

事例から学ぶAmazonビジネス活用法

記載の内容は2020年7月22日現在のものです。サービス内容、およびインターネットサイト上の表示等は変更となる場合がありますのでご了承ください。© Copyright 2020 Amazon.com, Inc. or its affiliates. All rights reserved. 無断転載・複製を禁止します。Amazon, Amazon, Amazon.co.jp, Amazon Services Japan, Merchants@amazon.co.jp, フルフィルメント by Amazon, Amazon マーケットプレイス, セラーセントラル, Amazon プライム, Amazon ロゴ, Amazon.com, Amazon.co.jp ロゴ, Amazon 出品サービス, Amazon出品大学、その他Amazonの製品およびサービスに関するロゴは、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

Amazonビジネス概況

日本の
9割以上
の国立大学
が使用

全世界で
数100万社
が登録

全世界の年間売上は
100億ドル

数億点
の品揃え

“Amazon史上、最も早く
成長、拡大しているビジネス。”

—The Motley Fool, September 13, 2018



Amazonビジネスをご利用いただいているお客様

IT

ホスピタリティ

小売・卸・
サービス

教育

メディア・
エンターテイン
メント

医療・ヘルスケア

製造

その他



星野リゾート



DMM.com



VAIO



NAVITIME



大東文化大学

TBS



BUFFALO

JAPAN AIRLINES



sansan



エステティック
TBC



UUM

コトブキ



READYFOR



家庭教師のトライ
個別教室のトライ



faurecia
inspiring mobility

保険のビュッフェ

BIZREACH



UZABASE



PLAZA CREATE



UZABASE



フレーベル館



note

社会福祉法人 なごや福祉施設協会



JP HOLDINGS GROUP

販売事業者様の悩み

1. B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』
2. 顧客のニーズを『的確に』
3. 顧客サービスの『最適化』

1. B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』

2. 顧客のニーズを『的確に』

3. 顧客サービスの『最適化』

B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』

【営業企画部】

ECマースに参入したいがノウハウがないな



出品商品選定・価格設定
商品カタログ作成
集客プロモーション

【情報システム部】

イニシャルコストかかるし進められないな



自社ECサイト構築費用
SEO対策費用
システム・メンテナンス
(取引先情報の登録・追加)

【営業部】

営業リソース投下は厳しいな
大口顧客に集中したいな



市場分析
取引先管理
新規販路開拓・契約手続き

【経理部】

人員不足なのに個別対応が多すぎる



小口取引先の消込業務
返品・返金対応
請求書発送業務

B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』

想定される業務フロー



商品の選定



amazon business

売上金の確認



B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』



個別のサイト構築不要

簡単な商品登録

支払い請求も原則不要

B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』



Amazon出品大学

Amazon出品大学

出品推奨リストの提供

担当によるサポート

B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』

初期設定費用不要・システム導入不要

月額登録料
4,900円
(税抜)



