

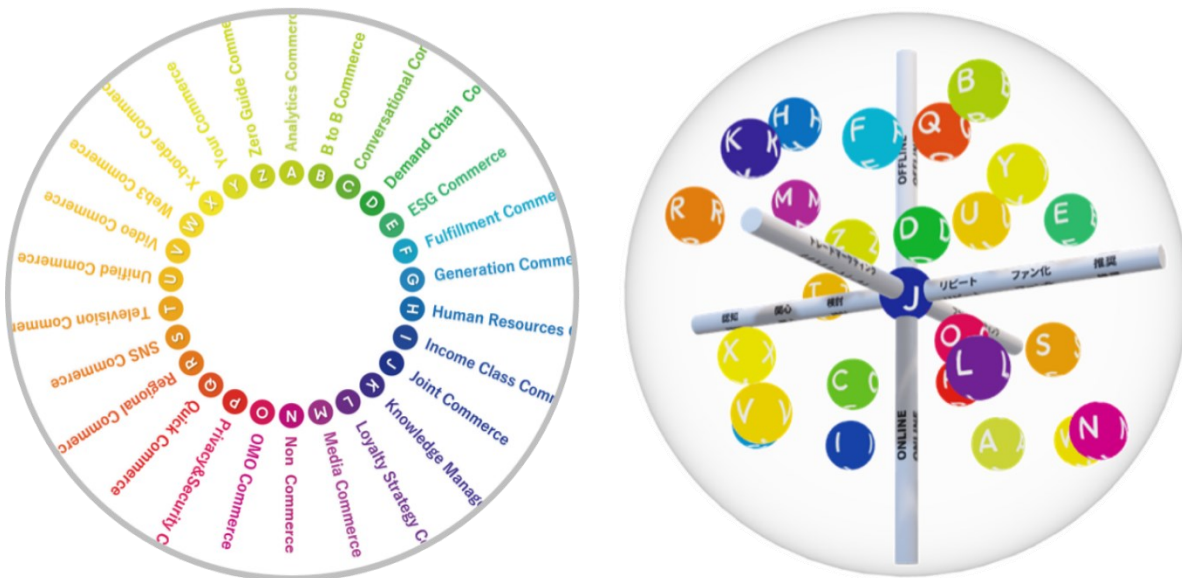
2024年10月3日

株式会社博報堂プロダクツ

コマース領域を3軸の立体的な面で捉え、 26のコマースカテゴリーにてあらゆる商取引ビジネス対応をサポートする 「全方位コマース事業支援ソリューション」の提供を開始

総合制作事業会社の株式会社博報堂プロダクツ（本社：東京都江東区、代表取締役社長 岸直彦）は、「購買行動」、「購買チャネル」そして「マーケティングレイヤー」の3つの軸を立体的な面で捉え、それぞれにフィットする26のビジネス支援ソリューションを提供していく「全方位コマース事業支援ソリューション」(https://www.h-products.co.jp/corporate/business/div_commerce_p/commerce/)の提供を開始いたします。

コマース領域を立体的に捉えることで、ブランディングとプロモーションが一貫したコミュニケーションを、購買ファンネルや購買チャネルで適切に実施することが可能となり、広範囲にわたるコマース領域の様々な課題を複合的に解決していきます。



全方位コマース事業支援ソリューション

1軸：購買行動のフルファンネル（認知・関心・検討・購買・レポート・ファン化・推奨）
2軸：購買チャネル（オンライン店舗・オフライン店舗・バーチャル店舗）
3軸：マーケティングレイヤー（ブランドマーケティング・トレードマーケティング）

ECの普及により生活者の購買チャネルも多様化していく中、企業側でもオンライン・オフラインという概念にこだわらず、取得した顧客データに基づき、一人ひとりに最適な買物体験を提供するユニファイドコマース（※1）への注目が高まっています。一方で、コマース領域におけるこれまでのマーケティングは、オンライン／オフライン／EC／リテール等の領域毎に分化されており、また、企業側の縦割り組織や異なるビジネスモデル、データ統合の困難さから生活者を断片的にしか捉えることができませんでした。

この「全方位コマース事業支援ソリューション」は、購買行動を「線」で捉えた1軸のマーケティングではなく、購買チャネルやマーケティングレイヤーを加えた3軸をクロスさせ立体的に捉えることができるので、統合的な視点で生活者の購買行動を捉えることができます。また、それぞれ「点」であったコマース領域の課題を立体で俯瞰して見ることで、クライアントが抱えている潜在ニーズの把握が可能となります。そのニーズや課題解決策を26のカテゴリーに分け、それらを企画から実施までワンストップで対応することで、クライアントの事業支援を中長期的にサポートいたします。

