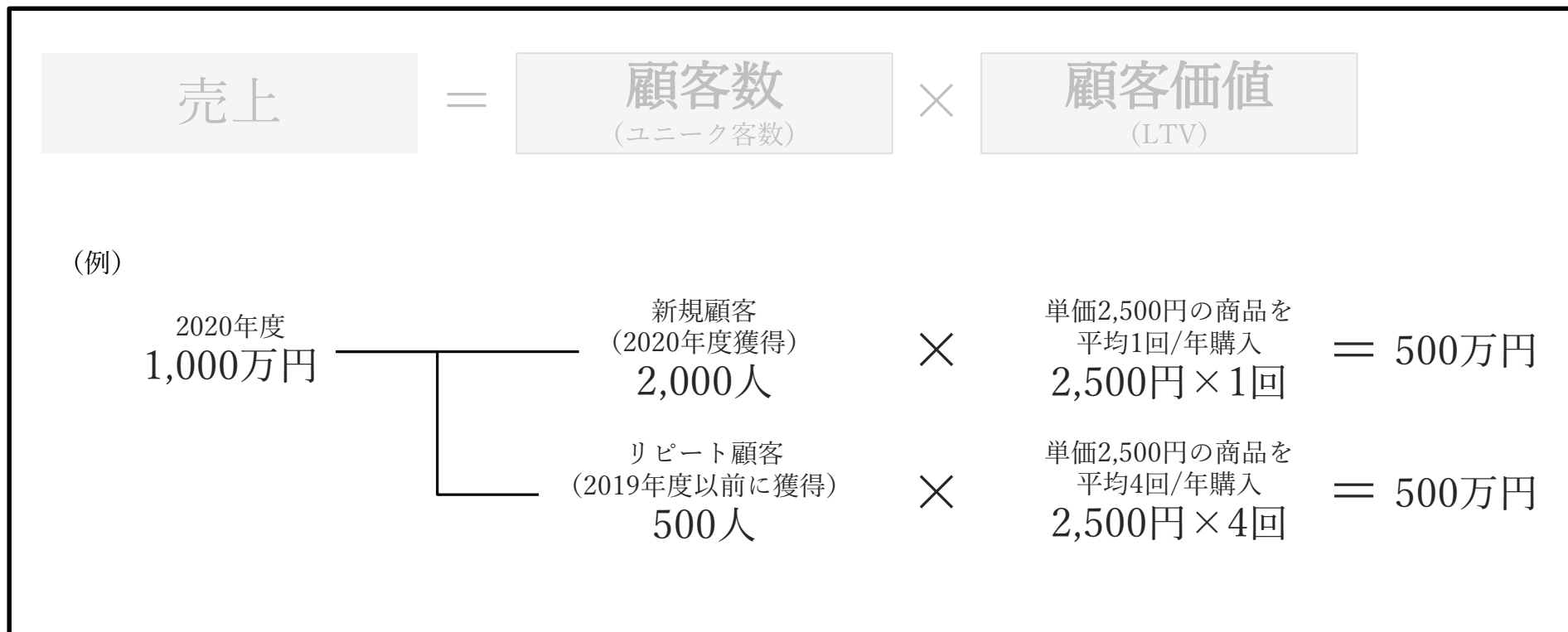


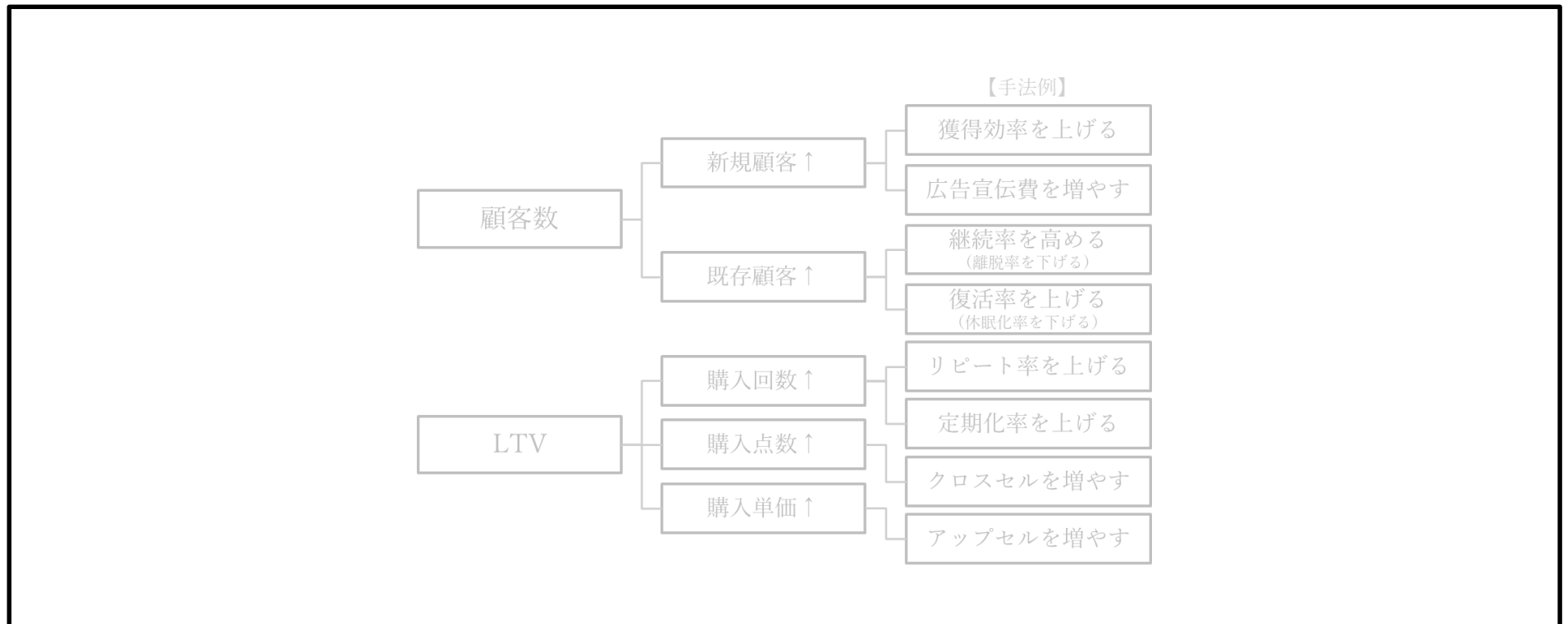
自社のEC事業は何名のお客様でいくらの売上ですか？

※直近1年間の売上で算出してください



自社のEC事業で現在重視すべきことは何ですか？

- 新規顧客を増やすことですか？リピーターを増やすことですか？
- 購入回数を増やすことですか？購入単価を高めることですか？
- 何に取り掛かるべきかを決めてみましょう。



課題① 20

自社のEC事業は何名のお客様でいくらの売上ですか？
※直近1年間の売上で算出してください

売上 = 顧客数 (ユニーク顧客) × 顧客価値 (LTV)

(例)

2020年度 1,000万円	新規顧客 (2020年度獲得) 2,000人	×	単価2,500円の商品を 平均1回/年購入 2,500円×1回	=	500万円
	リピーター顧客 (2019年度以前に獲得) 500人	×	単価2,500円の商品を 平均4回/年購入 2,500円×4回	=	500万円

© KYUSHU HAKUHODO Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL

課題② 21

自社のEC事業で現在重視すべきことは何ですか？

- 新規顧客を増やすことですか？リピーターを増やすことですか？
- 購入回数を増やすことですか？購入単価を高めることですか？
- 何に取り掛かるべきかを決めてみましょう。

© KYUSHU HAKUHODO Inc. All Rights Reserved. | CONFIDENTIAL



自社EC事業の課題は何で、成長のためにどんな取り組みをされますか？

課題

①ECで感動した体験エピソードを聞かせてください。



次回のワークショップ議題

その体験をお客様に届けたら、あなたは何ができますか？

「

商品

」は...

なぜ生まれたのか？

なぜ世の中に必要なのか？

なぜ私が使うのか？



「

一言で言うと...
その商品の価値

」

ターゲット = 「商品を買ってほしい・使ってほしい人」は誰か？

「誰の顔」が思い浮かぶか？

「どんなシーン」で商品を使うか？

商品は「何を満たせる」ものか？

ターゲットは、なぜその商品を買うのか？