販売手数料
商品販売時に
のみ課金



在庫保管手数料
+
配送代行手数料

※一般消費者向けの出品に、Amazonビジネスの機能を追加しても費用追加なし

企業事例① 電話工事会社様

電気工事の工事材料の調達力に強みがあり、それを活用したオンライン販売事業に参入

悩み

工事業以外の売上拡大可能な事業を模索

導入効果

ネットワーク機器を中心に月平均売上500万円

販売開始までのポイント

立ち上げ時は本業をやりつつ片手間で対応
Amazonのサポートがなければ立ち上げることはできなかった



1. 新規事業を『簡単で楽に』
2. 顧客のニーズを『的確に』
3. 顧客サービスの『最適化』

顧客のニーズを『的確に』

【マーケティング部】

新商品のプロモーションどうしようかな？



集客プロモーション
トラフィック情報を早期收拾
テストマーケティング

【営業部】

どの商品に注力していこうかな・・・



注力商品の選定
在庫数の最適化

【商品開発部】

売れ筋データから新商品の参考にしたいな・・・



製品開発
EC専売品
新商品のレビュー収集

【経営企画部】

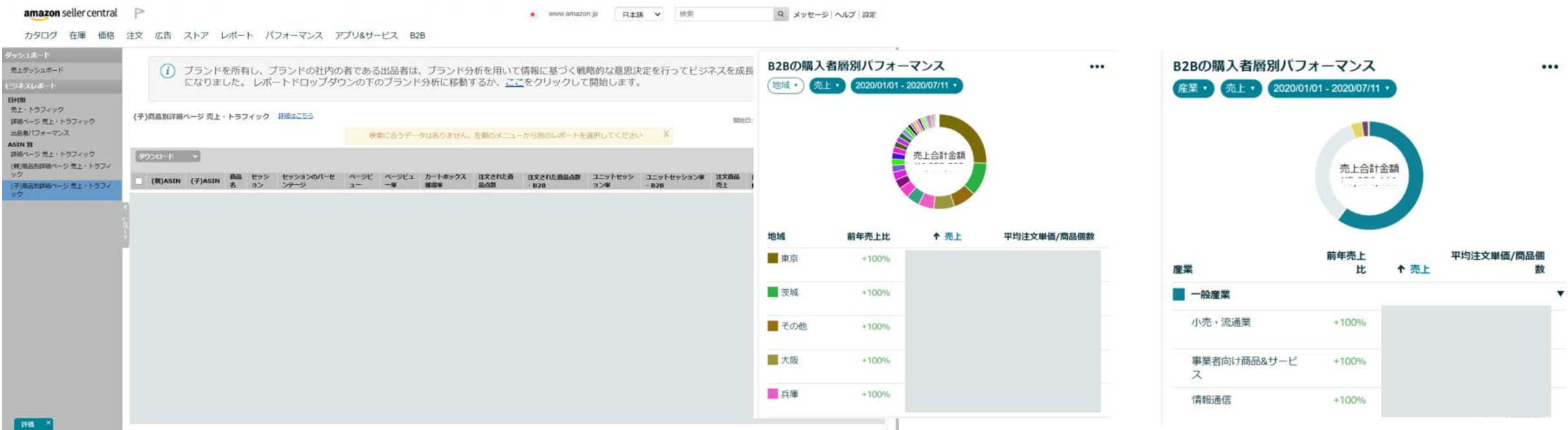
販売開始と同時にすぐ拡販できればいいな・・・



ブランド戦略
商品カタログ作成

顧客のニーズを『的確に』

販売事業者様自らが出品商品のプロモーションからトラフィックデータの収集が可能
販売実績データからB2Bの購入者属性を地域別、産業別で確認可能



抽出可能なデータ一覧（例）

商品名	セッション数	ページビュー数	カートボックス獲得率	注文された商品点数	注文された商品点数 B2B	ユニットセッション率	ユニットセッション率 B2B	注文商品売上	注文商品売上 B2B	注文品目総数	注文品目総数 B2B

顧客のニーズを『的確に』

スポンサープロダクト広告を利用して
商品毎に広告を設定することで露出を増やし購買につなげることが可能

“スポンサー”
文言とともに商品が広告として表示



スポンサー

[Amazonブランド]Mama Bear ふわふわベビーパンツ L(9-14kg) 56枚
×3パック

★★★★★ 234

¥4,105 (¥24/枚)

10%OFF クーポンあり

「Amazon定期おトク便」でさらに5%割引

✓prime 2019/6/22 土曜日に無料配送



スポンサー

[Amazonブランド]Mama Bear ふわふわベビーパンツ ビッグ(12-17kg) 48枚
×3パック

★★★★☆ ~ 125

¥4,235 (¥29/枚)

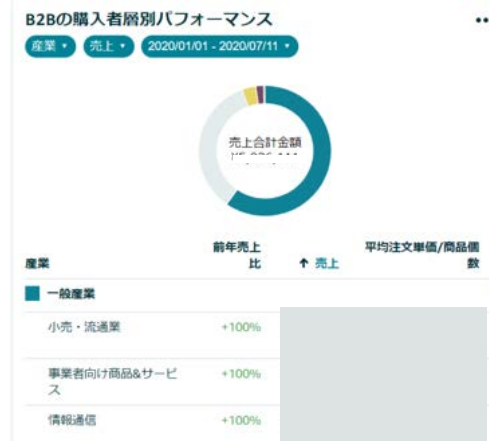
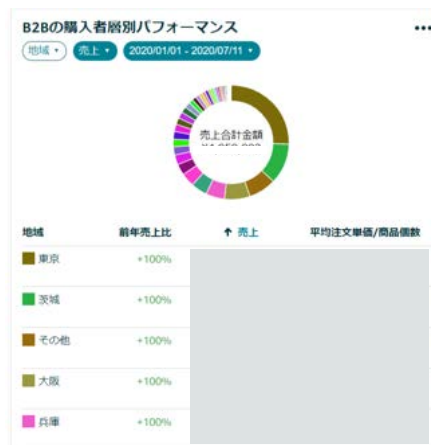
企業事例② ゴム製品販売会社様

