

ECマースとブランディングプロモーション

融合型サイトの構築とビジネスモデル

Digital Branding Promotion House

2015年1月28日

Takamitsu Ikeda

池田 貴光

E-mail takamitsu.ikeda@fairstyle.net



メンバー紹介

<主要メンバーの略歴、及びビジネスアイデアのバックグラウンドとなる経験>

合同会社ソーシャル・インフォナレッジ 代表社員 池田 貴光

2002年3月に埼玉大学経済学部経済学科を卒業後、情報業界のSI企業に入社、システム開発の営業を経て2013年11月に合同会社ソーシャルインフォナレッジを設立。

ソーシャル・インフォナレッジは市場調査及び各種マーケティングリサーチ業務、店舗運営改善に向けたセールスプログラムの開発、セールスプロモーションの企画及びイベント企画、量販店向け・メーカー向けのマーケティング請負業務を中心に事業展開を図るベンチャー企業として昨年11月に法人登記申請を行い設立致しました。設立以降、様々な企画をご提案しながら経営を続けております。

[社歴]

平成25年10月 合同会社ソーシャル・インフォナレッジ 設立企画

平成25年11月 法人登記申請（法人登記申請他・定款作成）

平成25年12月 会社案内作成・会社ホームページ立案・制作・リリース

平成25年12月 マーケティングソフトウェアの企画・開発

平成26年1月 店舗計画立案支援プログラム 『Sales starategy Planning sales』リリース ベクター様サイト出品・販売

平成26年2月 店舗計画立案支援プログラム 『Sales starategy Research sales』リリース ベクター様サイト出品・販売

平成26年6月 決算申告

平成27年1月 ビジネスアイデアコンテスト『コトナス』で入賞

現在コストを最小限に抑え利益を最大限に獲得することを目的とし自社マーケティングソフトの開発及び販売促進活動をメインに事業を進めておりベクター様サイト等への出品を行っております。私自身がプログラミングしておりますので各店舗様に合わせてカスタマイズを行いながらソフトウェア購入及びそれを営業の切り口にして店舗支援業務に繋がっていきたいと考えております。

Social-infoknowledge.com

Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

ビジネスアイデアの市場性・成長性

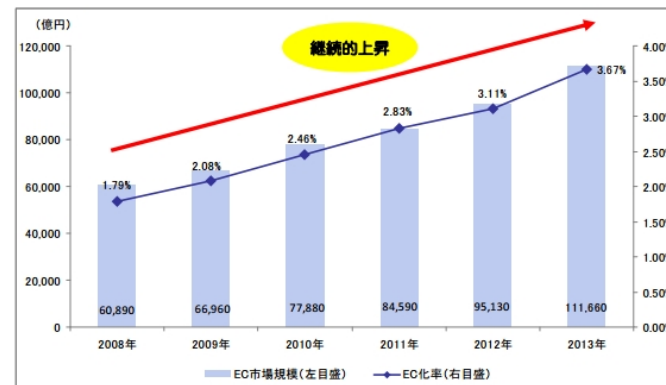
現在の商取引における消費者向けEC商取引の割合は年々増加して現在商取引全体の3.7%に上昇し、市場規模においては11.2兆円規模前年比17.4%の増加を示し、いまや生活に欠かせない取引形態となっております。更に企業間電子商取引においては186兆円、EC浸透率は17.9%を示し年々市場規模を拡大しております。そうした中でこのたびの事業のターゲットとする取扱商品においては総合小売業を選択する予定でありますのでその市場は伸び率125.8%を示す1.8兆円規模の市場であり非常に魅力的な市場であることがわかります。

消費者にとってもこれから超高齢化社会を向かえる現代は高齢者の方簡単な取引で商品が迅速に手元に届く方法を望んでおり消費者ニーズも高くこれからも拡大する市場であると思われます。

そうした背景の中、ブランドマネジメントとEコマースを融合させたこの度の事業は社会的にも有意義であり、様々な商品があふれる今、メーカー側は様々な販売方法によってお客様がそのブランドを選択する理由を与える購入ストーリーを創造しお客様を長期的なブランド支援者に育てていながら企業資産価値を高めていく必要があります、メーカー側からもニーズのある事業企画になっていると思っております。

