



# No.1総合CRMカンパニー E-Grantサービス一覽資料

## **E-Grant**

© 2024 E-Grant Inc. All Rights Reserved

# 会社概要

会社名 株式会社E-Grant (イーグラント)

ビジョン 日本発No.1総合CRMカンパニー  
事業内容 EC通販CRMツール「うちでのこづち」事業  
CRMマーケティング事業  
その他 EC通販CRMに関わる一切の事業

所在地 東京本社:東京都品川区西五反田2-30-4-8F  
福岡支店:福岡市博多区博多駅前南2-18-10-504  
千葉支店:千葉市中央区登戸2-5-30-107  
台湾支店:台北市中山區復興北路150號12樓之8

関連・子会社 株式会社サードライフ  
株式会社データマインド  
幸運小槌有限公司  
一般社団法人 日本通販CRM協会 etc...

 一般社団法人 日本通販CRM協会 <http://japan-crm.org/>

3000万顧客データと  
数十億の購買データを保有  
EC通販導入数No.1ツール



1,000社以上のECCRM  
支援のプロフェッショナル



CRM戦略設計～PDCA実行を  
トータルでサポート

CRMから『JCRM』の時代へ



株式会社再春館製薬所, ロート製薬株式会社,  
株式会社世田谷自然食品, ライオン株式会社,  
ダイドードリンコ株式会社, 株式会社えがお,  
アンファー株式会社, 小林製薬株式会社  
...etc

