
BtoB向けECサイトのご提案

この提案資料は、BtoBのECサイトを構築することで、お客様の業務効率化や売上拡大を実現するためのものです。

BtoBのECサイトとは、企業間の商取引をオンラインで行うためのWebサイトです。

BtoBのECサイトには、クローズド型とスモール型の2種類があります。お客様のニーズに合わせて、最適なタイプのサイトをご提案します。

01

クローズド型 ECサイト

あらかじめ決められた顧客のみが利用できるサイトで、価格や商品のカスタマイズが可能です。

02

スモール型 ECサイト

不特定多数の顧客が利用できるサイトで、標準化された商品やサービスを提供します。



BtoBのECサイトを構築するメリット

- 受注業務の効率化
- 営業時間外の受注対応
- 新規顧客の獲得
- 顧客満足度の向上
- 在庫管理の最適化
- 基幹システムとの連携

近年、BtoB企業は競争が激化し、効率的な取引および顧客サービスの提供が不可欠となっています。
お客様の課題や悩みを解決するため、新たなBtoB ECサイトを構築いたします。

1. 受注業務の負荷軽減

手動注文処理の多忙さが業務効率を妨げ、ストレスが増大

2. BtoBとBtoCサイトを同時構築

異なるサイト管理が複雑で、運用コストが増加

3. 代理店向けWEBカタログサイトを活用

代理店との情報共有が不足し、販促活動に課題

4. 大量アクセスに対応できる社内販売サイト

急激なアクセス増が信頼性低下を招き、顧客離れ

5. 営業が得意先訪問時に活用できる

訪問時の情報不足が商談の効果を制限し、成果低下



大きくは上記5つの問題を解決する
BtoB ECサイトをご提案いたします。

BtoB ECサイトの基本方針01

解 決 策

お客様の課題を解決するために、以下のように、クローズド型の BtoB の EC サイト構築にて、解決策をご提案します。

1. 悩み: 受注業務の負荷軽減

BtoBサイトに自動受注システムを組み込み、注文から納品までのプロセスを効率化します。

自動請求書発行や在庫管理も連動し、業務の負荷を軽減します。

- ・オートリードタイム計算機能
- ・在庫自動引当てシステム
- ・複雑な見積もり業務を自動化

業務の迅速な処理により、受注業務の生産性向上とエラーの削減を実現します。

2. 悩み: BtoBとBtoCサイトを同時構築

統合されたプラットフォームを構築し、BtoBとBtoCの双方に対応します。

統一されたデータベースとユーザーアカウント管理で、両方のサイトを一元的に管理可能。

- ・ BtoBとBtoCのカスタマイズ可能な注文プロセス
- ・ 一元管理された商品情報データベース

コスト削減と一貫性の向上により、両方の市場での展開がスムーズに行えます。

3. 悩み: 代理店向けWEBカタログサイトを活用

専用の代理店ポータルを構築し、各代理店が効果的にカタログを閲覧できるようにします。

- ・ 代理店専用ログイン
- ・ カスタム価格設定

代理店との連携が強化され、商品のプロモーションや販売促進が効果的に行えます。

4. 悩み: 大量アクセスに対応できる社内販売サイト

クラウドベースのインフラを導入し、大量アクセスにも柔軟に対応できるサイトを構築します。

- ・ クラウドホスティング
- ・ ロードバランシング機能(トラフィックの負荷分散)

