

D2C企業様必見！

プラットフォーム 10選



DIRECT HOLDINGS



▶ 目次

- はじめに
- ① D2Cにおけるプラットフォームの役割
- ② D2Cプラットフォームを選ぶときのコツ
- ③ D2C企業様向けプラットフォーム10選
- おわりに

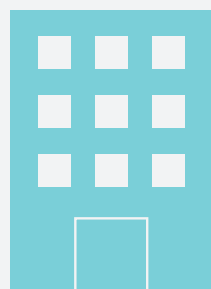
▶ はじめに

デジタル革命が急速に進展する中、多くの企業が伝統的な小売業モデルを超え、直接顧客との接触を強化する Direct-to-Consumer（D2C）ビジネスモデルに注目しています。このアプローチには、製品やサービスを直接顧客に提供することで、ブランドの独自性やカスタマイゼーションを強調し、市場競争に優位性をもたらす可能性があります。

しかし、D2C ビジネスモデルを実現するには、適切な D2C プラットフォームの選択が不可欠です。この記事では、D2C プラットフォームの役割、選び方のコツ、そして注目されているプラットホーム 10 選に焦点を当て、D2C ビジネスの成功へのカギを探ります。未来を見据えて D2C ビジネスを展開する際の手助けとなる情報を提供します。

▶ 1. D2C (Direct-to-Consumer) プラットフォームの役割

D2C (Direct-to-Consumer) は、製品やサービスの提供者が従来の小売業者や仲介業者を介さずに、直接顧客と取引するビジネスモデルを指します。D2C は、製造業、小売業、エンターテインメント、テクノロジー、食品業界など、多くの分野で急速に成長しています。このビジネスモデルの成功には、D2C プラットホームの活用が欠かせません。以下では、D2C プラットホームの主要な役割について詳しく説明します。



D2C 事業者



プラットフォーム



消費者

製品やサービスの販売と配信

製品やサービスを**直接顧客に提供**するための**オンライン販売チャネル**を提供します。これには、ウェブサイト、モバイルアプリケーション、ソーシャルメディア、電子メール、およびその他のデジタルチャネルが含まれます。顧客は、製品の選択から注文、支払い、発送、そしてカスタマーサポートまで、すべてを**一貫してこのプラットフォーム上で行う**ことができます。



ブランディングとマーケティング

ブランドの構築とマーケティング活動を支援します。企業は、自社のウェブサイトやソーシャルメディアプロフィールを使用して、自身のメッセージを伝え、顧客と対話する機会を持ちます。**顧客にリーチし、ターゲット市場を特定**するためのツールとデータが利用可能です。



データ収集と分析

顧客のデータを収集し、分析するための強力なツールを提供します。これにより、企業は顧客の行動、好み、嗜好に関する貴重な情報を収集し、カスタマイズされた製品やサービスを提供できます。また、**売上分析や在庫管理**などのビジネスプロセスの最適化にも役立ちます。



カスタマーエンゲージメント

カスタマーエンゲージメントの向上に役立ちます。企業は、顧客とリアルタイムで対話し、フィードバックを収集し、製品やサービスを改善できます。また、応答性の高いカスタマーサポートも提供でき、顧客満足度を向上させます。



価格戦略と収益最大化

価格戦略の立案と実行を可能にし、直接的な関係に基づいて収益を最大化します。企業は、個々の顧客に対して価格のカスタマイズを行ったり、プロモーションを提供したりできます。