累計10,000名以上参加  
毎月、EC業界の様々な情報を発信

ラジオCRM ラボ  
by E-Grant

 再春館製薬所  世田谷自然食品

FANCL

KAGOME

dinos

今日を愛する。  
LION

DHC

SUNTORY  
SUNTORY WELLNESS



# ご支援実績

## 美容健康



## アパレル



## 総合・雑貨



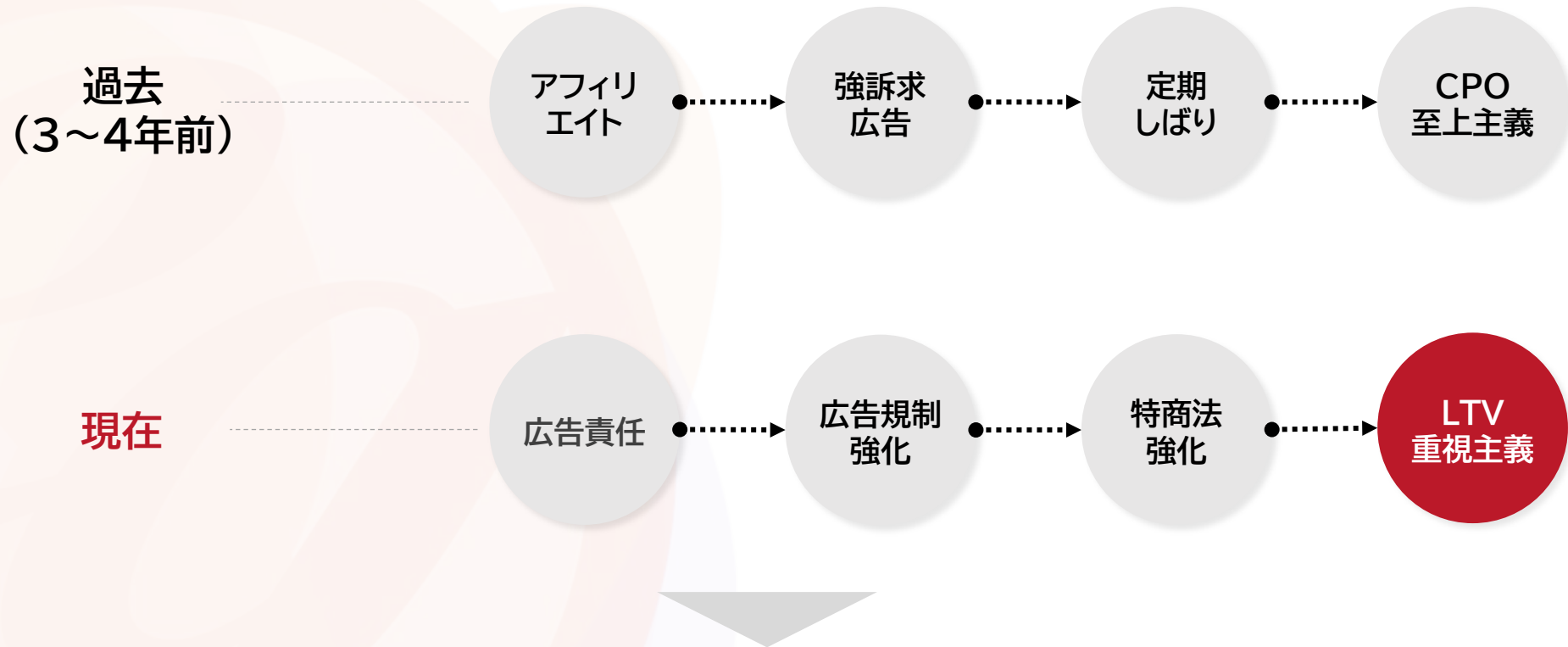
## 食品



## その他

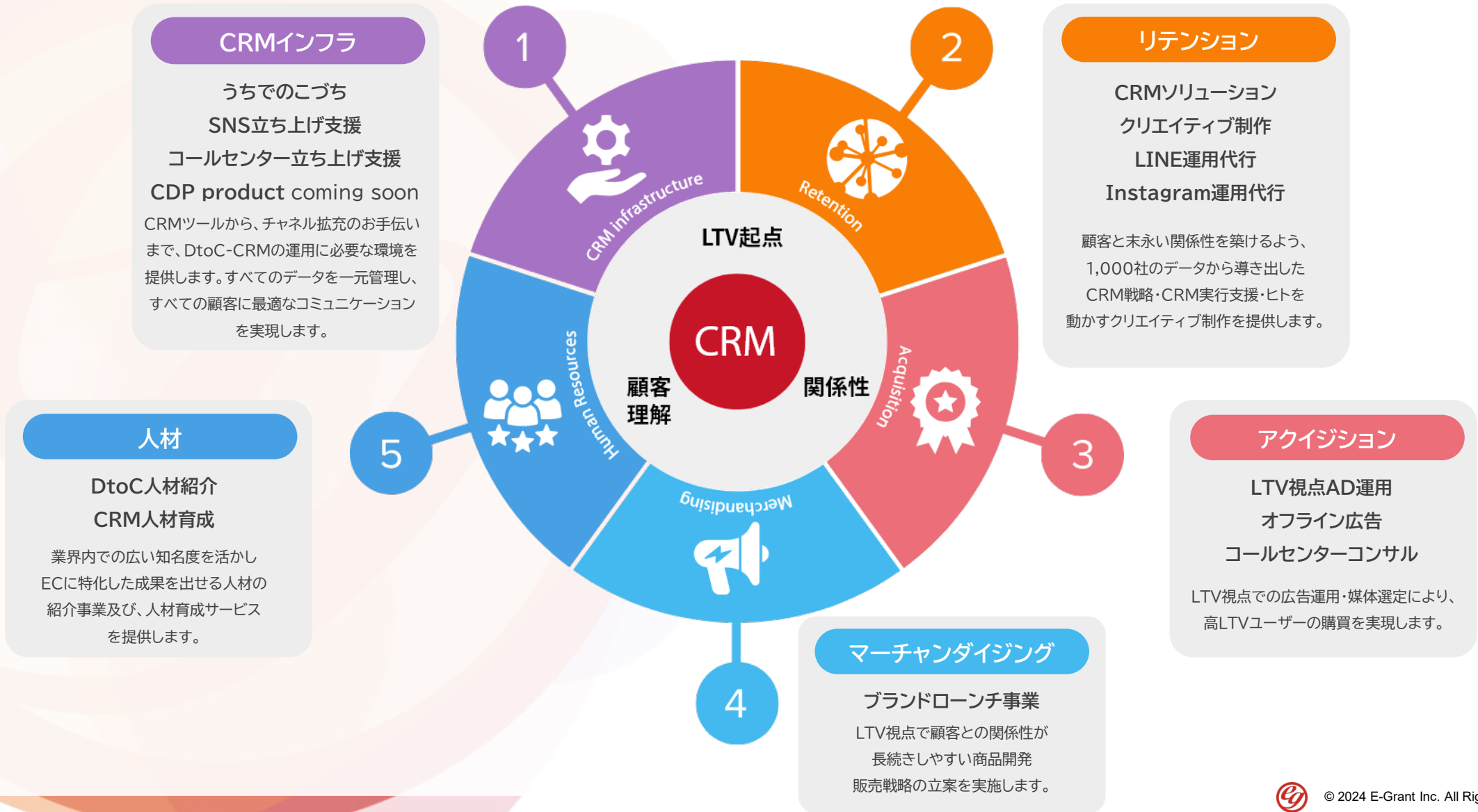


# 市場トレンドの変化



獲得効率の悪化に伴い、  
CPO至上主義 → **LTV重視主義**へ

# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像



# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像

CRMを起点として、DtoCバリューチェーンの全体にソリューションをご提供します



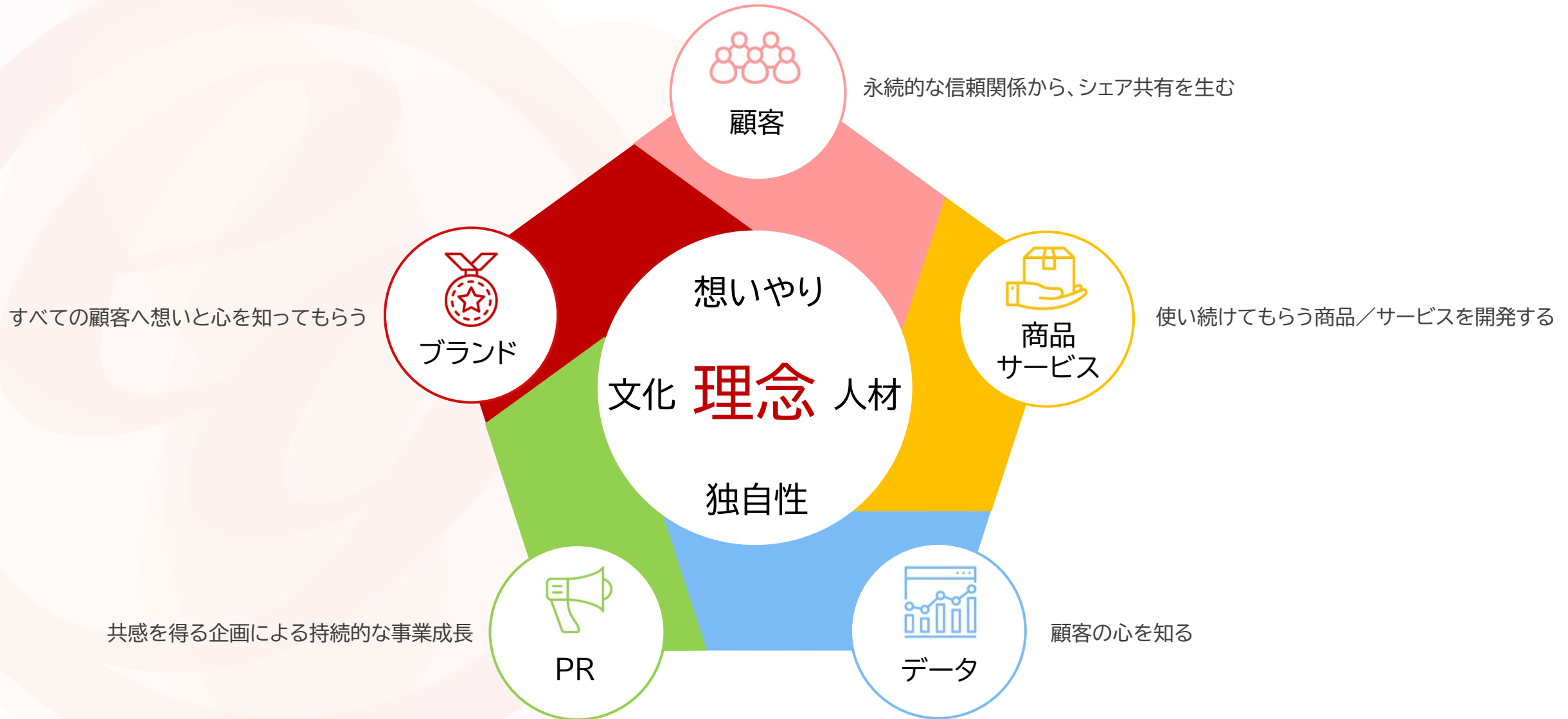


