

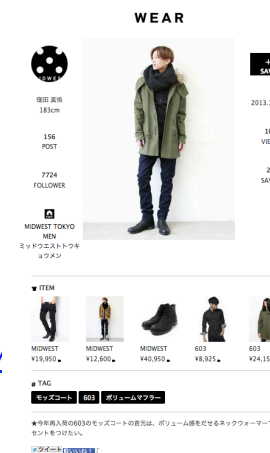
【2013年まとめ】 <http://ecclab.empowershop.co.jp/archives/1787>
 今年EC業界でチェックしておくべきトレンド5選と2014年のEC業界展望

<http://www.d2c-smile.com/20131028864>

スマホコマース



ショールーミング



<http://wear.jp/>

無料化



O2O



http://itpro.nikkeibp.co.jp/article/COLUMN/20121121/439018/?top_pu

キュレーションEC



<http://hatch8.jp/curation/>

2014年のEC業界展望 = 「インバウンド = オウンドメディア」

1 : Paid Media (ペイドメディア)

マス媒体やWEBの広告枠、いわゆるリスティング広告からアフィリエイト広告など、金銭を支払って広告枠を購入するメディアのこと。

2 : Earned Media (アーンドメディア)

SNSや、ブログ、twitterやはてなブックマーク、など、クチコミ効果を狙う、いわゆる「バイラルマーケティング」に活用されるメディアのこと。

3 : Owned Media (オウンドメディア)

WEB周りでは自社で運営するホームページはもちろんのこと、ショッピングサイトや、自社への被リンク数を増やしたり、SEO対策として有用だといわれるサテライトサイト、その他、自社発行の冊子、会報誌、名刺、営業社員そのもの、など、自社の情報を発信する“媒体”となるあらゆるもの。

ペイドメディア



アーンドメディア



オウンドメディア



<http://www.ashita-lab.jp/> <http://www.prune.jp/>

2014年のEC業界展望 = 「BPO」

出品管理



販売管理



<http://www.s-grow.co.jp/ec/attention.html>

出荷管理



<http://www.maruni-distribution.com/>

顧客管理



http://www.nekonet.co.jp/service/tsuhan/repeat_index.html

出品ASP



<https://www.softel.jp/>

<http://www.itcom21.com/service/callcenter.html>

通販ビジネスにおいて上記のようなビジネスプロセスが発生します。その一部もしくはすべてを委託し、状況を見ることが何よりリスクがなく体制を構築する上で早期の結果をうむことになります。この活動をBPOと呼ぶのです。

顧客再来店



インバウンドで集めコール等のBPO化で急速なビジネス化を実現させる！！