



EC通販のCRMを成功させる
CRM / MAツール
うちでのこづち



株式会社E-Grant ご紹介

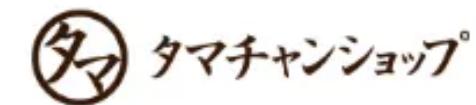
会社名	株式会社 E-Grant
代表者	代表取締役CEO 向 徹 (一般社団法人日本通販CRM協会 代表理事) 代表取締役COO 北川健太郎
所在地	〒141-0031 東京都品川区西五反田2-30-4 BR五反田ビル8F
設立	2007年6月
資本金	10,000,000円
取引銀行	三菱UFJ銀行 / 三井住友銀行
従業員数	60名 (※2022年6月現在)
事業内容	IT関連事業 うちでのこづち事業／CRMマーケティング事業／CRM関連事業／Web事業 人材事業 人材紹介事業 (厚生労働省許可 13-ユ-311789) ／一般労働者派遣事業 (厚生労働省許可 派13-314601)



うちでのこづちの導入実績

導入者数800社突破（累計）

EC通販に特化したCRMツールとして、多くのEC通販事業者さまに活用頂いています



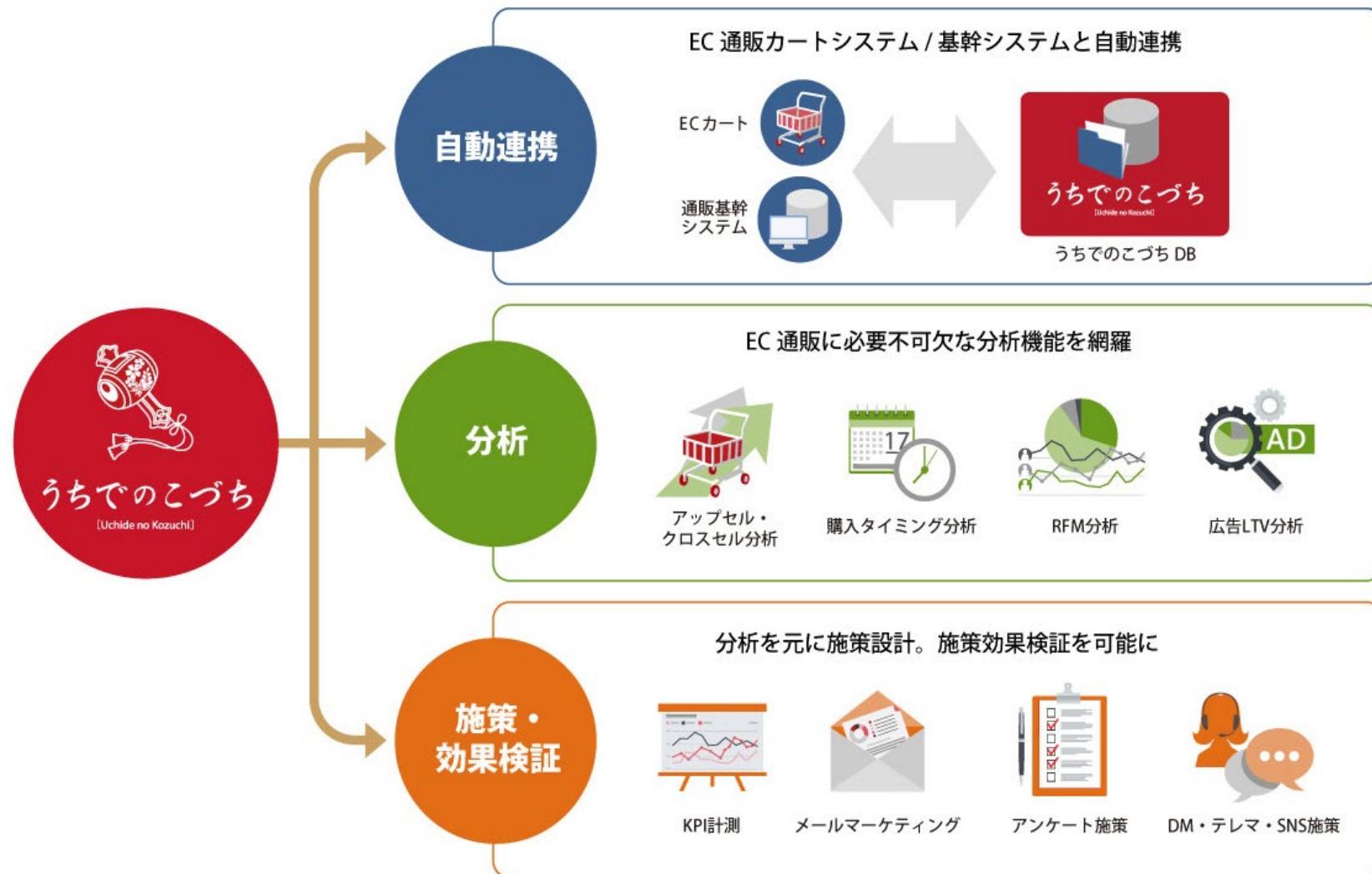
上記は開示承諾を頂いている直接取引企業さまの一部です



うちでのこづち概要

うちでのこづちとは

うちでのこづちとは、EC通販システムとの自動連携を行い、顧客分析からCRM施策・効果検証までEC通販CRMに必要な機能を提供するツールです。



うちでのこづちと他社ツール比較

「うちでのこづち」はEC通販に必要な分析をボタンひとつで行えるよう
パッケージ化された優れたCRM / MA ツールです

	うちでのこづち	B 社	C 社
使いやすさ	◎	○	○
通販支援実績	◎	○	△
分析機能の充実	◎	○	○
独自分析機能	○	△	○
分析自由度	△	△	○
CRM ノウハウ	◎	○	△
サポート体制	◎	○	○
対象企業規模	～ 100 億円	1000 万円～ 10 億円	100 億円