弊社と致しましては長期的な計画で今回の事業を進行させお客様とプロダクトメーカー様に新たな価値提案をしていながら、ビジネスの拡大を目指してまいります。

図 1-1 日本の BtoC-EC 市場規模の推移



	2008年	2009年	2010年	2011年	2012年	2013年 (前年比)
市場規模 (兆円)	6.1	6.7	7.8	8.5	9.5	11.2 (+17.4%)
EC化率 (%)	1.8	2.1	2.5	2.8	3.1	3.7 (+0.6ポイント)

平成26年8月26日 経済産業省 公表資料
「平成25年度我が国経済社会の情報化・サービス化に係る基盤整備 (電子商取引に関する市場調査)」の結果公表について (調査結果要旨) 抜粋 参考

Social-infoknowledge.com

Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

企画背景

様々な商品が溢れる現代では自社商品の売上を伸ばす為には自社並びに商品の知名度を上げつつブランド育成を図っていくことが必要です。

企業ブランディングの方法にはその企業ならではの手法と広告・マーケティングチャンネルがありますが、更に別のチャンネルで商品の知名度をあげ販売に繋げるために弊社でサイトを構築して独自のマーケティングプランを展開することで御社の商品の売上向上とブランド育成につなげていければと思います、本企画を立案致しました。

本企画が御社の商品シェア拡大と企業資産価値向上に繋がり弊社の新たな事業の柱となることを願って本企画を立案いたします。

ビジネスアイデアの具体的な内容（新規性・独創性）

<商品・サービスの内容>

様々な商品が溢れる現代では自社商品の売上を伸ばす為に自社のブランド育成並びに商品のネームバリューを高めて企業のブランド資産価値向上とシェアの拡大戦略を図っていく必要があります。

企業ブランディングの方法にはその企業ならではの手法と広告・マーケティングチャンネルがありますが、更に別のチャンネルを構築してその商品のユニークなプロモーションとマーケティングプランを展開することで今までの消費者とは別の新たな消費者を獲得できると考え本事業企画を立ち上げました。弊社でブランド育成のためのプロモーションサイトを構築して商品のプロモーションとマーケティングプランを立案して展開することでその商品の売上向上とブランド展開の一翼を担うサイトになることを祈念して立案致しております。企画の主軸は次の5つを挙げたいと思います。

企画名：Eコマースとブランディングプロモーション融合型サイトの構築とビジネスモデル

目的：サイトプロモーションによる新たなビジネスの創造・地域産品の排出による地域創生への貢献

総合商品プロモーションサイト・ECサイト構築

サイト上のチャンネルを活用したブランドプロモーションプラン立案

広告宣伝プラン立案・実施

サイトマーケティングプランの立案・実施

ブログコンテンツマーケティングによる集客

企業ブランド資産価値向上
シェア拡大に貢献
長期的なリピーター獲得

本企画の企業への価値提案は次の事項を想定しております。

- ①メーカーチャンネルとは別の新たなチャンネルを利用した商品販売展開
- ②新たなプロモーション・宣伝方法による独自のマーケティングプラン立案と実施
- ③ブログ・マーケティングを利用したユニークな宣伝・広告方法のご提案
- ④商品の長期的なリピーターとなる顧客獲得の見込み
- ⑤リアルな商品のレビューやプロモーション分析レポートの提出、アクセスログ分析レポートの提供

