



# 株式会社ネイビーグループ

- 会社及びEC事業サービス説明資料

株式会社ネイビーグループ

[contact@navygroup.co.jp](mailto:contact@navygroup.co.jp)  
03-6161-6231

# ネイビーグループの紹介

---

# 会社概要



**社名** 株式会社ネイビーグループ（英文社名:Navy Group Inc.）

---

**会社情報** 住所 : 東京都新宿区歌舞伎町2-3-21 明治通りビル8階  
連絡先 : 03-6161-6231  
設立 : 2021年1月

---

**代表取締役** 岡田 駿之

---

**ミッション**  世の中のあるべき。をITで現実にし、社会を豊かにしていく。  
 最短期間で企業の営業利益を最大化させ共に飛躍する。

---

**事業内容**  ECコンサルティング、事業戦略コンサルティング  
 ネットショップ運営代行  
 広告運用（ECモール、Google、アフィリエイト、他）  
 デジタルマーケティング（SEO対策、SNSマーケティング、他）  
 Webデザイン制作（オウンドメディア・サイト・ページデザイン及びコーディング）  
 システム開発・構築、保守運用  
 他EC事業に関わるすべて

---

# 取扱いチャネル例

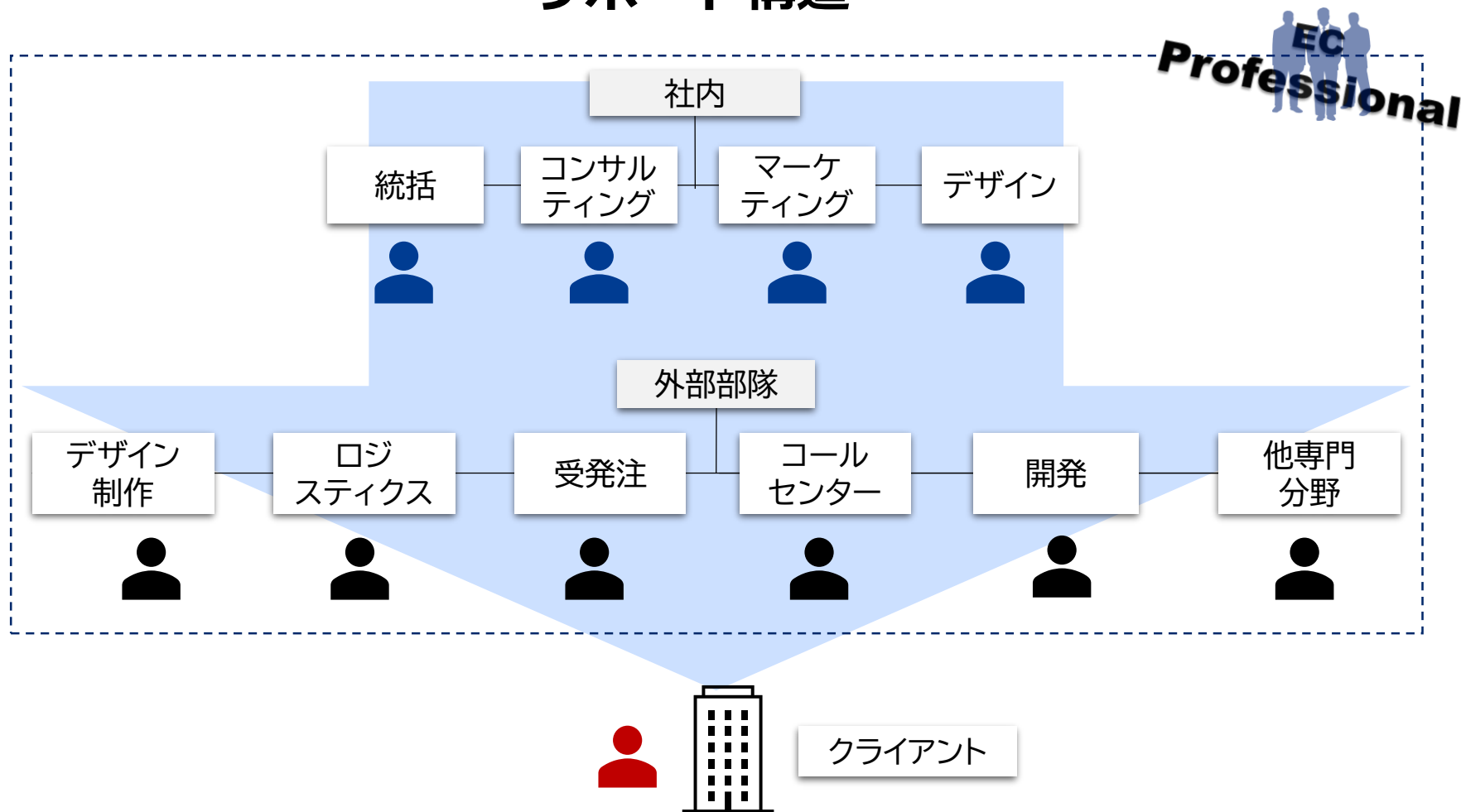


三井ショッピングパーク  
& m a l l



チャネル不問で、自社サイトのD2C含め、一気通貫でサポートしております

# サポート構造



- コンサルティング、ライトな実務作業は社内簡潔対応し純利益拡大
- デザイン制作、実務作業、業界専門性による委託合理性のあるものは各業界のプロとチーム編成or紹介で進行。委託費用は最低粗利約60%と高目標キープ。

# 弊社ECサービスの対象企業



## 規模不問

中小～上場企業幅広くサポート



## 業種不問

全業種経験から商材問わずサポート

Rakuten

YAHOO!  
JAPAN  
ショッピング

PayPay モール

楽天市場  
& mall

au PAY マーケット

Qoo10  
an eBay company

自社サイト (D2C)

