

集客 × 売上 できる! × 上げる!

売れるECサイトを作ります。

ただ作るだけの制作会社ではありません。
普通の制作会社では真似できない
「情熱」「しつこさ」があります!

株式会社Sullelでは月額料金でサポート依頼し放題のプランをご用意しています。

これからECサイトを始めたい方、すでに持っているが売上を上げたい方、サイトのデザインを洗練させたい方。運営はお任せください。ECサポート業務に10年以上携わってきたクリエイターがヒアリングを元に、商品をどう見せたら売れるか、どうしたら魅力的なページになるのかなどを培ってきたノウハウを活かし、店舗様と三本の矢となってサポートさせていただきます。どんなことでもよいので徹底的にお聞かせください。

◎店舗運営サポートプラン 専属担当クリエイターが1人つきます。

1URLにつき **月額100,000円** (税別) 2URL: 月額160,000円[※]
3URL: 月額200,000円[※]

※例) 楽天ショップのみだと100,000円(税別)、楽天ショップ、Yahoo!ショップ2サイトの運営=160,000円(税別)、さらに自社ECサイト、楽天ショップ、Yahoo!ショップ2サイトの運営=200,000円(税別)となります。



担当サポート



ページ制作・編集



売上アップサポート



SEO&MEO対策



メルマガ作成



広告入稿サポート



カテゴリ登録



オープン審査サポート



CSV一括編集



SNS対応サポート



動画制作・編集



写真撮影

※黄色のアイコンは別料金となります。

◎サポート導入までの流れ

STEP
01 お客様にヒアリングを行い、ヒアリングシートの作成をします。

STEP
02 作成したヒアリングシートを元に
弊社クリエイターがサイトの設計をいたします。

STEP
03 完成したページを、お客様に提出させていただきます。

STEP
04 お客様からの修正依頼・追加事項のヒアリングを行い、
修正、提出させていただきます。

STEP
05 制作終了後も弊社クリエイターが
「売れるまで徹底的に」サポート致します。

**全力で
バックアップします!**

ASULLEL

株式会社スリール

050-1807-1719 info@sullel.com

〒455-0073名古屋市港区川西通4-9-2 ASUKAビル1F

◎実際の店舗運営レポート

株式会社サンクドノア



サポート／楽天ショップ

開始年月日／2018年8月

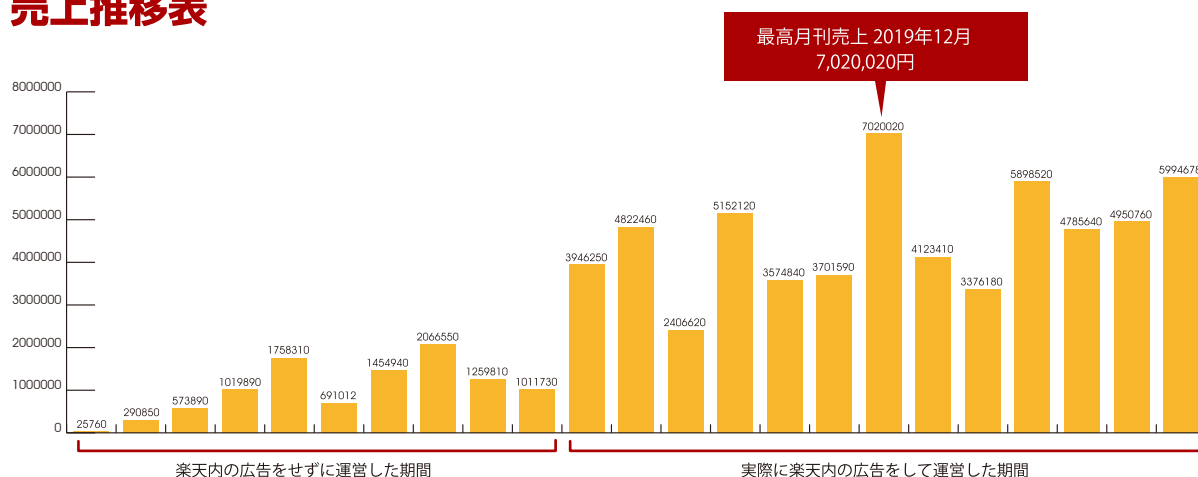
最高売上／7020020円（2019年12月）

◎現在、自社ECサイト、Yahooショッピング、AUショップ Wowmaを製作中

自社サイト：<http://cinqdenoah-shop.jp>

楽天ショップ：<https://www.rakuten.ne.jp/gold/cinqdenoah>

売上推移表



作業内容

- トップページ、ランキング、セールページ、特集ページなどの作成。 ○商品ページの作成（写真素材、文章は用意）。
- バナー作成、画像作成、CSV一括編集、ポイント設定、カテゴリ登録、商品の登録編集。
- 検索キーワード設定などサイトを検索上位にもっていく楽天内SEO対策。
- 商品カタログ、チラシ（A4サイズ両面程度）、発送時に同梱する印刷物などのデザイン。印刷入稿手配。
- メルマガの作成、広告の入稿や作成。 ○自社サイトでの集客方法サポート。 ○店舗様の会議に出席。

