

そのままコピーOK!

EC事業者向け

メール



15選

テンプレート

お客様への  
アフターフォロー

配送遅延  
メールにも!



NEXT ENGINE

## 目次

case1	配送遅延時のメール対応	<u>P.3</u>
case2	カゴ落ち時のメール対応	<u>P.6</u>
case3	アフターフォローメール対応	<u>P.8</u>
case4	受注メールの対応	<u>P.11</u>
case5	その他のメール対応	<u>P.15</u>
	ネクストエンジンの紹介	<u>P.19</u>

## はじめに

EC事業を運営する際に、お客さまへのメールの送信は必須になってきます。

しかし、実際のところはメール対応に時間を割けなかったり、不足の事態が起こり対応が難しくなるということもしばしばですよね。

そんな時に、少しでも皆様のお役に立てたらという気持ちで作成したのが本資料です。

紹介しているテンプレートはコピー＆ペーストで使用できます。是非ご活用ください。

# case 1 配送遅延時のメール対応

## こんな時どうメールしますか？

EC運営を行っている時、台風や大雪といった自然災害による影響や、物流会社側の理由による影響、思いがけず注文が殺到してしまった…など不測の事態でお客様への配送が遅延することがありますよね。たとえEC事業者側に非がない原因だったとしても、お客様にとっては「楽しみにしていた商品が予定通りに届かない」という事実は変わりません。ですので、これからご紹介するメールテンプレート例を参考に、丁寧なメール対応をしていきましょう。

### 例【台風など自然災害の影響で遅れている場合】

件名：商品配送遅延のお知らせとお詫び

本文：

〇〇〇〇様

いつも〇〇〇〇（ショップ名）をご利用、お買い物いただき、誠にありがとうございます。

このたび発生した〇〇〇〇〇（例：大型台風の接近）により、お客様の商品の配送に大幅な遅延が発生しております。

予定よりも〇～〇日程度、商品の到着が遅れる見込みです。

ご注文の商品は順次出荷の手続きを取っておりますので、到着まで今しばらくお待ちください。

お急ぎのところお客様には大変ご迷惑をおかけいたしまして、大変申し訳ございません。

今後とも〇〇〇〇〇（ショップ名）をよろしく願い申し上げます。  
〇〇〇〇〇（ショップ名）

## メールを作る時のポイント

まずは商品購入のお礼を伝えましょう。**遅延発生**の状況とお詫びの気持ちを伝えるのも忘れずに。他の多くの問題と同様に問題の発生で信用を失うこともあれば、対応いかにによってはお客様からの信頼を得て、顧客満足度を高めるきっかけにもなります。

## 例【注文の殺到により遅れる場合】

件名：商品欠品のお詫びと配送予定日についてのお知らせ

本文：

〇〇〇〇様

先日は〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただき、誠にありがとうございます。  
（ショップ名）の〇〇と申します。

ご注文いただきました商品〇〇〇につきまして、現在注文が殺到しており、  
商品が一時的に欠品となっております。

次回商品入荷予定は〇月〇日ごろとなっております。  
商品の発送について大変お待たせしてしまい、誠に申し訳ございません。

お急ぎの場合はご注文をキャンセルとさせていただきますので  
大変お手数をおかけいたしますが、注文キャンセルのご連絡をお願いいたします。

以下が現在のご注文内容です。

---

[受注番号]〇〇〇〇〇〇〇[商品名] 〇〇〇〇〇〇〇  
[注文日時]〇〇〇〇年〇月〇日 〇：〇：〇  
[支払方法] クレジットカード決済  
[商品代金] 〇〇〇〇円[送料] 〇〇〇円  
[合計] 〇〇〇〇円

---

この度はせっかくご注文いただきましたのに  
在庫欠品のため、商品をご用意できず誠に申し訳ございません。

商品発送までしばらくお時間をいただきます。  
どうぞよろしくお願い申し上げます。

〇〇〇〇〇（ショップ名）



注文殺到時に関連した【再入荷のお知らせメール】は  
case3(P.9)で紹介しています。

## 例【年末年始やGW等の大型連休のため遅れる場合】

件名：【ショップ名】GW中の注文の配送予定日についてのお知らせ

本文：

〇〇〇〇様

いつも〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただき、誠にありがとうございます。  
ゴールデンウィーク連休中の発送とお問合せに関してお知らせいたします。