Social-infoknowledge.com

Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

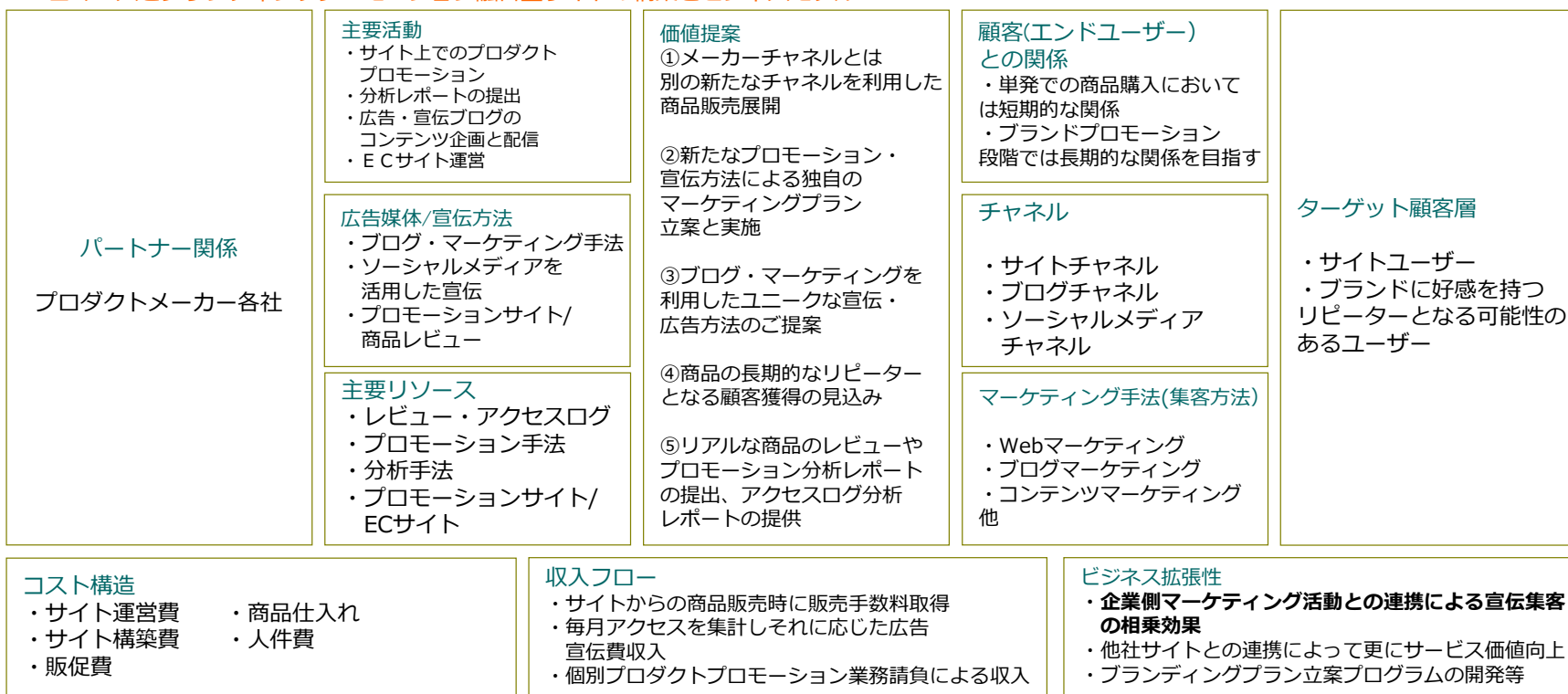
ビジネスモデルの収益性（新規性・独創性）

ビジネスモデル上での自社ポジショニングはメーカー若しくはメーカー商品の販売窓口から仕入れてエンドユーザーである消費者に販売するポジショニングです。

仕入れ価格はサイト上で一般購入と複数購入のケースで分けて対応することで値段交渉ができるようにします。

大量購入の場合は、その都度仕入れ価格の交渉を行いユーザーに個別に御見積をご提出いたします。利益は15%を目標に御見積を提示致します。

Eコマースとブランディングプロモーション融合型サイトの構築とビジネスモデル



ビジネスアイデアの競争優位性

このたびのビジネスアイデアの想定する競合サービスは他各ECサイトになります。競合サイトが数多く存在する市場で弊社が強みとする部分は商品だけではなく、ブランドの育成といった視点からマーケティングを考えプロダクトメーカー様と協議の上、サイト上でのプロモーションを実施してシェア拡大と商品売上に貢献していく というビジョンでこの事業を推進して参ります。

そのため、数多くの商品を取り扱うECサイトというよりも、ある特定のブランドのプロダクトを扱いながらプロモーションを行ってサイト上でその商品の価値を高めるためのプロモーションの一環として貢献するサイト、ブランド支援者となるファンの獲得に貢献するサイトとしてご検討いただければと考えております。

