

**小さく始めて成功する**  
**(ネット通販プロトタイプ開発のご提案)**

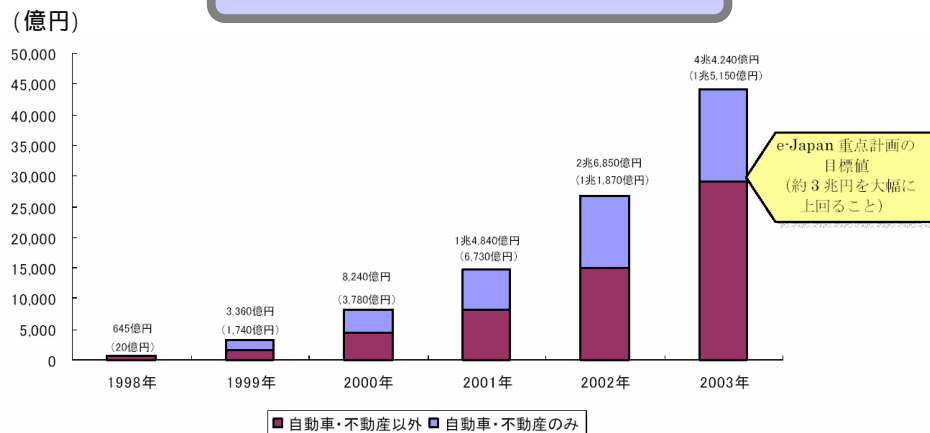
9999.99.99

株式会社

# 1. 貴社を取り巻く環境

インターネットの普及に伴い、BtoC市場は、年々、増加する傾向にあります。また、2004年度では、約90%の利用者がオンラインショッピングの経験があると回答しており、ネット通販は、今後も大きなビジネスチャンスを持っています。

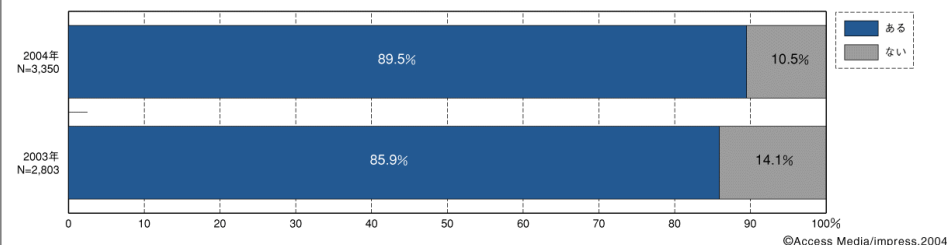
## 伸びるBtoC市場



2003年度のBtoC(消費者向け電子商取引)市場規模は、4兆4,300億円で、前年比65.0%増です。インターネットの普及に伴い、今後も増加していくことが予想されます。

## 増加するオンラインショッピング経験数

資料2-6-73 オンラインショッピングの利用経験(2003年-2004年)

