



全サービスガイドブック

プロモーション・コールセンター・物流・決済



新規顧客獲得・通販事業拡大のご提案

01	ニッセンのソリューションサービス	…P 3	03	コールセンターサービス - リストアウトバウンド - インバウンド	…P 29
02	プロモーションサービス	…P 6	04	ロジスティックスサービス	…P 32
(1) 紙媒体			05	後払い決済サービス	…P 34
- ニッセンメディア			06	お問い合わせ	…P 37
a. カタログ同送サービス					
b. カタログ綴じサービス					
c. 商品同梱サービス					
d. DM発送代行サービス					
- その他のオフラインメディア					
- その他の業務支援					
- 紙媒体ご提案イメージ					
(2) WEB					
- ニッセンメディア					
a. ニッセンオンライン (NOL) バナー広告					
b. ニッセンオンライン (NOL) メルマガ広告					
- その他の業務支援					
(3) 店舗・催事					
- 店舗設置代行					
- 催事販売					
(4) マスメディア					
- テレビ					
- コールセンター (インバウンド／アウトバウンド)					

各施策実施までの流れ、実施基準について



01

ニッセンのソリューションサービス

COMPANY DATA

社名	株式会社ニッセン／Nissen Co., Ltd.
事業内容	・ 婦人服を中心とした衣料品、インテリア雑貨などのインターネット・カタログ通信販売 ・ 婦人服の店舗販売 ・ 通販ノウハウを活用したビジネスサポート事業
設立	2007年6月21日 ※1970年4月に株式会社日本染芸を設立
国内拠点	・ n カスタマーサービスセンター／仙台 ・ eコンタクトセンター／京都 ・ BtoBオフィス／京都、東京、福岡 ・ テレマーケティングセンター／京都、東京、金沢、福岡
海外拠点	海外事務所／上海
グループ	株式会社ニッセンホールディングス 株式会社ニッセンライフ、ニッセン・クレジット サービス株式会社、株式会社アド究舎、 株式会社 u & n、株式会社 SCORE

こんな課題はありませんか？

顧客開発

- 質の高い新規顧客を獲得したい
- 効率よく新規顧客を獲得したい

CRM

- リピート率・定期購入率を高めたい
- もっと顧客満足度を上げたい
- 顧客対応の品質を高めたい

物流

- 午後のご注文でも当日に出荷したい
- 物流資材のコストを抑えたい

決済

- 便利な決済方法を増やしたい
- 未払いリスクを減らしたい



その課題、ニッセンにおまかせください！

通販支援のプロが貴社の課題を解決します！



40数年のものの通販事業で構築してきた豊富なリソースがニッセンにはあります。

- ・ 3,000万件を超える顧客データベース※1
- ・ プロモーション、マーケティングノウハウ
- ・ コールセンター、物流をはじめとするインフラ



顧客開発から決済支援まで、独自のリソースを活用し、貴社の課題を解決します。

プロモーション



ニッセンが保有する顧客DB、リーチ力を武器に、マスメディア含めたあらゆるPRをご提案いたします。

- ・ 紙媒体
- ・ WEB
- ・ 店舗・催事
- ・ テレビ

コールセンター



長年のコンタクトセンター運営実績を背景にして、様々な業態、サービスに合わせたオペレーションニーズに対応します。

- ・ インバウンド
- ・ アウトバウンド

ロジスティックス



通販ビジネスにおける物流・システム業務のアウトソーシングを支援します。

- ・ 通販物流サービス提供
- ・ システム支援

後払い決済※2



与信・回収ノウハウを活用し、加盟店企業の後払いリスクを解消！エンドユーザーのユーザビリティ向上と売上拡大に貢献します。

- ・ 提携コンビニ・郵便局での決済サービス支援
- ・ 全国46,000店舗以上で支払い可能

※1 2017年12月末時点 創業時からの登録会員数

※2 2018年10月より弊社及びペリトランス株式会社の合併会社である株式会社SCORE（スコア）にてサービス提供を行っております

02

プロモーションサービス

新規の会員獲得

ニッセンメディアをはじめ各種メディアをご活用いただくサービスです。

- (1)紙媒体
- (2)WEB
- (3)店舗・催事
- (4)マスメディア

各施策実施までの流れ、実施基準について

ニッセンとは？

1970年の創業以来、カタログやインターネットにてファッション、インナーなどアパレル商品を中心に、インテリア、美容グッズなど、幅広い商品を揃えお客様にご提供している会社です。

□ Catalog



□ EC (ニッセンオンライン)