さて、当アイデアの強みはサイト上でマーケティングを行い独自のブログコンテンツを配信して、メーカーとやりとりを行いながら柔軟にプロモーションとブランディング計画を立案、実施することができるということです。更にサイト上でのリアルタイムな購入者からのレビュー、ログ、購入ストーリーとプロダクト分析レポートをプロダクトメーカーに届けることで迅速なマーケティングプランの修正と実施を行うことが可能です。

セールスポイントは独自のコンテンツ配信によるユニークな集客方法によってブランドのファンとなっただけのリピーターを獲得すること、それによって長期的なブランド支援者のつながりを生み出すことをご提案致します。

弊社ビジネスアイデアの競争優位性： E-コマースとブランディングを融合したビジネスモデル

セールスポイント： 独自のコンテンツ配信によるユニークな宣伝と集客方法によってファンを獲得してリピーターの獲得

アイデアの強み： サイト上でマーケティングを行いユニークな商品販売が可能

他社との差別化戦略： E-コマースでありながらプロダクトメーカーとプロモーションやマーケティング計画を立案しながらブランディングをご提供

キーコンセプト： ブランドユーザーへユニークなプロモーションの展開とブランド支援者のつながりを創造するサイト

Social-infoknowledge.com

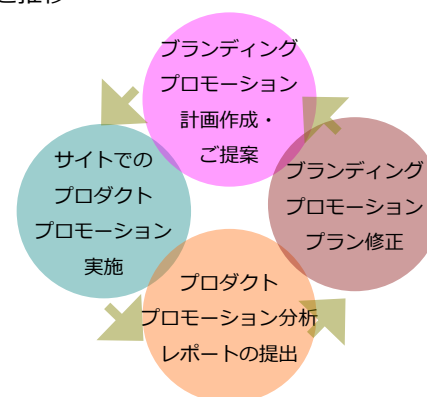
Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

マーケティング戦略

顧客ターゲットはプロモーションプロダクトによって個別に設定をして実際のサイトでのユーザー購入動向、購入ストーリーによって調整を図りながらターゲット層を設定してサイトにプロスペクト顧客を促す仕組みを作ります。

営業戦略はブランディングプロモーション計画資料をメーカーに提出して協議を行いプロモーションとマーケティングプランを作成いたします。ブランディングプロモーションプランには次の項目を記入します。

1. 営業戦略
 - 1-1. 基本戦略
 - 1-2. 個別戦略
 - 1) シェア獲得戦略
 - 2) 競争戦略
 - 3) ターゲット層向け戦略
 - 4) 営業・販売戦略
 - 5) チャンネル戦略
 - 6) 価格戦略
 - 7) 製品プロモーション戦略
 - 8) Webマーケティング戦略
2. ターゲット層
 - 1) ターゲットの選定方法
 - 2) 選定ターゲット層に対する集客戦略
3. 目標設定
 - 1) 新規商品及び新たなチャネル開拓に対する目標戦略
 - 2) 商品のプロモーションブログコンテンツ構想
 - 3) サイトへの集客数字目標
 - 4) 商品の販売に繋がる理想的なストーリー
 - 5) ブランディングプロモーションの分析目標
4. 商品分析
 1. 市場ポジショニング
 2. 3C分析アプローチ
(Customer、Company、Competiter(消費者分析、自社分析、競合他社分析))
 - 3 競合分析
 4. マーケットシェアの分析と推移
 5. SWOT分析



サイトプロモーション実施後、3ヶ月~6ヶ月で商品分析レポートをプロダクトメーカーに提出してプロモーション方法・マーケティングプラン修正を図ります。事前にプロダクトメーカーとブランディングプロモーション計画書とプロモーション分析レポートの取り決めを行いスムーズに活動が進められるようにプロダクトメーカーにご理解を求めることが必要です。

業績計画（数値目標）

1. 事業方針

- ・プロダクトメーカー企業との関係強化とフォロー体制の早期確立
- ・サイトアクセス数と伸び率の一定の数字確保
- ・KPI 80%達成目標
- ・プロモーション方法の創造による宣伝力強化と取扱商品のアイテム数の確保と新規獲得
- ・消費者との長期的なブランド支援に繋がる関係の構築
- ・商品購入分析とマーケティング戦略への反映の迅速化