# EGの強み①: 1,000社のマーケティングデータの活用

累計1,000社を超えるDtoCマーケティングデータをもとに  
LTV向上戦略をノウハウ化、質の高い支援体制を構築しています

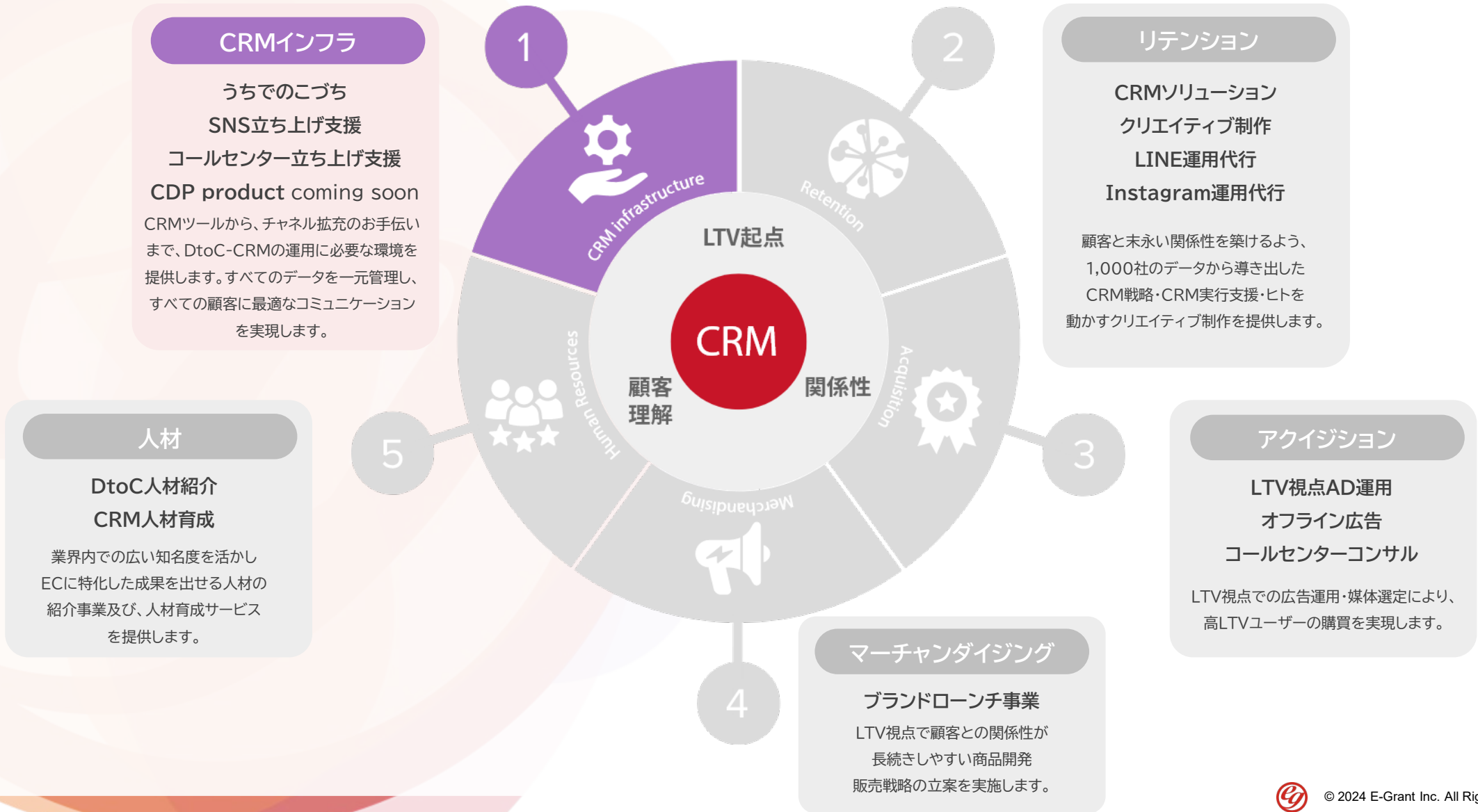


# EGの強み②: 独自のCRM構築ロジック





# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像



# ■ うちのこづちとは？

カートシステム・広告管理ツールと自動連携し、  
分析～施策まで一気通貫したCRM機能を提供しています



# うちのこづちとは？

優良顧客を増加させるための3ステップに必要な機能を網羅的に抑えており、CRM活動を完結できます

01

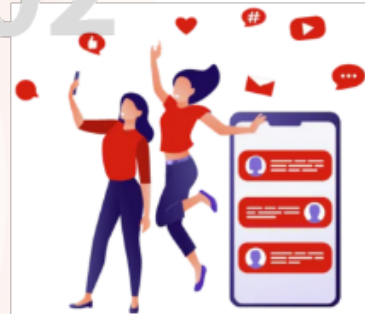


顧客データ活用

顧客の購買履歴や属性から  
コミュニケーションの精度を  
向上させます



02

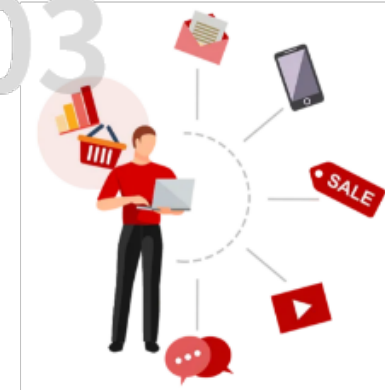


コミュニケーション