誠に勝手ながら、大型連休に伴い人員減での対応となるため、〇月〇日～〇月〇日前後にご注文いただいた商品は、通常よりも発送が遅くなる場合がございます。

お客様には大変ご不便ご迷惑をおかけいたしますが、何卒ご理解のほどよろしくお願い申し上げます。

〇〇〇〇〇（ショップ名）

## 例【ネコポス（クロネコゆうパケット）配送遅延の場合】

件名：【ショップ名】配送遅延のお知らせとお詫び

本文：

〇〇〇〇様

先日は〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただき、誠にありがとうございます。

この度、10月からヤマト運輸の「ネコポス」と日本郵便の「ゆうパケット」の協業が始まった影響で、従来配送可能だった商品の厚みが配送不可になり、多くの商品が返送される事態となっています。

対応策としては、返送された商品を一度倉庫に入庫した上で、再度発送を行う必要があります。

この影響で、〇月〇日前後に発送予定であったお客様のご注文の商品が、〇～〇日発送になってしまう見込みです。

お急ぎのところ、お客様には大変ご迷惑をおかけいたしまして、申し訳ございません。もし返金をご希望の場合は対応いたしますので、下記の連絡先までお知らせくださいませ。

〇〇〇〇〇【ショップ名】

## case 2 カゴ落ち時のメール対応

### こんな時どうメールしますか？

カートに入れたまま購入に至っていない状態をカゴ落ちと呼びますが、そんな状態のお客様の対応はされていますか？メールでお客様にリマインドすることで、購入への背中を押す効果もあります。ぜひ例文メールを参考にメールを送ってみてください。

#### 例【サイト離脱から2～3日経過している場合】

件名：カートに追加した商品でお買い忘れはありませんか？

本文：  
〇〇〇〇様

いつも〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただき、誠にありがとうございます。

【商品名】がカートに残っておりますが、お買い忘れはございませんか？

【商品画像】 【商品閲覧ページのURL】

現在、【キャンペーン名】も開催しております。該当商品のご購入で、●●%のポイントキャッシュバックを行っておりますので、この機会にぜひご購入をご検討ください。

▼ログインはこちら

なお、すでにご購入済みの場合や、カートから削除済みの場合でも、本メールが送信されることがありますので、ご了承くださいませ。

今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

〇〇〇〇〇（ショップ名）

### メールを作る時のポイント

◎配信のタイミングを考慮し頻度を最適化する！

◎メールの件名を工夫し内容や視認性にこだわる！

忙しくて途中離脱した顧客に、カゴ落ち対策メールを送ることによって、商品を再度閲覧させることができ、時間経過により低下した購入意欲を再度高めます。



## 例【サイト離脱から1週間ほど経過している場合】

件名：商品のご購入にあたり、お困りの点はありませんか？

本文：

〇〇〇〇様

いつも〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただき、誠にありがとうございます。  
商品のご購入にあたり、保証期間や返品方法についてご不明な点はございませんか？  
注文に関する質問につきましては、以下のヘルプページに解答をまとめておりますので、ご覧くださいませ。

現在、【キャンペーン名】も開催しております。

該当商品のご購入で、●●%のポイントキャッシュバックを行っておりますので、この機会にぜひ商品のご購入をご検討ください。

▼ログインはこちら

〇〇〇〇〇（ショップ名）

配信のタイミングは  
**3時間後、24時間後、1週間後**が  
ベストなタイミングです。  
配信頻度の最適化を行いましょう。



# case 3 アフターフォローのメール対応

## こんな時どうメールしますか？

ネットショップの場合、一回だけの購入で終わる顧客が大多数を占めますが、二回目三回目の購入、すなわちリピーターとなってくれる顧客の場合、その後も継続的にショップから商品を購入してくれる可能性が高まります。ネットショップのリピーター育成において、アフターフォローメール以上に効果のある施策は他にないといっても過言ではないほどに、フォローメールは重要です。