ニッセンメディアの会員属性

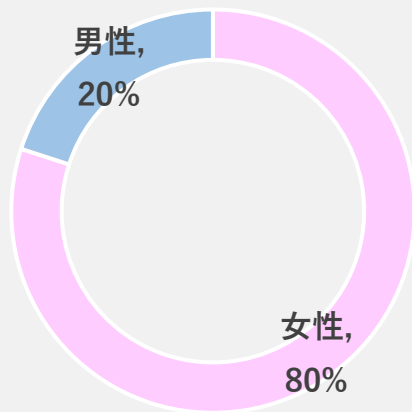
会員数 **3,000万** 人以上※！

30代以上の主婦層を中心とした**購入意欲の強い通販会員様へアプローチが可能**です。



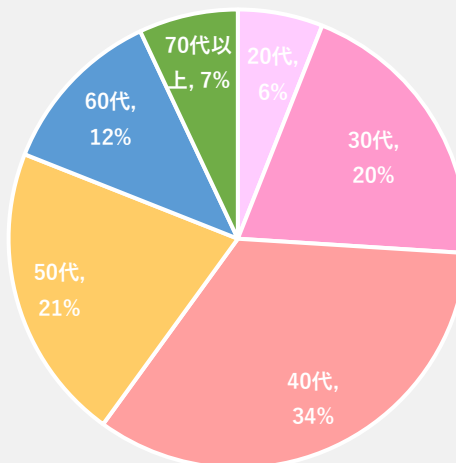
性別

マーケットリーダーである
女性が8割



年齢

幅広い年齢層をカバー
購入意欲の強い年齢層中心



通販マインド



弊社会員様へのご案内のため
**通販への関心の高い通販マインドを
持たれた方のみ**へプロモーション可能

優良顧客



弊社独自の**与信審査をクリアされた
会員様のため**、
貴社サービス・商品を安心して
ご紹介が可能です

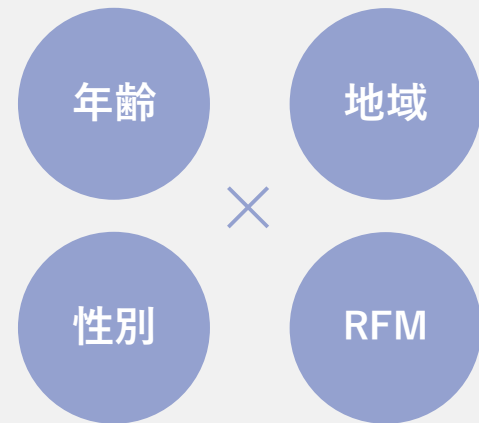
ニッセンメディアの通販ノウハウ

通販事業のプロが**長年培ったノウハウで最適なプロモーションをプランニング**します。

□RFMで管理された購入履歴



□適切なセグメント



貴社の狙いたいターゲット層をピックアップした
効率の良いプロモーションが可能です。

ニッセンは通販エージェンシーでもあります。

会員数 3,000万人以上※を誇るニッセンメディアに加え、
マスメディア、電話、SNS、店舗、催事に至るまであらゆるメディアをラインナップ。

**長年の通販事業のマーケティングノウハウを武器に
最適なプロモーションをご提案**します。



a.カタログ同送サービス

ニッセンのカタログをお届けする際、貴社のチラシ・小冊子を同送します。

年8回
発行



認知率抜群のニッセンのカタログを発送する際に、
貴社からお預かりしたチラシ・小冊子を同送します。

POINT

低コストで抜群の注目率

- ✓ チラシなどを低コストで大量配布する際に最適
- ✓ カタログに上置きのため、チラシの着目が高い
- ✓ 対象は購入意志が強い顧客のみ

POINT

季節にあわせたカタログを展開！

- ◆ 初春号 (1月)
- ◆ 春 号 (2月)
- ◆ 初夏号 (3月)
- ◆ 夏 号 (5月)
- ◆ 盛夏号 (6月)
- ◆ 秋 号 (9月)
- ◆ 初冬号 (10月)
- ◆ 冬 号 (11月)

※発行月は変動する可能性があります

b.カタログ綴じサービス

ニッセンのカタログをお届けする際、貴社のチラシを綴じ掲載します。

年8回
発行



認知率抜群のニッセンのカタログを発送する際に、貴社からお預かりしたチラシを綴じ掲載します。

POINT

低コストで抜群の注目率

- ✓ チラシなどを低コストで大量配布する際に最適
- ✓ カタログに綴じ込みのため、保存性も高く、チラシの着目が高い
- ✓ 対象は購入意志が強い顧客のみ

POINT

季節にあわせたカタログを展開！

- ◆ 初春号 (1月)
- ◆ 春号 (2月)
- ◆ 初夏号 (3月)
- ◆ 夏号 (5月)
- ◆ 盛夏号 (6月)
- ◆ 秋号 (9月)
- ◆ 初冬号 (10月)
- ◆ 冬号 (11月)

※発行月は変動する可能性があります

c.商品同梱サービス

ニッセンの商品をお届けする際、貴社のチラシ・小冊子を同梱します。



ニッセンでお買い物をされたお客様へ商品を送送する際に、貴社からお預かりしたチラシなどを同梱します。

POINT

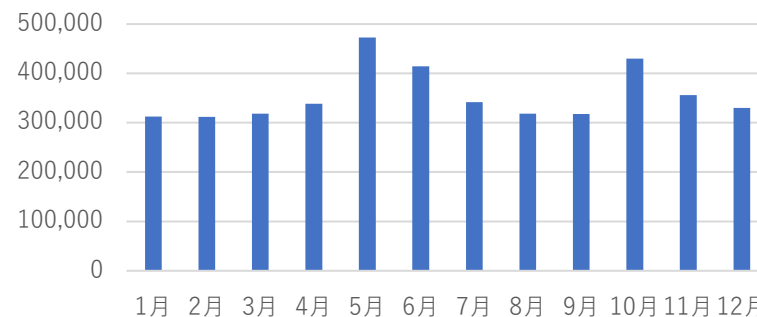
接触率100%の広告

- ✓ 到着率・開封率100%の広告展開
- ✓ サンプル同梱も可能。※同梱可能形状はご相談ください
- ✓ 対象はRFM分析の最重要要素、“R（最新購入日）”の直近購入者

POINT

抜群の発送可能数

- ✓ 1日平均1万1600個以上発送
- ✓ 年間：420万個以上発送※



※ 2020年度実績数

d.DM発送代行サービス

貴社のダイレクトメールをニッセン会員に向けて発送代行します。



貴社のダイレクトメールをニッセン会員に向けて
発送代行します。
封入・宛名印字・投函も代行いたします。

POINT

ONEtoONEの訴求が可能

- ✓ 常にメンテナンスを欠かさない、
信頼のおける顧客データリストを使用
- ✓ 与信やDM拒否の有無なども事前にチェックしている
ため信頼度の高い顧客への発送が可能
- ✓ 信頼度の高い顧客への発送となるため、
注目率・開封率も高い