ゴム・ビニール製品の製造・販売を行う企業

悩み

代理店経由での販売がメインのため、
直接、購入者の属性を知ることができない

期待値



導入効果

当初想定していなかった顧客層（カフェ・病院関係者など）を開拓
購入者情報からネット専売品の商品開発を行い、新商品展開につなげる

1. 新規事業を『簡単で楽に』

2. 商材拡販を『早く』

3. 顧客サービスを『最適化』

顧客サービスを『最適化』

【営業部】

休業日の顧客対応をもっと向上できれば・・・



製品問い合わせ
緊急調達による注文
返品対応

【経理部】

請求書発行の手間がなくなれば・・・



請求書発行・発送
個別の入金確認

【物流部】

土日含めてシフト調整が大変だな・・・



配送コスト削減（送料）
全国に短納期配送
発送番号連絡

【カスタマーサービス】

問合せ対応を均一化したいな・・・



休業日の問合せ対応
配送状況の確認の対応

顧客サービスを『最適化』

法人向け価格の設定、数量割引設定によりまとめ買いを訴求することが可能



画像にマウスを合わせると拡大されます

Anker USB3.0 ウルトラスリム 4ポートハブ 【USB3.0高速ハブ / パスパワー/軽量/コンパクト】

Anker

★★★★☆ 1,071件のカスタマーレビュー | 49が質問に回答済み

ベストセラー1位 - カテゴリ USBハブ

個人向け価格: ¥1,349

法人価格 ~ ¥ 1,203 税抜

¥ 1,299 税込

対象商品¥ 2,000以上の注文で通常配送無料 詳細

OFF: ¥ 50 (3%)

数量割引

3+	各 ¥ 1,179 (¥ 1,273 税込)
5+	各 ¥ 1,155 (¥ 1,247 税込)
10+	各 ¥ 1,107 (¥ 1,195 税込)

Business Seller | この商品は、AnkerDirectが販売し、Amazon.co.jp が発送します。ギフトラッピングを利用できます。

¥ 1,349から新製品

サイズ: 4ポートハブ

4ポートハブ

¥ 1,299

4ポートハブ (スイッチ付き)

¥ 1,799

4ポートハブ+1mUSB延長ケーブル

¥ 1,999

- ・ポート拡張: コンピュータのUSBポート一つで、4ポートまで接続可能となります。
- ・高速データ転送: 最大5Gbpsのデータ転送速度によりHD動画も数秒で転送可能です。
- ・超コンパクト: 約30グラムのコンパクトサイズなので、簡単に持ち運ぶことができます。
- ・高い堅牢性: 強化設計されたケーブルと耐熱端子により、高い保護性能があり、長くお使いいただけます。
- ・パッケージ内容: Anker USB3.0 ウルトラスリム 4ポートハブ、取扱説明書、18ヶ月保証(※正規販売店からの注文に限ります。詳細は「出品者のコメント」をご確認ください。なお注文番号が保証書の代わりとなります。)、カスタマーサポート

顧客サービスを『最適化』

Amazonの物流拠点を活用して商品管理・配送、
カスタマーの一次対応をAmazonにお任せ

商品を365日販売～配送までFBAは対応します



24時間 365日稼働



顧客サービスを『最適化』

フルフィルメント by Amazon (FBA) 費用



配送代行手数料

注文商品の梱包、配送、
カスタマーサービスに対して課金されます。



在庫保管手数料

商品を保管・管理するための保管スペース
に対して課金されます。

顧客サービスを『最適化』

Amazonアソシエイトプログラムを活用することで、すぐに商品を購入したい方をAmazon.co.jpへ誘導いただくことが可能です。加えて、紹介手数料をお支払い致します。

企業様ホームページ

[会社概要](#) [代表挨拶](#) [事業紹介](#) [取扱商品](#) [スタッフブログ](#) [ヘルプ](#) [問合せ](#)

ごあいさつ

[illegible]

取扱製品



製品単位でAmazon.co.jpのページへ誘導



Amazonビジネスのアカウントを持っていない企業を誘導



企業事例③ 金物商社

金物商品を中心に多数の商材を取り扱う商社

悩み

日本全国に短納期での配送が出来ない
アルバイト人員の確保

導入効果

FBAを活用し、1か月で280万円の売上を達成。
出荷作業の負担軽減で、本業に専念することが出来た

販売商品



皆さんへの メッセージ

FBAは本業をしながら、効率良くECのビジネスを推進が出来るので、
EC導入を考えている会社には、非常におすすめです！

最後に・・・

Amazonビジネスで販売開始いただくことで

1. B2Bオンライン販売を『簡単で楽に』
2. 顧客のニーズを『的確に』
3. 顧客サービスの『最適化』

amazon business

END