### 例【アフターフォローメール(商品発送後)】

件名：〇〇〇〇様

本文：

先日は当店をご利用いただき誠にありがとうございます。

〇〇〇〇（ショップ名）の店長〇〇と申します。

商品は無事お届けできましたでしょうか？

配達時に不具合などありましたらお手数ではございますが、不具合の内容についてご返信いただけましたら対応させていただきます。

また、ご注文いただきました商品はご利用いただけましたでしょうか？

商品に関しまして、破損や不具合などが見受けられるようでしたら返品、交換の対応をさせていただきますのでご連絡ください。

当店では、お客様に喜んでいただけるよう店舗運営を行っております。気になる点などございましたら、是非ご意見をいただけますと幸いです。

最後になりますが、この度は当店をご利用いただきまして誠にありがとうございました。

またのご利用をスタッフ一同心よりお待ちしております。

〇〇〇〇（ショップ名）

## メールを作る時のポイント

◎わかりやすい件名をつける（店舗名を入れるなど）

◎注文内容の詳細を記載する / ◎次の行動をうながす

送信のタイミングとしては、

- ・注文確認時(注文が完了したことを確認できるため安心)
- ・入金確認時(支払い手続きが無事に完了したことを知らせる)
- ・発送完了時(商品が到着する日時や、荷物の追跡方法を知らせる)、などがいいでしょう。



## 例【再入荷のお知らせメール】

〇〇〇〇様

いつも〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただきありがとうございます。

この度ご好評いただいている〇〇〇〇(商品名)が、再入荷いたしましたことをお知らせ申し上げます。

再入荷した商品は数に限りがございます。

また、次回の入荷は未定となっておりますので、お早めにご注文いただけますよう、お願いいたします。

今回の再入荷は、大変多くのお客様からお問い合わせをいただいております。そのため、再入荷した商品は今後も人気が高まることが予想されます。

今回の再入荷がお客様にとってご満足いただけるものであるよう、精一杯の努力を続けてまいります。

今後とも〇〇〇〇（ショップ名）をご愛顧いただけますよう  
心よりお願い申し上げます

〇〇〇〇（ショップ名）

## 例【レコメンドメール(商品発送後)】

件名：〇〇〇〇様

本文：

先日は当店をご利用いただき誠にありがとうございます。

〇〇〇〇（ショップ名）〇〇と申します。

先日は〇〇をご購入いただき、誠にありがとうございます。

使い心地や問題点など、何かお気づきがありましたらいつでも担当者までご連絡いただければ幸いです。

-----  
◆ただいまお得なセール開催中！

〇〇をお買い求めいただいたお客様におすすめの商品をご紹介します。

(商品の割引情報やお得情報)  
-----

-----  
◆販売実績〇〇個達成！

愛用者様からのお喜びの声も多数いただいている、

当店人気NO,1の商品をご紹介します！

(人気商品の紹介)  
-----

是非この機会にご活用くださいませ。

今後とも皆様のご意見をもとに、より良いお店づくりに励んで参りたいと思いますので、もし宜しければご感想などお聞かせください。

〇〇〇〇（ショップ名）



お礼の後には関連する**商品のPR**などを行い、  
顧客の次の行動をうながしましょう。

**リピート率が上げられ、集客率を高めることにもつながります。**

## case 4 受注メール対応

### こんな時どうメールしますか？

商品や業務依頼を受注した際に、受注先に送る受注メールは、相手と良好な関係を築いていくために重要な役割を担います。そのため受注後すぐに送るのがベストです。早く送ることで、対応の速さが顧客の信頼につながります。また発送完了メールを送る際は、改めて商品の在庫、配送方法や送料、購入者の要望などを確認するようにしましょう。