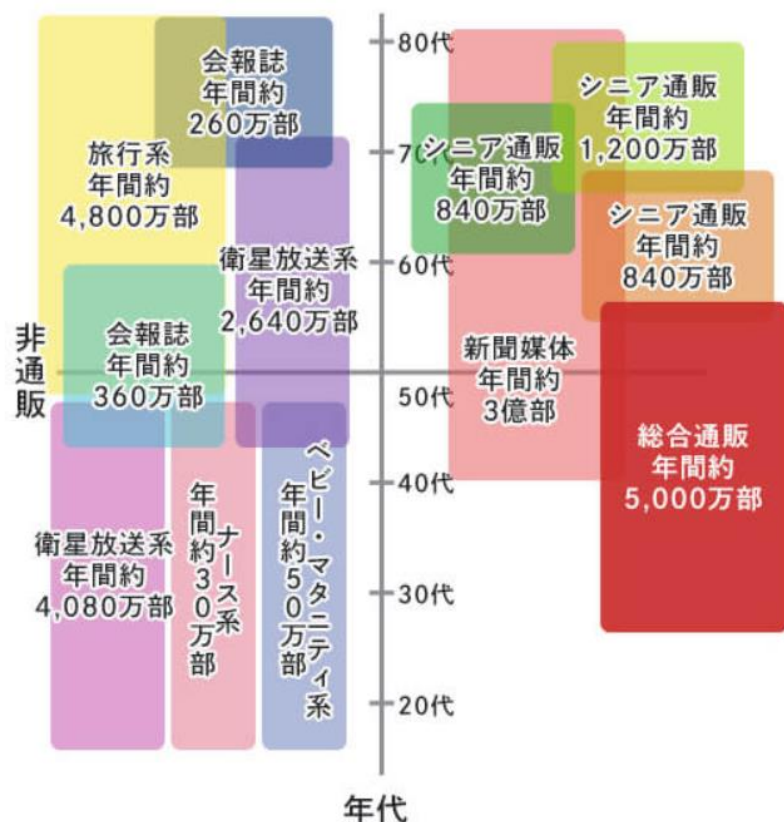
POINT

細かなセグメントが可能

- ◆ エリア（郵便番号単位）
- ◆ 年齢（推定子ども年齢含む）
- ◆ 性別
- ◆ カタログ種別
- ◆ 購入商品群・購入金額
- ◆ ネット会員（INET登録有無）

