

2020年7月28日(火)

株式会社売れるネット広告社
株式会社ネットプロテクションズ



『売れるネット広告つくる』に 『NP 後払いリアルタイム与信』機能追加 申込完了前に後払い決済の与信が可能に！

『売れるネット広告社』とネットプロテクションズは、『売れるネット広告社』が提供するクラウドサービス『売れるネット広告つくる』に、ネットプロテクションズが提供する『NP 後払いリアルタイム与信』機能を追加したことをお知らせいたします。

後払い決済での申込の受注時にリアルタイムで与信を行うことにより、与信落ちした購入者に対し決済方法の変更を促す工数の削減や、与信落ちした購入者の申込キャンセル減少が期待できます。

■『NP 後払いリアルタイム与信』機能導入の背景

『NP 後払いリアルタイム与信』機能は、株式会社ネットプロテクションズが提供する後払い決済サービス「NP 後払い」のオプションサービス「NP コネクトプロ」を利用して、申込完了前に与信を行う機能です。

従来は、『売れるネット広告つくる』での申込完了後、基幹システムに取り込む際に与信を行っていました。すでに申込が完了した後に支払能力等の審査を行っていたため、与信落ちした購入者に決済方法を促す連絡等の余分な工数が発生していました。

さらに、決済方法変更の連絡をしても、購入者と連絡がつかない、時間が経って商品への熱が冷めてしまった等の理由で、購入者が決済方法を変更せず、結果的に申込がキャンセルになってしまうケースもあります。

このようなクライアントの不利益を解消するため、『売れるネット広告つくる』に『NP 後払いリアルタイム与信』機能を導入することとなりました。

■『NP 後払いリアルタイム与信』機能の利用フロー

『NP 後払いリアルタイム与信』機能の追加により、申込が完了する前に、後払い決済希望者の支払能力等を審査することができます。

与信結果は「審査 OK」、「保留」、「審査 NG」の 3 種類で判別されます。「審査 OK」の場合は受注し、「保留」の場合は各クライアントが「受注する／支払方法を変更させる」のいずれかを選ぶことが可能。「審査 NG」の場合は、画面上で別の決済方法に変更させます。

申込完了前に数秒で与信結果を判別し、審査 NG の場合はその場で決済方法を変更させることができるため、審査落ちした購入者に決済方法変更を促す連絡をする工数が省けるだけでなく、審査落ちした購入者が支払方法を変更しなかったことによる申込キャンセル数の減少も期待できます。

■『NP 後払いリアルタイム与信』機能の利用条件

1. すでに NP 後払いをご利用であっても、改めて株式会社ネットプロテクションズによる加盟店審査が必要です。
2. ご利用のカートシステムや基幹システムが、NP 後払いのリアルタイム与信と連携している場合にご利用いただけます。

『売れるネット広告社』とネットプロテクションズは、今後もクライアント様のご意見・ご要望を採り入れつつ、クライアント様の売上・利益の向上につながるサービスの開発・改善に努めてまいります。

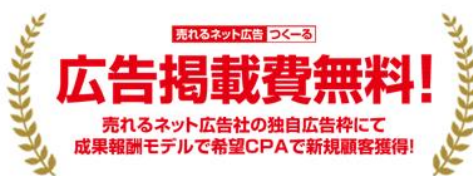
以上



【サービス紹介】

売れるネット広告 つくーる

広告の費用対効果を改善させる
通販(D2C)クラウドサービス **No.1**



サービス名	: 売れるネット広告つくーる
内容	: ネット広告/ネット通販(D2C) 支援ツール(クラウドサービス)
料金	: スマホ&PC 月額¥149,800(税別)

レスポンスの魔術師『加藤公一レオ』監修

日本で唯一の“最強の売れるノウハウ®”が標準装備された『ネット広告/ランディングページ特化型のクラウドサービス』

『売れるネット広告つくる』とは単品通販(D2C)会社(広告主)のネット広告の費用対効果を強引に改善させる、世の中になかった革命的なツール(クラウドサービス)です。一般的に多くの単品通販(D2C)会社(広告主)はネット広告の費用対効果を上げるために、【A/Bテスト】を繰り返し、ネット広告活動を「最適化」していくのですが、中小の単品通販(D2C)会社にとっては大きなコスト負担と労力とリスクがつきまといま

一方、通販(D2C)王国と言われる九州で、一貫してネット広告に従事し、担当した“すべて”のクライアントを大成功させてきた『売れるネット広告社』代表取締役社長 CEO 加藤公一レオは、あらゆる通販(D2C)会社(広告主)から膨大な広告費をお預かりして、“1000回以上”の【A/Bテスト】を繰り返し、ネット広告の仕組み(クリエイティブ・システム・CRM等)を「最適化」してきました。

この『売れるネット広告社』の“最強の売れるノウハウ®”を日本の全ての単品通販(D2C)会社が“安く・簡単に・効果的に”使えるようにするため開発されたのが『売れるネット広告つくる』です。