データの傾向から  
顧客に有益な情報を届け  
購買の意思決定を促進します



03



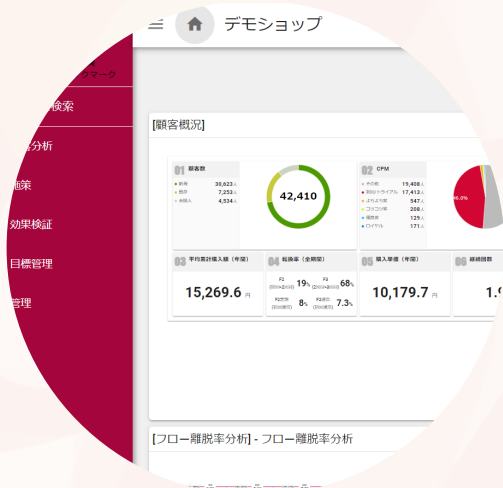
効果検証

施策の効果を見て  
善し悪しを判断し  
アップデートにつなげます

# うちでのこづちの3つの強み

01

直感的で使いやすいUI



CRMに必要な分析・施策・効果検証の機能一覧を取り揃えております。また、そのUIが非常に分かりやすいとご好評をいただいております。CRM業務に慣れない方でも直感にご利用いただけます。

02

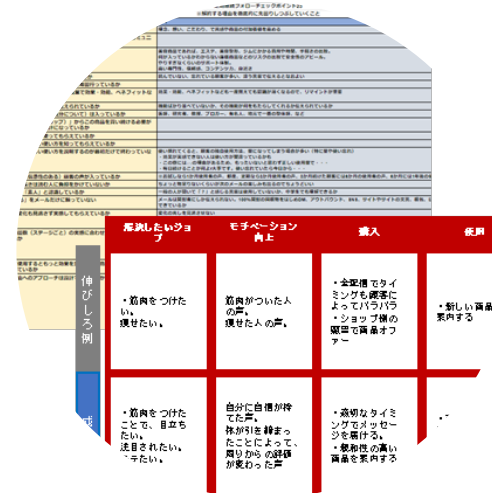
手厚いCS体制



ツールの問い合わせに留まることなく、CRMの戦略的なアドバイスまでを支援可能1000社の実績を元に、CRMの成功までを併走支援いたします。

03

CRM成功へのフレームワーク



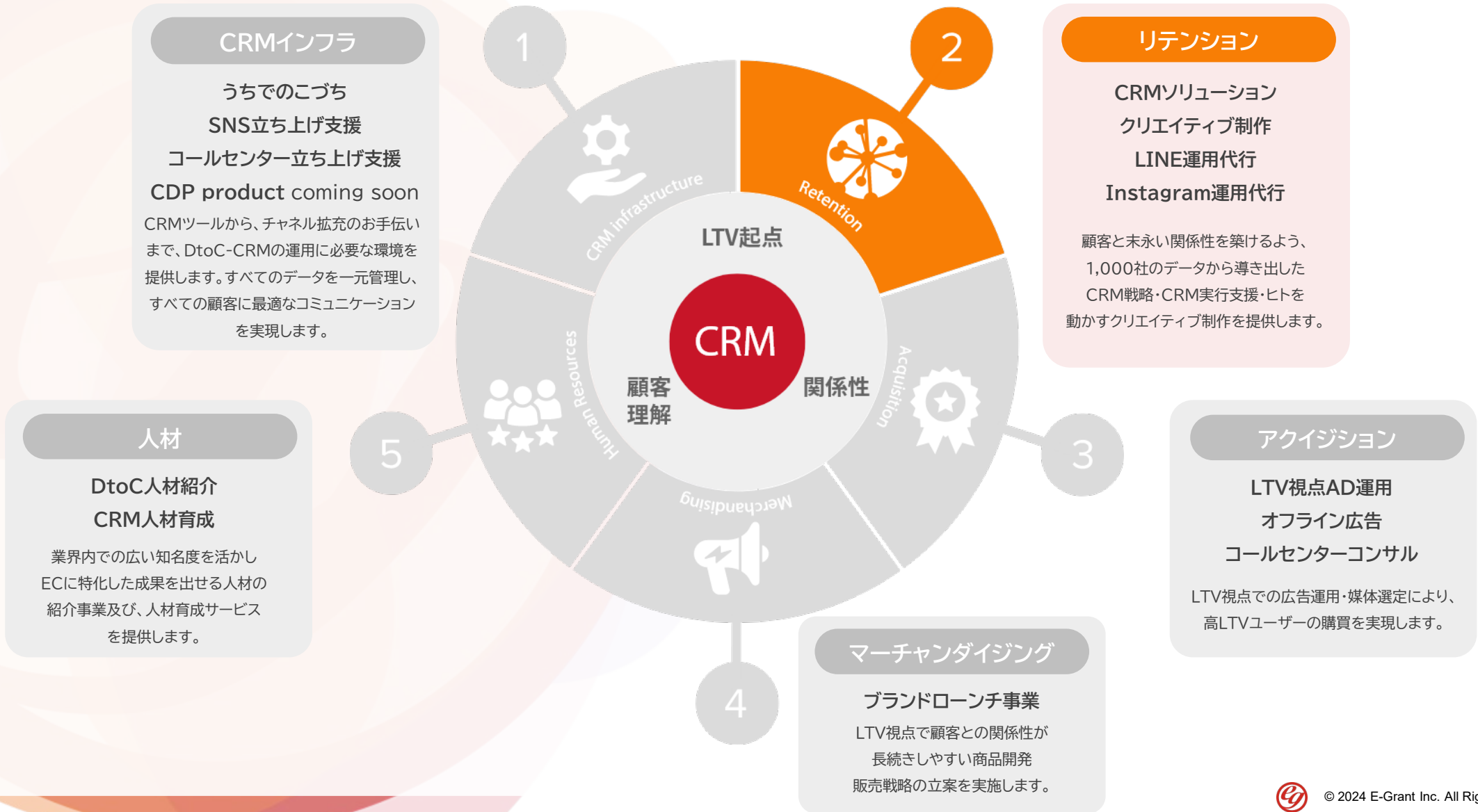
サポートの裏付けに、様々なCRMの成功事例やフレームワークを蓄積しております。事業者様のビジネスモデルに合わせて、必要なものをご提供いたします。

# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像

CRMを起点として、DtoCバリューチェーンの全体にソリューションをご提供します



# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像





# ソリューションサービスとは？

一社一社にレコメンドして、完全オーダーメイドのCRMソリューションをプランニングいたします



## 1. ご面談

- 1-0.提供価値のご紹介
- 1-1.サービス概要
- 1-2.事例のご紹介



## 2. ヒアリング

- 2-1.ビジネスモデルの把握
- 2-2.ToBe像の把握
- 2-3.As isの把握
- 2-4.And so on(その他)



## 3. プランニング

- 3-1.目指すゴールの共有
- 3-2.CRMコンセプト設計
- 3-3.CRM戦略の策定
- 3-4.KGI/KPIの設定
- 3-5.施策整理
- 3-6.施策詳細
- 3-7.実行スケジュール
- 3-8.効果検証イメージ
- 3-9.費用感



## 4. ご提案

内容への齟齬がある場合は、再プランニングへ

全体を通して、5-10営業日で実行



# ソリューションサービスのコンセプト

PUSHコミュニケーションのみならず、  
すべての顧客接点を最適化します

ショップ  
コミュニケーション



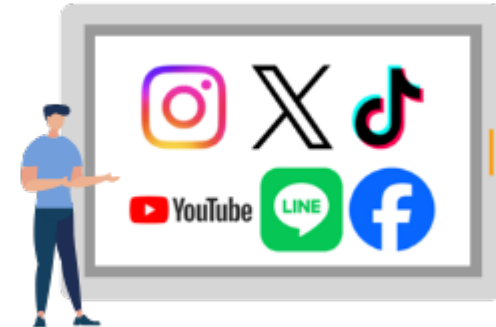
自社EC、モール、  
その他プラットフォーム  
の構築・設計、最適化を支援します

PUSH  
コミュニケーション



広告、メール、LINEコール、同梱物、DM  
など見込み以上の顧客を  
リスト化・優良化する

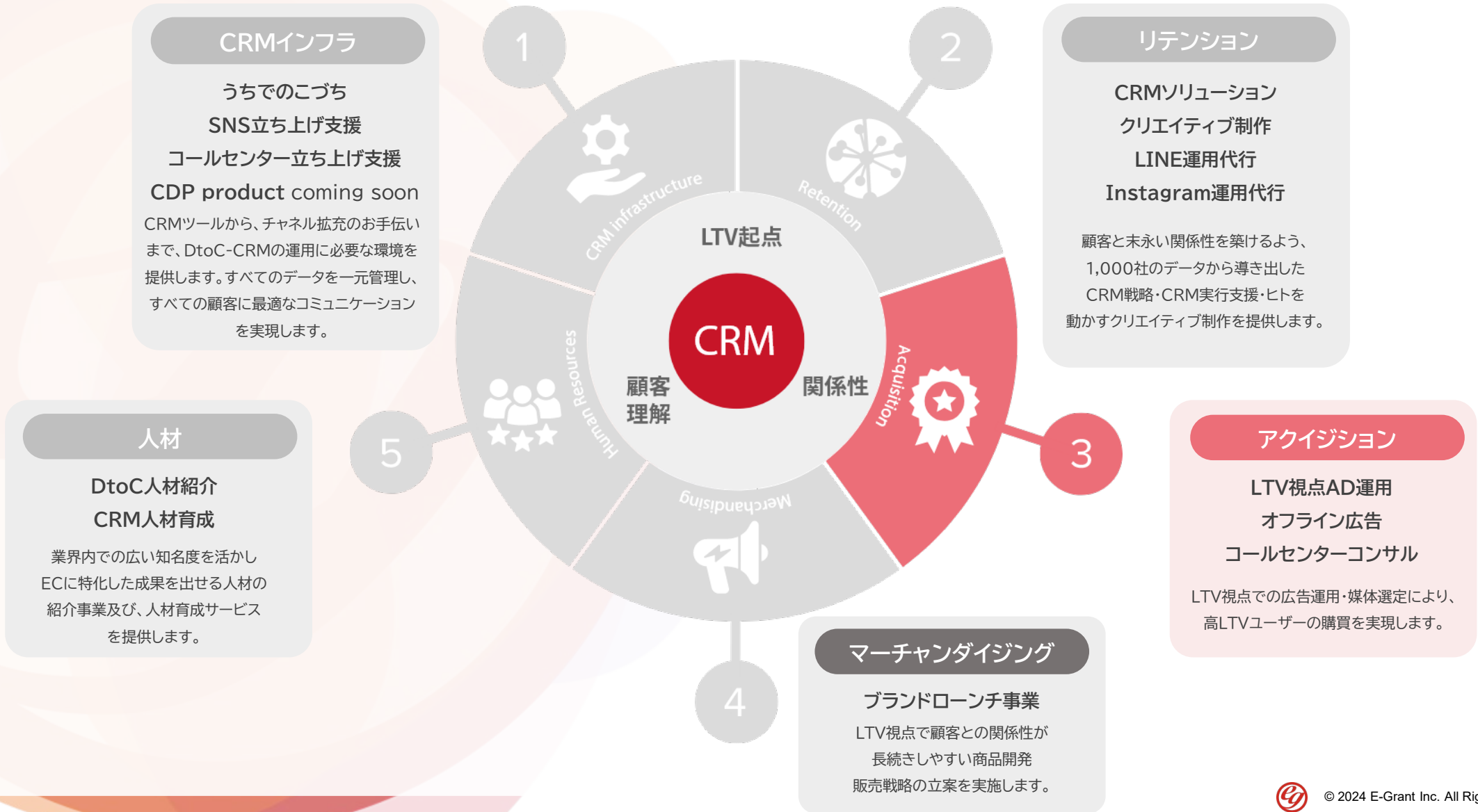
ソーシャルネットワーク  
コミュニケーション



認知の獲得  
&  
モール顧客のフォロー



# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像



# 顧客の声を軸にした新規顧客獲得オフライン広告

顧客の声を活用したオフライン広告を当社で実施可能  
低CPO・高LTVの新規顧客 当社オリジナル媒体もございます

タレント協賛インフォマ媒体



他社通販リストを活用新規媒体



オリジナル媒体インアップ企画

※月間1万人以上の新規顧客

新聞媒体

立って! 立った毛根!  
薄毛・抜け毛の薬用育毛剤 REDEN  
3つの有効成分とリナシルが  
気になる薄毛をノックアウト!  
98.7%  
0120-65-0457  
75% OFF  
2,980  
【万円単位の特別価格】  
お電話での注文、公式サイトでのみの限定価格!