その他のオフラインメディア

ニッセンメディア以外の媒体を活用した広告支援も行っています。



同梱・同送・掲載系媒体 約100企画ご提案可能！

POINT

媒体各社と直接取引！

各媒体社様と直接契約を行うことで価格メリットを出し、媒体特徴/傾向を把握した上でのご提案が可能

POINT

通販会社として実績多数

化粧品・健康食品等通販クライアント様を中心に培ってきた知見を基に、提案から検証までサポート！

POINT

ターゲットに合う媒体をパッケージ提案

貴社ターゲット・クリエイティブに合わせて、媒体選定～テストプランをご提案
実施後の検証・改善を行いながら拡大ができるようサポート！

その他の業務支援

各サービスの詳細に関しては、担当営業までお尋ねください。

1 印刷・発送代行サービス

御社のCRMツール（冊子、カタログ、DM発送等）のコストを削減

数多くのカタログを発行しており、その用紙調達から印刷、発送までの事業スケールと弊社が保有するノウハウを活かし、価格、品質についてメリットあるご提案ができます。

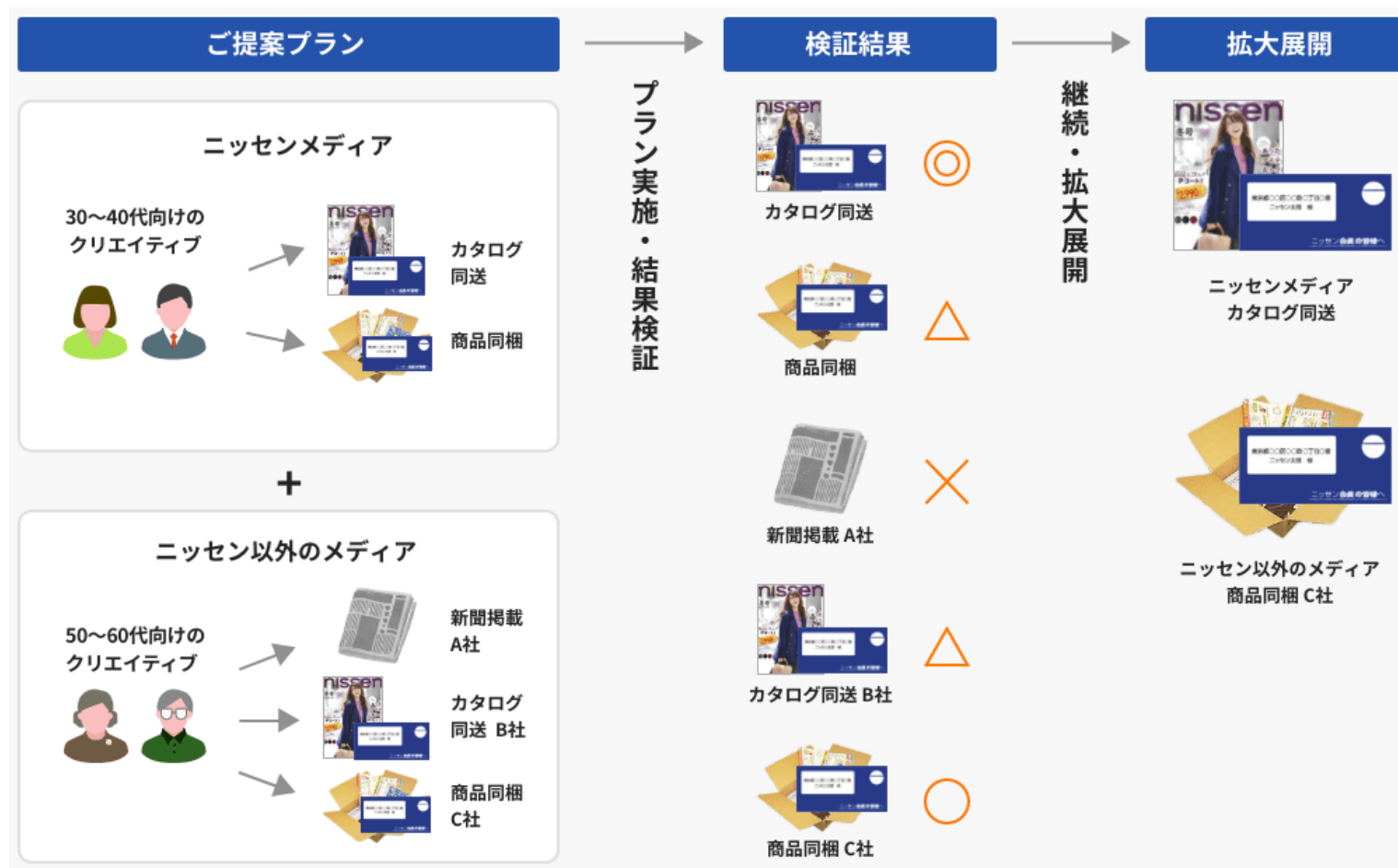
2 クリエイティブ制作代行サービス

訴求力のあるクリエイティブをご提案

通販マインドの高い顕在層向けのクリエイティブ
通販慣れしていない潜在層向けのクリエイティブ
CRMツールなど、ニッセンの知見と経験豊富なパートナーとの連携により、ダイレクト効果に特化したクリエイティブをご提案いたします。

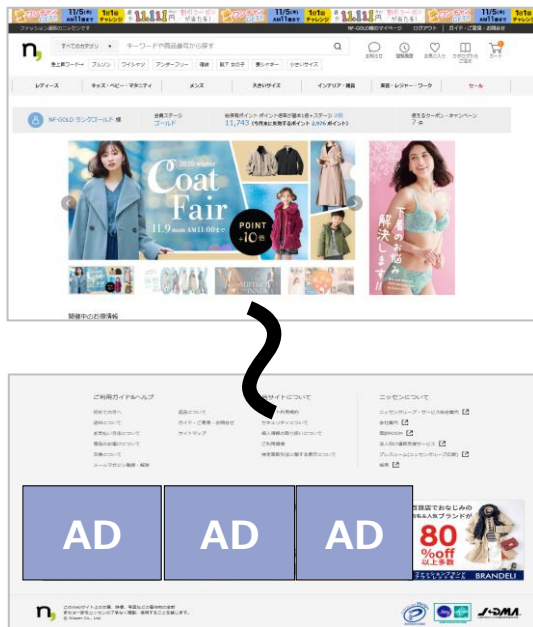
紙媒体ご提案イメージ

貴社ターゲット・クリエイティブに合わせたパッケージプランのご提案が可能です。



a.ニッセンオンライン（NOL）バナー広告

ニッセンが運営するECサイト「ニッセンオンライン」内にバナー広告を掲載し
貴社サイトへ誘導します。



ニッセンオンラインへバナー掲載し
ダイレクトアプローチができます。

※各種メニューは別紙御参照下さい。

POINT

ニッセンオンライン

- ✓ 約1,300万人以上の会員を誇るECサイト
- ✓ アクティブで購入意欲の旺盛な30～50代の女性を抱えるニッセンユーザーにアプローチ可能
- ✓ 30代～50代 約80%
女性 約80%

POINT

媒体プロフィール

- ◆ URL : nissen.co.jp/
- ◆ 会員数 : 約1,300万人
- ◆ 掲載箇所 : フッター位置 ※一部非表示
- ◆ 1枠 2週間掲載（PC+SP） ※約1,100万imp

b.ニッセンオンライン（NOL）メルマガ広告

ニッセンのメール会員に向けPR用メルマガ진을配信します。
御社独占でサービスの訴求をすることができます。

ご挨拶 (ニッセン指定の定型文)
本文 ※本文をご用意ください
<PR提供元：御社名>
フッタ (ニッセン指定の定型文)

POINT

1 社単独メルマガ

- ✓ 1社単独メルマガなので御社のアピールが存分に可能
- ✓ テキスト本文についてはニッセンユーザーの特有の傾向をアドバイス

POINT

媒体プロフィール

- ◆ ヘッダー・フッター合わせて2,000文字
- ◆ 毎週1回配信
- ◆ 1配信50万通

その他の業務支援

各サービスの詳細に関しては、担当営業までお尋ねください。

1 youtuber・インフルエンサータイアップ

2 他社媒体バナー

3 他社媒体メルマガ

4 ASPアフィリエイト

5 リスティング広告

などのサービスもご相談可能です。お気軽にお問い合わせください。

店舗 設置代行

ニッセンカタログ設置の為に開発した店舗にて
貴社小冊子の設置を行い、効率良い新規顧客獲得を行います。

書店



携帯ショップ



コンビニ



スーパー



POINT

チャネル選定、適正冊数

- ✓ 媒体にマッチしたチャネルを選定し、
全国7万店舗からご提案（年齢、エリア、実績考慮）
- ✓ 消化ロスが発生させない適正配本も選定します。

POINT

設置箱の重要性

設置箱（段ボール）で見せ方が大きく変わります。
費用対効果を加味して適切な設置箱をご提案します！

POINT

レポート提出（効果測定）

配布実績のレポート提出が可能です。
受注実績から改善提案を行い、拡大を目指します。

◆最適な配布ルートのご提案

貴社媒体の特性に合わせた有効な管理体制を構築し
最適な納品数の設定、納品店の選定等、効果的な
配布ルートのご提案をいたします。

◆日本最大級の配布ルート・全国に訴求可能

書店/スーパー/コンビニ/ドラッグストア/100円
ショップ/レンタルショップ/ディスカウントショップ等

催事販売

リアルイベント『対面』でのセールススタイルで『共感』を生み
実体感から新規顧客獲得につなげることができます。



POINT

**流通系大型施設から、
全国の郵便局店頭まで幅広く展開**

■商業施設

- ・イオンモール各店・アリオモール各店・ららぽーと各店
マルイ各店・パルコ各店・マックスバリュ等
スーパー店頭、三省堂書店・蔦屋書店ほか書店店頭
- ・その他温泉施設、ホームセンター店頭など
- ・都内複合商業施設各所・・・など年間3000か所開催