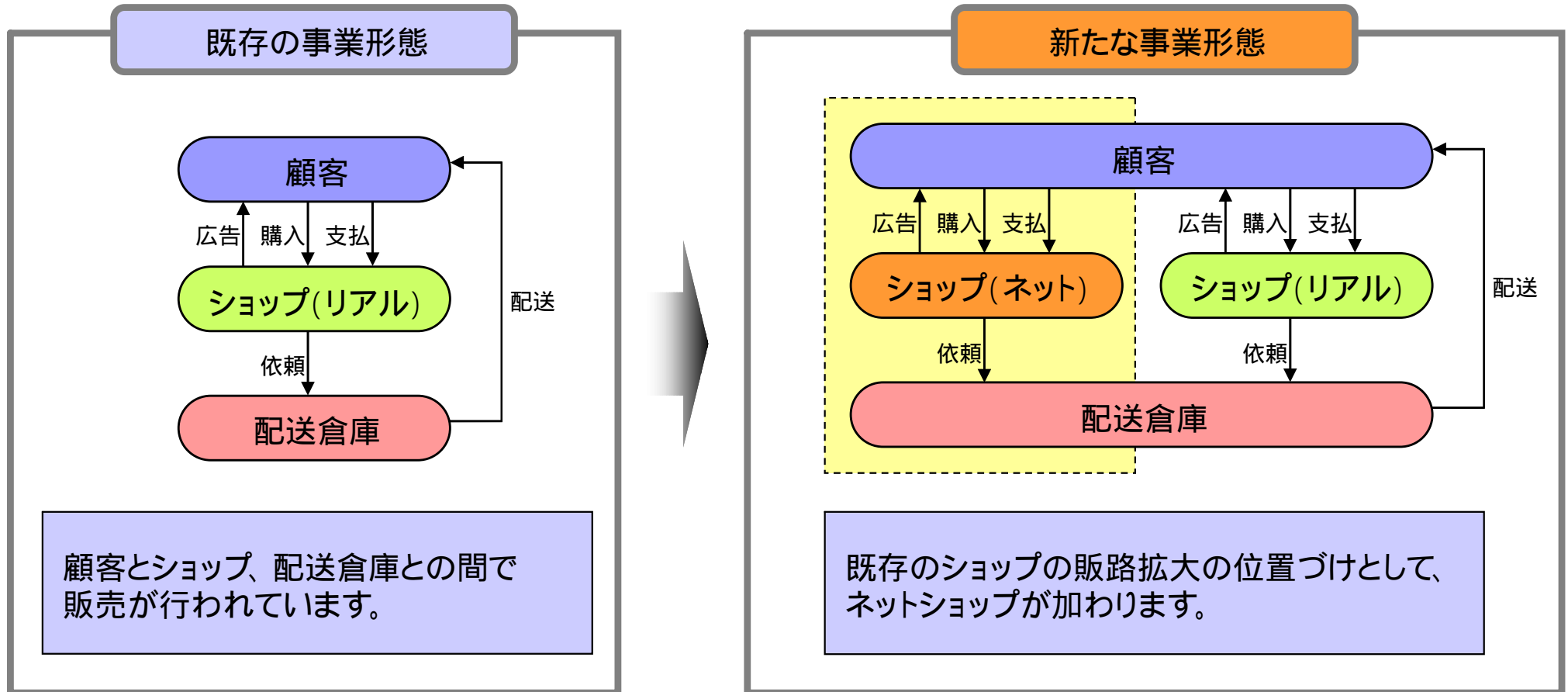


2004年度のインターネットユーザの90%がオンラインショッピングの経験があると回答されています。このことからネット利用者のネットショッピングに対する抵抗が低いことが分かります。