在庫管理と生産最適化

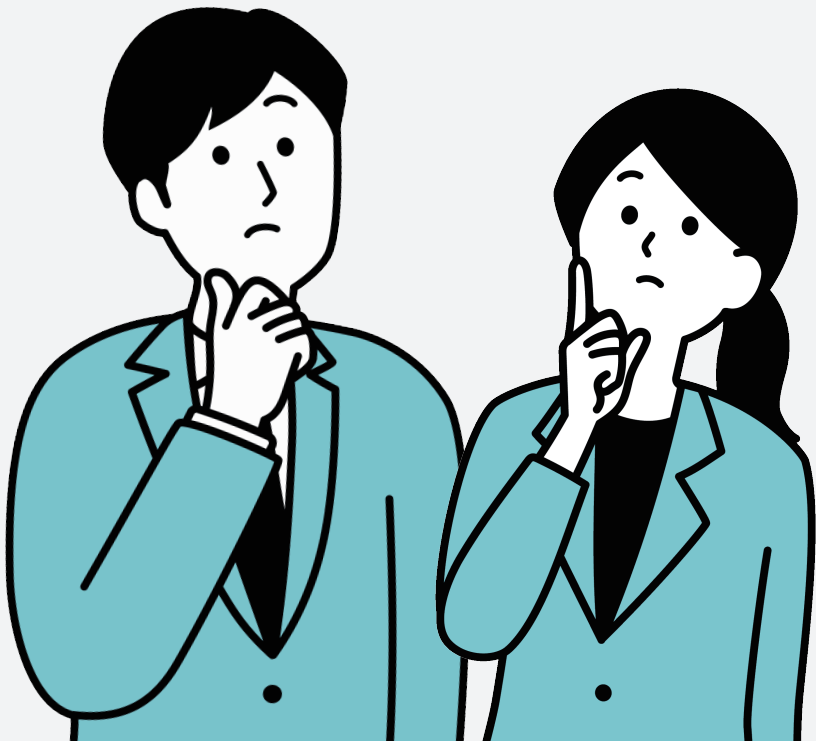
在庫管理と生産プロセスの最適化を支援します。需要予測や在庫監視のツールを使用して、過剰在庫や在庫不足を回避し、**生産効率を向上**させることができます。



D2C プラットホームは、従来の小売業者を介さずに直接顧客と関わることで、企業に多くの利点をもたらします。これにより、製品やサービスの品質向上、収益最大化、カスタマイゼーション、ブランドの強化などが実務します。しかし、成功するためには、D2C プラットフォームを適切に活用し、顧客との強力な関係を築くことが不可欠です。

▶ 2. D2Cプラットフォームを 選ぶときのコツ

Direct-to-Consumer (D2C) ビジネスモデルは、製品やサービスを直接顧客に提供するために、**適切なD2Cプラットフォーム**を選ぶことが不可欠です。



適切なプラットフォームの選択は、ビジネスの成功に大きな影響を与えることがあります。

以下は、D2C プラットフォームを選ぶ際の重要なコツです。

目標とニーズの明確化

まず、ビジネスの目標とニーズを明確にしましょう。どのような製品やサービスを提供し、どのような顧客にターゲットを絞るかを考えます。これに基づいて、適切なプラットフォームを選びます。

ターゲット市場の理解

顧客の特性や購買行動を理解し、ターゲット市場を特定しましょう。異なるプラットフォームは異なる顧客層にアプローチするため、ターゲット市場に合致するプラットフォームを選びましょう。

多チャネル展開の検討

複数の D2C プラットフォームを活用することで、リーチを拡大し、リスク分散が可能です。ウェブサイト、モバイルアプリ、ソーシャルメディア、オンラインマーケットプレイスなど、複数のチャネルを検討しましょう。

カスタマイズと拡張の可能性

選択したプラットフォームが、ビジネスの成長に対応できるかどうかを確認しましょう。カスタマイズオプションや拡張性があるかどうかを評価し、将来的なニーズに対応できるか考慮しましょう。

セキュリティとプライバシー

顧客データのセキュリティとプライバシーは非常に重要です。選択したプラットフォームがデータ保護に対する適切な対策を講じているか確認しましょう。規制や法令に対する準拠も重要です。

