



PressRelease

報道関係 各位

2019年2月22日
株式会社 Dai

Bカートは優秀な”営業マン”

株式会社ザラボ様の導入事例を公開しました！

株式会社 Dai（本社：京都市下京区、代表取締役：木脇 和政）は、BtoB EC・Web 受発注システム「Bカート」の導入事例として、コンタクトレンズや食品・雑貨・介護用品などの販売を行う、株式会社ザラボ様(本社：三重県四日市市、代表取締役：山田 元樹 以下、ザラボ様)の導入・活用事例を2019年2月22日に公開いたしました。

Bカートの導入・活用により、販路拡大・業務効率改善に成功された事例の紹介となります。

ザラボ様の導入事例はこちら：<https://bcart.jp/uservoice/thelab/>



ネット専門の卸売専門企業として、2013年に立ち上げ。

現在は、企業による仕入れに応じる BtoB-EC サイト、一般消費者向けの EC サイト、雑貨・食品・介護用品などを販売する EC サイトの3つを運営。

多岐にわたる商材を幅広く取り扱い、小ロットでの仕入れなど、様々なニーズにも柔軟な対応を行う。

【導入までの経緯】

前職でも、コンタクトレンズのメーカーに8年間勤められていた山田様。
起業を決意する2013年まで、コンタクトレンズの卸売りをネット販売している競合はほとんどなく、FAXや電話で注文して仕入れる手法が中心で、受注全般におけるミスも多い状況だったと言います。そんななか、企業した2013年には状況が激変。卸売りをネットで行う競合が大多数を占める状況になっていたことから、創業当初からBtoB-ECを導入されたそうです。

【導入後の成果】

導入前は、取引先にとってバリエーションが多くない状況だったが、Bカートを導入した事で、取引先の規模・条件によって価格の表示が簡単に変更できる等、多様な取引条件に対応できるECサイト運営を実現。

また、新商品発売時には即時に卸サイトで告知、取引先へもメール配信を行うなど、Bカートで「営業マン」という位置づけで活用されています。



【株式会社ザラボ】

〒510-0075

三重県四日市市安島1丁目2番5号 パークサイドビル4階

http://www.thelab.co.jp/c_thelab_b2b/

BtoBサイト：<https://www.thelab-b2b.com/>

取扱商材：コンタクトレンズ（カラーコンタクトレンズ・食品）

導入目的：販路拡大・業務効率改善

従業員数：12人（パート従業員含む）

Bカート：<https://bcart.jp/>

BtoB EC・Web受発注システムの「Bカート」。

BtoB専用だから、BtoC向けのショッピングカートシステムでは対応が難しい複雑な取引条件やシステム要件にも対応し、システムのスクラッチ開発・カスタマイズではネックとなる開発コストや納期といったリスクも、クラウド型サービスだから最小に抑えることができます。



株式会社 Dai

代表取締役：木脇 和政

所在地：京都府京都市下京区二帖半敷町 646

ダイマルヤ四条烏丸ビル 5F

設立：平成6年9月1日

プレスリリースに関するお問い合わせ先

B2Bソリューション Div : 芦田

メール：info@bcart.jp

サービスに関するお問合せ

Bカートサポートセンター

E-mail: support@bcart.jp

TEL: 050-3188-1110