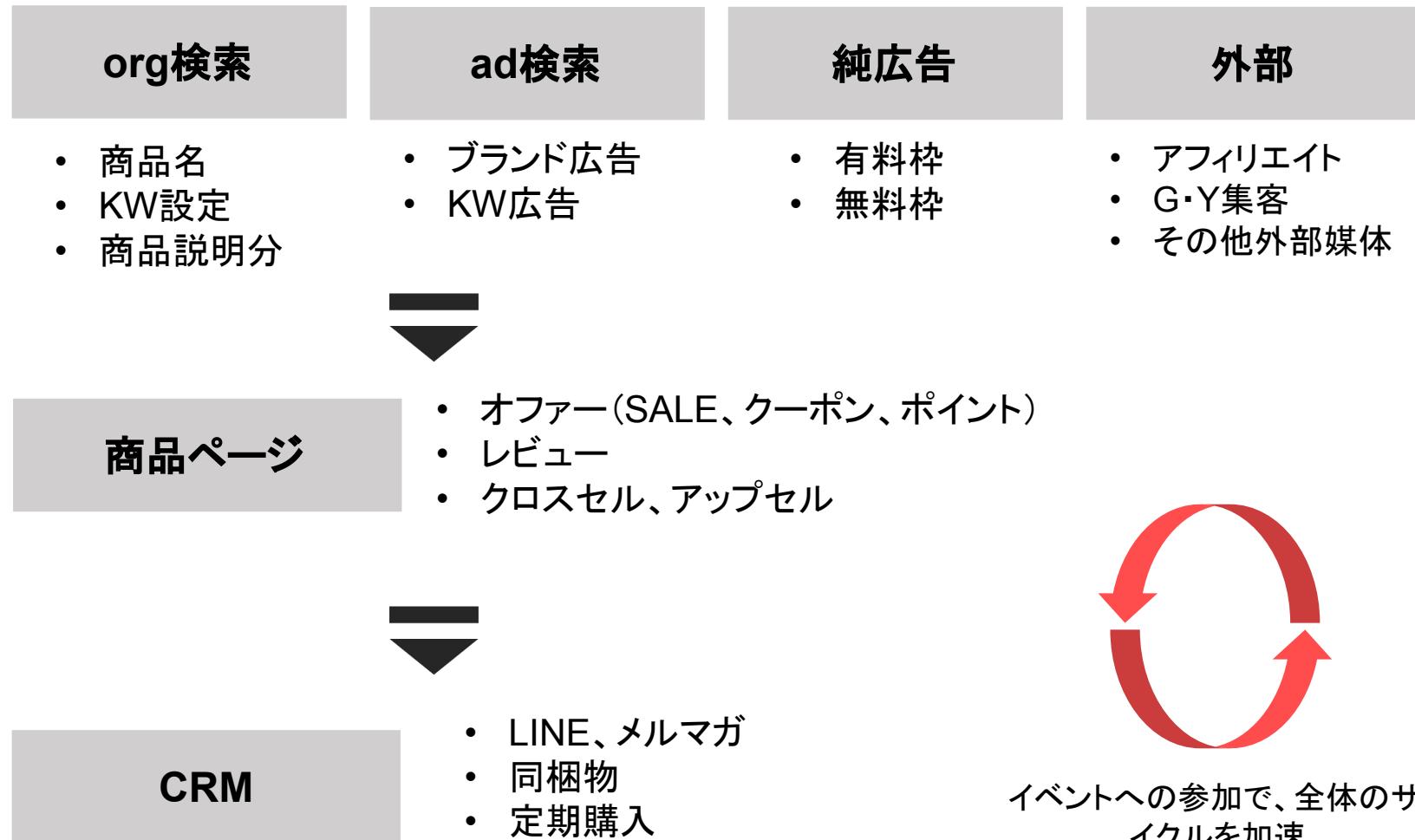
各種施策



接客



増客



イベントへの参加で、全体のサイクルを加速

各種施策の最大化、最適化を目指し運用します。

事業計画(サンプル)