利用料金とコスト

プラットフォームの利用料金や手数料を理解し、ビジネスの収益モデルと合致するか確認しましょう。追加のコストがかかる場合も考慮に入れましょう。

カスタマーサポートとトレーニング

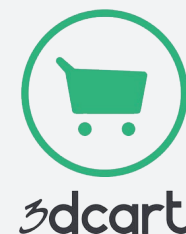
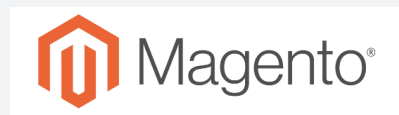
選択したプラットフォームが適切なカスタマーサポートとトレーニングを提供するかどうかを確認しましょう。トラブルシューティングやサポートが必要な場合、頼りになるサポートがあることは大きな利点です。

D2C プラットフォームを選ぶ際、重要なポイントを紹介してきました。選択肢の検討と比較、ビジネスのニーズと将来の成長に対する柔軟性を考慮することは不可欠です。また、顧客体験の向上やデータの活用に焦点を当て、選択したプラットフォームを最大限に活用することも大切です。最終的に、選択肢を検討し、自社のビジネス戦略に合致する D2C プラットフォームを選び、ビジネスの成功に向けた一步を踏み出しましょう。



▶ 3. D2C企業様向け プラットフォーム10選

以下では、D2C 企業様向けのプラットフォーム 10 選を紹介します。これから利用するプラットフォームを検討している方、今利用しているプラットフォームに使いにくさを感じている方、ぜひそれぞれのプラットフォームの良し悪しを比較検討してみてください。



Shopify

Shopify は、**Direct-to-Consumer (D2C) ビジネスにおける最も人気のあるプラットフォームの一つ**です。特徴的な点は、使いやすくシンプルなインターフェースでありながら、豊富なテンプレートやカスタマイズ性の高さがあり、初めてEコマースを扱う初心者から、いくつもの商材をオンライン販売している専門家まで、幅広いユーザーが利用できます。オンラインストア機能のほか、在庫管理、注文処理、顧客管理などの機能も充実しており、ビジネスの一元管理に悩まされることなく、商売を展開できます。豊富なアプリストアが用意されており、必要に応じて機能を追加することが容易であることも魅力のひとつです。



Bigcommerce

BigCommerce は、**中規模から大規模な D2C 企業に適したプラットフォーム**です。**多機能でスケーラブルなシステムでありながら、使いやすさを重視**しています。高度なカスタマイズが可能で、企業の成長に合わせて柔軟に拡張できる点が魅力です。多言語対応や国際販売にも対応しており、グローバル展開を目指す企業に最適です。また、セキュリティ対策やサーバーサイドの負荷分散など、セキュリティ面にも配慮しています。プロフェッショナルな機能を求める企業に向いています。



BASE

BASE は、**国内の D2C 企業に人気のあるプラットフォーム**です。**日本市場に特化した機能やデザインテンプレートが充実しており、日本のビジネス環境に適した運用が可能**です。日本語サポートやカスタマーサポートも充実しており、ユーザーのサポート体制が整っています。さらに、豊富な決済オプションや物流連携も魅力の一つで、国内でのスムーズな取引が可能です。



STORES

STORES は、**D2C ビジネス初心者にとっても扱いやすいプラットフォーム**です。シンプルな操作性と手軽な開始が可能なのが特徴であり、オンラインストアの構築から運営までをトータルにサポートします。専門知識がなくても簡単にオンラインストアを構築できるため、小規模な個人事業主や小企業にとって魅力的な選択肢となっています。また、費用対効果が高い点も特筆すべきで、少ない費用で手軽に始められることから初めてのオンラインストア運営に適しています。



WooCommerce

WooCommerce は、WordPress をベースとした D2C プラットフォームで、大きなコミュニティにより多くのプラグインやテーマが提供されています。柔軟なカスタマイズ性と拡張性が特徴であり、独自のオンラインストアを構築することができます。WordPress の使い慣れたユーザーにとっては、親しみやすいインターフェースとなっています。多機能ながらも使いやすいため、中規模の D2C 企業や EC サイトの運営を目指す企業に向いています。



