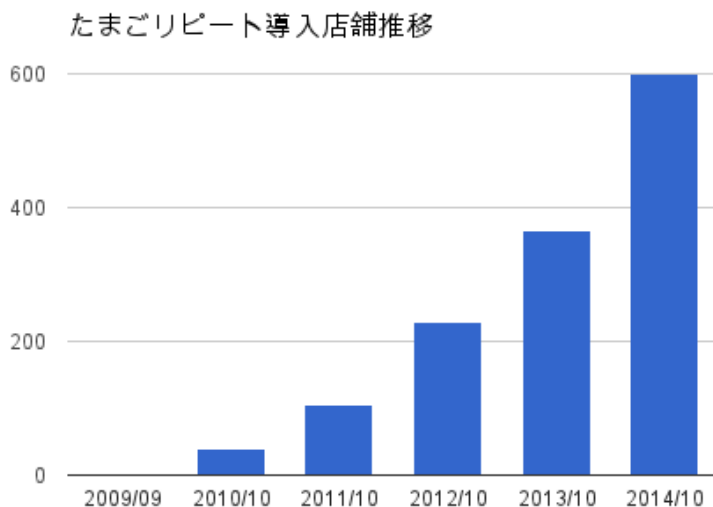


2014年12月9日

## 定期通販支援サービス「たまごレポート」導入店舗数600店舗突破

～たまごレポートが選ばれる理由～

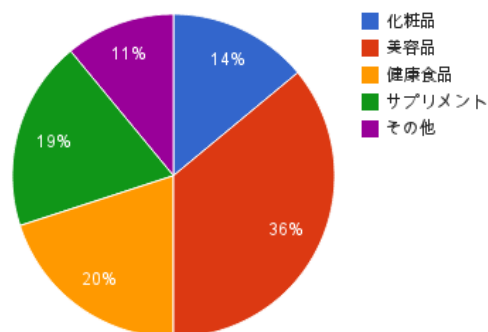
定期通販支援サービスを提供するテモナ株式会社とスタークス株式会社は、2014年12月9日火曜日現在、提供サービスである「たまごレポート」の導入店舗数が600社を突破したことを報告します。



「たまごレポート」とは、購入者をリピーターに育てるためのノウハウをシステムに落とし込むことで自動化させた業界初の定期通販特化型通販事業者支援サービスです。

2009年9月にサービス提供を開始し、2011年10月に導入店舗数100店舗を突破、以降毎年100店舗を超えるペースで新規導入店舗数を延ばしています。

導入企業の商材内訳（重複有）



一度きりの購入者をリピーターに引き上げ、さらには商品を利用し続けてもらうためのサービスということもあり、たまごレポート導入店舗の多くは美容関連や健康関連の消耗品を扱っています。

