



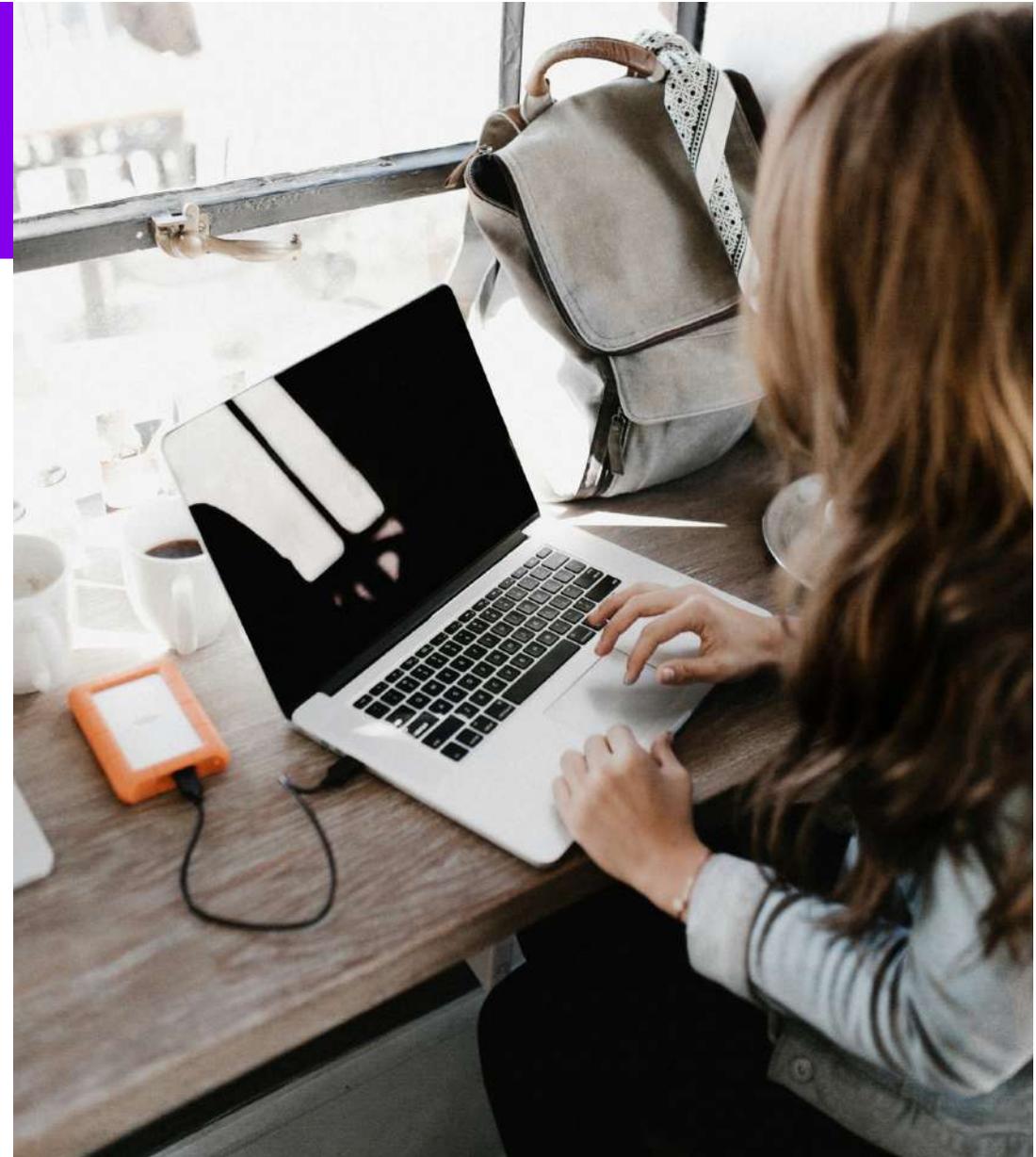
ワインの受注に特化したECサイト
BtoB受注プラットフォーム

お客様の会員ランクに応じた価格設定や配送・支払い方法の選択、詳細な受注管理機能など、ワインのインポーター様向けに最適化された受注ECサイトをご紹介します。

株式会社WETCH

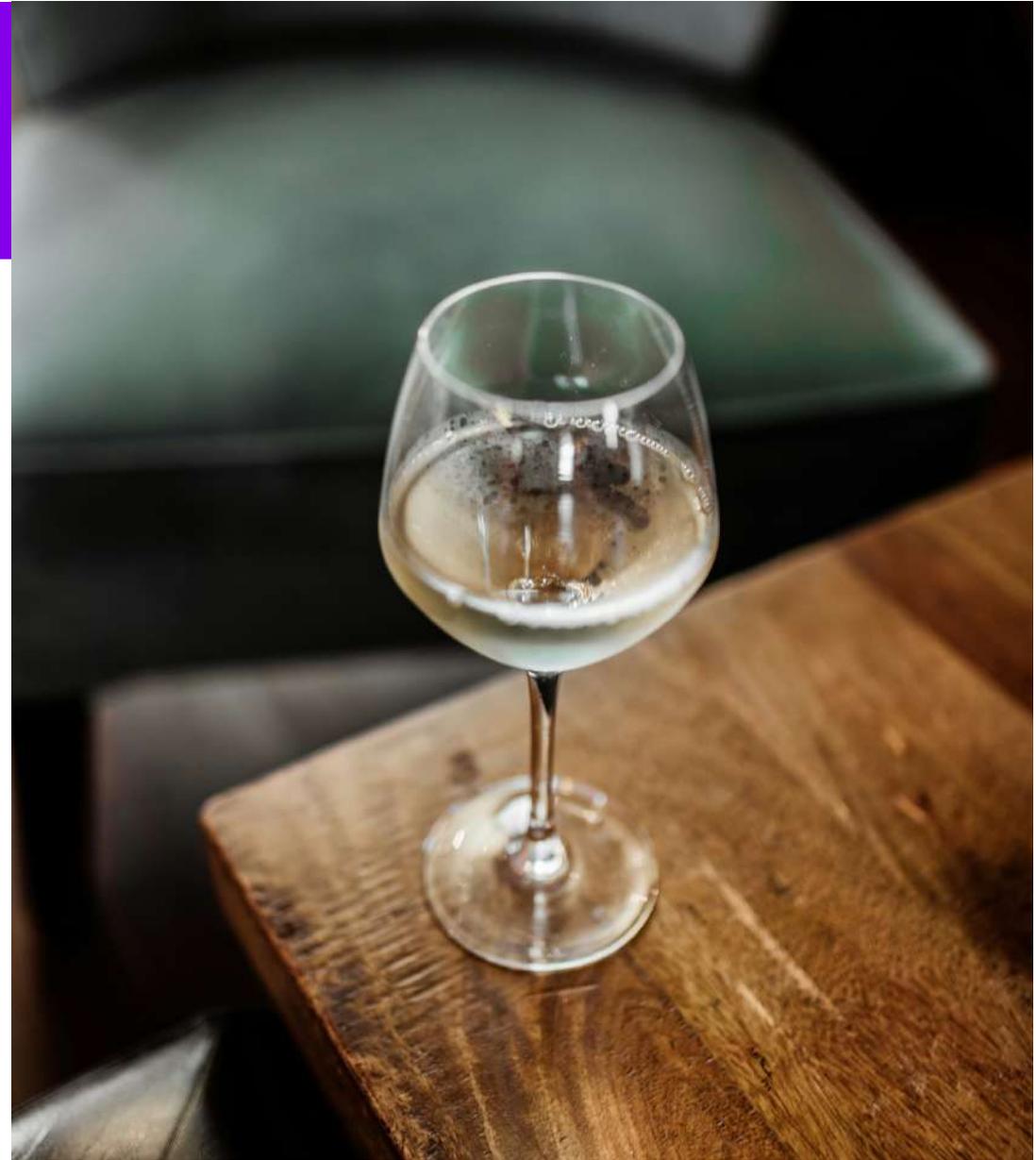
インポーター向け専用受注ECサイトのメリット

- 業務効率化とコスト削減
- 受発注プロセスの自動化・簡素化により、時間と労力を大幅に節約。
- FAXや電話、メール、SNSでの受発注に関わる手間やコストを削減。
- ミス・トラブルを劇的に改善
- リアルタイムの在庫管理により、過剰在庫や欠品のリスクを低減。



ビジネスの拡大と顧客満足度の向上

- 新規取引先の開拓や取引先の拡大につながる可能性。
- 顧客からの要望に迅速に対応することで、顧客満足度が向上。
- WEBからの受注なので、ユーザーはパソコンからいつでも発注ができ購入率のアップにつながる可能性。
- 販売データの分析により、マーケティング戦略の改善が可能。