amazon



## チャネル不問

ECモールは勿論、全チャネル対応

# 弊社ECサポートが選ばれる6つの強み

ハイクオリティ & 結果にコミットするEC事業支援会社として活動

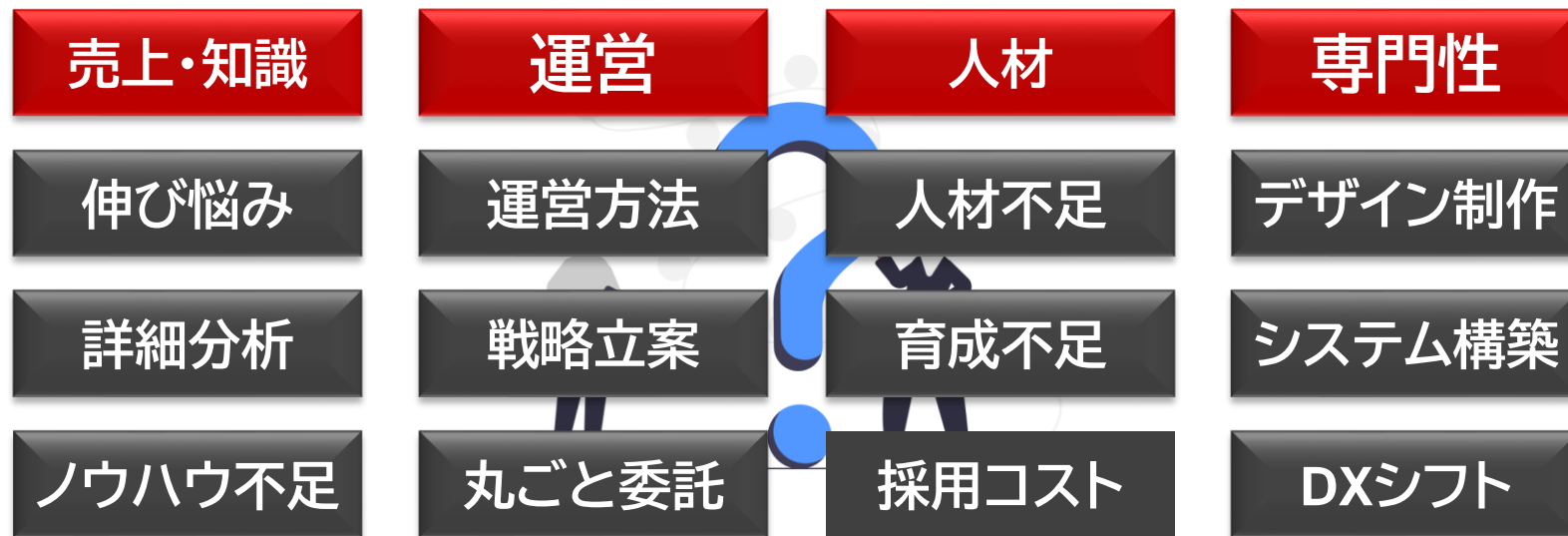
- 1 楽天No.1の圧倒的なEC・マーケティングノウハウ
- 2 妥協による低品質化を許容しない
- 3 高品質、ハイコスパ
- 4 弊社ワンストップでECのあらゆる課題に対応
- 5 MS Azure等導入による高度な情報セキュリティ
- 6 各業界のプロによる包括的サポート



# 想定されるECの課題

---

# ECに関わるお悩み、すべて解決します！



これらECに関わるすべての課題をワンストップで解決します

## 御社に即したサポートをご提案

EC  
コンサルティング

ネットショップ  
運営代行

広告運用

デザイン・制作

マーケティング支援

実務作業

D2C立ち上げ支援

ブランディング

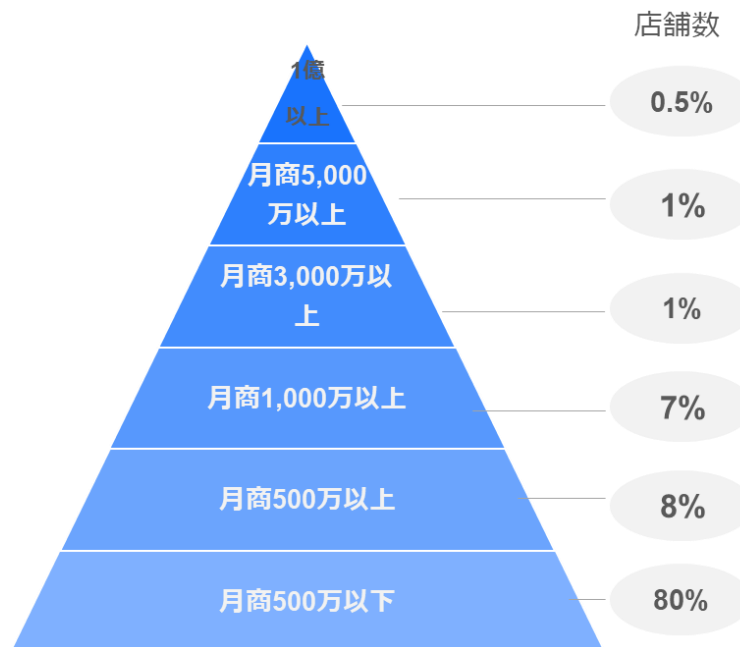
経営ソリューション

システム開発

# ECモールの場合

## 各月商フェーズ毎に適切なサポートを実施

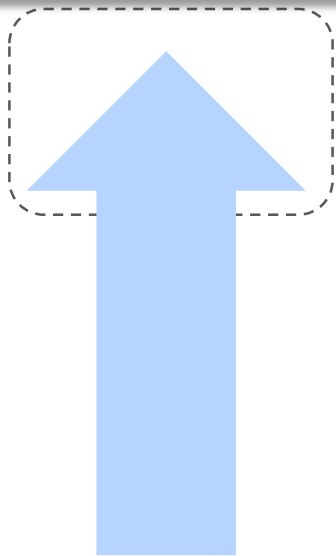
- 500万以下フェーズ： 8割の店舗が該当。ノウハウ不足が原因
- 1千万~3千万フェーズ： 入口商品育成+ヒト・モノ・カネ・情報の基盤が重要
- 3千万フェーズ： 停滞の壁にぶつかる。外部要因+新たなマーケティングが必要に
- 5千万フェーズ： デジタルマーケティング、CRM、ブランディングなど複合的対策が重要に
- 月商1億以上： スケール戦略、データドリブンマーケティング、CRM、ブランディング、組織運用が重要に



# 自社サイトの場合

## 各月商フェーズ毎に適切なサポートを実施

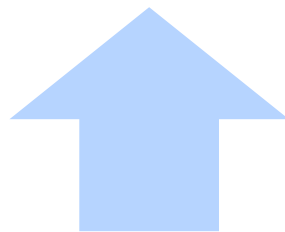
D2Cをそもそも  
始めていない



- ・D2C立ち上げ支援  
(EC機能構築・運用・デザイン)
- ・コンサルティング or 運用代行

立ち上げ支援

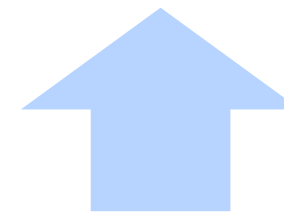
サイトは作成しているが、  
本腰入れた運用はしていない。  
購入する理由がない。



