



これまでにない、
新しいECのプラットフォーム

BtoBtoCカート



メーカーと販売店の
WIN・WINビジネスモデル！

メーカーがECサイトを構築。
販売店が消費者をサイトへ誘導！

ご要望に合わせたカートの
カスタマイズも柔軟に対応可能！

お見積り
ご相談は
無料

ネットから

<https://netshop-pro.jp/bbc>

お電話から

☎ 0120-17-8838 平日／9:00～18:00[土・日・祝日除く]

株式会社ネットショップ支援室

本社 | 〒160-0007 東京都新宿区荒木町5 四谷荒木町スクエア5F
福井Office | 〒910-0015 福井県福井市二の宮2丁目28-38

株式会社
ネットショップ支援室
NETSHOP SUPPORTERS

メーカーと販売店(卸売)の悩み

- メーカー → 販売店がネットで安価で売っているので、**値崩れが発生し商品寿命も短く**なっている…。
- メーカー → 正直ネット販売を行う販売店には卸売したくないが、**関係的にも売上のにも、そういうわけにもいかない**…。
- メーカー → 販売店を活かさず自社で顧客獲得をするには**広告費**もかかる。**営業リソースも販売網も構築は難しい**…。
- 販売店 → 苦勞して販売しても2回目からは他社ECで購入され、**利益が激減**している…。

BtoBtoC-EC

メーカーと販売店で協力してお客様を開拓し、リピート率を増やす仕組みです。

「BtoBtoCビジネス」を実現するために作られたカート、それが…



楽楽BtoC

顧客情報の収集と活用

- 購入者情報の管理/集計/分析
- 購入者属性に合わせた販促施策



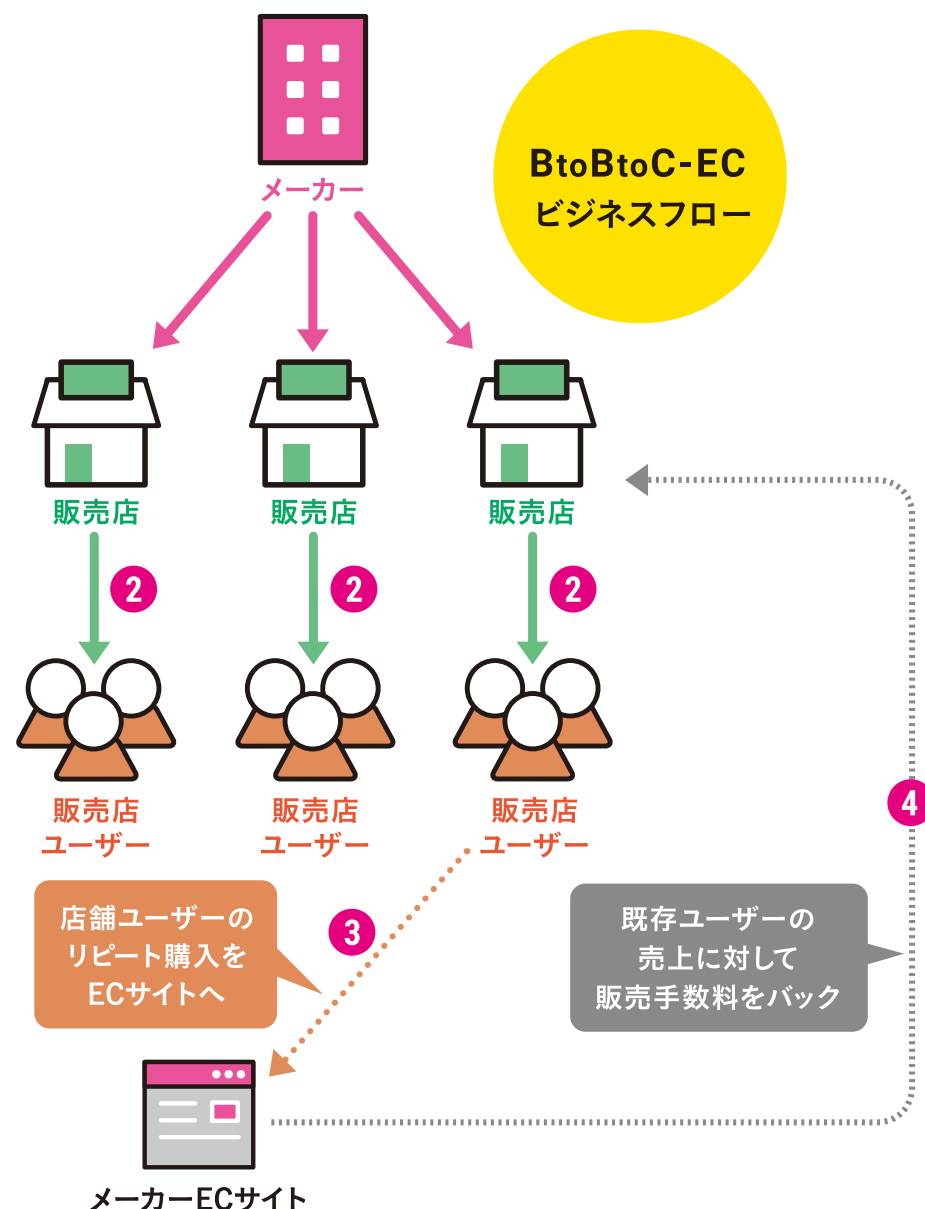
販売店の管理

- 各販売店をデータベース化
- 販売店毎の自動での精算管理



が手軽にできます！

私達が提案するのは BtoBtoC-EC という未来。



- 1 メーカーが**ECサイトを構築**します。
- 2 販売店(代理店)が、消費者へ**ECサイトをご紹介**します。
- 3 消費者は**ECサイトへ登録**します。(販売店と消費者情報が紐付きます) ECサイトで**購買・決済**をし、商品が**直接発送**されます。
- 4 メーカーより販売店(代理店)へ**手数料をバック**します。
※以降、紐付かれたユーザーが購入する度に、販売店へのバックが発生します。

楽楽BtoCで

「BtoBtoC-EC」を実現すると…

メーカーのメリット

メーカーの一番の宝は「顧客情報」

- ・お客様と繋がることでファン育成ができる
- ・顧客属性を分析し、キャンペーン・リピート施策ができる
- ・メーカー主導の戦略を実施することができる

販売店のメリット

販売努力を無駄にしない

- ・他社ECサイトにお客様を奪われない
- ・継続的に手数料収入を得ることができる
- ・メーカーがアフターフォローしてくれる為、安心して販売できる

消費者のメリット

安心感・利便性の向上へ

- ・メーカーサイトでの購入で安心感
- ・ECサイトでの購入で利便性向上

さらに

本カートは、
BtoB機能も追加することができます。
BtoBtoC × BtoBカートとして
一元管理が可能です。

スムーズな売上管理

各販売店への請求と報酬を相殺することが可能なため、販売店への精算処理がスムーズに可能になります。

サイト多重管理から開放

サイトを一元化することで、商品登録などサイトのメンテナンスや、受注処理も一括で管理/処理できます。