POINT

定期顧客送客を主に獲得

◆最適な催事ルートのご提案 ニッセンが持つあらゆる店舗網を活用

ターゲット年齢、属性に合わせたベストロケをご提案。
単なるサンプリング型プロモーションとは違い、顧客獲得単価指標を念頭におき、
スピード感あるPDCAサイクルの運用を実現していきます。

- ・体感型のセールスのため、直定期の獲得が多く、
- ・食品や化粧品（洗顔）などわかりやすい商材が強い。

テレビ

貴社商品の商品力を余すことなく映像化し、広告展開、顧客開発を支援します。

POINT

制作/メディアバイイング/コールセンター 1ストップでKPI改善が可能

マスメディアでのチャンネル開発、商品選定、クリエイティブ制作、テストプランの策定・拡大、受電体制の構築までトータルでサポートします。

- ✓ 短尺から長尺まで低コストでの映像制作もご相談可能
- ✓ 商品特性・ターゲットに合わせ効率の高い放送枠を選定、プランニング
- ✓ 受電/アップセル/アウトバウンド 全てに対応し、LTV改善までご提案



POINT

ニッセンのキャラフォーマーシャル 売れ筋解明! 「買いたい新書」

インフォーマーシャルの情報量と、キャラバン企画のタレント・スタジオ要素、双方のいいところを詰め込んだ、番組からの情報発信型通販番組! 進化型のキャラフォーマーシャル(29分番組)をご提供しています。



売れてる逸品には理由(ヒミツ)があった?! 従来の売りたい商品を一方的に伝える通販番組ではなく、視聴者目線で番組が「売れている謎」を解き明かしていく、「見ていれば必ず買いたくなる」通販番組です。詳しくはお問い合わせください。
(メインMC/NA: 赤坂 泰彦、出演者: 阿知波悟美、原田大二郎他)

コールセンター (インバウンド／アウトバウンド)

PR実施時の受電業務および
継続的なカスタマーコンタクトサービスを提供します。

□ インバウンド業務

広告をご覧のお客様向けセンター業務



●●受付センターです
ご注文でしょうか？

□ アウトバウンド業務

商品をお試し頂いた見込客、既存顧客向け業務



お試し頂いた商品は
いかがでしたでしょうか？

PR実施時のインバウンド業務、
顧客フォロー／アップセル／クロスセルなど
幅広く御社CRMを支援します。

POINT

繁閑の差が激しいPR受電も安心

化粧品・健康食品専門のコールセンターが蓄積した
アップセル・クロスセルノウハウを活かし、
KPIの改善をご提案！

POINT

アウトバウンドもお任せ下さい

- ✓ 新規受付から一貫して対応することで、
PR全体の獲得効率を最大化します。
- ✓ 自動発信システムを活用した効率的運用が可能。
サンキューコールからアップセル、カウンセリング
フォローによる継続率UPなど
多岐にわたって御社CRMをサポート。

通信販売を知り尽くしたニッセンだからこそできるマスメディア展開

1

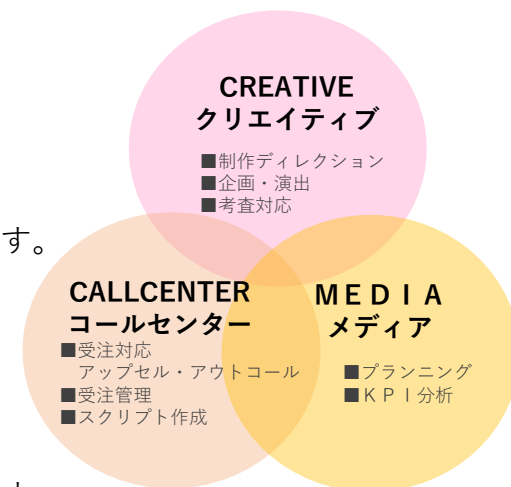
マスメディア展開 PDCAの策定・チャネル開発支援

数々の自社通販の知見を活かし、チャネル開発、商品選定、クリエイティブ制作、テストプランの策定・拡大まで顧客開発をサポートします。

2

自社コールセンターで顧客開発を最大化

ニッセンが保有する経験豊富なコールセンターが、PR実施時の受電対応、アップセル、クロスセル、アウトコールまで継続的な顧客開発をサポートします。LTV改善に、ぜひお役立て下さい。