- ・オウンドメディア制作・運用
- ・データ解析と戦略コンサルティング
- ・SEO対策、コンテンツ対策

解析・戦略中心

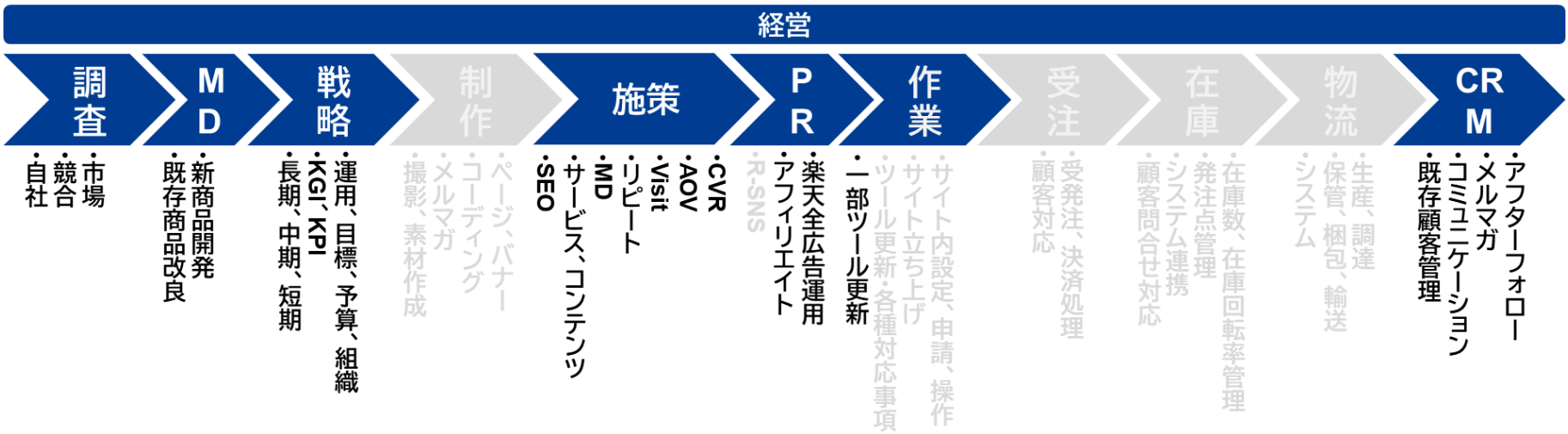
更なるスケール  
を目指したい



- ・広告運用
- ・SEO対策
- ・データ解析と戦略コンサルティング

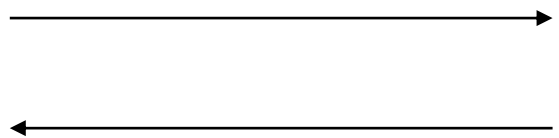
戦略・マーケティング中心

# 日本有数の多角的ECノウハウ保有企業の弊社ならECのお悩みをすべて解決可能



実務

都度相談



戦略コンサル

- ・ 戦略立案・実行サポート
- ・ 分析ツール提供
- ・ 日々、売上・KPIチェック
- ・ 都度改善提案

こちらはコンサルティングプランの一例ですが、川上から川下まで実務以外をしっかりとサポート。イメージとして、実務面は御社、それ以外の売上目標達成に必要な戦略、分析などを都度改善提案を弊社が行い、フォローしていきます。

# サポート内容の因数分解

サポート範囲・内容により工数が増減しますのでご相談ください

調査

市場

競合

自社

結果分析

データ解析

レポート

MD

新商品

調査

ビッグデータの提供

データ解析

提案

製造

ディレクション

既存商品

調査

分析

データ解析

戦略立案

ディレクション

改善提案

戦略・KPI・施策の  
管理運用・改善提案

売上目標

アクセス人数

転換率

客単価

リピート率

新規既存

顧客満足

MD

アフィリエイト

施策

メルマガ

大型イベント

チャネル

長期

短期

バック  
オフィス

オペレーション

ECCやり取り

SEO

商品名  
キャッチコピー

商品ページ

レビュー

検索順位  
ツール

キーワード  
分析

他ロジック要素改善提案

CRM

店舗リピート

商品リピート

レビュー  
データ解析

ファンベース  
企画

ブランディング

施策提案

広告運用

予算管理

媒体選定

原稿制作

入稿・審査

効果測定・  
改善

レポート・  
お打ち合せ

デザイン制作・  
受発注・コールセンター

別契約

# 業務委託について

---

# 業務委託のメリット、デメリット

内製

委託

メリット

- ・円滑なコミュニケーション
- ・商品、店舗の理解がある
- ・ノウハウの蓄積

- ・退職リスクゼロ
- ・仕組化で属人性の排除
- ・ノウハウがある
- ・トータル採用コストを抑えられる

デメリット

- ・属人的要素
- ・退職した場合のリスク
- ・育成への時間

- ・コミュニケーションが内製化より薄い
- ・商品、店舗の理解への時間

雇用形態	雇用費用と定性項目											
	給料	社会保障	福利厚生	研修費用	残業代金	賞与※1	採用報酬	退職	社員の質	スピード	ノウハウ	属人性
自社	必須	必須	必須	必須	必須	必要	必須	不安定	ばらつき	ばらつき	ばらつき	強い
委託	必須	不要	不要	不要	不要	成果報酬	不要	自由	高い	速い	高い	普通

デメリットは月1回の商談、日々のコミュニケーションで解消

# 業務委託費用について

業務委託はメリット、デメリット両方あります。  
弊社は時間、トータルコスト、ノウハウに重きを置いています。

## メリット

- ・諸費用勘案すると雇用よりも断然安い
- ・ノウハウが溜まる
- ・専門家に都度相談でき業務の円滑化
- ・成功法から速く目標達成に近づく
- ・残業という概念がない
- ・熟知しているのでノンストレスで進む

## デメリット

- ・今までの業務をどうやっていたかヒアリングするのに時間がかかる
- ・社員とのコミュニケーションが新たに必要になる
- ・委託費用がかかる

正社員を一人雇用すると給料以外に諸費用(人材会社への報酬、社会保険料、残業代、研修費、ボーナス、福利厚生、システム登録費用・・・)が発生します。これらを勘案すると、年間コストは高くなります。たとえば給料25万で弊社が35万契約の場合、年間190万以上は正社員雇用するよりも安くなります。コストを抑え、専門家が味方になり、結果最短ルートで売上拡大の可能性が高まります。

# EC事業支援サービス Navy Consulting

---

# EC事業提携イメージ

御社

弊社



強み

御社の強み

課題

御社の弱み

御社に適したサポート内容でフォロー

- コンサル
- 運用代行
- スポットコンサル
- スポット実務代行
- デザイン制作、システム開発
- 人材育成、他

最短ルートで売上UP

業務の効率化

スピード向上

リソース確保

退職リスク減少

# 具体的サポート内容 1. ヒアリング

まずは、御社の組織構成や、オペレーション、どういう店舗にしていきたいか、今思っている事、売りたい商品について、特にフォローしてほしいことなど、細かくヒアリングを致します。ヒアリングシートに記載いただく事もあるかと思います。