### 例【ご注文の確認メール】

〇〇〇〇様

先日は当店をご利用いただき誠にありがとうございます。

〇〇〇〇（ショップ名）の〇〇と申します。

数あるネットショップの中から当店を選んでくださり、スタッフ一同大変嬉しく思っております。ご注文頂いた内容につきましてのご案内になります。

間違いがないかご確認くださいませ。

#### —————【注文情報を記載】—————

[受注番号]〇〇〇〇〇〇〇〇

[注文日時]〇〇年〇月〇日 〇：〇：〇

[ご注文者] 〇〇様

[支払方法] クレジットカード決済

[商品名] 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

[商品代金] 〇〇〇円

[送料] 〇〇〇円

[合計] 〇〇〇円

指定日の無い方は最短で出荷をさせていただきます。

発送致しましたら、再度ご連絡差し上げますので今しばらくお待ち下さい。





### 【代引き決済のお客様】

商品お届けの際に合計金額を配送員にお支払いください。

### 【コンビニ決済のお客様】

コンビニ決済の方は金額に「手数料」が含まれております。

手数料を含めたお代金をコンビニでお支払い下さい。

お支払完了後、確認の上商品を発送させていただきます。

### 【クレジットカード決済のお客様】

合計金額をクレジットカード会社より後日請求させていただきます。

### 【銀行振込（前払い）決済のお客様】

下記口座に合計金額をお振込みください。

ご入金確認後、発送手配致します。

どうぞよろしくお願い申し上げます。

〇〇〇〇（ショップ名）

## メールを作る時のポイント

◎1文でメールの内容がわかる件名にする！

◎本文は長すぎずシンプルな内容にする！

◎テンプレートを活用し効率化を図る！

メールを毎回1から考えて送信することは、時間と労力がかかるため非効率です。とくに受注メールは1日に何十通も送信する場合があるため、ある程度効率化しておく必要があります。