インターネットを利用した通信販売が今後も大きな**”ビジネスチャンス”**である。

## 2. ネット通販の位置づけ

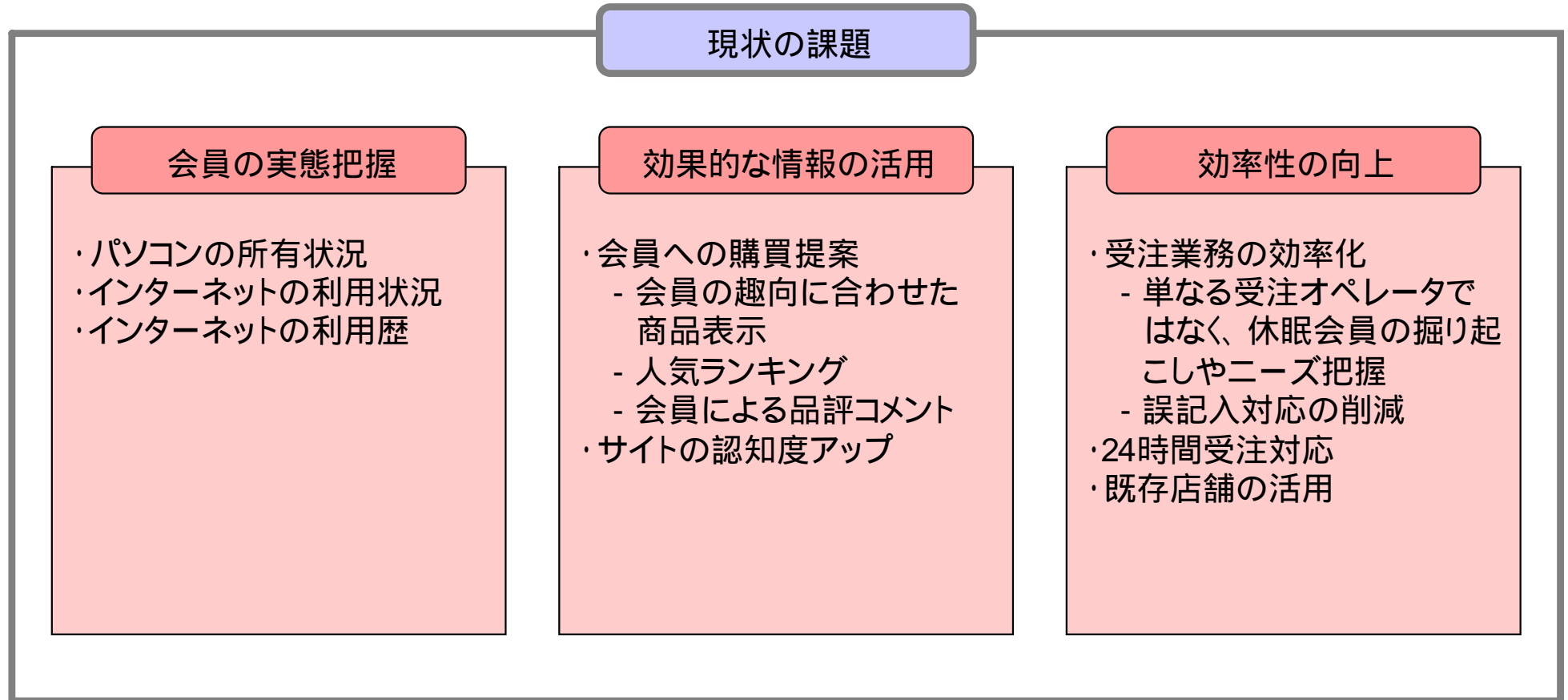
ネット通販は、既存のショップの”販路拡大”を目的としており、『既存ショップとの連携』、及び『配送倉庫との連携』は不可欠です。