ラジオ媒体



ポップアップストア媒体

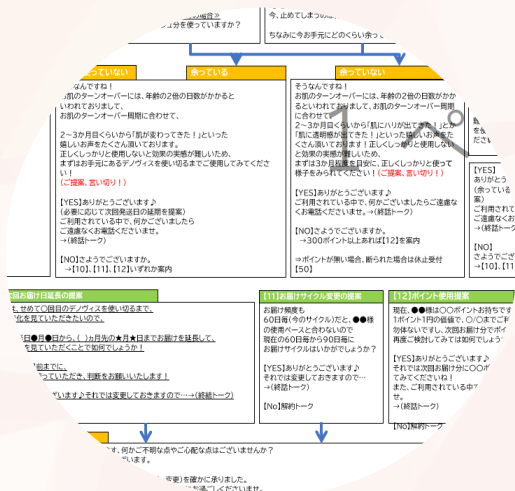




# ブランドイノベーション事業の3つの強み

## 01

### 精度の高いコールスクリプトの改修



スクリプトは過去1000パターン以上のナレッジを活かして制作。実行中案件のノウハウも迅速に取り入れ、日々進化中。フロントからクローリングまで徹底的にお客様に寄り添う設計で高SPCを実現

## 02

### 独自のコール数値管理体制

希望件数	継続応援率	継続件数	希望件数	継続応援率	継続件数	希望件数	継続応援率	継続件数
378	5.8%	53	171	10.4%	10	319	5.0%	5
23.1%			10.4%			19.5%		2.4%
20	3	0.0%	4	0	0.0%	18	0	0.0%
0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!
25	6	0.0%	7	0	0.0%	30	0	0.0%
23	2	12.5%	8	1	0.0%	18	0	0.0%
20	2	0.0%	8	0	4.8%	21	1	0.0%
30	5	0.0%	15	0	0.0%	21	0	16.7%
20	3	7.7%	13	1	4.8%	21	1	0.0%
18	3	0.0%	14	0	0.0%	12	0	0.0%
0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!	0	0	#DIV/0!
5	0	0.0%	16	0	0.0%	18	0	0.0%
4	12.5%	8	1	9.1%	11	1	#DIV/0!	0
7	14.3%	7	1	0.0%	13	0	0	0
20.0%		5	1	8.3%	24	2		
		17	1	0.0%	21			