2. プロダクトプロモーションサイト構築とブランド育成ビジネスプラン5年間の数値計画目標

	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目
業 績	4,500,000	6,300,000	8,100,000	9,900,000	11,250,000
顧客数（メーカー企業数）	3	5	7	9	10
取扱プロダクト件数	45	75	105	135	150
サイト 売 上	3,000,000	4,200,000	5,400,000	6,600,000	7,500,000
販売アイテム数	1000	1400	1800	2200	2500
サイトアクセス数	84000アクセス/月	110000アクセス/月	150000アクセス/月	180000アクセス/月	200000アクセス/月

Social-infoknowledge.com

Digital Branding Promotion House

Digital Branding Promotion Houseは本企画の軸となるサイトとして現在制作を進めるプロモーションサイトです。当サイトは注目のアイテムを紹介しながら長期的なブランド育成を目指したプロダクトプロモーションサイトです。

このサイトを軸に他のブログプロモーションと連携を図りユーザーがアイテム購入に結びつく導線をつくっていかうと考えています。商品のプロモーションと集客を当サイトや商品紹介ブログ作成によって行いながら消費者が購入するまでの販売サポート、購入後のレビューを掲載してブランド育成を図ります。このサイトを軸に他のブログプロモーションと連携を図りユーザーがアイテム購入に結びつく導線をつくっていかうと考えています。

その他のサービス展開として現在進めているサービスとしてマーケティングトレンドやオススメアイテムなども随時紹介を図りユーザーの需要に答える情報の提供サービスなども考えています。

紹介アイテムは随時募集しています。お気軽にお問い合わせください。



[商品掲載側]

販売システムは厳選したアイテムをサイトに掲載して、そのサイトへブログ・プロモーションサイト・メルマガからのユーザーの獲得を図り購入に結びつける商品卸売りのスタンスで取り組みます。当サイトはブログやプロモーションなどの広告宣伝も含めた販売戦略を立案して実行に移すコンテンツマーケティング+ブランディングによる販売促進活動及び販売活動を実施することが特徴です。

