

ここ最近、
楽天市場での売上が
落ちていませんか？

▼1つでも当てはまったら**要注意**

- 販売施策の効果が出ていない
- 社員が商品の売上、利益、売れ筋を把握していない
- スタッフから販売施策案が提案されない

これらの課題を
スリーウィンが解決致します



THREWIN
株式会社スリーウィン

楽天市場での売上が、鈍化、停滞または減少に転じていませんか？

楽天市場は近年、競合モールの影響で競争が激化しています。成果を上げるためには、楽天市場の特有な販売ノウハウを獲得しながら、効果的に販売を行うことの重要性が増しました。

スリーウィンは、
楽天市場に特化した販売促進コンサルティング会社です。
「集客・売上向上施策の立案から実行支援まで」を行います。

ECコンサル経験11年、
1,000店舗以上の実績



楽天(株)にてECCとして様々なジャンルショップを7年以上に渡り経験。豊富な販売ノウハウで貴社をお手伝いします。

東証一部上場の大手企業への
ECコンサル実績もあり

大手企業から中小企業まで、新規出店・既存店舗拡大など幅広く対応可能です。



サービス

- ☑ 楽天市場特有の販売ノウハウの提供
- ☑ 楽天市場の販売に特化した売上向上施策の実行支援
- ☑ 施策実施を通じた現場スタッフの能力・知識向上

調査/企画



社内販促会議の進行
販売促進施策の企画

制作



販売促進



企画立案と施策実施
既存商品の売上改善
新商品の販売支援

検証/分析



広告の最適化
販促費効率化
施策効果の振返り
KGI・KPI振返り

組織/体制



企画・実行・分析の貴社との共同実施による、「社内PDCAサイクルの定着」、「社員の育成サポート」

スリーウィンの特色

販促施策の実施後は、効果分析の結果を基に、貴社とミーティングを実施。会議では参加者とディスカッションを行い、貴社スタッフを巻き込み、より良い改善方針・施策を作り上げます。

最適な販売ノウハウをチームへ浸透させV字回復へ

功績 月商750万円 → **1800万円**へ向上。楽天月間MVPも受賞。

- 活動内容**
- ・自社サービスの強みを活かした販売戦略検討
 - ・スマートフォンの売上拡大に徹底的に注力
 - ・季節トレンドを捉えた販売促進施策の実行



所属ジャンルの市場・季節トレンド、大型企画への対応、販売ノウハウを惜しみ無く提供してくれる。社員と一緒に企画・実行支援をしてくれているので社内に販売ノウハウが蓄積してきている。



社長 I様

CMOとして活動し、売上向上の総合支援を実施

功績 ショップ・オブ・ザ・イヤーや、ジャンル賞を複数受賞。

- 活動内容**
- ・マーケティングチームのトップとして活動
 - ・予算、在庫の消化率、販促費、競合状況、など加味しながら、戦略～施策まで実施



定例会を実施し、その中で社長と社員、スリーウィンで議論して両者納得の上、施策が決まっていく。そのため、高い納得感を持って施策を実施でき、成果が得られている。



CEO M様

大型イベント対策や販促施策を伝授し、売上2倍

功績 ショップ・オブ・ザ・イヤー受賞。スタッフ育成にも貢献。

- 活動内容**
- ・月例会を実施し、販促企画の実行支援、効果検証により最適化
 - ・イベントバナーの設置場所を、ABテストなどにより改善
 - ・イベントページの企画立案と見直し



自社EC経営だけでは磨けないノウハウや、最新ECTrendを運営に素早く活かせる。他ジャンル・他業種に精通しているので頼りになり、やり取りを通してメンバーの成長がみられる。



社長 Y様

ご相談・お見積りまでのフロー

01

お問い合わせ

下記の電話番号、またはお問合せフォーム <https://www.3-win.co.jp> からご連絡を下さい。



☎ **050-5326-3988** 平日10-18時 (土日祝日除く)

👉 こちらのQRコードからもお問合せフォームへアクセス可能です。

02

初期ヒアリング

お問合せ頂いた内容を踏まえ弊社からご連絡させていただきます。

03

訪問ヒアリング&アドバイス

スペシャリストが直接訪問し、更に深いヒアリングをさせて頂き、簡単なアドバイスをさせていただきます。ご要望を頂ければ必要なプランご提出させていただきます。

※遠方のお客様は交通費・宿泊費の実費を頂く場合があります。

04

ご契約

ご契約後は、貴社の現状分析の後、契約期間のアクションプランを提案。

期間中は月次で定例会を開き、施策の実行支援や振り返り、次月のアクションプラン策定を行います。

また、施策に関する質問、相談などは随時オンライン上で受け付けます。

※平日10-18時対応 (土日祝日除く)

よくあるご質問

契約前

Q 契約期間、契約料金はどのようなプランがありますか。

A 契約期間は原則1年間で、その後も年単位で更新、とさせていただきます。料金は、ヒアリングの後、ご相談の上、決定させていただきます。

契約後

Q 定例会はどのような頻度で行われますか。

A 月に1度、定例会を貴社にて実施致します。
※交通費は別途ご請求させていただきます。

Q 定例会以外の質問・相談などのコミュニケーションはどのような手段で行いますか。

A Skype、携帯電話、e-mailなどで、お受け致します。

Q サイトやページの制作は発注可能ですか。

A ご契約中の企業様からの発注はお受けしております。お気軽に制作したい内容をご相談下さい。ヒアリング内容を基に、制作スケジュール、お見積もり等を試算の上、ご案内致します。

会社概要

社名	株式会社スリーウィン
代表取締役	根本元 (Gen Nemoto)
設立	2015年6月
資本金	300万円
所在地	東京都目黒区祐天寺2-13-4 Pointline Yutenji 502
事業内容	ECサイトに関する全てのソリューション
取引銀行	横浜銀行 溝口支店、三井住友銀行 溝ノ口支店
代表略歴	1980年生まれ。明治大学商学部卒。専門商社、GEグループ、楽天を経て2015年に独立。

スリーウィン コンサル

🔍 検索

☎ **050-5326-3988** 平日10-18時 (土日祝日除く)



THREEWIN