当社では、たまごレポートの導入店舗数の増加を、消費者の定期通販に対する需要の増加と捉えています。

また、通販市場の規模拡大の傾向から今後も需要が増加していくと考えています。

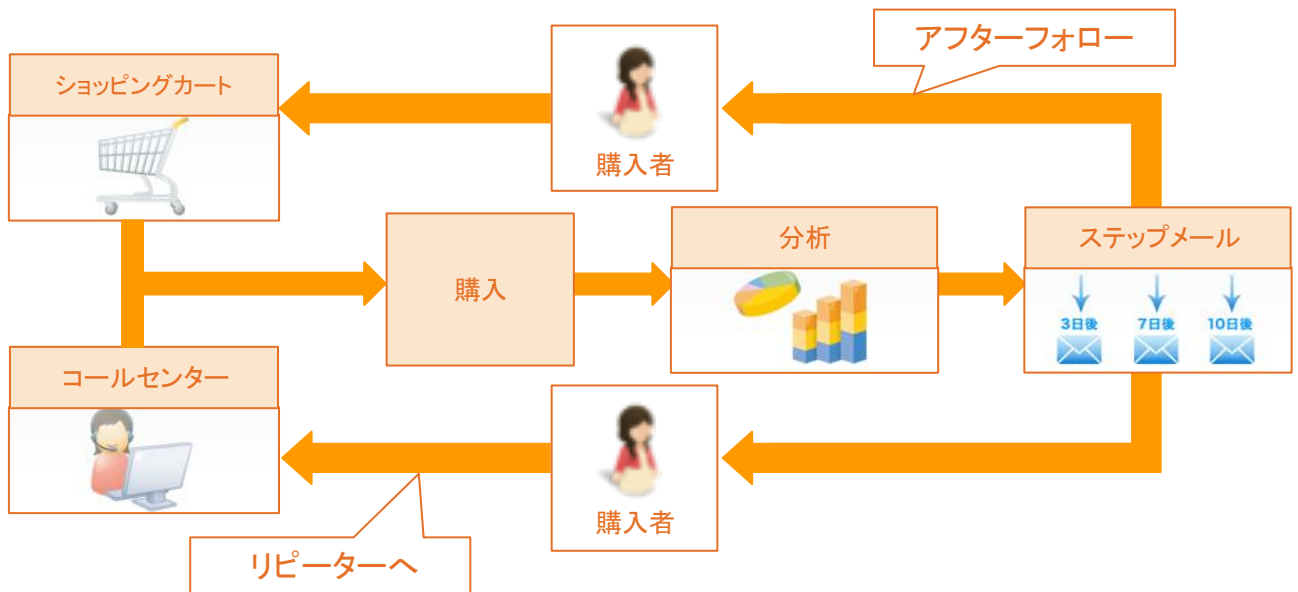
その需要に答えるべく、テモナ株式会社とスタークス株式会社は、消費者と通販事業者との繋がりをより深くするためのサービスを提供し続け、今後の通販業界の発展に寄与して参ります。

## ◇ たまごリピートとは【<http://tamago.temonalab.com/>】

テモナ株式会社が開発し、スタークス株式会社が販売している定期通販支援サービスです。欲しい商品を通常より安くかつ定期的に購入できるという消費者側のメリットと、安定かつ長期的な利益を見込むことができるという販売側のメリットを結びつけるために作られたシステムです。

購入者の情報を分析し、タイプに応じて予め設定しておいた電話・メール・ダイレクトメールによるアフタフォローを実行し、リピーターへと引き上げます。

### たまごリピートの基本機能



## ◇ 導入の理由

注文作成・同梱対応・決済処理・出荷処理・休止、キャンセル、変更対応といった定期通販に必要な作業をシステム化することで大幅な業務の効率化ができる点。  
単体で注文の受注から顧客の管理・分析・フォローといった定期通販に必要な機能を備えている点。  
これらの点が主な導入理由となっています。

## ◇ 今後の開発予定

リピーターへと引き上げるための機能に加え、利用者からの要望を元に下記開発を進めています。

- ・スマートフォン向け機能の強化
- ・ショッピングカート内における購入フローの最適化

## テモナ株式会社

世の中をてもなくするwebサービスの開発と販売を行っています。

所在地 〒150-0002 東京都渋谷区渋谷3-11-11 IVYイーストビル3F  
代表者 代表取締役社長 佐川隼人  
URL <http://www.temona.co.jp>  
資本金 1,000万円  
設立 2008年10月

リピータを、つくる。ふやす。定期通販支援サービス「たまごレポート」  
( <http://tamago.temonalab.com> )

“通販王国”九州のノウハウを集めたテレマシステム「たまごテレマ」  
( [http://tamago.temonalab.com/content/tamago\\_telema](http://tamago.temonalab.com/content/tamago_telema) )

レポート通販特化型の売上アップツール 引き上げ特効薬「ヒキアゲール」  
( <https://hikiage.temonalab.com> )

## スタークス株式会社

中小・成長レポート通販企業向けのスタートアップ支援事業を行っています。

所在地 〒101-0061 東京都千代田区三崎町1-4-17 東洋ビル11F  
代表者 代表取締役 上ノ山慎哉  
URL <http://starx.co.jp>  
資本金 950万円  
設立 2012年7月

<p>本件のお問い合わせ先 テモナ株式会社 広報担当:工藤長人(クドウ タケヒト) 電話:03-4455-7452 メール:<a href="mailto:public@temona.co.jp">public@temona.co.jp</a></p>
--