豊富な他社実績！
通販系～サービス系、全て対応可能です。

PR支援 テレビショッピングなど



チャネル開発・新規顧客の開発支援
・商品・価格・クリエイティブテスト
・効率的なPDCAの策定

受電支援 インバウンド業務



広告をご覧の
お客様向けサービス

受電業務支援
・安定的な受電体制の供給
・サービスレベルの向上

顧客開発支援 アウトバウンド業務

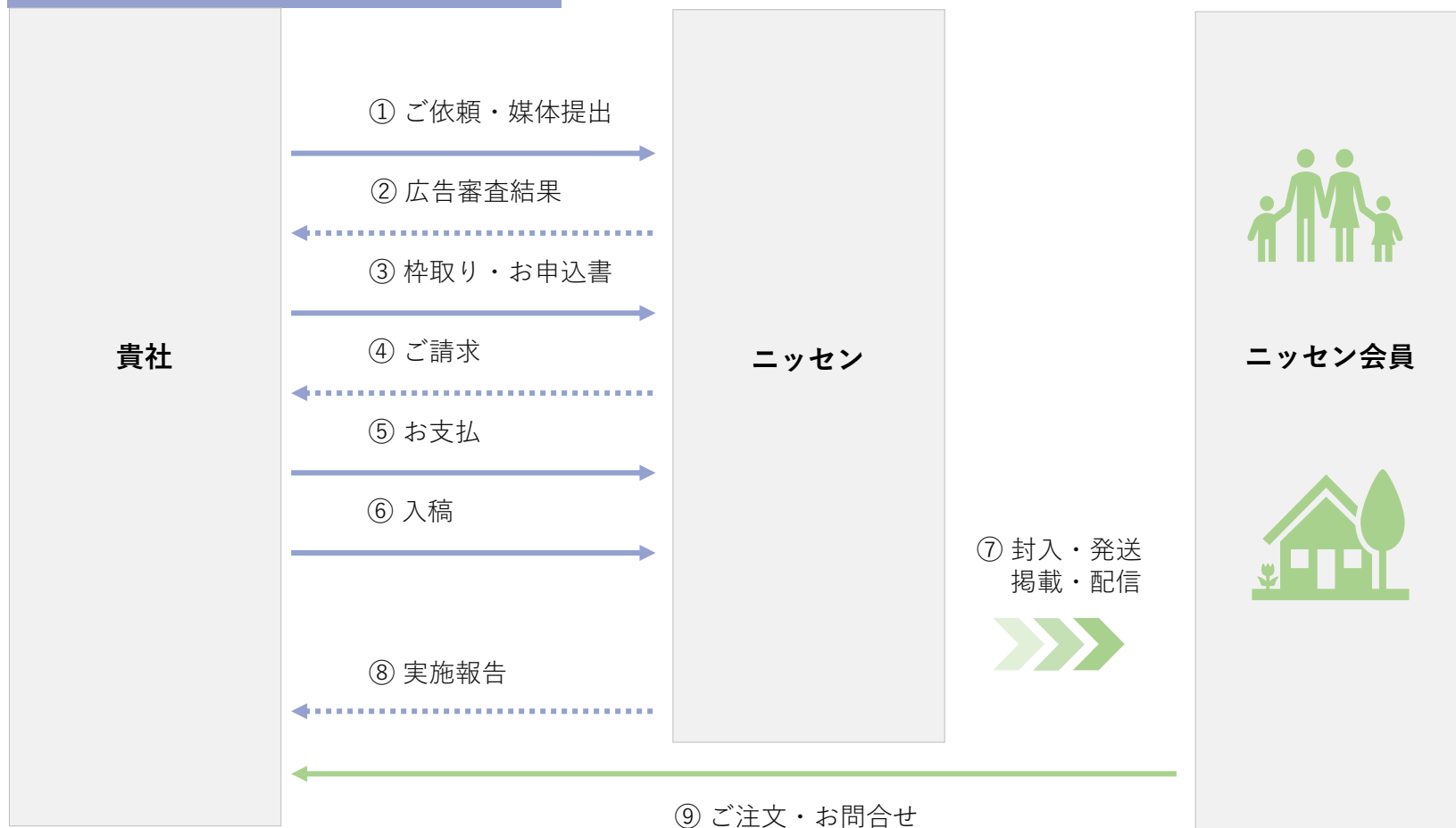


商品をお試し頂いた
見込み客、
既存客向けサービス

顧客開発支援
見込み客へのスピーディで定期的な
アプローチ、CRMを支援

ニッセンメディア プロモーション実施までの流れ

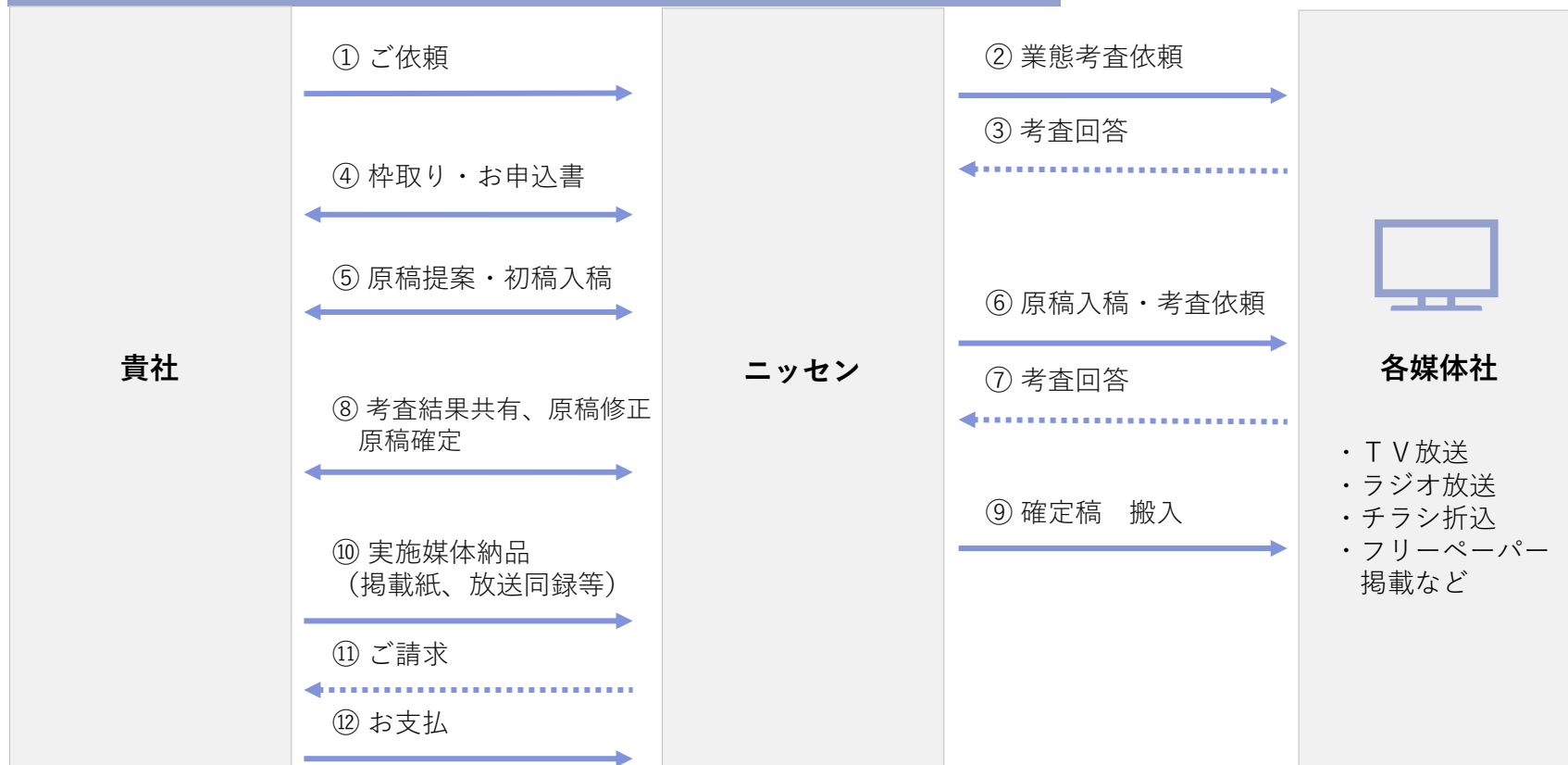
ご依頼から実施完了までの基本的な流れ



※お支払は、原則実施前銀行振り込みでお願いいたします。

ニッセンメディア以外のプロモーション実施までの流れ

ご依頼からプロモーション実施までの基本的な流れ（マスメディアなど）



※インバウンド、アウトバウンド業務はご要望により、同時進行で各種設定、体制構築いたします。

※催事・設置等に関しては、別途お問い合わせください

※お支払は、原則実施前銀行振り込みでお願いいたします。

メディアサービス実施基準について

広告物に関しては、弊社もしくは各媒体社の規定に基づき、事前に広告の審査を行います。

■ 実施不可業種及び不可商材

- ①風俗・ギャンブル関係
- ②宗教信仰・布教活動関係
- ③金運・開運関係
- ④弊社重複商材

- ・消費者向けの個人金融商品（キャッシング並びにローン商品）
- ・個人向け生命保険商品・損害保険商品・共済保険商品
- ・アパレル商品・インテリア商品・宝飾品・呉服

その他、公序良俗に反するサービスや誇大広告、コンプライアンス上問題があると思われるもの。

ニッセンのイメージに則さない広告内容や企業広告に関してはその都度判断。

広告主及び内容審査がございました。

また、マスメディア広告の場合は、各媒体社の規定に基づき広告主及び内容審査がございました。

■ 関係法令の広告規定

封入・掲載、各媒体にて掲載、放送される広告物・広告媒体については、法律による規制があり医薬品・化粧品のほか健康食品など様々な商品・サービスに対して、表現審査がございました。

マスメディア広告の場合は、各媒体社にて表現審査がございました。

03

コールセンターサービス

40年以上のコンタクトセンター運営実績を背景にして、
お客様企業の様々な業態、サービスに合わせたオペレーションニーズに
対応いたします。

リストアウトバウンド

ニッセンリストや他社通販企業リストに対して、貴社商品をアウトバウンドセールスします。



◆4拠点、最大280席550名にて対応！

ご依頼いただいた商品を、ニッセンの休眠顧客や、他社の会員様に向けて電話でご案内・販売し、定期顧客の獲得および送客を行います。

