



PressRelease

報道関係 各位

2019年12月24日

株式会社 Dai

受注は7割スマホ経由、新規取引は2倍以上に

株式会社マッコイ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、エステサロンに美容関連製品の卸売りをを行う、株式会社マッコイ様(本社：大阪府中央区、代表取締役：新居 理恵 以下、マッコイ様)の導入・活用事例を2019年12月24日に公開いたしました。

B カートの導入・活用により、業務改善、新規顧客開拓に成功された事例の紹介となります。

マッコイ様の導入事例はこちら：<https://bcart.jp/uservice/mccoy/>



2005年に創業し、エステサロンに美容関連製品の卸売りをを行う。

創業当初はエステサロンを経営していましたが、「結果にこだわる本物の商品を提供したい」という思いから自社で製品開発を開始し、販路を全国のエステサロンに広げてきた。

製品コンセプトは「本物を創ること」。きちんとエビデンスを取得した素材を採用することで、エステサロンで成果が出るような商品開発を心掛けているという。

【導入までの経緯】

19年3月にBtoB ECサイト「マッコイ プロフェッショナル」を開設。

従来の新規取引先の開拓は、展示会などへ出展するほか、問い合わせからの契約が中心だが、営業社員の数は限られており、問い合わせ先の対応について、どうしても対応が遅れる場合がありました。

2人の社員が、電話・メール・FAXなどの受注を基幹システムに打ち込み、提携先の物流会社へ送信していたが、顧客数が増えていく中、業務の圧縮・効率化を検討する必要があると感じ、ECサイトの開始を進めていったそうです。

【導入後の成果】

受注方法をFAXや電話からECに切り替えることで、まずは業務効率の改善狙ったマッコイ様。

既存の取引先へEC化のDMやメールなどを展開したことで、受注の約半部分がECに切り替わり、1カ月の新規取引先も倍増。

また、従来新規で取引する際には申請書類の提出が必要だったが、Bカート内で登録できるようにしたことで、社内業務の大幅な削減に繋がったと言います。

現在は、受注の7割がスマホ経由で占めている、とお話いただきました。



【株式会社マッコイ】

〒542-0086

大阪府大阪市中央区西心斎橋 1-5-5

<http://www.mccoy-nanf.com/>

BtoB サイト：<https://mccoy-stb.com/>

取扱商材：化粧品

導入目的：業務改善、新規顧客開拓

従業員数：24 名

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

URL：<https://dai.co.jp>

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