また、メールを1日に何十通も受信している方は件名から本文の内容が推測できないことにより、他のメールに埋もれ、内容を確認してもらえない可能性があります。

そのため、受注メールの件名は1文で本文の内容が推測できるような内容にしましょう。

さらに、3パターンご用意！

## 例【発送完了メール】

件名：〇〇〇〇（ショップ名）商品発送のお知らせ

〇〇〇〇様

先日は当店をご利用いただき誠にありがとうございます。

〇〇〇〇（ショップ名）の〇〇と申します。

ご注文いただきました商品の発送が完了いたしましたのでご連絡いたします。

商品の配達をご指定いただいた日時にて指定させていただきますいております。

お荷物の配送状況は以下からご確認が可能です。

### ——— 【お荷物伝票番号を記載】 ———

[お荷物伝票番号]〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

[配送方法]〇〇〇〇〇〇〇〇〇

（例：メール便・ゆうパック）

※お荷物伝票番号を確認されるタイミングによっては、システムに反映されていない場合がございます。お時間をあけてから再度ご確認下さいますようお願いいたします。

今回のご注文内容は下記の通りです。

### ——— 【注文情報を記載】 ———

[受注番号]〇〇〇〇〇〇〇〇

[注文日時]〇〇年〇月〇日 〇：〇：〇

[ご注文者] 〇〇 様

[支払方法] クレジットカード決済

[商品名] 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

[商品代金] 〇〇〇円

[送料] 〇〇〇円

[合計] 〇〇〇円

商品到着まで今しばらくお待ちくださいませ。  
どうぞよろしくようお願い申し上げます。

〇〇〇〇（ショップ名）

## 例【商品が欠品している場合】

件名：〇〇〇〇（ショップ名）商品欠品のお詫びとご注文のキャンセルについて

〇〇〇〇様

先日は当店をご利用いただき誠にありがとうございます。

〇〇〇〇（ショップ名）の〇〇と申します。

ご注文いただきました商品についてお詫びがございます。

一部の商品において当店のシステム上の在庫と実際の在庫に差異があり、本日商品が欠品していることが判明いたしました。

### 【該当商品】

[受注番号]〇〇〇〇〇〇〇〇

[注文日時]〇〇年〇月〇日 〇：〇：〇

[支払方法] クレジットカード決済

[商品名] 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

[商品代金] 〇〇〇円

商品のご利用を楽しみにされておりましたところ、心より深くお詫び申し上げます。

大変恐れ入りますが、こちらの商品の次回入荷が未定であるところから、今回のご注文をキャンセルさせていただきます。

クレジットカード決済の方は、請求取り消し処理も行いますので、お代金を請求されることはありません。ご安心ください。

最後になりますが、この度は当店をご利用いただき誠にありがとうございました。

またの機会がございましたらよろしくようお願い申し上げます。

〇〇〇〇（ショップ名）

## 例【業務受注のお礼の場合】

件名：〇〇業務受注に関するお礼

〇〇株式会社  
〇〇部〇〇様

いつも大変お世話になっております。  
株式会社△△の営業担当、△△でございます。

この度は、〇〇業務を弊社に任せていただき、  
誠にありがとうございます。

弊社の〇〇に関しては、業界でも高い評価をいただいております、  
今回の貴社におかれましても満足のいく成果をお見せできると考えております。

また、先日の見積書を基に、発注書を作成しました。  
PDFデータにて、本メールに添付させていただきます。  
ご確認の程、よろしくお願いいたします。

ご不明点や添付ファイルが開けないなどございましたら、ご連絡ください。

引き続きよろしくお願いいたします。

株式会社△△  
営業担当△△



## case 5 その他のメール対応

### 例【商品が欠品している場合】

お世話になっております。  
〇〇〇〇（ショップ名）の〇〇です。

いつも〇〇〇〇（ショップ名）をご利用いただき、誠にありがとうございます。

この度、弊社が配信いたしましたメール「〇〇」におきまして、一部、本来は送信されるべきではないお客様に誤った内容のメールをお送りするという誤送信が発生いたしましたので、こちらでお詫びし訂正をさせていただきます。本来送信の対象となっていない一部のお客様へも送信がされてしまいました。

この度はこちらの誤送信により、お客様に混乱を招き、ご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます。

メール配信を行うための作業工程での人的ミス、更に送信前のチェック時にそのことを発見できなかったことが原因です。また、今回の事象によるお客様の個人情報の漏洩などはございません。

今後における同様問題の再発防止策として、メール作成時におけるチェック項目を作成し、複数人でのメールのチェックを行うよう運用を進めて参ります。

この度は、お客様に多大なるご迷惑とご心配をおかけいたしましたこと、重ねてお詫び申し上げます。今後はお客様へのご案内により一層の注意を払い、再発防止に取り組んでまいります。今後とも〇〇〇〇（ショップ名）を何卒よろしく願い申し上げます。