ヒアリング結果を基に、今後進めていく戦略、目標設計、MD戦略などの参考にさせていただきます。



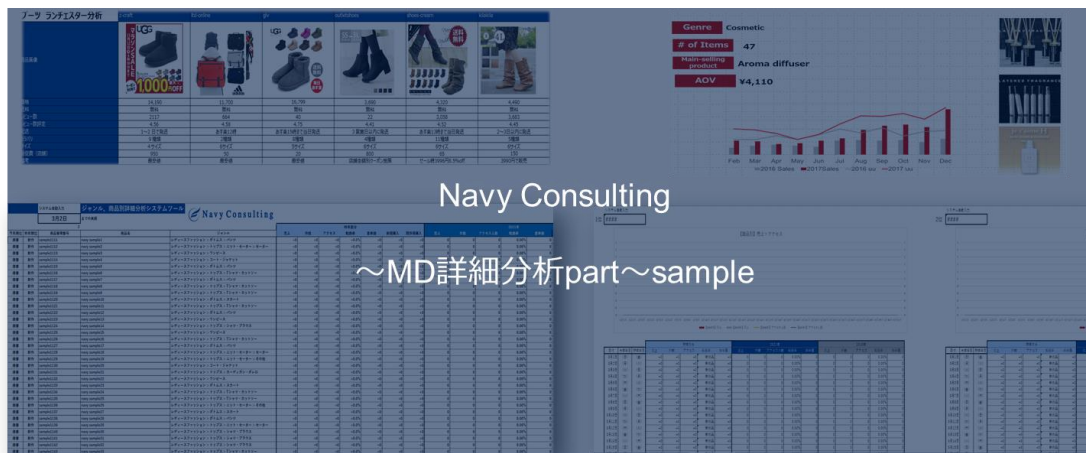
# 具体的サポート内容 2. 情報収集・データ分析

戦略を決めるにあたり、まずは御社のデータ解析を行います。細かく現状を把握していきます。

次に弊社が保有するビッグデータ解析を行い、市場分析を行います。市場規模、成長率、参入障壁確認や、参入判断、売上目標設定の参考データとして収集、解析します。

最後に、競合分析を行います。こちらもビッグデータから解析し、競合の特徴を把握し、御社と比較した時の競合優位性、コアコンピタンスの活かし方、施策などを把握、策定していきます。この中の過程で、MD分析を実施します。これには特に時間を要します。

以上の範囲は、店舗、そして商品に及びます。勝率判定が低い場合、オファーや売りたい商品の変更依頼などをすることがあります。



# 具体的サポート内容 3. 戦略・施策の策定

サポート番号2番までの内容を行い、次に戦略策定を行います。

これは、御社が目標達成、課題解決に必要な要素を、弊社でセクション分けした下記項目に沿って、更に因数分解したものをピックアップしていきます。それらの課題をリスト化し、それらに必要な戦略、戦術を練り、ご提案致します。

これらのサポート量は、もちろんすべて無限にできる訳ではなく、弊社の工数範囲内で毎月に分けて、スケジュールリング立てをし、実行サポートをさせていただきます。



# 具体的サポート内容 4. 販売計画

販売戦略、施策、売る商品など、骨子が固まった次に、販売計画に落とし込みます。

年間計画表は無料でツール提供をします。こちらを羅針盤として拠り所にしていくものとなります。

もちろん全てがこの通りに行く訳ではないので、途中で軌道修正が入るかと思えます。その際は、御社にて随時更新をかけるようお願いいたします。

中身は、年間と月間スケジュール両方捉えられるようになっていきます。具体的には、年間達成目標、年間で成し遂げる事、昨年売上実績、売上目標、昨年対比、目標営業利益、各月成し遂げるべき目標、MD別各月施策などです。

2021年度 年間スケジュール

年目標	2021年度 年間スケジュール												
月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	総計
イベント	[各月のイベントスケジュール]												
セール	[各月のセールスケジュール]												
営業	[各月の営業スケジュール]												
目標	[各月の目標設定]												
実績	[各月の実績データ]												
計画	[各月の計画データ]												
比較	[各月の比較データ]												
分析	[各月の分析データ]												
備考	[各月の備考]												
月目標 (アービ)	[各月の目標値]												
売上実績	11,000,000	12,000,000	13,000,000	14,000,000	15,000,000	16,000,000	17,000,000	18,000,000	19,000,000	20,000,000	21,000,000	22,000,000	172,000,000
売上目標	11,000,000	12,000,000	13,000,000	14,000,000	15,000,000	16,000,000	17,000,000	18,000,000	19,000,000	20,000,000	21,000,000	22,000,000	172,000,000
差分	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
営業利益	2,000,000	2,200,000	2,400,000	2,600,000	2,800,000	3,000,000	3,200,000	3,400,000	3,600,000	3,800,000	4,000,000	4,200,000	32,000,000
目標営業利益	2,000,000	2,200,000	2,400,000	2,600,000	2,800,000	3,000,000	3,200,000	3,400,000	3,600,000	3,800,000	4,000,000	4,200,000	32,000,000
差分	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Navy Consulting  
 ~戦略策定・管理~sample



# 具体的サポート内容

# 6. 日々の分析、アドバイス

前項までで述べたツールや、既存の貴社のツールを利用し、目標達成に必要な施策の実行を支援。日々目標Gapに対して随時改善アドバイスを行っていきます。日々の実務は従来通り御社が行っていきます。

上件数(件)	新規比率				リポーター比率			
	件数合計	新規	リポーター	店舗リポーター	商品リポーター	店舗リポーター(内訳)	商品リポーター(内訳)	
652	580	72	9	63	89.0%	11.0%	12.5%	87.0%
63	20	43	2	41	31.7%	68.3%	4.7%	95.0%
53	45	8	4	4	84.9%	15.1%	50.0%	50.0%
52	2	50	2	48	3.8%	96.2%	4.0%	96.0%
29	18	11	0	11	62.1%	37.9%	0.0%	100.0%
24	18	6	0	6	75.0%	25.0%	0.0%	100.0%
23	19	4	4	0	82.6%	17.4%	100.0%	0.0%
23	6	17	2	15	26.1%	73.9%	11.8%	88.0%
20	2	18	0	18	10.0%	90.0%	0.0%	100.0%
18	0	18	0	18	0.0%	100.0%	0.0%	100.0%
15	2	13	0	13	13.3%	86.7%	0.0%	100.0%
14	1	13	0	13	7.1%	92.9%	0.0%	100.0%
13	11	2	0	2	84.6%	15.4%	0.0%	100.0%
11	6	5	0	5	54.5%	45.5%	0.0%	100.0%
10	7	3	0	3	70.0%	30.0%	0.0%	100.0%