弊社が運営するサイトやブログと連携をはかり、そこにアクセスするユーザに宣伝を行うことで様々なユーザーへアイテム認知を図ることが可能です。

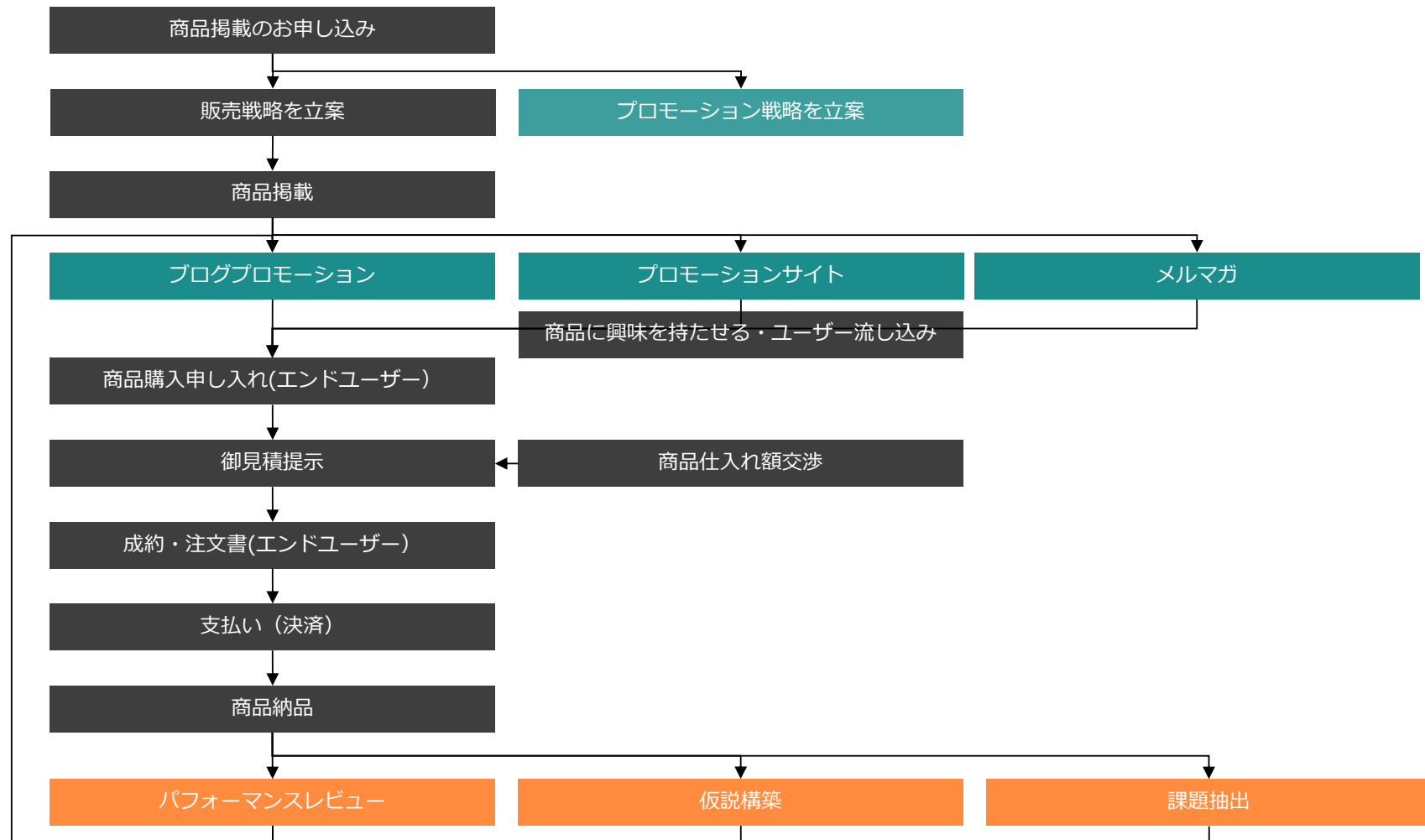
1. 弊社サイトに商品掲載のお申し込み。
2. 御社の商品を販売戦略を立案して当サイトに掲載しウェブ上での販売促進活動を致します。
3. 商品プロモーションを記事作成も含めて弊社ブログで掲載して行います。記事内容をご担当者イメージ・内容のすり合わせを行いながら広告・宣伝戦略を進めます。
4. ブログ・プロモーションサイト・メルマガを使ったマーケティングによる集客
5. サイトからの購入は御見積提示有り・無しを選択して購入ができる販売サイトです。購入サイトは段階を踏んで制作予定。大口購入の場合はお問い合わせ内容に合わせて御見積提示を致します。単品購入でもご要望があれば御見積提示いたします。
6. ユーザーからの商品購入の問い合わせ、見積提示を当ページを介して行います。見積提示額は商品の購入予定単位個数によって商品メーカー様と仕入れ価格の交渉を致します。
7. 商品成約後は販売額から仕入額を差し引いた額を弊社利益と致します。販売した分の粗利を弊社利益と致しますので広告・宣伝費が安価で済ませることができます。

[商品購入側]

商品購入における弊社サイトのメリットは価格交渉ができる購入者側のニーズに合わせた商品購入のできるサイトを目指しています。購入規模に合わせて購入者様とE-mail及びチャットでの取引交渉を行い仕入れ価格交渉を行い、できる限りご要望に沿えるような商品購入と満足度向上に努めていこうと考えています。

1. 掲載アイテムをクリック
2. 商品選択後、見積提示有り・無しを選択します。この場合Eメールでの交渉に変更されます。
3. 見積り提示後、価格がご要望にあえば成約、見積にあわせた納期・決済をおこないます。
4. 商品納入。

Digital Branding Promotion House サービスガイド②



Social-infoknowledge.com

Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

ブランディングサポート

競合サイトが数多く存在する市場で弊社が強みとする部分は商品だけではなく、ブランドの育成といった視点からマーケティングを考えプロダクトメーカーと協議の上、サイト上でのプロモーションを実施してシェア拡大と商品売上に貢献していくというビジョンでこの事業を推進して参ります。

そのため、数多くの商品を取り扱うECサイトというよりも、ある特定のブランドのプロダクトを扱いながらプロモーションを行ってサイト上でその商品の価値を高めるためのプロモーションの一環として貢献するサイト、ブランド支援者となるファンの獲得に貢献するサイトとしてご検討いただければと考えております。

