

自社ECの売上を加速する成功報酬型業務提携ツール



ご提案資料

successfee株式会社

ご挨拶

この度はsuccessfee資料のダウンロード誠にありがとうございます。
本資料では以下の内容をご案内いたします。

- successfeeとは？
- successfeeの導入メリット
- successfeeの導入手順
- successfeeの運用について



目次

1. 会社概要
2. successfeeとは？
3. なぜ今成果報酬型業務提携が重要なのか？
4. 機能・特徴
5. 開始までの手順
6. 運用イメージ
7. プラン
8. FAQ
9. 最後に

1. 会社概要



会社名： successfee株式会社

設立： 2024年12月

所在地： 〒107-0062 東京都港区南青山3丁目8-5 アーバンプレム南青山3階

代表者名： 福田 幸雄

TEL： 03-6434-5112

事業内容： successfee（成功報酬型業務提携ツール）の企画・開発・提供

コンセプト： すべての業務提携を成功報酬へ

2. successfeeとは？

successfeeは、成功報酬契約による業務提携の為の契約・運用・マージン支払いシステムです。

従来、手作業と信頼性の課題により実現が困難だった「永続的なパートナーマージン支払い」と「煩雑な事務処理の自動化」を両立させ、EC事業者とパートナー双方にとって “真のWin-Win”な関係を構築します。



提携パートナー様へ永続性のマージン支払いを実現！

成功報酬型の業務提携を

誰でも簡単に安価でクラウド上で契約

業務提携先の獲得は自社で実施。その後の運営から管理・支払い業務までの煩雑な業務をsuccessfeeは圧縮します。導入後、URLやQRコードを渡してすぐに売り上げをあげられます。



EC売上の第4の柱を構築します。

自社のECサイトの売り上げを伸ばす強力な方法として、※ビジネスパートナーを見つけて積極的に紹介してもらう方法があります。顧客にとっても紹介は信頼出来、リピート率も高く自社サイトの顧客を増やす最適な方法です。しかし、実際に成功報酬型で提携するには、売り上げの確認方法や振込事務処理などを含めて非常に手間がかかるために、具体化するのが難しいと言われていました。

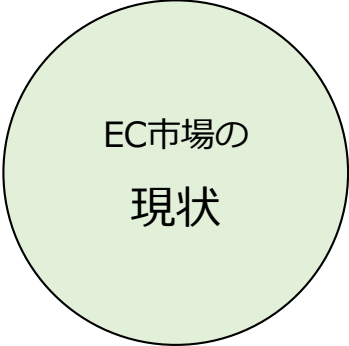
successfeeはこれら全てを解決し、誰でも簡単に安価でクラウド上で契約が出来、お互いのマイページでリアルタイムで売上把握や分析が可能な最新の提携・運用システムです。

※ビジネスパートナーとは、顧客や会員を既に持っている事業者を指し、お互いにシナジーがあり長年に渡って紹介による販売の協力をお願い出来る団体や個人を指します。



3. なぜ今成果報酬型業務提携が重要なのか？

EC市場とEC事業



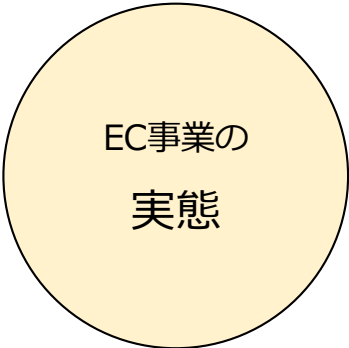
EC市場の 現状

- 競争激化するEC市場で新規顧客獲得コストは年々上昇
- 広告費の高騰により投資対効果が悪化する傾向にある
- ECサイト運営者のできるならやりたい施策 アフィリエイトが21.2%で1位

※令和5年度 電子商取引に関する市場調査 報告書 経済産業省

※コマースピック：集客コストが高騰するEC市場の活路はLINEにあり

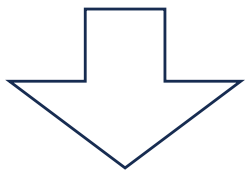
※株式会社PRIZMA「EC事業の実態調査」



EC事業の 実態

- 広告費の上昇が事業者の運営コストの上昇の原因になっている。
- アフィリエイトの施策は特に小規模事業者（年商1億円未満）での導入率はわずか
- 主な理由：「運用が複雑」「導入方法がわからない」「契約・支払管理の手間」