既存のショップの販路拡大として”**ネット通販**”を開始する。

### 3. ネット通販の現状の課題

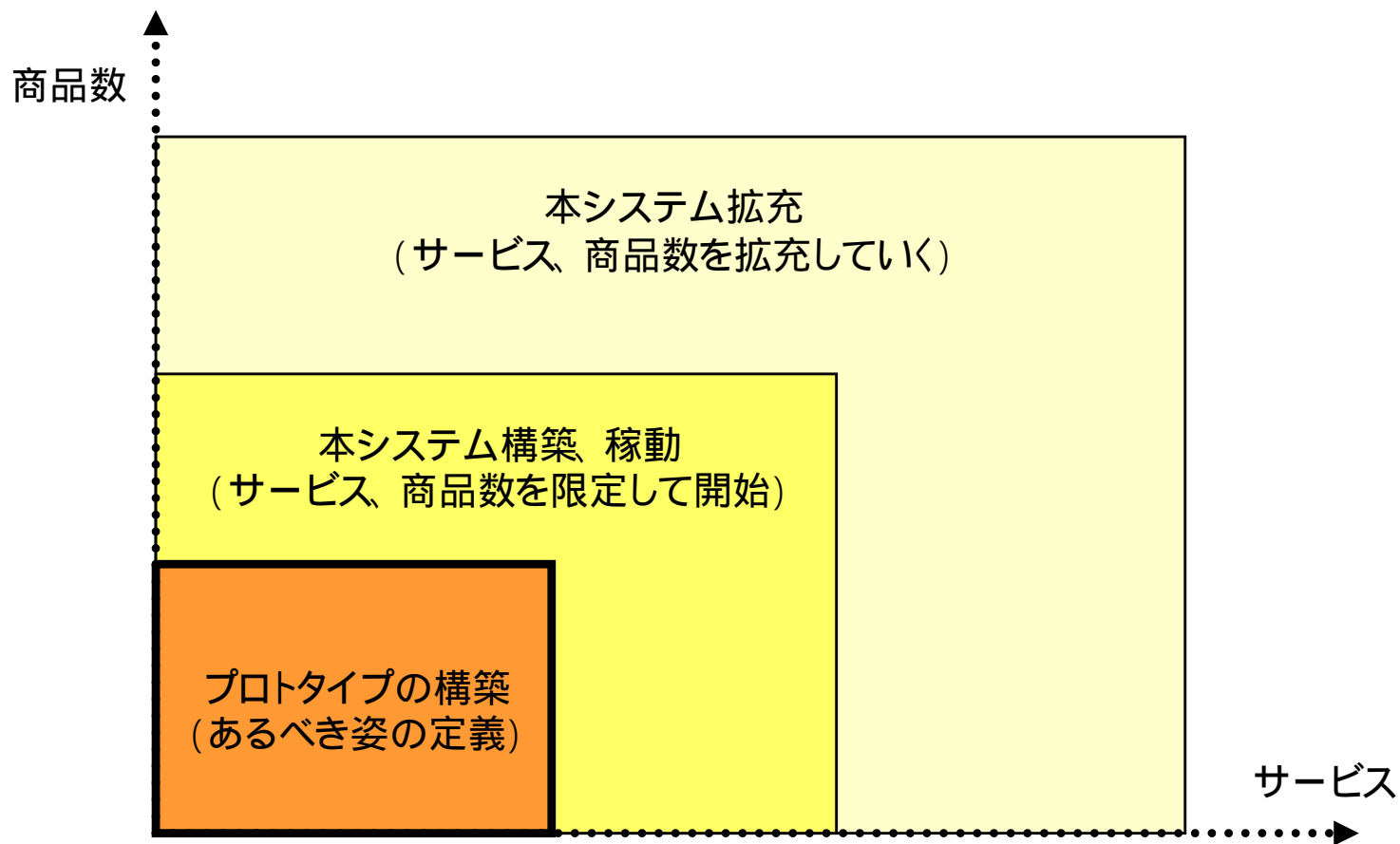
ネット通販を開始するにあたり、現状の課題は、以下の3つに集約されます。これらの課題を解決するためには、大規模なシステムを構築するのではなく、『プロトタイプ』を構築し、課題を解決しながら”あるべき姿”を明確化することをご提案させていただきます。



まずは、プロトタイプを構築し、ネット通販の”あるべき姿を明確にする”