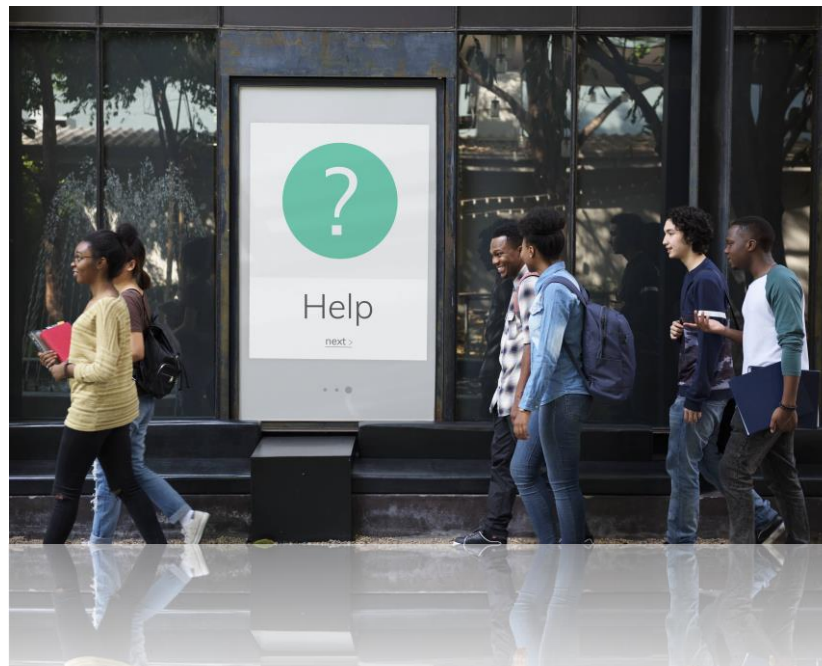
上件数 ③	売上個数	売上金額 ④	同時購入商品の 同時購入率 ③÷①	同時購入商品の 平均客単価 ④÷③	購入商品+ 同時購入商品の 平均客単価 (②÷①)+(④÷③)
17	18	126,000	7.2%	7,412	14,726
17	18	126,000	5.0%	7,412	14,531
18	19	119,700	7.6%	6,650	13,964
18	19	119,700	3.9%	6,650	13,636
2	6	56,700	100.0%	28,350	55,560
2	6	54,432	50.0%	27,216	55,560
3	8	32,400	23.1%	10,800	19,745
7	8	32,000	0.4%	4,571	6,281



# 具体的サポート内容 7. 都度の相談

御社が日々運営をしている中で、不明点が多く出てくると思います。その際は、チャットや電話にてご連絡頂ければ対応いたします。

従来確認作業に多くの時間を要していたものが解消され、業務効率化が進む可能性を秘めています。意外と日々の小さなものがリソースを知らないうちに圧迫しているケースが多いです。



## 具体的サポート内容 8. 毎日のコミュニケーションフォロー

目標達成に向けて進めるうえで、毎日のコミュニケーションは非常に重要だと弊社は認識しています。貴社の従来のコミュニケーションラインを担保することを優先する為、我々側が貴社のチャットツールにあわせて対応します。リスクヘッジの為、時間は契約上、10時から17時まで月間150分と記載させて頂いておりますが、基本的には緊急案件もあるかと思うので、柔軟に対応をしていきます。

ただし、モールコンサルティングとなると、そのモールの担当者がついている場合があります。その場合、その企業が利用するチャットツールを使うことで、頻繁なコミュニケーションが可能になる為、そちらを優先してもら場合もあります。



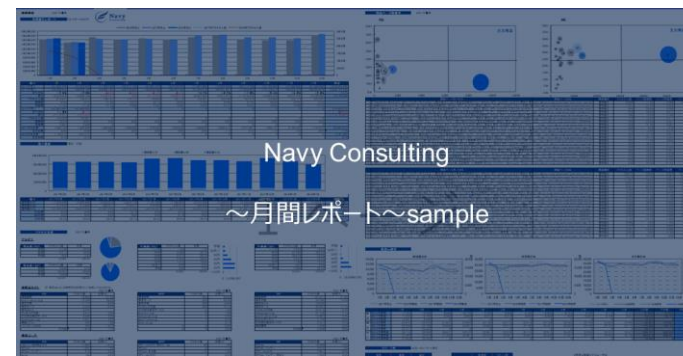
# 具体的サポート内容 9. 毎月の定例会議

目標達成に向けて進めるうえで、振り返りの場は非常に重要だと弊社は認識しています。何より、業務委託という遠隔ハードルを越える為には、web越しでも顔を合わせたコミュニケーションが重要だと捉えています。日々の電話やチャットでのコミュニケーション+定例会議で、途中の軌道修正できるポイントを多く設けています。これにより高速PDCAを回します。また、月1回、月間の振り返りレポートを提供いたします。



# 日々の改善アドバイス（プランに含まれております）

様々なツールを利用し、分析サポートを行っていきます。  
必要だと判断した場合は、弊社からサポートツールを無償提供致します。



A man and a woman in business attire are sitting at a wooden desk, high-fiving each other. The man is on the left, wearing a light blue shirt and a striped tie, and the woman is on the right, wearing a dark blazer over a white shirt. They are both smiling broadly. On the desk in front of them is a laptop, several papers, a glass of water, and two mugs. In the background, there is a brick wall, a large window, and a whiteboard with various charts and documents pinned to it.

# プランと費用

# ECコンサルティングプラン

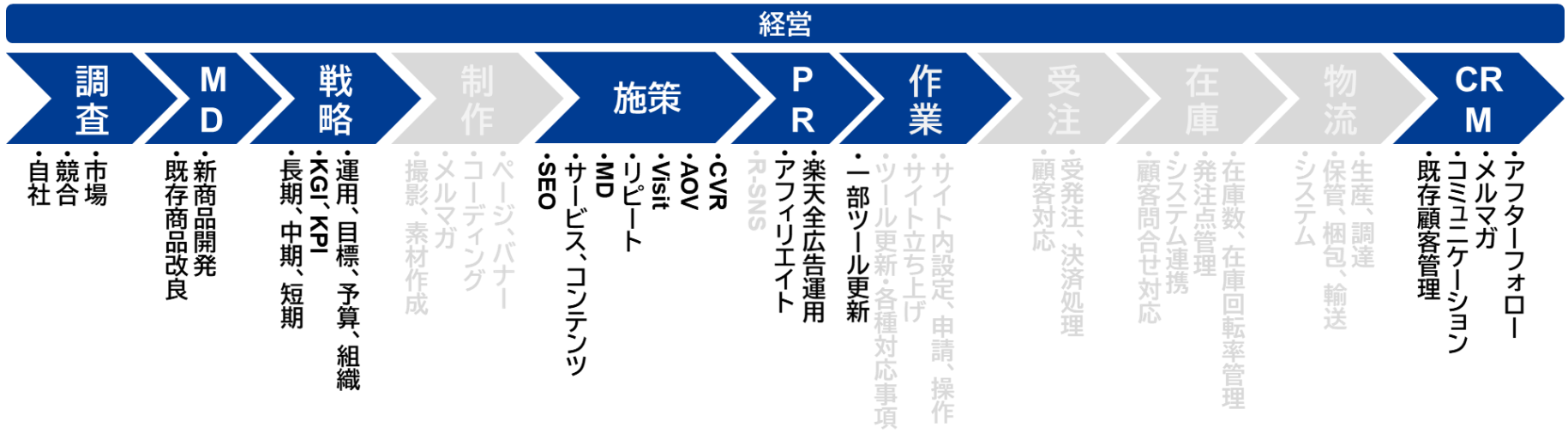
- 貴社の売上拡大に必要な課題ソリューションを優先順位づけて支援していきます。
- ECパートナーとして、密に連携し、我々は妥協を許さず緻密な支援を実行いたします。
- チャンネルはRakuten、amazon、自社サイト等ご要望のもので可能です。