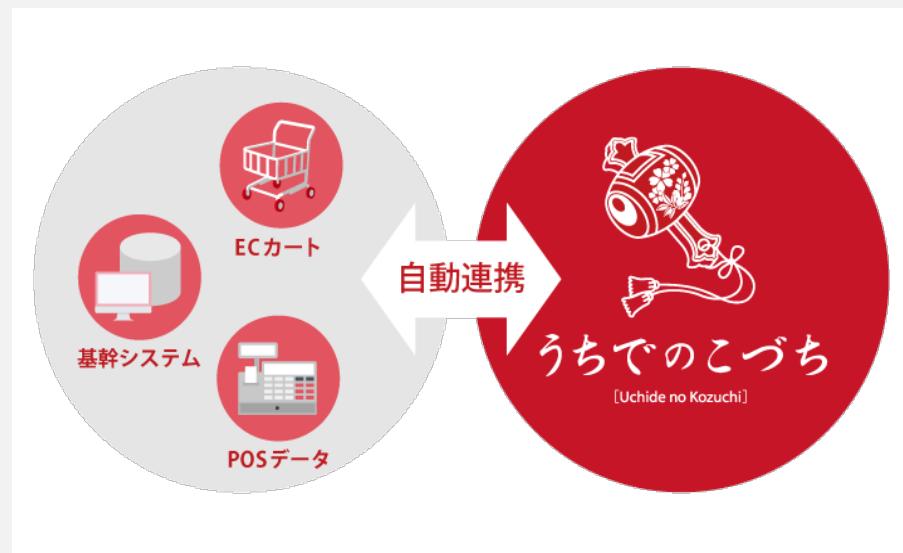
うちでのこづちの特徴

カート連携、分析、効果検証をワンストップで提供

1

追加開発不要

ECカート/基幹システムとの自動連携



日本国内のカート・基幹システム連携を網羅。独自開発システムも対応し海外システムも拡大中です。連携に別途費用などは一切かかりません。

2

簡単分析

簡単に使って頂けるようボタンひとつで分析を行えます。



3

優れたUI / UX

デザインに拘り、スムーズで簡単な操作性を実現。



4

専門性

EC通販に特化した分析機能を網羅



5

LTV分析

CRM構築に重要なLTVを一目で把握可能。



お使いのECカードをそのままCRMに

お使いのECカードや基幹システムとデータ連携し、自動クレンジング・名寄せを実施。

すぐに顧客分析が可能です。日本国内のカード・基幹システムを網羅、独自開発システムも対応。



Google Analytics ADEBiS, WebAntenna からも自動連携



うちでのこづち分析・施策機能

多彩な分析機能

EC通販に特化した各種分析機能を用意

1 RFM分析

顧客の購買行動を「最終購買日(R)」「購買頻度(F)」「累計購買金額(M)」の3つの指標から分類、顧客の選別と格付けを行い分析します。

2 CPM分析

CPM分析

表示期間 ~

分析 **Q.CPMバラ**

	2016.1	2016.2	2016.3	2016.4	2016.5	2016.6	2016.7	年間
良き客	341,010%	20,221,148%	54,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	341,010%
コツコツ客	34,111,016%	20,221,148%	54,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	34,111,016%
よちよち客	110,222,000%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	110,222,000%
初回・トライアル客	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	34,111,016%
その他	2,222,148%	2,222,148%	2,222,148%	2,222,148%	2,222,148%	2,222,148%	2,222,148%	2,222,148%
合計	597,555,000%	20,221,148%	54,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	27,244,111%	34,111,016%	341,010%

優良客 コツコツ客 よちよち客 初回・トライアル客

月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月