定量分析では独自の日報を導入して、コール状況の見える化。音声分析及びフィードバック、SVへの訪問と現場指導を徹底することで高品質のコール体制を構築。

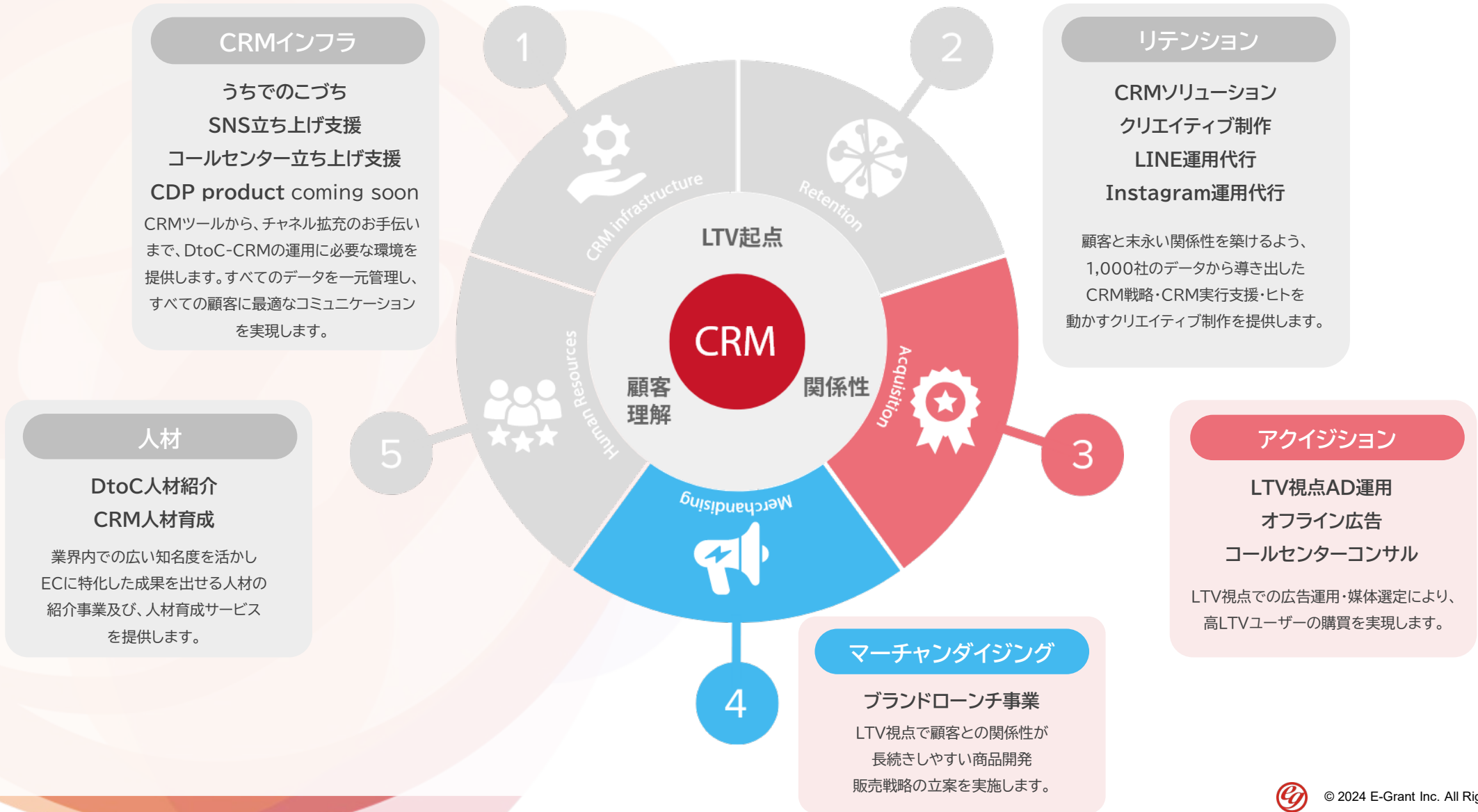
## 03

### スペシャリストがご支援



- ・健康食品会社売上: 8億⇒40億まで大躍進
  - ・化粧品会社売上: 20億⇒90億まで大躍進
  - ・継続応援率: 5%⇒23%に大幅改善!
  - ・月間定期新規12,000人獲得!
- など様々な実績がある担当がご支援

# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像



**CRMインフラ**

うちでのこづち  
SNS立ち上げ支援  
コールセンター立ち上げ支援  
CDP product coming soon

CRMツールから、チャネル拡充のお手伝いまで、DtoC-CRMの運用に必要な環境を提供します。すべてのデータを一元管理し、すべての顧客に最適なコミュニケーションを実現します。

**リテンション**

CRMソリューション  
クリエイティブ制作  
LINE運用代行  
Instagram運用代行

顧客と未永い関係性を築けるよう、1,000社のデータから導き出したCRM戦略・CRM実行支援・ヒトを動かすクリエイティブ制作を提供します。

**アクイジション**

LTV視点AD運用  
オフライン広告  
コールセンターコンサル

LTV視点での広告運用・媒体選定により、高LTVユーザーの購買を実現します。

**マーチャンダイジング**

ブランドローンチ事業

LTV視点で顧客との関係性が長続きしやすい商品開発  
販売戦略の立案を実施します。

**人材**

DtoC人材紹介  
CRM人材育成

業界内での広い知名度を活かしECに特化した成果を出せる人材の紹介事業及び、人材育成サービスを提供します。

# Ⅰ LTVを判断軸とした広告運用代行

## LTVベースでの投資判断 新規獲得・CRMを一貫したコミュニケーションとして設計します

市場の現状

提供価値

新規獲得

CRM・ファン化

獲得効率のみで判断

LTVを上げる活動

広告運用  
CPO ↓  
(新規獲得)

CRM  
LTV ↑  
(リピート)

分断

事業目標・LTVから逆算した広告運用・CRM  
CPO      LTV  
(アクティブ顧客数を最大化)

代理店支援領域

自社

CPO目標下げる

LTV悪化

限界CPO悪化

強訴求&強オファー

広告表現とのGAPが増

既存顧客目減り

負のスパイラル

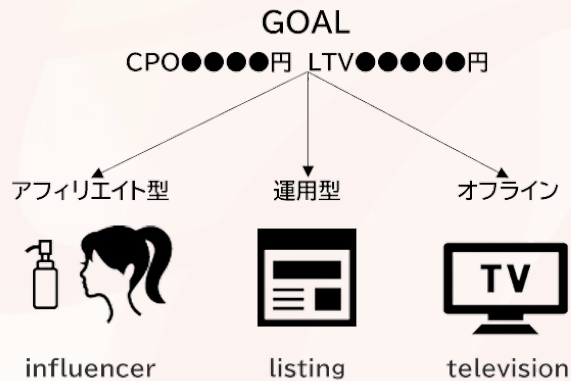




# ■ LTVを判断軸とした広告運用のポイント

カスタマイズされた広告提案とLTV視点での投資判断  
高LTVユーザー属性に合わせた配信などEG独自の方法で運用します

## 貴社目標に合った広告提案



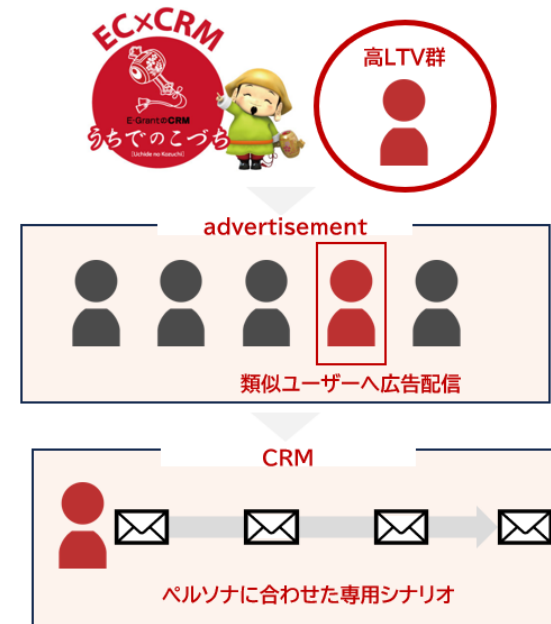
貴社の商材・ニーズにあわせて  
個社別に完全カスタマイズをした  
広告 & CRM提案を行います