POINT

初回から定期顧客獲得！

- ✓ 1stopで定期獲得促進いたします。
限定されたアプローチのため、柔軟に初回限定オファーを組むことで、より獲得促進が期待できます。
- ✓ 貴社休眠リストからの再稼働
定期加入促進フォローもお任せください。

POINT

販売商品に応じたリストプランニング！

- ✓ 通販属性に加え、理美容属性
セグメントを行いLTV最大化に貢献します。
- ✓ 豊富な他社実績！
通販系～サービス系、全て対応可能。

インバウンド

通信販売における電話受注やマス媒体広告からの資料請求、お申し込み、お問い合わせなど、お客様からの電話をお受けします。



POINT

通販業務対応経験のあるオペレーターが豊富！

通販業務対応経験があり、CS志向の強いオペレーターが豊富なため、オペレーション品質において他社との差別化を図れます。

POINT

受注時の営業チャンスをいかす、能動的な対応を実現

営業案内を中心とした能動的な対応を基本としており、プロフィットセンター化が可能です。

POINT

スキルベースルーティングによる品質と効率の最適化を実現！

オペレーターへは、待ち時間ではなくスキルレベルにより接続されます。そのため、スキルレベルの高いオペレーターの対応時間シェアが高まり、品質・効率を向上させることが可能です。

04

ロジスティックスサービス

貴社の事業に、通販最大手のニッセンが蓄えたノウハウをご活用いただくサービスです。

通販物流代行

BtoC（通販）物流に精通したきめ細やかな対応とコスト削減に貢献します。

久喜フルフィルメントセンター（埼玉県）
＜セブン&アイ久喜センター＞



└契約延床面積：1,500坪（3階）
※総延床面積：15,000坪（3階建）
受託企業：20社

年間約670万個もの個別配送を実現している
物流ノウハウとニッセンパートナー企業様との協業により、
通販ビジネスにおける物流・システム業務の
アウトソーシングを支援します。

POINT

物流業務における 様々な付帯作業にも対応

- ✓ 通販物流業務全般（保管・梱包発送）
- ✓ アッセンブリ、ギフト、流通加工
- ✓ BtoB業務（店舗配送、海外発送、卸発送、AmazonFBA）
- ✓ キャンペーン、スポット企画
- ✓ オリジナル梱包資材制作

その他、様々な付帯作業もご相談ください。

POINT

主要都市圏は、翌日配達圏内！

配送リードタイムを考えた物流拠点を構え、
主要都市への翌日配達を実現いたします。

POINT

システムによるバーコード管理で 作業ミスを防止

バーコードチェック標準搭載のシステムで、数量や商品間違い、明細書の封入漏れや入れ間違いなどの人為的ミスを防止できます。入荷から在庫管理、流通加工から配送までの単なる物流業務だけでなく、人員コントロールや作業効率、業務品質の面まで「システム」で管理しています。