Rakuten

amazon

# 1 ECコンサルティング 必勝プラン(次のステージに導く戦略設計・コンサルと実行支援)



リサーチ	市場	競合	MD	自社
戦略	目標・KPI設計・運用	年間戦略	月間戦略	別チャネル戦略
施策	UU・CVR・AOV	商品育成	回遊	CRM
プロモーション	アフィリエイト	SNS	広告運用	メルマガ改善提案
運用	チャット・メール・電話サポート	在庫管理	デイリー売上管理	随時改善コンサル
	目標達成ツール無料提供!	都度お悩みの解決	レポート資料無料提供!	定例会議
組織	組織改善	人財育成		

戦略  
戦術  
の  
組立

+

運用  
実行  
フォー  
ロー

全70項目

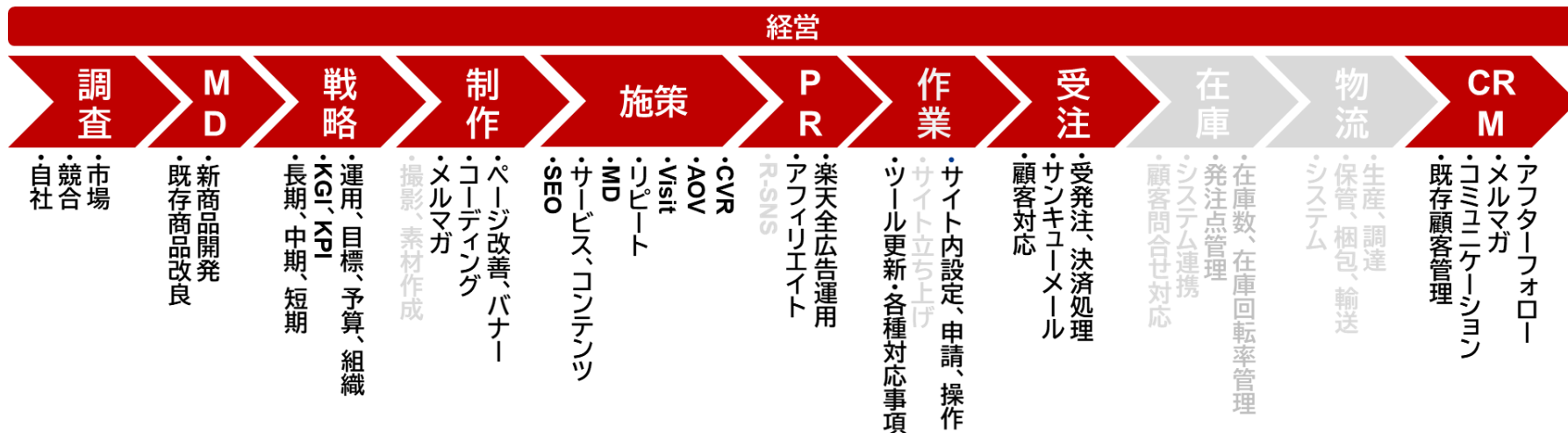
# EC運営代行

- ECコンサルティングと流れは同様ですが、異なる点は、「実務作業の代行」、「予算ルールを決め運用」になります。最初にルール決めをした上で運用代行いたします。



## 2

# 運用代行 常勝プラン(受注、顧客対応、ロジ以外の基本実務を代行)



戦略	目標設定・運用	KPI設定・運用	年間戦略	月間戦略	戦略 戦術 の 組立  +  運用 代行
施策	アクセス人数	転換率	客単価	CRM	
プロモーション	アフィリエイト	SNS	広告運用	メルマガ	
運用	チャット・メールサポート	電話サポート	デイリー売上管理	随時改善コンサル	
	目標達成ツール無料提供!	運営面全般の課題解決	レポート資料無料提供!	定例会議	
運営代行	メルマガ配信	基本デザイン制作	商品ページ編集	SEO	

全90項目

# 基本プランの内容

## 1 ECコンサルティングプラン(コンサルティング+広告運用)

- ① 目標達成に向けたコンサルティング一式(日々)
- ② Navy分析管理ツールの提供(詳細物は隔週会議で弊社更新)
- ③ チャット・メール・電話・サポート(日々)
- ④ 貴社から運営相談(都度)
- ⑤ 最新情報のシェア(都度)
- ⑥ 定例お打ち合わせ(月1回)< 月1回直接打ち合わせ可能 >
- ⑦ 広告運用代行

費用

月額固定費: **35**万~  
成果報酬 : **8%**  
広告運用 : 出稿額の**15%**

※単価:1チャンネル

## 2 フルサポートプラン(コンサルティング+実務運用+デザイン制作)

- ⑦ コンサルティングプラン同様物
- ⑧ 実務運用代行(メルマガ、SEO対策、編集作業) (日々)
- ⑨ デザイン・制作一式(バナー、商品画像、ページ)(都度)  
※3