confidential



【楽天】支援初年度	2024年12月	2025年1月	2025年2月	2025年3月	2025年4月	2025年5月	2025年6月	2025年7月	2025年8月	2025年9月	2025年10月	2025年11月	合計
売上金額	4,668,643	4,610,872	4,666,930	6,389,265	5,221,145	5,233,321	7,023,731	5,665,864	5,665,864	7,810,039	6,032,760	6,821,079	69,809,513
↳新規売上金額	3,968,347	3,919,241	3,966,891	5,430,875	4,437,973	4,448,323	5,970,171	4,815,984	4,815,984	6,638,533	5,127,846	5,797,917	59,338,086
↳リピート売上金額	700,297	691,631	700,040	958,390	783,172	784,998	1,053,560	849,880	849,880	1,171,506	904,914	1,023,162	10,471,427
→売上昨対	81%	91%	101%	107%	108%	96%	137%	110%	122%	141%	125%	132%	
売上件数	622	615	622	852	696	698	936	755	755	1,041	804	909	9,308
↳新規売上件数	529	523	529	724	592	593	796	642	642	885	684	773	7,912
↳リピート売上件数	93	92	93	128	104	105	140	113	113	156	121	136	1,396
リピート比率	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	
アクセス人数 (UU)	19,153	20,493	20,742	26,212	22,457	22,509	28,379	23,982	23,982	29,753	25,136	27,560	290,359
↳自然アクセス	16,000	16,800	16,800	21,000	17,640	17,640	22,050	18,522	18,522	23,153	19,448	21,393	228,968
↳広告アクセス	3,153	3,693	3,942	5,212	4,817	4,869	6,329	5,460	5,460	6,600	5,688	6,167	61,391
転換率 (CVR)	3.25%	3.00%	3.00%	3.25%	3.10%	3.10%	3.30%	3.15%	3.15%	3.50%	3.20%	3.30%	3.19%
客单価	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500	7,500
目安CPC	180	180	170	170	160	160	160	160	160	160	160	160	
原価	¥2,334,322	¥2,305,436	¥2,333,465	¥3,194,633	¥2,610,573	¥2,616,660	¥3,511,865	¥2,832,932	¥2,832,932	¥3,905,019	¥3,016,380	¥3,410,540	¥34,904,756
													50%
①: EC運用費	¥1,996,595	¥2,020,741	¥2,041,865	¥2,740,097	¥2,297,567	¥2,309,355	¥3,044,238	¥2,525,121	¥2,525,121	¥3,307,816	¥2,664,317	¥2,961,623	¥30,434,456
楽天出品費	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥65,000	¥780,000
売上手数料 ※10%	¥466,864	¥461,087	¥466,693	¥638,927	¥522,115	¥523,332	¥702,373	¥566,586	¥566,586	¥781,004	¥603,276	¥682,108	¥6,980,951
クーポン、ポイント ※10%	¥466,864	¥461,087	¥466,693	¥638,927	¥522,115	¥523,332	¥702,373	¥566,586	¥566,586	¥781,004	¥603,276	¥682,108	¥6,980,951
送料@600円	¥373,491	¥368,870	¥373,354	¥511,141	¥417,692	¥418,666	¥561,898	¥453,269	¥453,269	¥624,803	¥482,621	¥545,686	¥5,584,761
広告費用 (売上15%目安)	¥624,375	¥664,697	¥670,125	¥886,103	¥770,646	¥779,025	¥1,012,594	¥873,679	¥873,679	¥1,056,005	¥910,144	¥986,721	¥10,107,792
②: 売上一原価	¥2,334,322	¥2,305,436	¥2,333,465	¥3,194,633	¥2,610,573	¥2,616,660	¥3,511,865	¥2,832,932	¥2,832,932	¥3,905,019	¥3,016,380	¥3,410,540	¥34,904,756
③: ②-①	¥337,727	¥284,694	¥291,600	¥454,535	¥313,006	¥307,306	¥467,627	¥307,811	¥307,811	¥597,204	¥352,063	¥448,917	¥4,470,301
④: サヴァリ支援費用	¥300,000	¥300,000	¥303,124	¥321,460	¥318,791	¥300,000	¥395,206	¥325,207	¥351,576	¥413,995	¥360,330	¥382,061	¥4,071,750
↳固定費	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥300,000	¥3,600,000
↳料率 (5%)	¥0	¥0	¥3,124	¥21,460	¥18,791	¥0	¥95,206	¥25,207	¥51,576	¥113,995	¥60,330	¥82,061	¥471,750
料率対象金額	-1,072,817	-452,908	62,480	429,205	375,819	-220,909	1,904,111	504,140	1,031,530	2,279,899	1,206,610	1,641,215	
単月利益 (③-④)	¥37,727	-¥15,306	-¥11,524	¥133,075	-¥5,785	¥7,306	¥72,422	-¥17,396	-¥43,765	¥183,209	-¥8,267	¥66,856	¥398,550
累計利益	¥37,727	¥22,421	¥10,897	¥143,972	¥138,187	¥145,492	¥217,914	¥200,518	¥156,753	¥339,962	¥331,694	¥398,550	

