

スゴ楽通販の最新記事

日本ネット経済新聞2011.10.6号

EC支援サービス
紙上プレゼン

□ 92 □

エスブレイン

梅田 晴夫 代表取締役

通販ソフト「スゴ楽通販」を提供するエスブレイン（本社大阪府）はもともと健康食品通販会社などに向けて、独自開発するスクラッチの形で通販ソフトを提供していた企業だ。スクラッチによるシステムでは多くの企業にサービスを提供できないと判断して、スクラッチ開発時代のノウハウを詰め込んだ通販ソフトを09年からパッケージ化した。パッケージサービスの特徴や今後の展開について梅田晴夫社長に聞いた

サービスの特徴

当社の通販ソフトの他社にはない特徴は、カタログ通販向けとネット通販向けの2種類を用意している点。カタログ通販の中で特に健康食品や化粧品、ギフト商品を扱う

企業の場合、取扱商品数もそれほど多くなく、在庫量も豊富に用意して販売しているため、商品管理、在庫管理はそれほど重要な機能とはいえない。

一方で、ネット通販は、多品種小ロットで販売している企業が多



いたため、在庫管理や商品管理が重要になってくる。

これをひとまとめにするのは乱暴なので、当社ではあえて別のパ

去の連絡記録などを詳細に管理することで、一人一人へのアプローチの仕方を決めている。しかし、ネット通販会社はそこまでしっかり顧客管理をしている会社はまだ数少ない。

利益を出せるようにリピート率を高めてい

ターゲット

提供価格は初期費用230万円、月額2万円からとなっている。

他社のEC向け通販ソフトに比べると少々高い。そのため、ターゲットは年商1億円以上の企業となり、ボリュームゾーンとしては年商10億円前後の企業と考

カタログ通販 ネット通販の2種類のソフト用意

パッケージとして提供している。ネット通販では受注後に発注するケースも多いため、ネット向けパッケージでは買掛管理もできるようにするなど専用の機能を付けている。

もう一つの特徴としては、顧客管理機能を充実している点。健康食品や化粧品通販は一般的に、顧客の購入回数、累計購入金額、過

くためには顧客管理は必須のシステムとなる。今後ネット通販企業でも顧客管理をしっかり行っていくところが増えていくだろう。

当社は、もともと健康食品通販向けに通販ソフトを提供してきたので、顧客管理に強みがある。ネット通販企業が顧客管理を行えるシステムを提供している。

今後の展開

このソフトを利用して顧客の動きが分かっ

てくるので、次はリピート率を高めるための分析が重要になってくる。現在、私が導入社に訪問し、一緒に分析を行っているが、さらにこれを強化するため、分析機能を強化したいと思っている。分析に関しては、このソフトとは別に独立したソフトとして展開していく予定だ。スムーズにデータなどを行き来できるようにして、使いやすいシステムを提供していこうと考えている。

会社概要

04年設立。通販向けコンサルティングを行うかたわら、09年から通販ソフト「スゴ楽通販」の提供を開始。現在、利益が出ない通販企業向けに無料診断なども行っている。