急激なアクセス増にも対応し、顧客の利便性向上とサイトの信頼性向上が期待できます。

5. 悩み: 営業が得意先訪問時に活用できる

モバイル対応のアプリケーションを提供し、営業担当者が訪問中でもリアルタイムで情報にアクセス可能。

- ・ モバイルアプリケーション
- ・ クライアント情報のオフラインアクセス機能

営業担当者が効果的な情報共有ができ、訪問時の効果的な商談が可能になります。

BtoB ECサイトの基本方針02

機 能

クラウド型の BtoB の EC サイトをクラウド EC で構築する場合、以下のような機能を提供できます。



顧客管理機能

顧客の登録、編集、削除、検索、グループ分け、アカウント発行、与信管理など



商品管理機能

商品の登録、編集、削除、検索、カテゴリ分け、在庫管理、納期管理、価格設定、オプション設定など



受注管理機能

受注の登録、編集、削除、検索、ステータス管理、見積発行、請求発行、配送管理、返品管理など



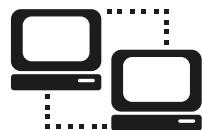
営業支援機能

営業の訪問時に活用可能。スマホやタブレットに対応したレスポンスデザインと代理注文機能を提供。



ユーザビリティ向上

発注が簡単。お気に入りやレポート、CSV、バーコード注文などの機能。詳細ページや画像、動画、レビュー、比較、検索で商品情報確認可能。



基幹システム連携機能

基幹システムとBtoBサイトを連携し、受注情報入力を自動化。与信管理も連動して、WEB注文でも与信超過を防ぎます。



代理店向けWEBカタログ機能

代理店向けWEBカタログ提供で、自社商品の紹介強化。BtoBサイトログインで特典受けられるように。



BtoCサイト連携機能

BtoBとBtoCサイト同時構築で一元管理。両サイトを連携して、BtoCでの購入商品をBtoBサイトで追跡可能に。

BtoB ECサイトの基本方針03

解決後のメリット

クローズド型の BtoB の EC サイトをクラウド EC で構築することで、以下のようなメリットが得られます。

受注業務の負荷を軽減できる

電話や FAX でのアナログ受注をやめて、WEB 受注システムを導入することで、受注業務の効率化やミスの防止ができます。また、手間のかかる見積発行業務をなくして、顧客が自動で見積を取得できるようにします。

営業時間外の受注に対応できる

営業時間外にも BtoB サイトが利用できるようにすることで、顧客のニーズに応えられます。また、営業時間外の受注に在庫引当をできるようにすることで、顧客の離脱を防止できます。

新規顧客の獲得ができる

BtoB サイトをインターネット上に公開することで、営業がリーチできていない顧客や新規顧客を広く開拓できます。また、顧客がアカウントを自動発行できる仕組みを構築することで、顧客の登録をスムーズにできます。

在庫管理の最適化ができる

BtoB サイトと基幹システムを連携させることで、在庫や納期の情報をリアルタイムに反映できます。また、直送におけるリードタイムを短縮するために仕入先に BtoB サイトを活用してもらうことで、在庫の削減や納期の短縮ができます。

基幹システムとの連携ができる

BtoB サイトと基幹システムを自動連携させることで、受注情報の基幹システムへの入力業務を効率化できます。また、基幹システムで管理している与信額と BtoB サイトを連携させることで、WEB 注文からも与信を超過させないようにします。