Magento

Magento は、**大規模な D2C 企業に適したプラットフォーム**で、**高度なカスタマイズ性と拡張性**を持っています。大量の商品や複雑な注文処理にも対応し、企業の成長に合わせて柔軟にスケールアップできる点が魅力です。高度な専門知識が必要なことから、エンタープライズレベルの企業や、複雑なECサイトの構築を必要とする事業者に向いています。柔軟なカスタマイズ性と拡張性を求める企業にとって、カスタムオンラインストアを実現する強力なツールです。



Presta Shop

PrestaShop は、**小規模から中規模の D2C 企業に適したプラットフォーム**です。特徴的な点は、使いやすい管理画面と豊富な機能を持っていることです。初心者でも簡単にオンラインストアを立ち上げることができ、商品の登録や在庫管理、注文処理などの業務がスムーズに行えます。また、多言語対応や国際販売にも対応しており、グローバル展開を目指す企業にも適しています。さらに、カスタムテンプレートやプラグインが豊富に提供されているため、オンラインストアのカスタマイズも柔軟に行えます。



PrestaShop

Ecwid

Ecwid は、**D2C 企業にとって拡張性と柔軟性を重視したプラットフォーム**です。特徴的な点は、既存のウェブサイトやブログにシームレスに統合できることで、手軽なセットアップが可能です。このため、すでにウェブサイトを運営している企業でも簡単にオンラインストアを追加できます。さらに、多言語・多通貨対応や SNS 連携など、機能の豊富さが魅力です。また、モバイルフレンドリーなデザインが提供されているため、スマートフォンやタブレットからのショッピングにも最適です。



Open Cart

OpenCart は、**中小規模の D2C 企業に適したプラットフォームで、シンプル**
なインターフェースと軽量なシステムが特徴です。導入やカスタマイズが容易であるため、テクニカルなスキルを持たない企業でも簡単にオンラインストアを立ち上げることができます。多言語対応や多通貨対応にも対応しており、グローバル展開にも適しています。豊富なテーマやプラグインが提供されているため、デザインや機能のカスタマイズが容易で、自社のブランドイメージに合ったオンラインストアを構築できます。



最後までお読みいただき、 ありがとうございました。



DIRECT HOLDINGS

ダイレクト・ホールディングスは、
デジタル・マーケティング事業、
SNSマーケティング事業、PR・
キャスティング事業をはじめ、
多彩な人材やノウハウを持つ
広告代理店です。

マーケティングに関するお困り
ごと、ご相談がある際は、
お気軽にご連絡ください。

【お問い合わせ】

東京本社 〒163-1439

東京都新宿区西新宿 3 丁目 20 番 2 号

東京オペラシティタワー 39 階

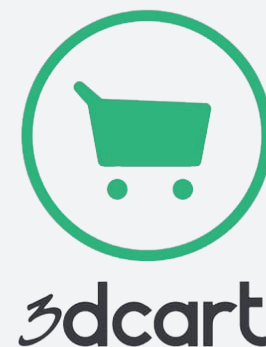
電話番号：03-6416-4822

FAX：03-6416-4823

contact@direct-holdings.co.jp

3dcart

3dcart は、**中小規模から大規模な D2C 企業に適したプラットフォーム**です。特徴的な点は、ショッピングカートの機能が充実していることで、顧客管理や注文処理などの機能も高度です。高度な SEO 対策やマーケティングツールの充実も魅力の一つで、オンラインストアの集客や売上向上に効果的です。また、多機能ながらも使いやすいインターフェースを持っており、従業員が効率的に運用できる点も評価されています。多言語対応や多通貨対応も提供されており、国際的なビジネス展開にも対応できる強力なプラットフォームです。



▶ おわりに

いかがでしたか？ D2C 企業様向けのプラットフォーム 10 選を見てきました。それぞれのプラットフォームには特徴や利点があるので、自社のビジネスモデルや目標に合ったプラットフォームを選択することが重要です。慎重に比較検討を行い、最適なプラットフォームを選びましょう。