合計	341,010,000	341,010,000	341,010,000	341,010,000	341,010,000	341,010,000	341,010,000
初回・トライアル客	34,111,016	34,111,016	34,111,016	34,111,016	34,111,016	34,111,016	34,111,016
よちよち客	110,222,000	27,244,111	34,111,016	27,244,111	34,111,016	27,244,111	34,111,016
コツコツ客	34,111,016	20,221,148	54,111,016	27,244,111	34,111,016	27,244,111	34,111,016
良き客	20,221,148	20,221,148	54,111,016	27,244,111	34,111,016	27,244,111	34,111,016

人(A)

1600

1400

1200

1000

800

600

400

200

0

2016-1 2016-2 2016-3 2016-4 2016-5 2016-6 2016-7

カスタマーポートフォリオマネジメント分析（略してCPM）といい、自社顧客の育成・管理に適した分析手法

3 フローチャート分析

継続率・離脱率分析

基本条件

基準日	2016-07-25											
注文期間	~	初回	▼									
離脱基準日数	60	定期離脱	▼									
分析履歴選択	Q. 分析履歴選択											
定期2回目 → 3回目												
日付	2015-08	2015-09	2015-10	2015-11	2015-12	2016-01	2016-02	2016-03	2016-04	2016-05	2016-06	
離脱	93	101	77	61	40	36	62	28	9	8	1	9
離脱率	76.0%	79.2%	70.0%	74.4%	60.6%	67.0%	89.0%	81.0%	16.4%	100%	11.1%	0.0%
離脱	30	32	33	20	23	13	21	18	0	1	0	0
離脱率	24.2%	26.8%	30.0%	24.4%	54.8%	25.0%	28.0%	93.3%	0.0%	1.3%	0.0%	0.0%
撤入フロー商品条件(撤入1回目)												
撤入フロー商品条件(撤入2回目)												
撤入フロー商品条件(撤入3回目)												
定期継続率(%)の算出タイプ												
実在会員客に対しての継続率 ▼												

購入のフローをチャート式に表示することで、継続率・離脱率を可視化します。CRMプロセスの生産性が高まります。

多彩な分析機能

EC通販に特化した各種分析機能を用意

4 クロスセル分析



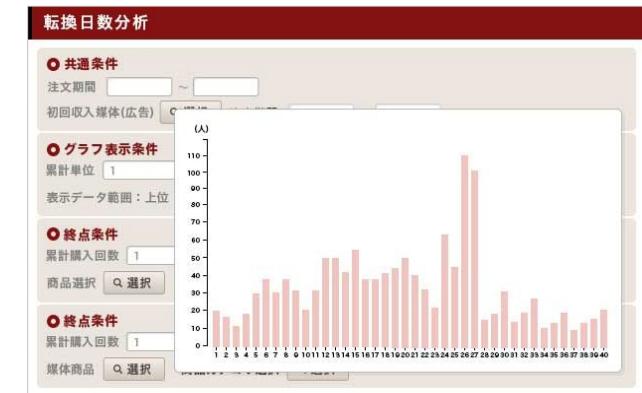
転換率が高い商品を把握でき、特定の商品もしくはカテゴリでの詳細な分析をすることができます。顧客のアップセルやクロスセルの促進が可能になります。

