## 通販・ビジネスモデル 評価

EC BUSINESS MODEL EVALUATION



## 通販・ビジネスモデル診断テストで 『C』と評価されたあなたへ

ビジネスモデルがやや脆弱です。

自社の強みは「言語化」されていますか?

数ある数値の中で「<mark>押さえるべき重要数値</mark>」とそうで ない数値を分けて考え、

行動に優先順位をつけてビジネスモデルを構築していますか?

- ・手当り次第に施策をしてしまい、忙しさから抜けら れない
  - ・売上に波がある
  - ・課題や問題が明確ではない

といったことが、評価Cの方々の特徴です。

しかし、解決法は意外とシンプルです。

<u>「あること」をするだけで、時代に流されない強固な</u> <u>ビジネスモデルを作ることが出来ます</u>。

評価Cのテーマは

**『eコマースからの脱却』**です。

eコマースとは一言で言うと「物」のみの販売です。

ネットショップに掲載されている商品の中から自分が欲しい「物」を選んで購入しますよね。

これがeコマースの狙っているところ。

反対に「**デジタルコマース**」という概念があります。

デジタルコマースとは「物」だけではなく「事」も重要視しており「体験」や「コト消費」がより加速していくのが**デジタルコマース**です。

体験を通じた「<u>コト付きモノ</u>」の販売が**デジタルコマース** というわけです。

さて、e コマースの最大のメリットが<u>効率よく買えること</u> でした。

実際に店舗へ足を運ばなくても画面上で物の<mark>比較</mark>をする ことができます。

また比較サイトなどを通じて自分にぴったりなものを探 すことができるという点が大きなメリットです。

またどこでも買い物ができます。たとえ通勤中の電車の中であっても、欲しいと思ったものを購入できますよね。

そのほか販売員も必要じゃありません。

レジや商品陳列などの人件費が必要じゃありませんから ショップ側も効率がいいのです。

注文後の手続き作業などにおいては人員が必要ですが、販売するだけの人員は必要ではないでしょう。

消費者側も店員さんの目が気になったりしませんから気軽 に商品の購入が可能です。

逆に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。

実際、芸能人の写真を勝手に掲載して信ぴょう性の低い情報や商品を信頼できるものとして販売しているような業者もいます。

ニュースなどで話題になったりします。

果たして本当にその商品は顧客の問題を解決してくれるものなのかを見極めなければなりません。

効率的だからこそeコマースでは信頼を得るのが難しいというデメリットがあります。

では、どうしたら自社のネットショップが『デジタルコマース』を取り入れることが出来るのでしょうか??

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、

デジタルコマースの実践法や事例、eコマースからの脱却法 を、より詳しく書いています。

無料なので、ぜひご一読ください。



## <u>2021年6月新刊</u> PDF書籍が<mark>無料</mark>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うえで活用する、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、<u>「無料」で差し上げま</u> <u>す。</u>

ぜひ下記よりダウンロードください。



## 2021年6月新刊



PDF書籍が<mark>無料</mark>でもらえる LINEお友達追加はこちらから!