クライアント毎で売上予測・目標数字を作成し進めています。

社名	株式会社LADDER様
----	-------------

チャネル	楽天
------	----

支援内容	運営代行プラン
------	---------

詳細	<ul style="list-style-type: none"> 立ち上げ後手付かずの状態からご支援。 LP制作から着手し、モール内施策を中心に運用開始。 支援1年後に売上40倍
----	--

URL	ストアページ 商品ページ
-----	---

ヒカル自身が飲んでいた美容サプリメントをベースに
内容をパワーアップし、ぎゅっと詰め込みました！

※成分を追加すること



社名	株式会社RAVIPA様
----	-------------

チャネル	楽天・Yahoo
------	----------

支援内容	運営代行プラン
------	---------

詳細	<ul style="list-style-type: none"> 自社D2Cメインのメーカー モールでの売上比率10%を目指すための運用支援 広告～CRMまで一気通貫でご支援
----	--

URL	ストアページ 商品ページ
-----	---



社名	株式会社韓国人蔘公社ジャパン様
----	-----------------

チャネル	楽天・Yahoo・Amazon・Qoo10
------	-----------------------

支援内容	運営代行プラン
------	---------

詳細	<ul style="list-style-type: none"> 立ち上げ後手付かずの状態からご支援。 ECモール全ての代行でご支援 特にAmazonは売上ハイ達成中。
----	---

URL	ストアページ 商品ページ
-----	---



【公式】正官庄 楽天市場店
 ★★★★★ 4.79 (1,091件) [39ショップ]

メニュー | クーポン (5)

※ご注文時の注意事項※



社名	株式会社エフエムジー&ミッショング様
----	--------------------

チャネル	楽天
------	----

支援内容	運営代行プラン
------	---------

詳細	<ul style="list-style-type: none"> 立ち上げ初期の制作～運用のご依頼 初月から売上800万達成 並行輸入業者、卸先とのバッティングがあるが、公式店訴求でカバー
----	---

URL	ストアページ 商品ページ
-----	---



公式 LG BEAUTY Japan 楽天市場店

★★★★★ 4.82 (288件) [39ショップ]

メニュー | クーポン (4)

12月
ご購入者様プレゼント

6,000円以上



△限定フラワーパッケージ/
CNP セラム5ml 3個セット

可愛い限定パッケージの
CNPの人気セラム3点セット！
トラベル用にもおすすめです！

<注意事項>

※ご購入金額別プレゼントは小計が基準となります。

※ご購入金額別プレゼントはご注文1件につき、1セットの発送となります。

※プレゼント商品やイベント内容は予告なく変更となる場合がございますのであらかじめご了承ください。



各種プラン

運営代行プラン

ご提供価格
(税別)

¥300,000/月
成果報酬 5%

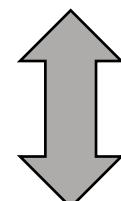
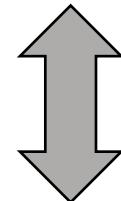
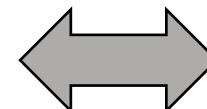
対応工数

▼実施業務例

- ・月次MTG
- ・レポート資料提出
- ・モール販促施策ご提案、実行
- ・モール広告の運用代行
- ・商品ページブラッシュアップ
- ・ポイント、クーポン等各種設定業務
- ・エラー対応

貴社

モール担当者



Savari 支援体制



コンサル/運用

ディレクター

PM



サヴァリ株式会社
EC agency proposal



03-6825-5538



sales@savari.jp