当サイトの強みはサイト上でマーケティングを行い独自のブログコンテンツを配信して、メーカーとやりとりを行いながら柔軟にプロモーションとブランディング計画を立案、実施することができるということです。更にサイト上でのリアルタイムな購入者からのレビュー、ログ、購入ストーリーとプロダクト分析レポートをプロダクトメーカーに届けることで迅速なマーケティングプランの修正と実施を行うことが可能です。

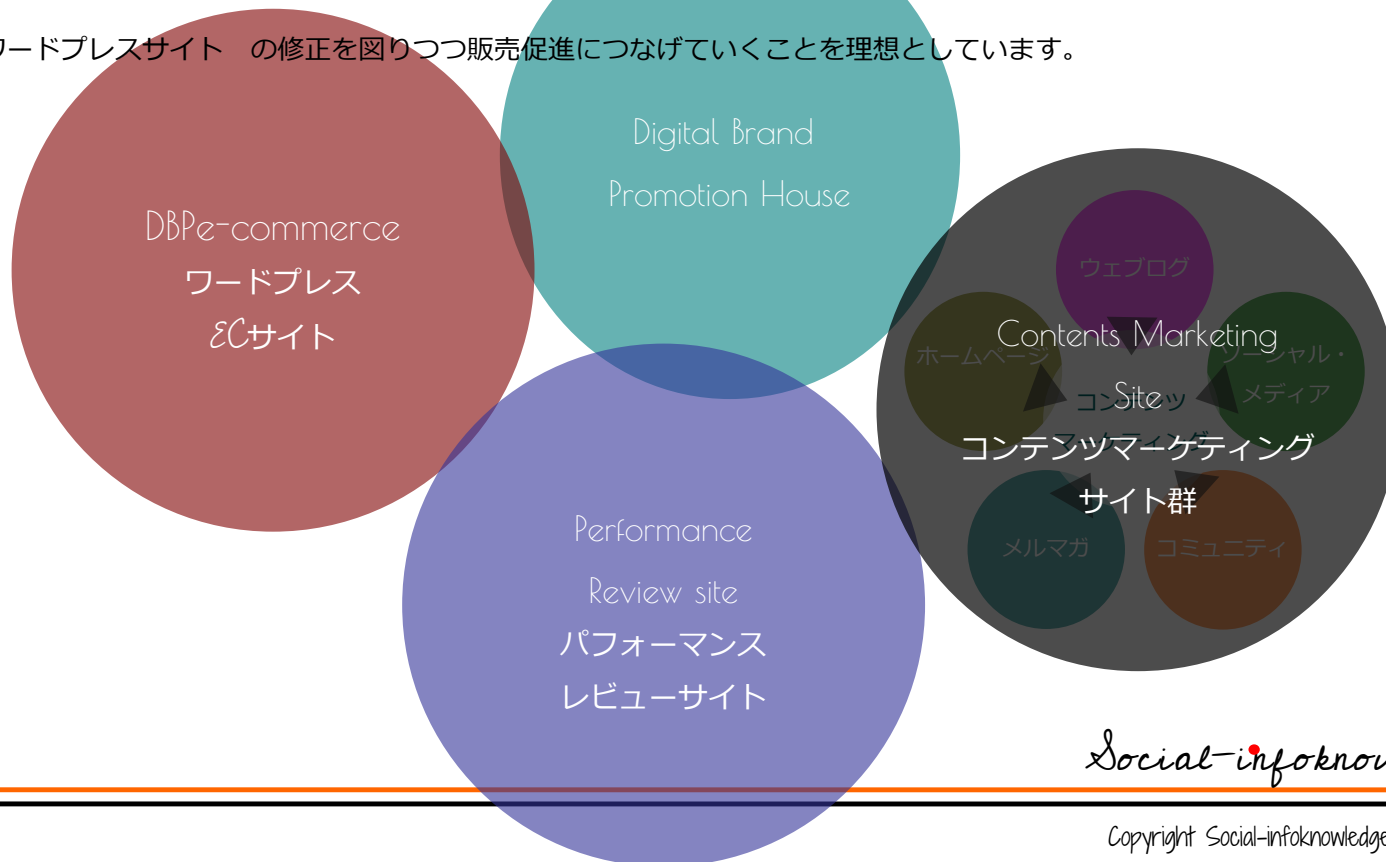
エンドユーザーに対しても市場動向の把握や最新の情報をキャッチすることができるサイト制作を図り、ユーザーの需要にこたえ新たな感動を与えるサービスの展開を目指して取り組んで参ります。