〇〇〇〇（ショップ名）

### 例【商品破損のお詫びと交換対応のメール】

件名：商品受取のお願いと保管期限について

〇〇〇〇様  
〇〇〇〇（ショップ名）でございます。

今回ご注文いただきました商品が、到着時に破損していたとのこと、誠に申し訳ございませんでした。

原因を調査しましたところ、配送会社の輸送途中に、誤って荷物を落下させてしまった可能性がありますとのことでした。

お客様にはご不快な思いをさせてしまい、重ねて深くお詫び申し上げます。

商品は、すぐに新しいものと交換いたしますので大変お手数でございますが、交換品の再配達時、担当ドライバーにお手元の商品をお渡しいただけますでしょうか。

再配達日時は、お客様がお受け取り可能な日時にお伺いさせていただきますので、下記にご希望の日時をご記入後、当店までご返信をお願い申し上げます。

#### 【交換品お受け取り日時】

〇月〇日 〇〇時～〇〇時頃

この度はお客様に大変なご迷惑をおかけしてしまい、誠に申し訳ございませんでした。

何卒、ご連絡のほどよろしくお願い致します

〇〇〇〇（ショップ名）

## 例【商品未受け取り時の対応依頼メール】

件名：商品受取のお願いと保管期限について

〇〇〇〇様

先日は当店をご利用いただき誠にありがとうございます。

〇〇〇〇（ショップ名）の〇〇と申します。

先日はご注文いただき誠にありがとうございました。

現在、お客様のご注文の商品がお客様のご不在によりまだお届けできておりません。

現在は最寄りの配送センターに保管されておりますが、保管期限が迫っておりますため至急再配達のお手配をお願いいたします。

今回のご注文内容は下記の通りです。

—————【注文情報を記載】—————

[受注番号]〇〇〇〇〇〇〇〇

[注文日時]〇〇年〇月〇日 〇：〇：〇

[支払方法] クレジットカード決済

[商品名] 〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇〇

[商品代金] 〇〇〇円

[送料] 〇〇〇円

[合計] 〇〇〇円

尚、商品の保管期限は以下の通りです。

保管期限を超過されますと、商品が当店に返送されてしまいますのでご注意ください。返送後の再出荷に関しましては、別途送料が発生いたします。

何卒ご理解を賜りますようお願い申し上げます。

—————【商品の保管期限を記入】

—————

—————

保管期限 ●●●●年●月●日まで

誠に恐れ入りますが、メールを確認いただけましたら至急ご対応をお願いいたします。

お手数をおかけいたしますが、  
ご対応のほどよろしくお願い申し上げます。

〇〇〇〇（ショップ名）

ご紹介したテンプレートを利用することで、  
皆様のメール対応が  
少しでもラクになれば幸いです

でも、日々忙しい中でのメール対応は、  
テンプレートを使っても時間がかかって大変…



- メール送信
- 受注処理
- 在庫管理
- 商品登録

日々のEC運営をもっと効率化・自動化できたらー

ネクストエンジンにお任せください！

ECの現場から生まれた機能を豊富に搭載！ EC  
運營業務を自動化・効率化させる  
一元管理システムです。

業務効率化のための  
機能が豊富



# ネクストエンジンのご紹介

# 受注管理機能

煩雑になりがちな受注管理を**自動で一括管理**！



店舗ごとの対応が大変・・・

全店舗分の受注を  
「一括管理」！

## 様々な注文データの 受注取り込みが可能

注文は受注API、受注メール、CSVデータにより取り込むことができます。また、手入力による直接起票も可能です。

## 電話・FAXなどの オフライン注文にも 対応

ネクストエンジンに直接入力したり、CSVデータを取り込むことで受注伝票を起票することが可能です。オフラインの注文もまとめて管理できます。

## 振り分けの条件などは 店舗ごとに設定が可能

取り込んだ注文を振り分ける条件は、店舗ごとに設定が可能です。運営ルールが店舗によって異なっている場合でも問題なくご利用いただけます。



# 在庫管理機能

EC店舗の在庫を**24時間365日、自動連携**。  
さらに個別設定まで可能！



各店舗で在庫管理が発生する、過剰注文を受けてしまう



**5分間隔で在庫数が自動連携！**

## 在庫連携の更新間隔は5分以内

5分間隔でネクストエンジンとEC店舗の在庫数を連動しているため、売り越しリスクを低減させることが可能です。

## 店舗毎に自動で振り分けられる個数を設定できる

店舗毎に表示される在庫の上限数や振り分けられる在庫の割合を個別に設定する事ができます。

## 単品・セット商品も在庫数を連動

単体商品の在庫とセット商品の在庫を自動連携させることが可能です。そのため組合せごとの在庫管理が不要になります。

# メールの自動送信機能

意外と工数を取られがちなメールの**自動送信・個別送信が可能!**



メール対応だけで終わる毎日



**自動送信で工数削減!**

タグでメッセージ  
自動挿入



署名や送信元  
メールアドレスは  
店舗のものを利用



テンプレ以外の  
メールも送信可能



# その他機能・動作環境

※  
5,700社を超える業務フローにマッチする機能で、  
ネットショップ運営をバックアップします

※2023年4月末  
時点

機能一覧 ネクストエンジンはECの業務効率化に必要な機能が200以上あります



## 受注

受注伝票のステータス管理など、とことん自動化！



## 在庫

各モール・カートの在庫を自動更新！販売機会も最大化できるシステム



## 商品登録管理

変換、変更作業も簡単に。同じ作業は一度でOK！



## 決済連携

決済処理を自動・効率化。決済業務の抜け漏れも削減！



## 送り状連携

各社の送り状ソフトと連携！各種送り状を素早く確実に発行



## 倉庫連携

自社・外部倉庫と簡単連携。受注処理→出荷をスピーディーに



## POS連携

実店舗とネットショップを連携。売上と在庫の見え化を実現



## メール自動送信

受注・出荷・フォロー連絡まで自動で送信。個別送信もOK！



## 仕入/発注

在庫に応じて発注を自動計算！発注書出力も可能



## 分析

月別、店舗別の利益を把握。様々な角度から分析を実施！



## アプリ

足りない機能はアプリで追加。貴社のオリジナルシステムを構築

すべての  
機能が  
無料体験で  
お試し可能  
です！

【対応ブラウザ】 Google Chrome / Internet Explorer 11

上記ブラウザが動作するOSであれば、WindowsでもMacでも問題なくご利用いただけます。※最新版のGoogle Chromeが推奨ブラウザ（最も快適にご利用いただけるブラウザ）になっています。