費用

月額固定費: **70**万~  
成果報酬 : **8%**  
広告運用 : 出稿額の**15%**

※単価:1チャンネル

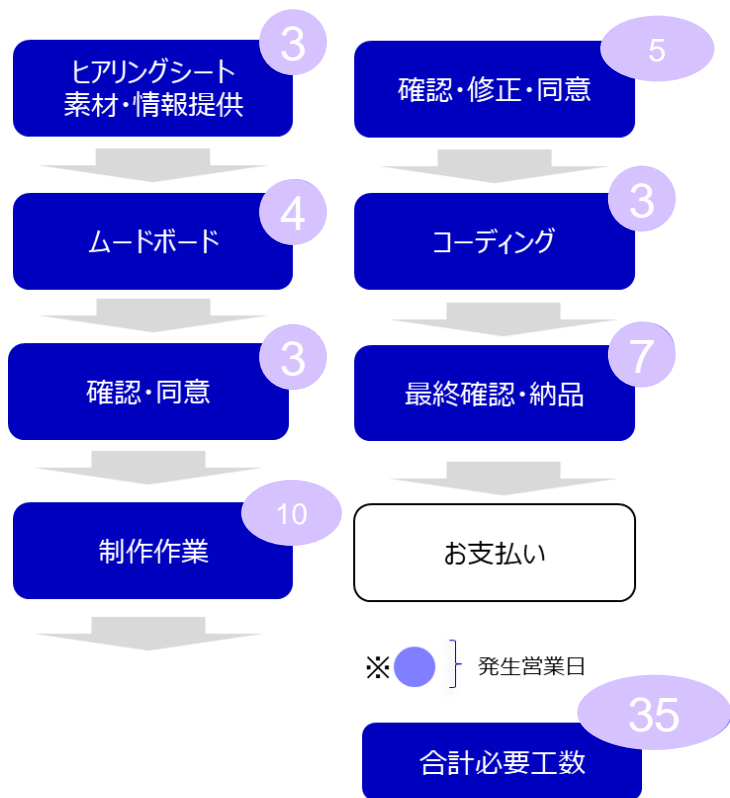
※2 成果報酬は基本昨年対比をベースとする。但し、直近急伸や特殊要因がある場合は年間平均にするなど応相談。  
※3 バナー・商品画像制作(月10枚上限)、既存ページ微修正(月1P上限)

# 基本プラン\_サポート内容

基本項目名称	コンサルティング プラン	運用代行 プラン
戦略・施策策定	○	○
分析、解析、ツール作成	○	○
アクセス向上改善サポート	○	○
転換率向上改善サポート	○	○
客単価向上改善サポート	○	○
リピート向上改善サポート	○	○
広告運用（選定、制作、入稿、審査、効果測定、報告）	○	○
モール担当者との斡旋	○	○
最新情報のご提供	○	○
随時ご相談	○	○
定例会議月2回(1回は往来訪で直接商談可能)	○	○
新商品・特集ページ(LP)制作	-	○
バナー制作	-	○
商品画像制作	-	○
メルマガ配信	-	○
商品ページ編集	-	○
受注代行対応 ※オプションあり	-	-
カスタマー対応 ※オプションあり	-	-
物流対応 ※提携企業をご紹介します	-	-

# Webデザイン・制作

## サービス一覧



※各修正フェーズは3回まででお願い致します  
※合計必要工数は目安工数になります  
※必要以上の修正がある場合別途費用を頂きます  
※最終確認後の修正は別途費用を頂きます

## 制作内容、範囲、定義と注意事項

### 制作定義

構成考案、ディレクション、素材調達、デザイン、編集、加工、コーディングの、完成する制作物に携わる一連の作業を指します。

### 制作内容と範囲

1ページ(PC/SPセット) PC商品ページ…1枚 SP商品ページ…1枚  
コーディングをした完成形の状態でお渡し致します。

### 注意事項

- 1、共通パーツの費用は含みません。
- 2、共通パーツとは、全てのページに共通して表示されるパーツを指します。（例）ヘッダー、フッター、縦バナー、フローティングバナー等
- 3、各修正フェーズは上限3回までとなります。以降別途¥5,000を頂戴致します。
- 4、合計必要工数は目安工数になります

### デザイン・制作費用

バナー	: ¥6,500
1トップページ	: ¥250,000~
1ページ	: ¥450,000~
1オウンドメディア	: ¥1,000,000~
1ECサイト	: ¥1,000,000~

(税抜)

売れるECページをデザイン・制作します

# モール広告運用

## サービス内容

運用代行	目標設定	予算設定	媒体購入	電話	チャット ・メール	効果検証	チューニング 作業	定例報告	報告資料作成
○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

## メリット

- 運用、制作、審査、掲載、改善、結果報告まで一気通貫サポート
- 運用の手間が大きく減少し、他業務が可能に。
- 改善チューニング
- 分析、レポート、定例会議費用も全て込み

## デメリット

- 原稿クオリティにこだわる企業はチェックが必要  
(→ご用意頂ければ解消)

- 【運用】商品・キーワード選定、除外設定、単価調整などKPI向上に必要な作業を実行
- 【費用】初期費用：**0円** 運用費：上記すべて込みで**15%** 最低単価6万円～

# Google広告運用

## サービス内容

運用代行	目標設定	予算設定	媒体購入	原稿制作	入稿	審査対応	電話	チャット ・メール	効果検証	チューニング 作業	定例報告	報告資料作成
○	○	○	○	×	○	○	○	○	○	○	○	○

## メリット

- 運用、制作、審査、掲載、改善、結果報告まで一気通貫サポート
- 運用の手間が大きく減少し、他業務が可能に。
- 改善チューニング
- 分析、レポート、定例会議費用も全て込み

## デメリット

- 原稿クオリティにこだわる企業はチェックが必要  
(→ご用意頂ければ解消)

- 【運用】商品・キーワード選定、除外設定、単価調整などKPI向上に必要な作業を実行
- 【費用】初期費用：**5万円** 運用費：**上記すべて込み**で**15%**

## 徹底した楽天検索エンジン最適化

最初に上限**10**商品**10**キーワードを選定し、6ヶ月間決定した商品をチューニングして引き上げ&検索順位を定期レポート

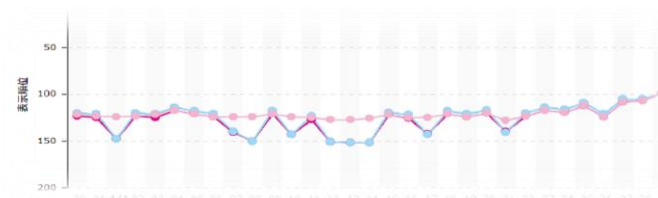
### サポート内容

- 商品名の分析、修正作業
- キャッチコピーの分析、修正作業
- 商品ページキーワードの分析、改善
- ディレクトリIDの修正
- タグIDの修正
- 指定キーワードの順位変動の観測
- 月1回のレポート

### 費用

- 商品数 **10**商品
- 月額料金 **5**万円(税抜)
- 契約期間 **3**ヶ月契約

自動順位取得システムフォロー



# 楽天メルマガ配信代行

効果的なメールマガジンを配信。リピート率を引き上げます

## サポート内容

デザイン制作  
タイトル立案  
原稿文章考案  
コーディング作業  
配信作業

全部含めて  
14,800円!

