

ピックアップ

なっている。「両」心理が動きやすくなり、これまで日本はE型E.Cが伸びているとC市場におけるモール見ている。

比率が海外と比べて非常に高かったが、今は型E.Cを作る理由として、「我々の顧客は若手、伸びが止まってきており、一方で、専門型のE.Cが伸びているという。これはE.Cショップ（東京都新宿区）では2024年より、商材ジャンル別に特化した専門性の高い自社E.Cサイトを相次いで開設するようになってい

る。すでに10サイトまで構築できている。今後、まずは1000サイトまで拡大していく予定。

同社によると、近年は日本のE.C市場が、「どうもアメリカ的に形勢で購入したい」という場合もあるというところだ。

「今、1店舗当たりの売り上げについて、まずは月500万円程度売れば成功という考え方であるため、現状の10店舗は順調にその数字に近づいてきている

という。また、掲載する商品が獲得できるような大務がいかに分かれていき、全体的に集客など実績値をベ

ては、ギフトやインテリアなどがある。中でも特に調子が良いのは「Dialka」(ディ

「Dialka」(ディ)に限られた商品数だけを載せているので、買う側からすると選びやすくなる(同社社長)という。また、掲載する商品が獲得できるような大務がいかに分かれていき、全体的に集客など実績値をベ

ネット販売事業を手掛けているジェネレーションバス(東京都新宿区)では2024年より、商材ジャンル別に特化した専門性の高い自社E.Cサイトを相次いで開設するようになってい

ジェネレーションバス

専門型E.Cの展開加速

3年以内に100店舗開設を目指す

また、運営に関しては、今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで

「今、同社で取り扱っている300万円以上の商品をより細組みはすべてこちらで



ネット・モバイル