## 投資シミュレーション

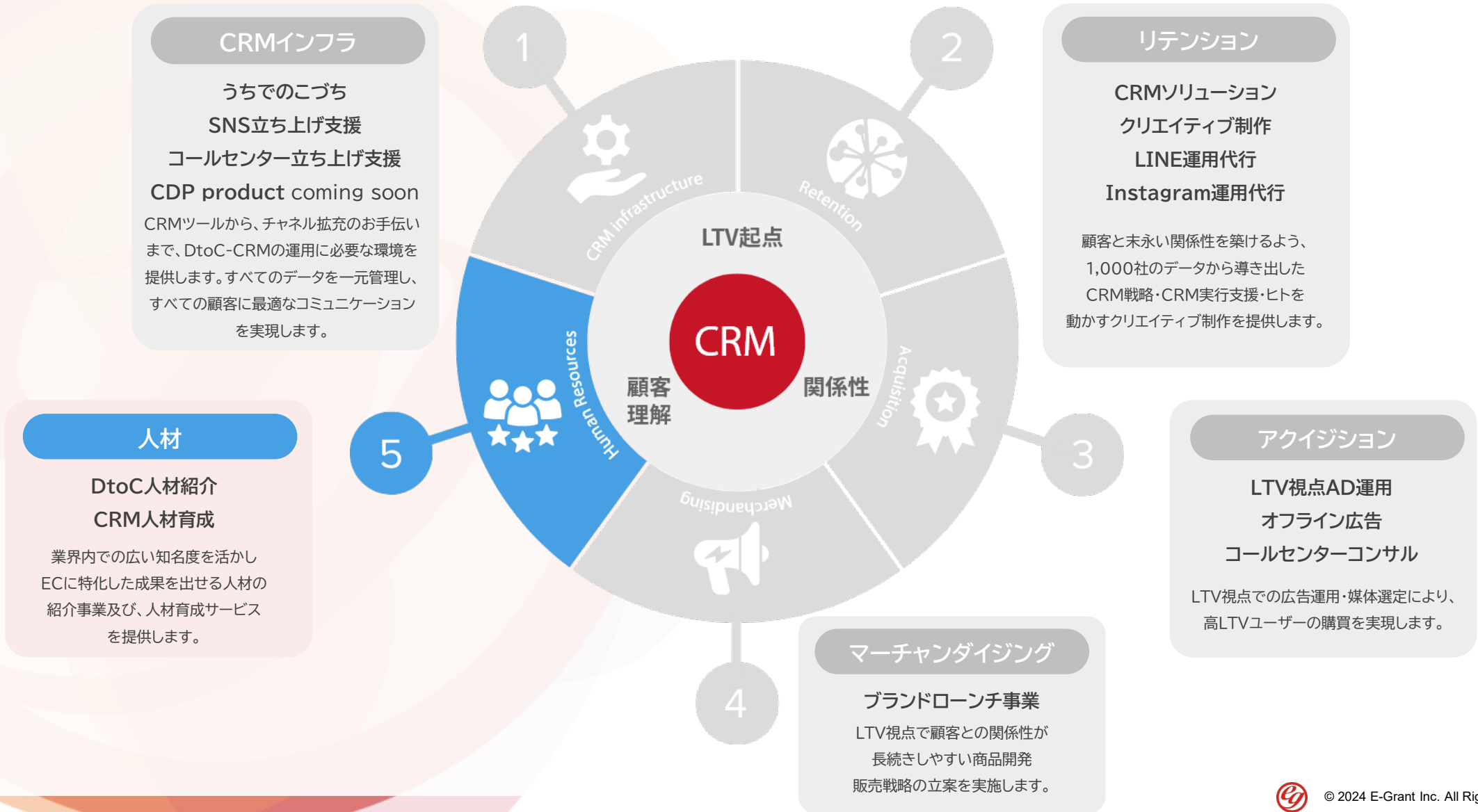
F2		媒体検証			
件数	継続率	想定LTV	限界CPO	CPO	投資判断
700	70%	¥14,397	¥7,198	¥8,000	△
540	60%	¥12,904	¥6,452	¥8,000	▲
760	95%	¥18,129	¥9,064	¥8,000	◎
315	45%	¥10,665	¥5,332	¥8,000	×
540	90%	¥17,382	¥8,691	¥8,000	○
350	70%	¥14,397	¥7,198	¥8,000	△

獲得顧客のF2転換率から  
想定LTV・限界CPOを算出  
投資判断の目安を可視化

## 高LTVユーザー獲得配信



# 総合CRMカンパニーE-Grantのサービス全体像



# DtoC人材紹介

業界での広い知名度を活かし、  
ECに特化した成果を出せる人材のご紹介いたします。

あなたのスキルがEC業界を変える  
EC事業者支援実績**800社**  
「**コマースキャリア**」



EC通販に特化した  
独占求人が多数



年収800万円以上の  
求人あり



最短2週間で  
内定



EC業界未経験の方も  
OK




大手・優良企業案件  
多数



キャリアカウンセラーが  
徹底サポート





# 実績一例 ご紹介



# データ分析工数が1/10以下に!!“データドリブン”な組織へ

## 株式会社Muscle Deli様

食事管理サポートブランド  
「Muscle Deli」

<https://muscledeji.jp/>



### 導入前の課題

- データ分析に多大な工数がかかり、生産性やデータ整合性に課題があった。

### 導入後の効果

- データ算出にかかる時間が大幅に短縮。
- 組織全体の効率が向上。



# 過去を遡りKPIを可視化、目標に向けた各種施策を実行可能に！

## 株式会社門崎様

肉の生産・加工・販売会社  
「株式会社門崎」

<https://kakunosh.in/?fsi=UIQ1BP41>



## 導入前の課題

- ・メディアに取り上げられ顧客数が一気に増加しタイミングで顧客管理が課題に

## 導入後の効果

- ・過去データを遡りKPIを可視化し、各種施策を実行可能に。
- ・バスケット分析を活用し、単価向上のための施策導入が可能に。

# CRMって何! ?の状態から、自社の強みを見つけLTV最大化

## 株式会社YB-LAB.

着圧商材を企画・販売する  
株式会社YB-LAB.

<https://shop.ybl-store.net/?fsi=UIQ1BP41>



## 導入前の課題

- ・顧客接点の管理やデータの一元化が課題。
- ・担当者がCRMについて知識やノウハウがない。

## 導入後の効果

- ・CRM機能を活用し、顧客対応の精度とスピードが向上。
- ・リピート率の向上と施策の効率化。



# CRMのことなら E-Grantにご相談ください



株式会社E-Grant

TEL : 03-6450-1077 Mail : [eg@e-grant.net](mailto:eg@e-grant.net)

HP : <https://www.uchideno-koduchi.com/>

