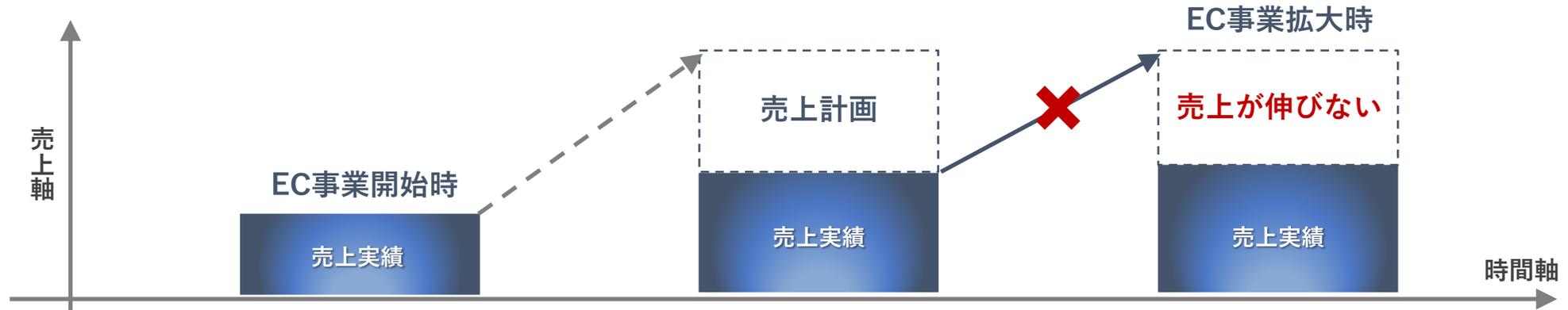


EC事業成長に最適なビジネスパートナーとは



EC事業開始時の課題

- どのような業務を想定すればよいかわからない。
- どの領域をベンダに任せればいいのか分からない。
- どのようなシステム、機能が必要なのか分からない。
- RFPを作成したいが、社内では難しい。
- 何から手をつければよいのか…。

✓ 初期設計を誤ると事業の成長に大きく影響

EC事業拡大時の課題

- 忙しくて、売上アップに手が回らない。他の誰かにお願いできるリソースもない。
- 業務の根本的な課題が把握できない。
- システム機能が無く、手運用となり品質面に問題が生じている。
- 委託先のベンダが増加する業務量に耐えられない。
- CRM施策をうまく回せず、費用対効果が良くない。

✓ 売上のトップラインを伸ばせず、事業成長が停滞

EC事業の成長段階に応じた、販売戦略と業務設計ができるビジネスパートナーが必要です

トランスコスモスのEC事業支援3つの特徴

1. EC事業に最適なサービスを網羅、且つそれらのサービスを高次元でご提供可能
2. 各サービスを統合してお客様の状況に合わせてご提供可能
3. サービスを継続的に運用できる『技術』と『体制』