■ 26 のカテゴリとサービス・機能の一例

Commerce Category	Function
A Analytics Commerce	コマース領域における問題点や課題を明らかにする「分析」「診断」を担い、戦略の方向性を示唆するコンサルティングを行います。
B BtoB Commerce	企業間取引サポートです。インサイドセールス等のHR系からデジタル広告対応まで、多様化したビジネスモデルにあわせた施策実施を行います。
C Conversational Commerce	対話型接客による購買体験創出です。オンライン/オフライン各チャネルにあわせてシナリオ設計からツール導入、そして運用まで担います。
D Demand Chain Commerce	生活者特性起点のコマースエコシステムを設計/構築します。フルフィルメントデータ基盤や顧客接点 & 顧客データ創出の支援を行います。
E ESG Commerce	ブランド価値に直結する、持続可能なESGコマースソリューションを提供します。(EC店舗、リアル店舗、各々の特性対応のサステナブル活動)
F Fulfillment Commerce	コマース領域全般の、注文から商品到着までの「顧客接点/運用/改善」を担います。内製センターを包含しフレキシブルな対応が可能です。
G Generation Commerce	購買行動における「世代別の買い方マーケティング」の知見を蓄積/体系化しています。世代単位の特徴にあわせたコマース理論を提供します。
H Human Resources Commerce	人的資源を用いた事業支援を行います。ラウンダー、販売員、営業代行といった人材関連業務から、営業訪問最適化ツール等も活用実施します。
I Income Class Commerce	生活者の所得階層別にマーケティング知見を蓄積/体系化し、「所得階層」や「家計構造」で捉えなおすことでセグメント別の戦略構築を担います。
J Joint Commerce	購買方法と決済方法のカテゴリ。業種/商材/サービスと生活者を繋ぎ購買最大化に貢献します。全方位コマース3軸のジョイントとしての機能です。
K Knowledge Management Commerce	教育コンサルティングを担います。店頭販売員、EC店長などのスタッフ教育プログラムを保持し、スキル認定制度などの提供サポートも行います。
L Loyalty Strategy Commerce	顧客のロイヤルティを高め優良顧客育成やファン化を目指すカテゴリで、ファン度の計測からコミュニティ設計、ポイントプログラム等実装します。
M Media Commerce	コマースの成果につながるメディアを運用します。ダイレクトメディアの知見をベースにメディアプランニングから実装、効果検証まで担います。
N Non Commerce	非商取引を前提に、サンプリングやギフト等の購買前の商品やサービスに対する評価を担います。間接的購買に寄与するソリューション群です。
O OMO Commerce	店舗とECによるチャネル拡大、シームレスな買物体験設計とプロモーション実装を行います。OMO推進支援等のコンサルティングからサポートします。
P Privacy&Security Commerce	「個人情報保護法」「特定商取引法」「特定電子メール法」「著作権法」「PCI DSS」「GDPR」等、コマース事業における留意点をフォローします。
Q Quick Commerce	“今すぐ欲しい”を叶えるためのソリューションを備えたカテゴリです。ダークストア設計から配送インフラ活用まで昨今注目のQコマースです。
R Regional Commerce	地域DX化やEC事業推進そして観光促進等、自治体や地域の課題に向き合うソリューションや体制です。ふるさと納税サポートも行います。
S SNS Commerce	購買行動へと誘うタッチポイントとしてのSNS活用です。施策設計たクリエイティブ制作、運用支援までワンストップで対応します。
T Television Commerce	認知メディアから購買体験メディアへ、テレビの活用をコマース視点で捉えた施策を提供します。(効率最適化、投資効果最大化など)
U Unified Commerce	ECと実店舗の情報を統合/一元管理して買物体験全体を構築するカテゴリです。データ統合によりライフスタイルにあわせたチャネル選択を可能にします。
V Video Commerce	ライブコマース、動画広告、商品紹介動画、店頭サイネージ動画、ブランディング動画等、動画コンテンツによる顧客体験向上を担います。
W Web3 Commerce	Web3決済ウォレット活用によりバーチャル上の生活者情報も取得分析します。メタバース店舗と併せてECや実店舗との統合も今後のスコープとしています。
X X-border Commerce	国境を越えた取引全般を担います。クライアントの国際マーケット進出をサポートし、現地マーケット事業を踏まえたパッケージ型メニューを装備します。
Y Your Commerce	ユーザーのロコモを活用した認知拡大と購買促進を担います。ユーザー自らが生成するコンテンツに対してのリスク管理や効果検証にも対応します。
Z Zero Guide Commerce	クライアントセクションにおける新規取組などに対してのスターターパッケージを準備しました。「ゼロから始めるシリーズ」です。

※今後、順次サイトにて詳細公開予定

博報堂プロダクツは、グループ全体で「全方位コマース事業支援ソリューション」を提供することで、生活者への新たな「購買体験」の仕掛けづくりを、広告・プロモーション領域の専門性と実施力で進めてまいります。また、事業支援パートナーとして、企業のさらなる成長とブランド価値の向上にも寄与してまいります。

※1 ユニファイドコマース (Unified Commerce) とは、オンラインやオフラインなどあらゆるチャネルの顧客データを統合し、顧客一人ひとりに最適な購買体験を提供するマーケティング手法です。

※ 文中に記載されている会社名、商品名は各社の商標または、登録商標です。

※ この情報は発表日現在の情報です。検索日と異なる可能性がございますのであらかじめご了承ください。

本件に関するお問合せ

株式会社博報堂プロダクツ 広報部 旗本・兵頭

MAIL:hp.koho@hakuhodo.co.jp