※株式会社PRIZMA「EC事業の実態調査」を基に作成

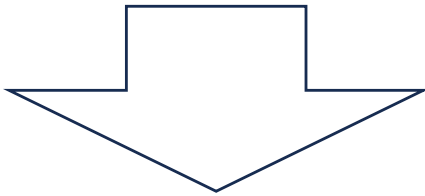


従来の方法で進めようとする・・・

- 請求書確認と入金作業の工数
- 支払い漏れ・遅延のリスク
- 経理処理連携
- 計測があいまいで評価されにくい

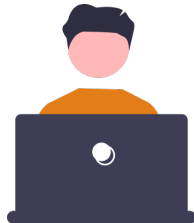


成果がわかりにくい、
取り入れにくい・・・



successfee

サクセスフィーなら



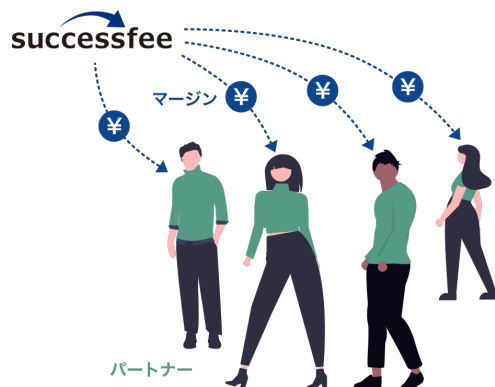
- ✓ 報酬自動計算・一括支払い
- ✓ スケジュール設定で支払い忘れゼロ
- ✓ 経理処理も自動対応

1. 広告費上昇傾向の市場状況の中ほぼ外部費用をかけずにできる
2. モールに比べて手数料やリスクもすくなく自社にて実施できる
3. 結論successfeeはEC事業者の成果報酬型業務提携をより簡単にスピーディーに運用できるように開発されたツールなので実現可能です。

4. 機能・特徴

① 永続マージンシステム（特許）

初回購入だけでなく、その後の再購入も永続的にパートナーに紐づけ、自動でマージンを支払います。これにより、パートナーは安心して長期的に顧客を紹介し続けられます。



一度の紹介がもたらす顧客生涯価値！



② 担当者不要の自動事務処理

売上確認からマージン発生、パートナーへの口座振り込みまで、全ての事務処理をシステムが自動で完結。貴社の管理コストと手間を大幅に削減します。

③ 簡単なパートナー契約 & PRツール発行

パートナーは専用フォームの記入だけで契約が完了し、翌日からマージン発生仕組みが稼働。専用URLやQRコードもシステムから自動発行され、すぐにプロモーションを開始できます。



④ 多種多様なパートナーシップに対応

WEBサイト、各種メディア、インフルエンサー、店舗、団体、タレントなど、個人・法人を問わず幅広いパートナーとの連携が可能。複雑な紹介構造にも柔軟に対応します。



事務局

団体

⑤ 主要ECカートとの連携

Shopifyをはじめとする主要なECカートに簡単連携。HTMLなどの専門知識不要で、すぐに導入いただけます。（その他カートも順次対応予定）

対応カート

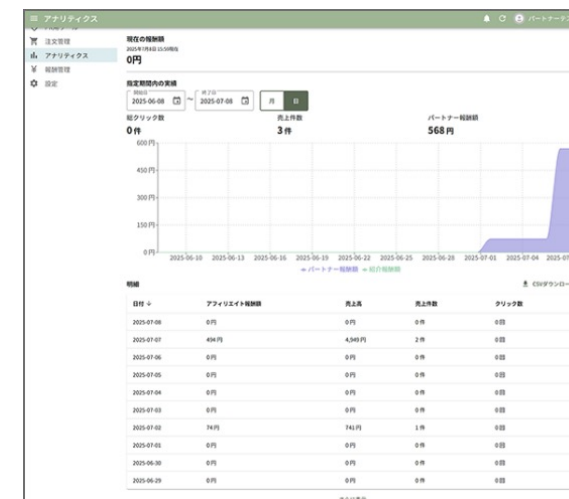
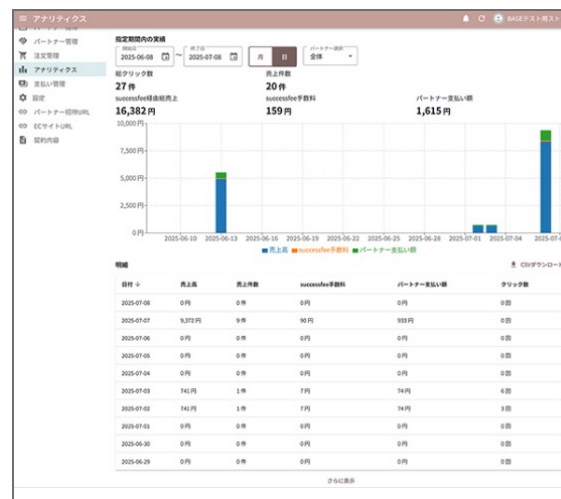