## 費用

1回配信: **14,800**円(税抜)  
最低配信: **月8回**~  
契約期間: **4**ヶ月毎  
配信日: **お任せ**  
セグメント: **無料配信セグメント**

## 貴社対応事項

- ・ヒアリングシートのご提出
  - └企画コンテンツページの用意(なければ不配信)
  - └飛び先リンクURL
  - └月間の店舗施策、商品施策、コンテンツ企画
  - └ブランドルール
- ・デザイン素材の用意

## オプション

セグメント配信 **980**円/回(税抜)  
・弊社側で適切なセグメントを区切り  
配信。指定がある場合その内容で実行。

## 免責

- ・1回配信での最大画像掲載枚数は最大10枚まで。プラス掲載する場合は、1枚につき4,000円を頂戴します。
- ・配信構成は、冒頭メッセージ> 施策> コンテンツ> 一押し商品> クロスセルの順に原則なり弊社にお任せとなります。
- ・具体的な配信ストーリー、デザイン、ブランド要望などは事前のヒアリングシートにご記入ください。記入物以外は弊社で判断し進めます。
- ・工数上、メルマガ制作のやり直し作業は弊社の誤った設定を除き、お受けできません。万が一発生する場合、別途8,000円/回を頂戴します。
- ・配信日に関しては弊社側で判断し、設定します。希望日がある場合はサポート月の7営業日前までに事前にお伝えください。

# 記載サービス以外のEC事業支援について

企業により、課題は千差万別です。  
貴社が抱える課題が規定サービス以外であれば  
お見積り致しますのでお気軽にご相談ください！



A close-up photograph of a person's hands signing a document. The person is wearing a light blue button-down shirt. They are holding a silver and black pen in their right hand, writing on a white document. Their left hand is resting on the document. The background is dark and out of focus. The text "契約フローとお支払い" is overlaid in white on the document.

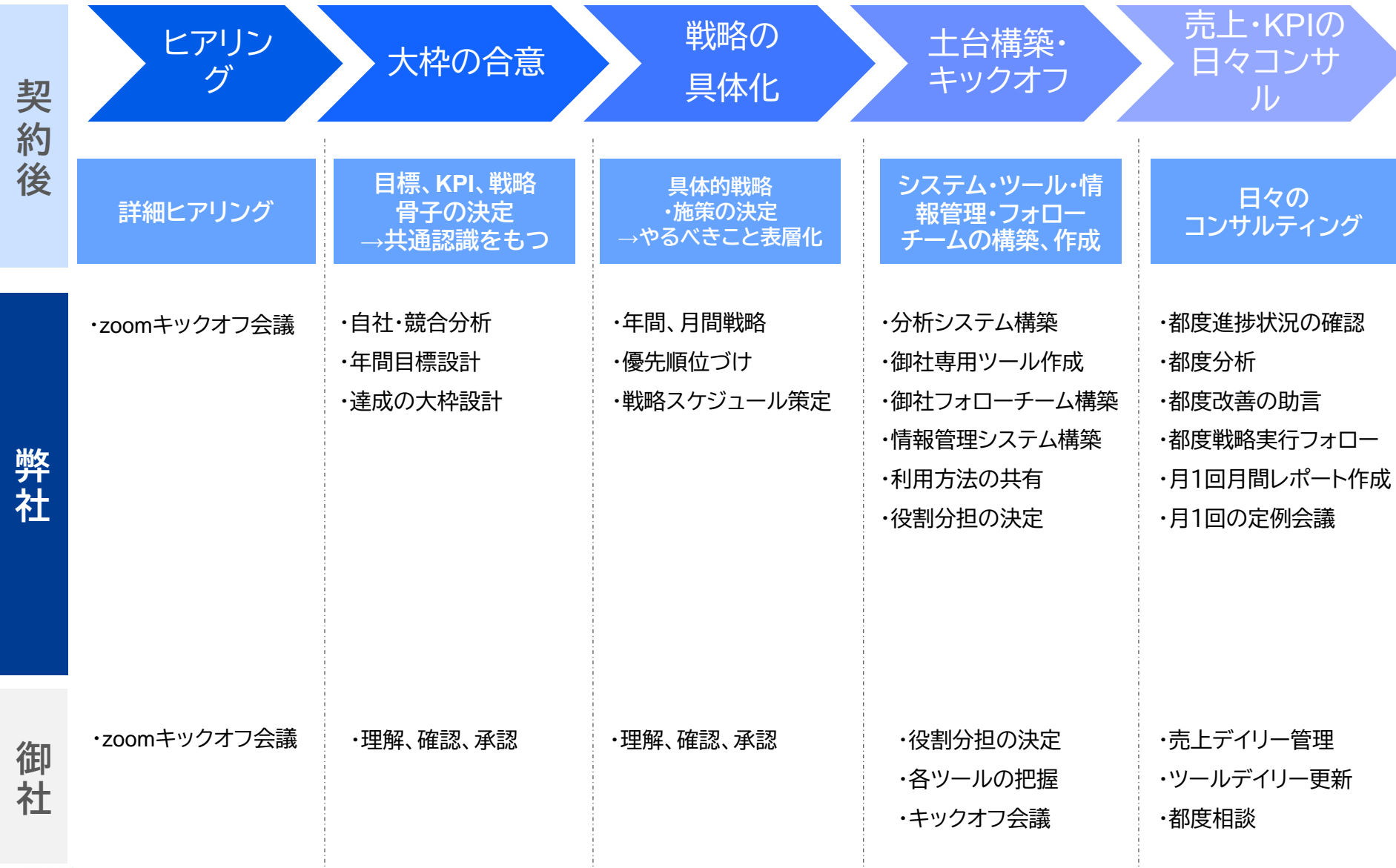
# 契約フローとお支払い

# 契約までのフロー例



1. ご依頼したい具体的内容、課題、想いなどをお聞かせ下さい
2. 依頼希望チャネルを決定します（複数でも結構です）
3. 誓約書を結び、御社に適したサポートを提案します
4. サポート内容と、費用に問題なければ契約をします
5. 契約スタート日からキックオフ会議を行い、ヒアリング後、フォローを開始

# 基本プランでの契約開始日からの流れ



# 契約と支払いサイト

- ・ 契約後 7 ~ 10 営業日程でサポート開始可能
- ・ 契約期間は初回6カ月、以降1年毎。契約終了日2カ月前に自動契約延長
- ・ 現在の契約継続率「100.0%」

## ①契約書締結

- ・ 業務委託基本契約書(NDA含む)
- ・ 個別契約書(発注書)

## ②ログイン権限付与・承認

## ③パスワードの共有

## ④必要あればチャットID交換



## ■支払いサイト

- ・ 契約料金… 当月末締め、翌月末払い
- ・ 100万超過物…原則着入金50%当月末払い

## ■お支払い

- ・ 銀行振込(三菱UFJ銀行 or 楽天銀行)
- ・ ※振込手数料は貴社負担にてお願い申し上げます。

## ■他費用について

- ・ 契約書内記載の他諸経費は発生月に含めてご請求

共に飛躍する。未だ見ぬ領域へ。



ご不明点があればお気軽にご相談下さい  
プロが情熱をもってサポートします

contact@navygroup.co.jp  
070-8435-6122