BtoB ECサイトの基本方針04

弊社の提供価値

システム構築業務

BtoB ECサイトの構築

お客様のご要望に適した EC サイトを構築し、ニーズに合致する柔軟で使いやすいソリューションを提供します。

システム管理、データ分析・改善提案業務

ECサイトのブランディング強化

BtoB 向け EC サイトの導入により、ウェブサイトの価値が向上し、利用者の印象向上と信頼感が高まります。

データの分析と改善提案

EC サイトを分析・解析し、運営の効率化や会員サービスの向上のための提案を行います。

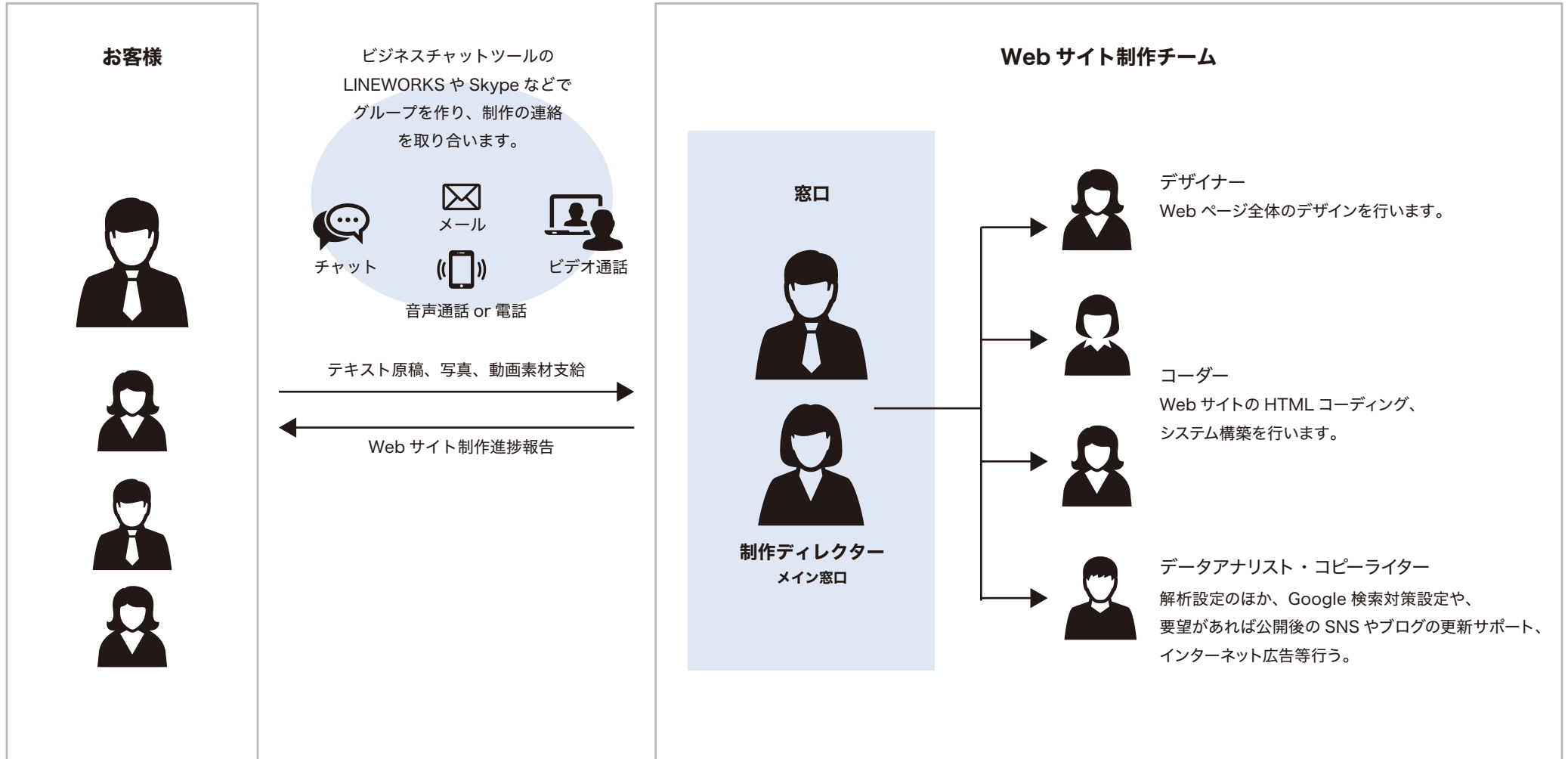


システム構築を行うだけでなく、その後のサポートも対応いたします。

お客様の DX 化による業務効率を促進し、安心して運営できるようにサポートいたします。

ウェブサイト制作に必要なシステムとデザイン、戦略をご提案するスタッフ構成

ECサイト制作や運営に関する最新の知識や技術を持つクリエイティブなスタッフがお客様のご要望に沿ったシステムとデザインをご提供。競合他社との差別化を図るために、独自性や魅力のあるオウンドメディアの企画や制作を行い、ユーザーの関心や信頼を高めます。



「Googleアナリティクス」と「Juicer（ジューサー）」連携のメリットについて



Googleが提供するアクセス



ターゲットユーザー解析サービス

ターゲットにしているユーザーか否かを完全把握
さらに、アクセスされたIPアドレスから「企業名」等を取得するツール

01

グラフィカルな解析ビジュアルで
理解しやすく、把握しやすい

数字の羅列から読み取るのではなく、
グラフやアイコンなどを駆使した
画面で、ITに弱い人でも理解しやすい

02

どんなキーワードから
どの企業がサイトに来ているか特定

アクセス数の少ないニッチなキーワードでも
ある特定の企業や学校に刺さる確率が
高いキーワードを特定できる

03

特定ユーザーからの
アクセス動向を把握

ユーザーがいつ、何時、何回
どのページにアクセスしたかまで
把握することができます。

見込み顧客に明確にアプローチでき、ビジネスチャンスが拡大

emporio

お困りごとのご相談やご不明点など、
お気軽にお問い合わせください。



担当：代表 安原 大輔



daisuke.yasuhara@emporio.jp