対応予定カート

メイクショップ
フューチャーショップ
カラーミーショップ
ECCUBE
ECフォース

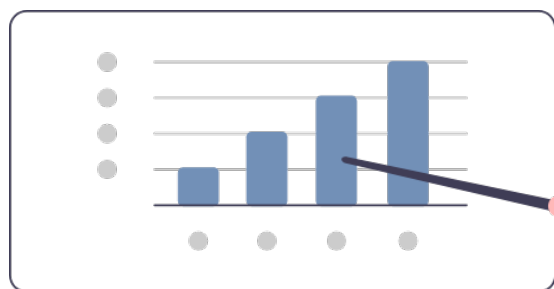
⑥ リアルタイム管理ダッシュボード

パートナーごとの売上貢献度、獲得顧客数、発生マージンなどを一目で確認できるダッシュボードを提供。データに基づいた効果的な販売戦略立案を支援します。



successfee

このようにsuccessfeeを活用することで、新たなパートナーや代理店を積極的に開拓でき、これまでになかった新しい顧客の獲得や、売上の拡大へと繋がります。



積極的な
パートナーの
開拓

新しい
顧客の獲得

売上の
拡大

5. 開始までの手順（最短3営業日でスタート）



1. WEBサイトから successfee の利用申し込み
2. 申し込みフォーム記入
3. successfeeの審査後、ログイン情報を受け取り契約完了
4. 専用ダッシュボードで内容を確認
5. ダッシュボードからECパートナーへ提携依頼フォーム発行 →
6. ECパートナー情報を確認 ←
7. ECパートナー様用にダッシュボード発行 →
(宣伝用URL・QRコード・画像など)



1. ECサイトの事業者から提携依頼フォームを受け取る
2. 提携依頼フォームに記入
3. ECサイトの事業者からログイン情報を受け取り契約完了
4. パートナー専用のダッシュボードで内容を確認
5. 宣伝用URL・QRコード・画像などをダッシュボードから取得

6. 運用イメージ

ECサイトの
事業者

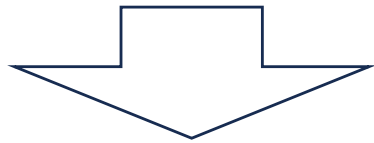


1. 専用ダッシュボードでECパートナーの売り上げ状況や
マージンの確認



1. 宣伝用URL・QRコード・画像などを使用し
WEBサイト・SNSや紙媒体などでECサイトや商品を紹介
2. ダッシュボードで売り上げやマージンの確認
3. successfeeからマージンの受け取り

分析・戦略



- ダッシュボードの確認と主要指標のモニタリング
- 新規パートナーの開拓活動
- データ分析と戦略の最適化
- パートナーとのコミュニケーション
- パートナー向けプロモーション素材の提供・更新



7. プラン

シンプルなワンプラン



表示金額は全て税込

初期費用

55,000円
(導入サポート)

月額費用

2,200円
+
売り上げの**3%**

successfeeの使用料金は成功報酬ですので、それ以外は月額2,200円の基本料金のみで安心です。

シミュレーション

月額費用のシミュレーション



Aさん	マージン	8	%	売上	200,000	円	→	マージン支払い	16,000	円
Bさん	マージン	10	%	売上	500,000	円	→	マージン支払い	50,000	円
Cさん	マージン	12	%	売上	800,000	円	→	マージン支払い	96,000	円
				売上合計	1,500,000	円		マージン支払い合計	162,000	円
				売上の3%	45,000	円				
				月額費用	2,200	円				
				月額費用合計	47,200	円				

例) ECパートナーA、B、Cの3アカウントで売り上げがあった場合の月額費用

8. FAQ

Q1 どのように successfee を導入しますか？

A

successfee システムへのECサイトの登録をします。

設定の更新、コードの埋め込み、アフィリエイトの招待が完了すれば、コンバージョンの測定を開始できます。
ご不明点などは日本語でCS担当が対応可能です。

Q2 どのようにコンバージョンを測定しますか？

A

初回購入者が紹介リンク、紹介QRコード経由でストアに訪れると、ブラウザ内にCookieが保存されます。注文確定時に Cookieの有効を確認します。有効なCookieが存在する場合「注文情報」として、successfeeに登録されます。

また、2回目以降の購入が発生した場合、紹介リンク／QRコードを経由せずとも、successfee内で過去購入情報と突合することにより、同一人物による継続コンバージョンを計測することが可能となっております。

Cookieの有効期間は180日です。またクーポンコードでのコンバージョン計測も可能となっており、注文に適用されたクーポンコードがパートナーIDと一致する場合、該当するパートナーからのコンバージョンとして計測します。

Q3 どのように報酬金額を支払いますか？

A

ECサイトからパートナーへの直接支払いは発生しません。パートナーへの報酬金額は、successfeeシステムを経由してパートナーへ振り込まれます。ECサイトは、successfeeシステム経由の売上高や、successfeeへ支払う手数料、パートナーへ支払う報酬金額などの状況を「アナリティクス」メニューから確認できます。全体の実績とパートナー別の明細の両方を確認することが可能です。

Q4 成果が出なかった場合、解約は可能ですか？

A

はい、請求残高がゼロの場合は解約可能です。
詳細な解約条件については、別途ご案内いたします。

Q5 キャッシュフローはどのようになりますか？

A

successfee利用料は毎月月末締めで、翌月末日までに支払いとなります。
パートナーへの報酬はその翌月末にsuccessfeeより自動で支払われます。

10. 最後に

EC事業者のみなさま、EC売上の第4の柱としてsuccessfeeを是非ご活用ください。



successfee

contact@successfee.com

0120-229-778