# ご利用料金について

## 基本料金＋従量課金のわかりやすいプラン

基本料金	従量課金制 月間受注件数1件ごとの単価			
月額 <b>3,000円</b> 税抜 (受注件数200件まで)	月間受注件数 201件 ～ 400件	1件につき 35円	月間受注件数 5,001 件～ 7,000件	1件につき 15円
	月間受注件数 401件 ～ 1,000件	1件につき 30円	月間受注件数 7,001件 ～ 10,000件	1件につき 10円
	月間受注件数 1,001件 ～ 3,000件	1件につき 25円	月間受注件数 10,001 件～	1件につき 5円
	月間受注件数 3,001件 ～ 5,000件	1件につき 20円		

### 【年間保守費用について】

メイン機能の本契約から1年経過時より、毎年ご契約月に前年分の年間保守費用15,000円をご請求いたします。  
ご解約に伴うご返金は行っておりませんのであらかじめご了承ください。

初期費用 **0円**

すぐに始められる！



ネクストエンジンに、初期費用は必要ありません。  
始めたいと思った時に始めていただけます。

店舗追加による課金 **0円**



ネクストエンジンは、何店舗運営しても追加料金なし。  
※50店舗までご登録が可能です。

商品数による課金 **0円**



ネクストエンジンは、商品登録が500,000点まで可能。  
コストを気にせず、新商品を取り扱うことができます。

# ご契約の流れ

まずはお気軽に**無料体験**をお試しく下さい  
ご契約時と変わらない機能を実際にお試しいただけます。

## 無料体験 申し込み



ネクストエンジンID  
が発行され、ご登録  
メールアドレス宛に  
ログイン情報が自動  
送信されます。

## 無料体験 スタート



無料体験中も、機能  
・サポートに制限は  
ございません。30  
日間じっくりとお試  
しく下さい。

## 無料体験中の データは そのまま



無料体験中に試した  
環境は、契約後も引  
き続きご利用いた  
できます。

## 本契約の お手続き



引き続きネクストエ  
ンジンをご利用いた  
だける場合は、無料  
体験期間中にご契約  
ください

# ネクストエンジンの導入実績 について

ネクストエンジンは、**5,700社以上**のユーザー様からの声をカタチにしなが、今もなお進化を続けています。ECバックヤード業務に不可欠なツールです。



## 導入企業

Afternoon Tea  
LIVING

Nestlé. Good food, Good life

THE BODY SHOP

シマア

メガネスーパー  
meGaneSUPER

SANKEI  
Inner & Appart

三省堂書店

松屋

くらし、気持ち、ピカピカ  
木村石鹸

IMAGES

Rinnai

DALLOYAU  
PAR S

珈琲館

※一部抜粋



# お気軽にお問い合わせください

もっと詳しく  
知りたい方へ

ショップ運営の悩みを解決できる機能の多さと全力のサポートに満足していただける自信があるのでお問い合わせをいただいても、しつこい勧誘は一切していません。機能面などでご不明点、ご不安な事がございましたらどんな些細な事でも結構でございます。お気軽にお問い合わせください。

☎ 03 - 4570 - 0638    ✉ info@next-engine.jp

平日 10 : 30 - 12:30 /  
13:30 - 17:30

## オンライン セミナー



導入メリット・他社と  
違い・操作感全てがわ  
かるセミナー式の説明  
会です。

オンラインセミナー  
について

## お問い合わせ



どんなお悩み・質問  
・相談でも、お気軽  
にお問い合わせくださ  
い。

お問い合わせ/無料相談は  
こちら

## 無料体験



ネクストエンジンの  
すべてが無料でお試  
しいただけます。

30日間無料体験  
を試す

※本契約のお手続きを行わない限り、自動的にご利用料金が発生する事はございません

※無料体験中のデータは契約後も引き続きご利用いただけます