5 バスケット分析



関連性の高い商品を発見することにより、同時購入頻度の高い商品との相乗効果を狙った販促や棚割（サイト構築）へ活用することができます。

6 転換日数分析



顧客の購買周期を把握することができ、リピート促進を可能にします。そのほかクロスセルやアップセルにおいても一つの軸として施策設計が可能になります。

多彩な分析機能

EC通販に特化した各種分析機能を用意

7 KPI分析



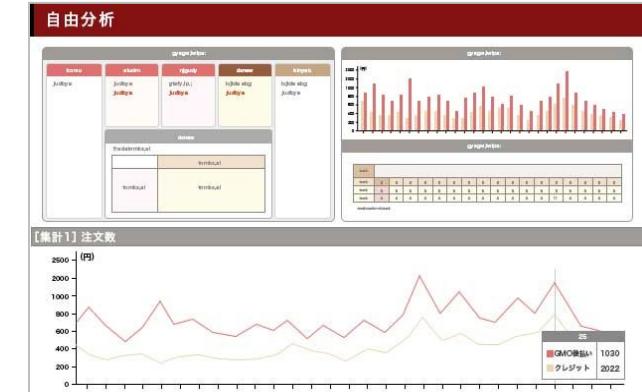
複数のKPIをダッシュボードに取りまとめることができます。一画面で複数のKPIをリアルタイムに確認できます。

8 入口商品分析



初回に購入された商品ごとにその後の顧客売上や、LTV、購入継続回数などを把握することができます。例えば、初回媒体(広告)などでどの商品を訴求すると売上最大化を実現できるのかを把握することができます。

9 自由分析



自社独自の指標を分析として追加することによって、既存の分析枠に当てはまらない顧客分析やKPIを自由に設定することができます。



多彩な施策機能

EC通販に特化した各種施策機能を用意

1 メール施策



分析を通して顧客セグメントを自由に行い、メール施策として活用していくだけます。また、購買データを元に自由にシナリオを作成でき、顧客フォローの自動化を実現できます。