セールスポイントは独自のコンテンツ配信によるユニークな集客方法によってブランドのファンとなっただけのリピーターを獲得すること、それによって長期的なブランド支援者のつながりを生み出すことをご提案致します。

サービス構成

本サービスのサイト構成にはHTMLで制作を現在進行中のDigital Brand Promotion House」プロモーションサイトをはじめ、e-コマースにはCMS機能を最大限に活用したワードプレスを選定、集客にはコンテンツマーケティングを目的としたウェブブログ、ソーシャルメディア・メルマガを取り入れて計画を進めています。

更に将来的にパフォーマンスレビューサイトを構築して定量的分析と定性的分析の両側面から商品売上分析と注目を促す情報のフィードバックを図るサイト運営を行うことで①コンテンツマーケティングサイト ②ブランディングサイト ③ECワードプレスサイト の修正を図りつつ販売促進につなげていくことを理想としています。



Social-infoknowledge.com

Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

ブランドプロモーション企画中のプロダクト

現在検討しているブランド・プロダクトとして、琉球ガラス村の製品のサイト上でのe-commerceのビジネス展開を進めています。

沖縄の伝統工芸品として歴史があり名高い琉球ガラス村の色彩豊かで鮮やかな製品はまだまだ潜在ビジネスチャンスも多く、これから様々な方の目にふれ感動を与えることのできる商品として選定を致しました。

私自身、以前に沖縄に訪問した際にその商品から製作者の想いとその美しさに魅了されいつか取り扱ってみたいブランド・商品として印象深く残っています。

本商品のブランドプロモーションは現在製作中ではありますが、DBP—Digital Branding Promotion House—を中心に「常に身近に」「色トリドリの世界」「生活に新たな色彩を加えるアイテム」として見る者に共感させることをテーマにブログプロモーションを図っていくことを考えています。

この商品をきっかけとして本事業が歴史ある琉球文化とその風土から生み出された特色ある様々な商品の展開を図り文化の認知拡大に貢献する事業になっていければ幸いに存じます。

DBP—Digital Branding Promotion House—

The screenshot displays the website for Digital Branding Promotion House (DBP). The header includes the logo and the tagline "Digital Brand Promotion House for Stylish life Design" with the Japanese phrase "価値ある情報であなたの生活に色彩を". Below the header is a navigation menu with items: Corporate Activities, Management sites, Corporate vision, Business scheme, Service, and Corporate profile. The main content area is divided into three columns: "Brand trend News 注目ブランドニュース" featuring a photo of a restaurant interior and text about brand trends; "This week's Featured Products" with a photo of a restaurant and text about featured items; and "Marketing Training and Education" with a sub-section "企業展開分析(OC分析)一般分析について?" and a "Marketing report 注目マーケティングレポート" section. At the bottom, there is an "Introduction of Merchant 掲載商品のご案内" section with a sub-section "店舗運営改善に向けたセールスプログラム開発" and a paragraph of text.

Social-infoknowledge.com

Copyright Social-infoknowledge llc. All Rights Reserved.

さいごに

本企画は「Eコマースとブランディングプロモーション融合型サイトの構築とサービス構成のビジネスモデル」および企画の柱となるサイト「Digital Branding Promotion House」のご紹介として新たな事業展開を図る企画になることを祈念して立案し、皆様にご提案をさせて頂きましたがいかがでしょうか？

本企画につきましてお問い合わせ及びご意見等がございましたらお気軽にご連絡下さいませよう
お願い申し上げます。

ご紹介するアイテムを随時募集しておりますのでお気軽にお問い合わせくださいますようお願い申し上げます。

皆様に「色とりどりの世界」を創造する商品をお届けしながら色彩豊かな生活となる新たな活力となるサービスになることを
祈念して。

宜しくお願い申し上げます。