

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『D』と評価されたあなたへ

ビジネスモデルが脆弱です。

しかし、ご安心ください。多くの場合「**まだ知識、経験が少ない**」ということが理由だと思われます。

あなたは通販・ビジネスモデルを「**単に、ネットに商品を出品すること**」だと勘違いしてませんか？

- ・ 楽天
- ・ Amazon
- ・ Base
- ・ UberEats
- ・ minne
- ・ ヤフーショッピング

などの**モール型のネット販売**に依存していませんか？

あるいは、

- たまにしか売れない
- 広告などの投資をすれば売れるがリピートしない
- 利益率が低くて稼ぎにならない

とネットやオンラインでの結果にがっかりしてませんか？

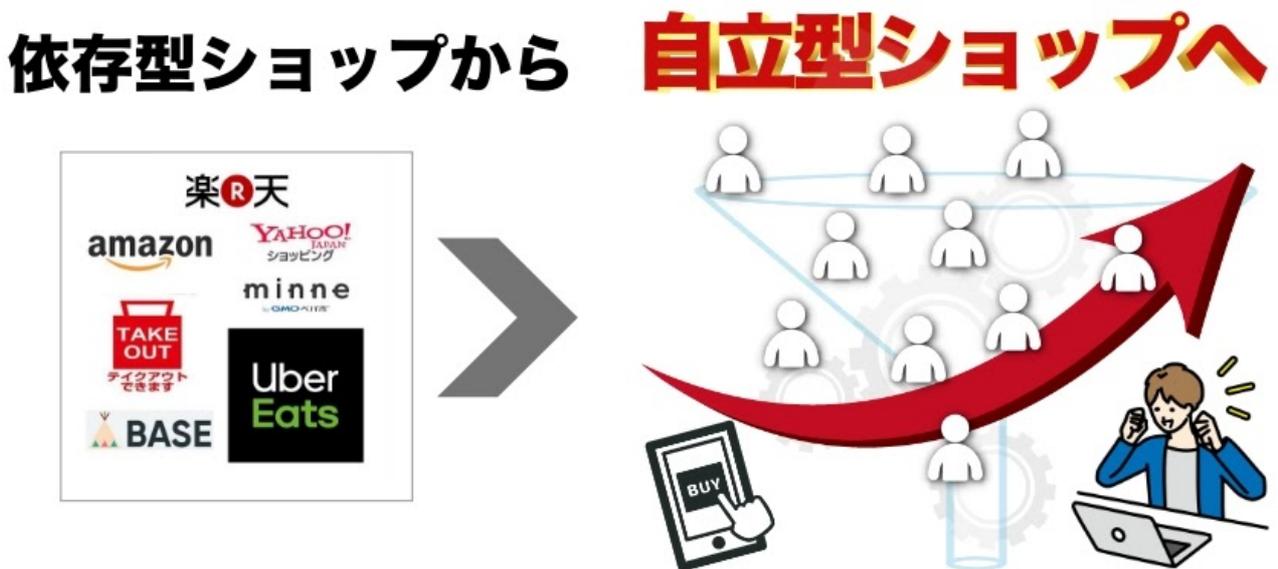
もしそうであれば、確実に改善をしていくことが可能です。

あなたのテーマは

『依存型のモールからの脱却』

『自社型ネットショップへの変革』

です。



モール型は多くのお客様が利用されている大型ネットショッピングセンターを通じて商品を販売します。

楽天市場やAmazonなどが主な例です。

同一サイトの中で複数のテナポが存在し、お客様自身がその中で自分が欲しいアイテムやブランドを探すといった方法ですね。

モール型の中にも種類があり「**統合管理型モール**」「**テナント型モール**」「**マーケットプレイス型モール**」の三つに分かれます。

統合管理型の場合は出店側が簡単にECサイトを構築できて運営の負担が少ないシステムです。

本部が店舗をまとめて管理・運営を行いブランドやカテゴリなどわかりやすくわかれているという特徴を持っています。

テナント型モールはプラットフォームとなるサイトが存在しその中で企業が運営管理をおこなうシステムです。

サイトによってデザインを変えて個性を出すことができます。

サイト運営や商品管理は自社で行えるので運営の負担はかかりませんがある程度自由が利くでしょう。

テナント型モールの代表的なものが**楽天市場**です。初期費用や月額が必要な場合がほとんどです。

最後は**マーケットプレイス型モール**です。

商品販売を希望する企業を集め、商品の情報だけを掲載している状態で商品管理自体はモール側が行います。

サイト運営自体も比較的簡単ですが、お客様からすると企業自体の印象があまり残りません。

マーケットプレイス型モールの代表は**Amazon**です。

モール型以外のネット通販は自社サイトでの運営です。

自社サイト型では自力でサイトを立ち上げ、その中で運営や管理・販売を行います。

自分の求めるサービスなどこだわりを持ってカスタマイズしやすいというメリットがありますが運営費や商品管理のほか、宣伝活動などもすべて自力で行う分負担が大きいです。

しかしながら自社本来のよさを引き出すことができますし、何よりもリピーターの確保に繋がります。

モール型は初心者にはやさしい反面、

- ・ 事業として柱にしたい
- ・ 売上を安定させたい
- ・ 年商数百万～数千万円から脱したい
- ・ 利益がしっかりと残るビジネスをしたい

と考える方は、**自社サイト型へ移行するべきです。**

まずは、マーケティングの書籍を読んで全体を把握しましょう。

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、

ネット通販でチェックしておきたい三つのステップについて、学ぶことができます。

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

体験に変える

ニューリテール

大全

“ 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!