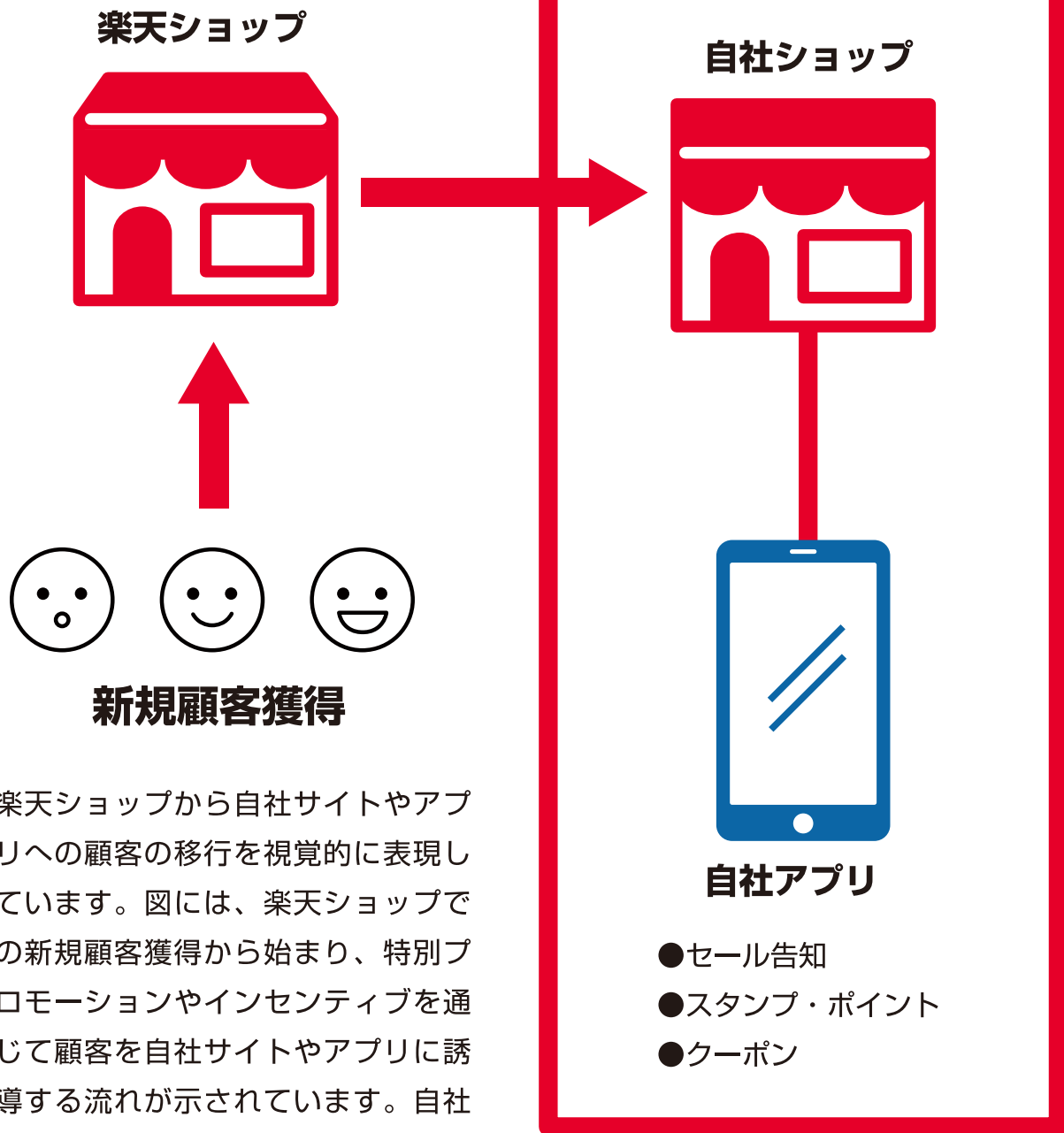
お客様の声



株式会社サンクドノア
代表取締役 上村友孝氏

弊社はケーキの頒布会システムで、愛知県の春日井市で1992年より現在に至るまで、全国の皆様へオリジナルスイーツをお届けしている創作洋菓子工房です。時代の流れとともに頒布会システムに変わる販促を模索している中、Sullelさんをご紹介いただきました。IT企業に対する印象があまりよくなく、最初は半信半疑でしたが、ほんとうに何度も何度も実際に足を運んでくれて段々と信頼関係を築くことができ、売上も上がっていきました。今後は楽天ショップだけでなく、自社ECサイト、Yahoo!ショッピング、Wowmaなども展開していく予定です。弊社が今後アフターコロナの中で存続できるかどうかの瀬戸際を救ってくれたと言っても過言ではありません。今では毎週運営プランを考えるのが楽しみになっています。

◎楽天ショップから自社への顧客誘導



楽天ショップから自社サイトやアプリへの顧客の移行を視覚的に表現しています。図には、楽天ショップでの新規顧客獲得から始まり、特別プロモーションやインセンティブを通じて顧客を自社サイトやアプリに誘導する流れが示されています。自社サイトではよりお得な体験を提供し、アプリでは独占的なオファーやプッシュ通知、会員限定イベントを通じて直接的なコミュニケーションを図る様子が描かれています。最終的には、ショップとの深い顧客エンゲージメントと長期的な関係構築を築くことができます。

リピートは自社サイトで