05

後払い決済サービス

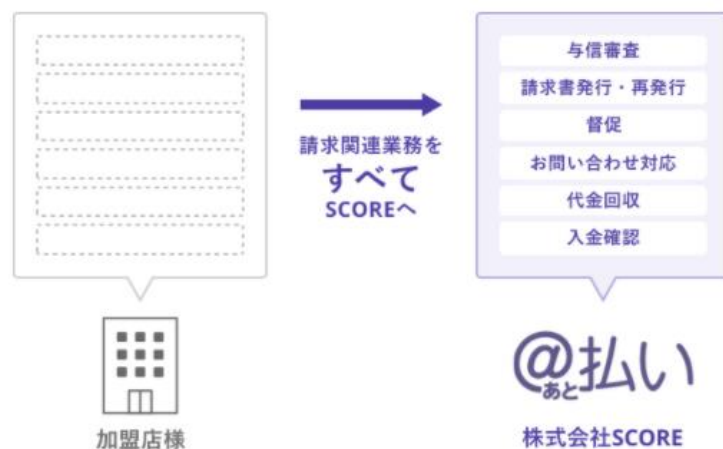
「@払い」は、未払いリスク無し、請求・回収の手間無し
カンタンな導入プロセスでご利用いただける通販事業者様向けの決済サービスです。

※2018年10月より弊社及び株式会社DGファイナンシャルテクノロジー（旧ベリトランス）の合併会社である
株式会社SCORE（スコア）にてサービス提供を行っております



@払い スコア後払い

ニッセンのグループ会社である株式会社SCOREが提供
通販会社が作った通販会社のための後払いサービスです。



◆導入実績2000社以上！※

ニッセンが保有するDB、与信・回収ノウハウを活用し、
加盟店企業の後払いリスクを解消！

全国46,000店舗以上のコンビニ・郵便局でお支払いが
可能！お客様の安心感・利便性向上により、購入率
アップが期待でき売上拡大に貢献します。

※2021年6月時点

POINT

業界最安値水準の決済手数料 & 手間なし簡単導入！

高い与信精度と代金回収率の実現で、業界最安値水準の
手数料、請求・回収の手間無し、簡単な導入プロセスで
ご利用いただける通販事業者様向けの決済サービスです。

POINT

業務コストを削減し、未払いリスクがゼロに！ 更にペリトランスの総合決済サービスと連携可能

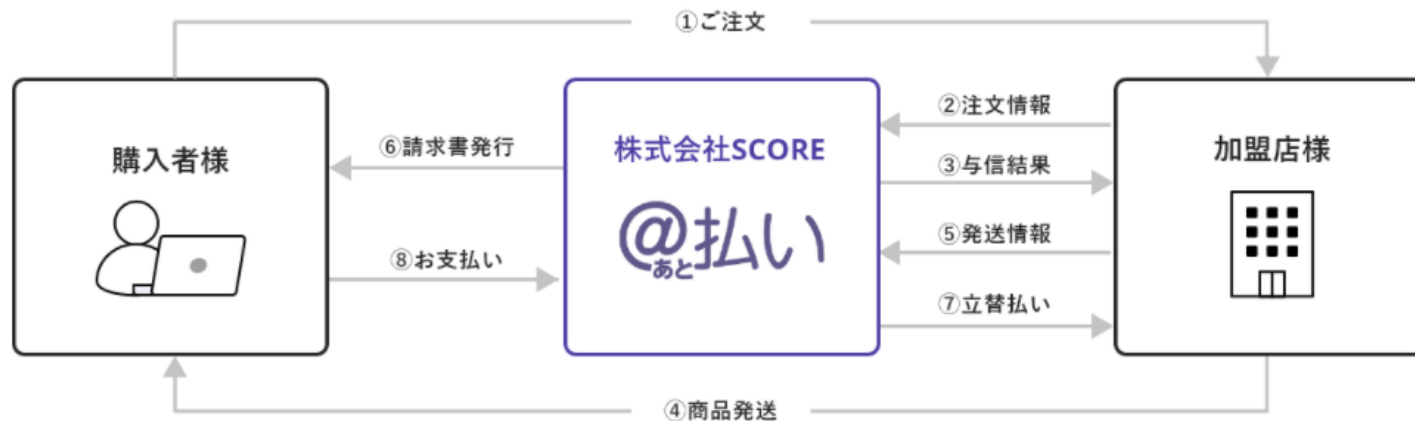
与信・請求・回収を株式会社SCOREにて実施し、未払いの
リスクもSCOREが保証します。そのため、バックオフィスの
業務負荷を大きく削減できます。
カード決済などでペリトランス総合決済サービスをご利用の
場合、後払い連携が可能となります。

POINT

充実のサポートを提供

通販事業者であるニッセンとしての経験を生かし、
自社内コールセンターとサポートチームによる
充実したサポートを提供します。

スコア後払い ご利用の流れ



注文情報と発送情報をスコア後払いに
登録するだけでサービス利用が可能

API連携

各種APIを利用することで、登録作業を自動化
できます。

リアルタイム与信

リアルタイム与信を実装すると、注文完了前に審査結果をお客様が
確認することが可能となり、お客様の利便性が高まります。
※システム改修が必要な場合があります。

CSV連携



CSVファイルで注文情報と発送情報を一括で登
録できます。

直接入力



貴社に提供する管理画面から直接入力するこ
とができます。

※個々のサービスに関しては、担当営業までお尋ねください。詳しくご説明します。



株式会社ニッセン
BtoB事業本部 営業推進室

【お問い合わせ先】

BtoB運営事務局

btob@nissan.co.jp

FD:0120-338-840

お問合せフォーム

<https://www.nissan.biz/contact/>