

通販・ビジネスモデル 評価

EC BUSINESS MODEL EVALUATION

B

通販・ビジネスモデル診断テストで 『B』と評価されたあなたへ

ビジネスモデルが良いです。

しっかりと計算されながら構築されていますね。

ところどころに課題があるものの、
概ね通販ビジネスの全体像が作れているので、

システムとして回っていて、利益もそれなりに出ている
ことかと思います。

マーケティングに関しても他人にアドバイスしたり、
教えることが出来るくらいの知識や経験をお持ちなの
ではないでしょうか？

しかし、だからこそ『さらに完璧な、抜け目のないビ
ジネスモデルを構築したい』と、あなたは思っている
はずです。

もしかしたら、

- ・新規顧客の開拓に追われる毎日、広告に依存するモデルから脱したい
- ・リピート率を高めて、さらにLTVを高めたい

- ・ 離脱されたお客様を復帰させる施策を実施したい

と今のモデルを『改善したい』とされているかもしれませんが...

あなたがこれから取り組むべき
もう一つのテーマはおそらく

『オンラインとオフラインの融合』
『脱・ネット通販のフレームワーク』

でしょう。

必要なのは、現在の延長線上ではなく、
新たな挑戦です。

これから『定期縛りの規制強化』『アフィリエイトなど広告
の規制強化』などが増していくと予想される中、

『サブスクリプションさせよう＝定期購入させよう』
という単純な考えでは、

顧客に新しい価値は提供できません。

例えば、あなたが

オンラインだけのビジネスモデルに頼っているとしたら、
オフラインとの融合をはじめてみるのもよいと思います。

オンラインとオフラインの融合がカギです。

例えば、顧客へはがきやお手紙を送ってあげるといった方法ですね。

心がこもっていると感じさせ、顧客の満足度を上げる効果があります。

もともとサブスクリプションはAmazonのプライム会員のように、無形のサービスを課金することによって受けられるというシステムでした。

月額課金によって携帯の使用料や送料無料サービスなど、形のないサービスが受けられるというものです。

しかしここ数年では有形のものでもサブスクリプションが利用できるものが増えてきました。

例えば3,000円定額で払うことによって毎月好きなお花が選べたり、定額払ってカフェのコーヒー飲み放題といったサービスです。

中には定食屋さんでもサブスクリプションを利用するお店もあります。

彼らの強みは、オフラインでの接点による信用性の高さです。

逆に**オンラインのみ**のビジネスでデメリットとなるのが「**情報の信用性の低さ**」です。

たくさんのネットショップが存在している中で信用性の低い情報が萬栄しているのも事実でしょう。

商品のデータや事実が客観性を持っているものなのかの判断が難しいのです。

フレームワークから脱して、オンラインとオフラインの融合を意識してみてください。

この診断テストを監修している**米国DMA公認ファンダメンタルマーケター、通販プロデューサーの西村公児**が書いた**こちらの2021年の新刊**では、

他にも『これからの時代』で成長する新しい通販の事例や最新情報をシェアしています。

無料なので、ぜひご一読ください。



2021年6月新刊



PDF書籍が**無料**でもらえる
LINEお友達追加はこちらから！



また自社型のネットショップの成功方法に加えて、

昨今では5Gの導入により

「リアルでのいいところ」

「ネット上でのいいところ」を兼ね合わせた

「新しい概念」が登場してきているのです。

それを「**ニューリテール**」と表しますが、ご存知ですか？

この「**ニューリテール**」は中国ではすでに広がりつつあります。（ご存知の通り、中国は今や通販・ITの先進国となりました）

中国アリババグループが**ニューリテール**を推奨しており2016年の10月にはすでに「10年から20年先の未来に訪れるであろう」とまで語っていたのです。

アリババグループはこれまでの商品展開とは異なったオンラインとオフライン融合の物流を考えています。

ネットとリアルが、ある意味では分断されてきた時代から、それらを融合させたくて活用する、この「新しいジャンル」が日本でも注目されてきているのです。

ビジネスには、常に普遍的なものと、変化と共に移りゆくものがあります。

それらを**確実に自社に活かすヒントが学べるのがこちらのPDF書籍。**

LINEのお友達追加いただくと、**「無料」で差し上げます。**

ぜひ下記よりダウンロードください。

「モノ売り」から

通販プロデューサー

西村 公児

体験に変わる

ニューリテール

太
全

“ うちの商品はネットじゃ
売りにくいって本当? ”

時代が変われば
売り方も変わる!

日本
の
デジタルコマース
の
展望がわかる

2021年6月新刊



PDF書籍が**無料**でもらえる
LINEお友達追加はこちらから!