2 アウトバウンド施策



アウトバウンドを自動化することで、顧客のタイミングに合わせたリアルタイムなアウトバウンドが実現できます。

3 LINE@連携



ID連携した会員のLINEに、各分析を元にセグメントされた顧客に対してメッセージを配信できます。

※オプション機能

※一部機能を抜粋してご紹介



CRMを行うためのサポート

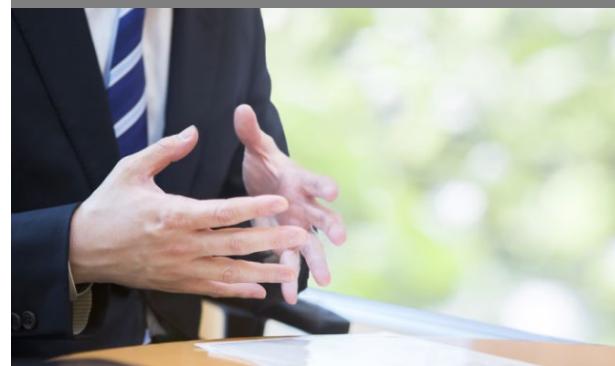
800社を超える導入から培ったCRMノウハウを提供

問い合わせ対応



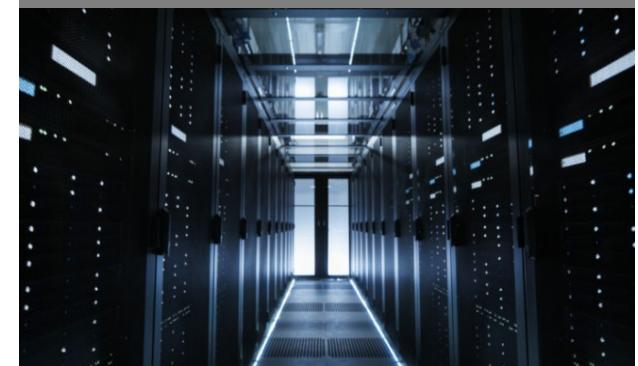
先任サポート体制による、メール、電話でのサービス保守。

CRMコンサルティング



貴社の課題を抽出し、LTVを向上させるEC通販CRM構築のお手伝い。

サーバ運用保守



安定した環境を維持するために、運用管理から障害対応まで迅速に対応。





うちでのこづち ご利用金額と導入フロー

うちでのこづち ご利用金額

顧客数に応じた従量課金で、少額からCRMを初めていただけます

ベーシックプラン

EC通販CRMに必要な基本機能を月額費用だけでご利用可能です

※従量課金型システムとなります

月額費用 50,000円～ /月

- ◎システム利用料
- ◎運用サポートが含まれています

※顧客数に合わせた従量課金制となります。
詳しい料金体系はお問合せください

月間メール配信数50万件まで、
アンケートは5000サンプルまで、
追加費用なしでご利用いただけます。

初期費用 お見積り

- ◎アカウント発行
- ◎導入支援

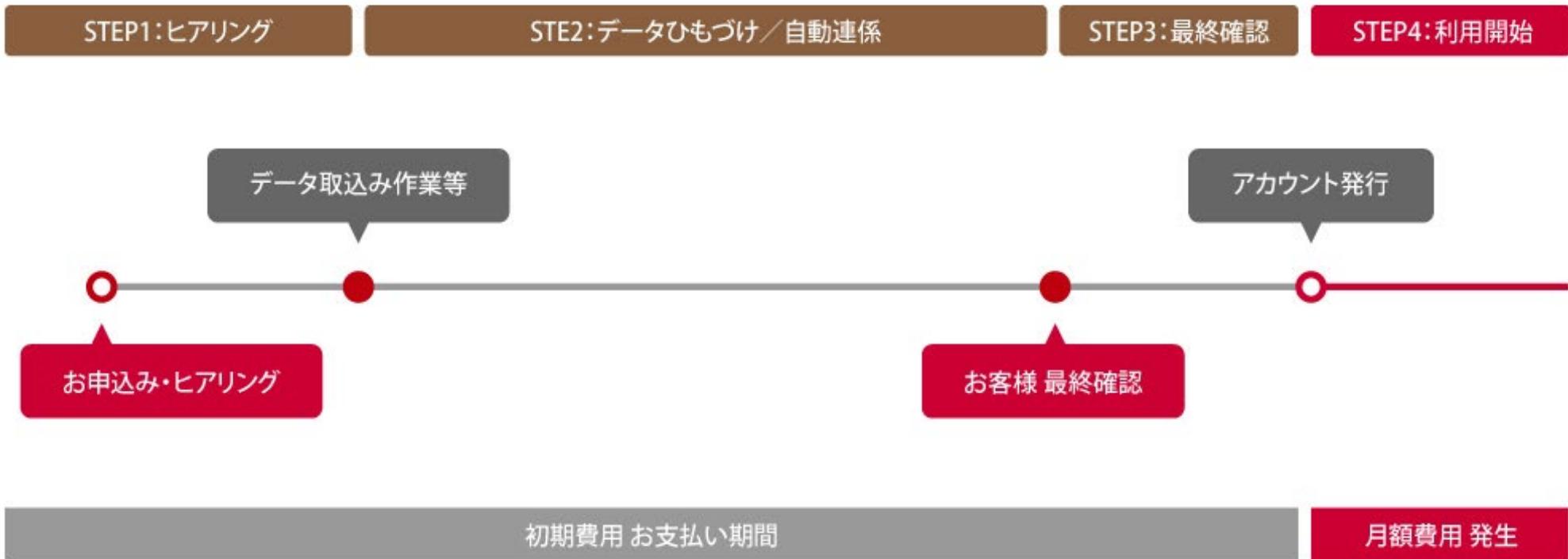
※初期費用はお使いのシステムをお伺い後に
お見積りとなります



お申込みから活用までの導入フロー

ご発注から導入・活用までをフルサポート。

ASPタイプの場合、**最短1ヶ月**での導入も可能です



最後に

LTV・リピート売上を改善する第一歩をうちでのこづちと

「うちでのこづち」は専門知識なく簡単に使いこなせることができるEC通販、BtoC特化型CRMツールです。

月額50,000円[※]からお取り組みいただけます。

LTV・リピート売上の向上に焦点を当てた
新規獲得に頼り続ける売上モデルではない、

既存顧客からの収益拡大及び、無理のない広告効率改善という
新たなCRMを行う一歩を踏み出してみてはいかがでしょうか？

※ 詳しい料金に関してはお問合せください



EC通販のCRM/MAのことなら E-Grantにご相談ください



株式会社E-Grant
セールスマーケティング部
うちでのこづち担当

TEL : 03-6450-1077 Mail : eg@e-grant.net
HP : <https://www.uchideno-koduchi.com/>