## 4. プロトタイプのご提案

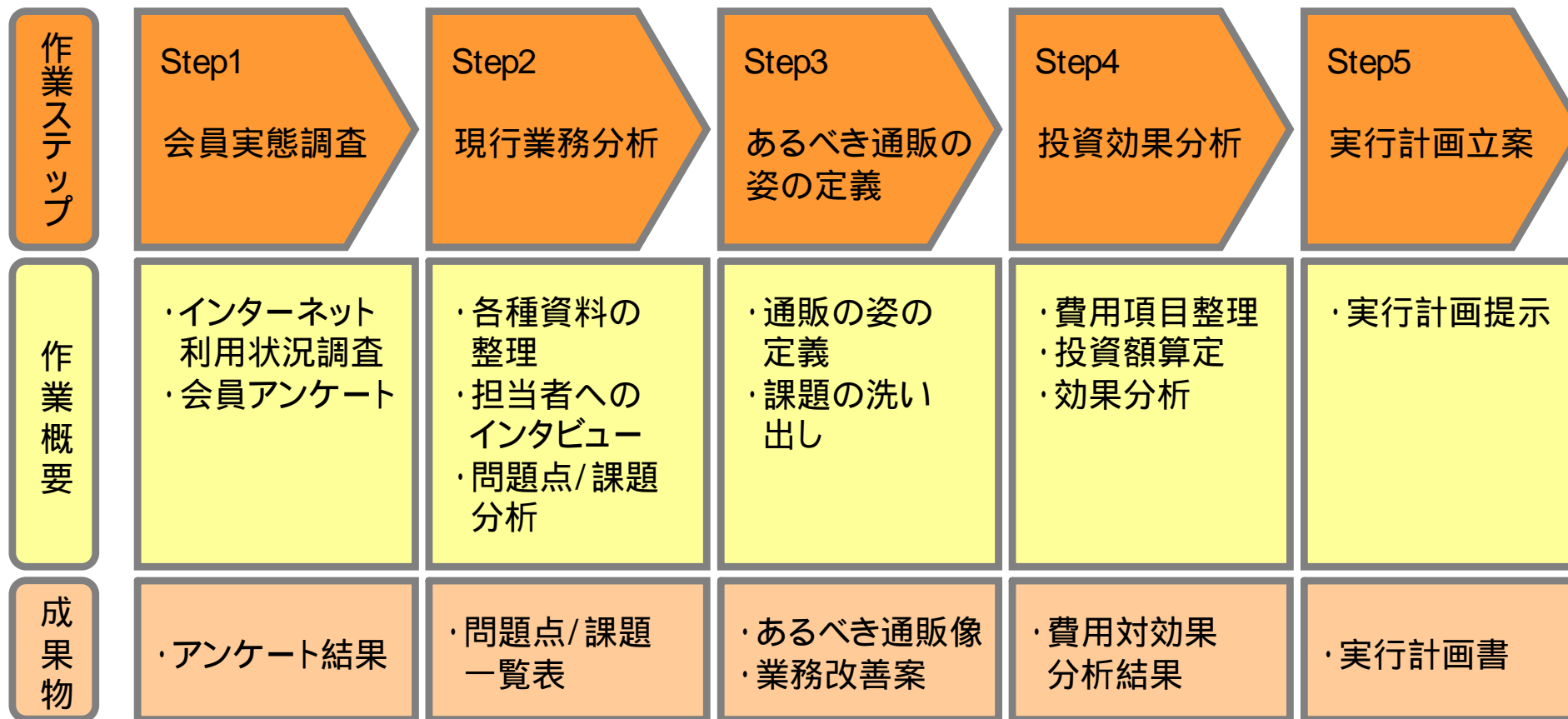
プロトタイプを通じて課題を解決しながらあるべき姿を明確にし、その後、『本システムの移行』、及び『本システムの拡充(サービスや商品を拡大)』など、徐々に規模を拡大していくことをご提案させていただきます。これがもっともリスクが少ない方法です。