※サービス詳細：<https://ureruad.com/>



サービス名 : NP 後払い

「NP 後払い」は、業界 No.1 の後払い決済サービスです。年間流通金額 2500 億円、導入企業 4 万社以上、大手通販利用率 64%、年間ユニークユーザーは 1350 万人と「日本で 10 人に 1 人が使っている決済」にまで成長しました。購入者はクレジットカードの情報登録が不要、かつ商品受取後にお支払いができることから、はじめて利用する EC ショップでも安心してお買い物を楽しむことができます。また事業者はネットショッピングにおける約 20% の後払いニーズを、未回収リスクなく提供できることで売上の向上が期待できます。

※サービス詳細：<https://www.netprotections.com/>



【会社概要】

売れる
ネット
広告社

10th
ANNIVERSARY

社名 : 株式会社売れるネット広告社
東京オフィス : 〒105-0003 東京都港区西新橋 3-24-10 ハリファックス御成門ビル 9 階
TEL:03-6459-0562 FAX:03-6459-0563
福岡オフィス : 〒814-0001 福岡県福岡市早良区百道浜 2-3-8 RKB 放送会館 4 階
TEL:092-834-5520 FAX:092-834-5540
代表者 : 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ
設立日 : 2010年3月1日
URL : <http://www.ureru.co.jp>
Facebook : <https://www.facebook.com/ureru>

【売れるネット広告社 代表取締役社長 CEO 加藤公一レオ プロフィール】



1975年ブラジル・サンパウロ生まれ、アメリカ・ロサンゼルス育ち。

西南学院大学経済学部卒業後、三菱商事株式会社に入社。

その後、Havas Worldwide Tokyo、株式会社アサツディ・ケイ(ADK)にて、

一貫してネットビジネスを軸としたダイレクトマーケティングに従事し、

担当した全てのクライアント(広告主)のネット広告を大成功させる。

その実践経験とノウハウをもとに、ネット広告のレスポンスを確実にアップさせてしまうため、クライアント企業から『レスポンスの魔術師』との異名をとる。

やずやベストパートナー賞 受賞。

Web クリエーション・アワード Web 人貢献賞 受賞。

「アドテック」「宣伝会議」「日経デジタルマーケティング」「通販新聞」など講演多数。

広告・マーケティング業界のオリンピック「アドテック」で3年連続人気スピーカー“1位”。

「全日本 DM 大賞最終審査員」や「米国 International ECHO Awards 審査員」、

「九州インターネット広告協会の初代会長」も務めた。

著書に『単品通販“売れる”インターネット広告』(日本文芸社)。

『100%確実に売上がアップする最強の仕組み』(ダイヤモンド社)

『伝説のEC猫レオレオ 売れるネットショップ繁盛記』(impress Digital Books)

通販(D2C)のネット広告の費用対効果を最大化するクラウドサービス

『売れるネット広告つくる』を監修。

<リリースに関するお問い合わせ>



『売れるネット広告社』秘書室 広報・人事 赤松春奈

E-MAIL : akamatsu@ureru.co.jp

TEL : 092-834-5520

※「売れるネット広告つくる」は特許庁商標登録済み商標です。登録商標第 5921847 号

※「最強の売れるノウハウ」は特許庁商標登録済み商標です。登録商標第 5927186 号



Net Protections

社名	: 株式会社ネットプロテクションズ
所在地	: 〒102-0083 東京都千代田区麹町 4-2-6 住友不動産麹町ファーストビル 5F
代表者	: 代表取締役 社長 (CEO) 柴田 紳
設立日	: 2000 年 1 月
資本金	: 1 億円
URL	: https://corp.netprotections.com/
事業内容	: 後払い決済サービス「NP 後払い」の運営 企業間決済サービス「NP 掛け払い」の運営 訪問サービス向け後払い決済サービス「NP 後払い air」の運営 新しいカードレス決済「atone(アトネ)」の運営 台湾 スマホ後払い決済「AFTEE(アフティー)」の運営 ポイントプログラムの運営

【会社紹介】

2002 年より、日本で初めて未回収リスク保証型の後払い決済サービス「NP 後払い」の提供を開始し、前年比約 140% のスピードで成長を続け、現在では累計利用件数が 1 億 4000 万件を突破するまでに至りました。2014 年より、同サービスにより培った独自の与信ノウハウとオペレーション力を企業間取引向けに展開した「NP 掛け払い」の本格販売を開始し、前年比約 170% のスピードで成長を続けております。2017 年には、購買体験がこれまでより快適になる新しいカードレス決済「atone(アトネ)」の提供を開始しました。さらに 2018 年には、台湾においてもカードレス決済サービス「AFTEE(アフティー)」をリリースしました。これらの事業を通じて、顧客の購買歴・支払い歴をあわせた取得難度の高い信用ビッグデータを保有しており、今後は様々な領域でのデータ活用・展開を模索していきます。