プロトタイプでノウハウを蓄積し、**”徐々に本システムへ”**移行する。

## 5. 作業ステップ(案)

プロトタイプを構築するために、以下の5つのステップで作業を行うことをご提案させていただきます。



プロトタイプの構築は、**”5つのステップ”**で推進する。

## 6. 作業スケジュール(案)

プロトタイプの構築スケジュールは、5つのステップ毎に、2ヶ月で完了することをご提案させていただきます。

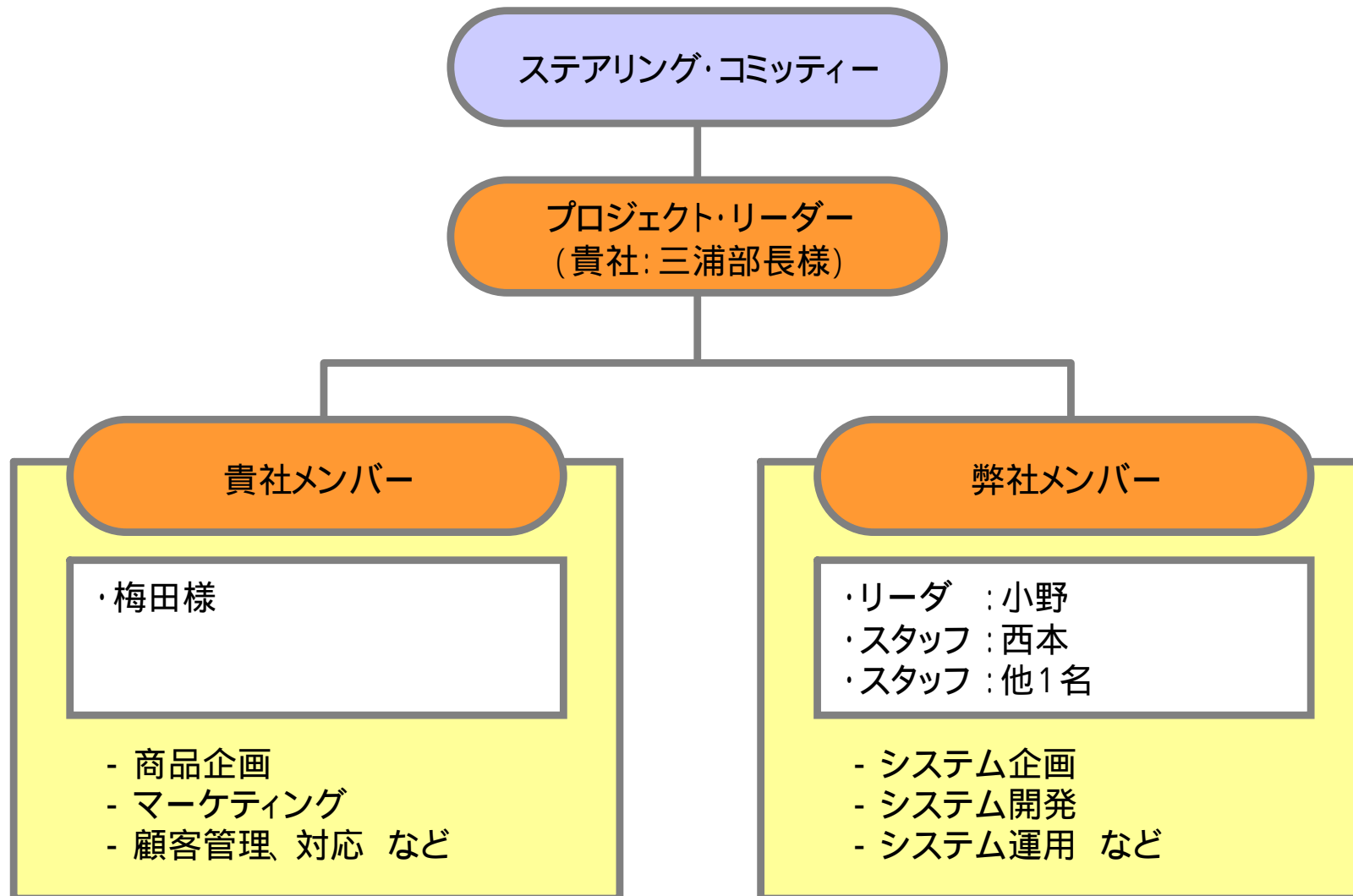
作業項目	1ヶ月目	2ヶ月目
Step1 会員実態調査	→	
Step2 現行業務分析	→	
Step3 あるべき通販の姿の定義	→	
Step4 投資効果分析		→
Step5 実行計画立案		→



プロトタイプの構築は、5つのステップを”2ヶ月で完了させる”

## 7. 体制(案)

プロトタイプの構築体制は、以下のとおり、貴社:三浦部長様をリーダーとして、貴社メンバーと弊社メンバーの協力体制で推進していくことをご提案させていただきます。(詳細は、要検討)





## 8. さいごに

ネット通販を成功させるためには、ネット独自のマーケティングノウハウなどが必要です。そのためには、プロトタイプを構築し、あるべき姿を明確にしないと**無駄な投資をする**こととなります。**「小さく始めて大きく展開する」**ことが成功の近道といえます。

貴社とともに、一丸となってご協力させていただきますので、よろしくお願いいたします。