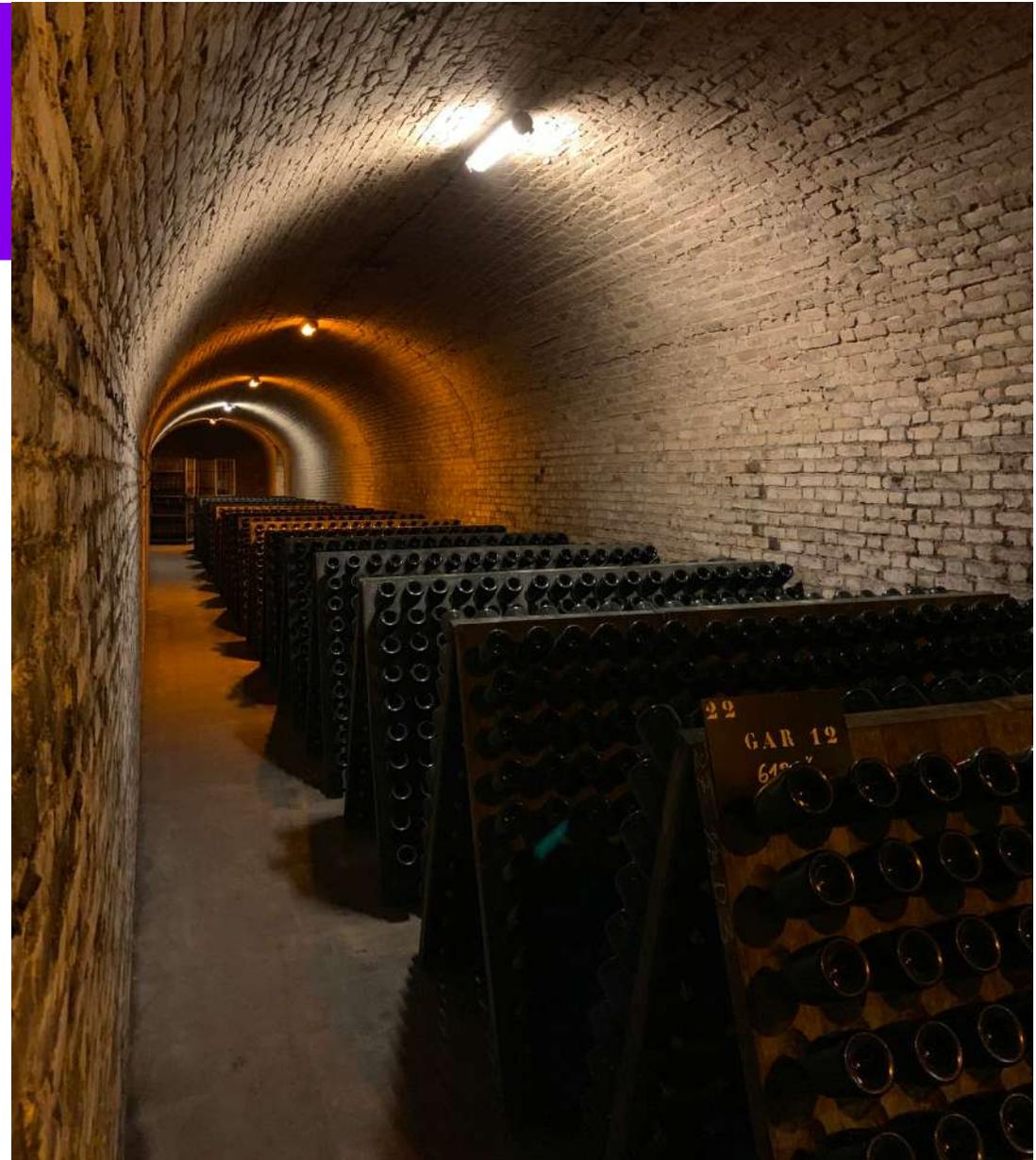
ブランド力の強化と集客力の向上

- 専用ECサイトへの参加により、インポーター自身のブランド認知度が向上。
- ECサイトを通じた効果的なマーケティングにより、新規顧客の獲得が可能。
- 顧客とのダイレクトなコミュニケーションを通じて、顧客ロイヤルティの向上が期待できます。



情報管理とセキュリティの向上

- 商品情報、取引履歴、などの情報を一元管理できるため、業務の効率化と情報の正確性が向上。
- 専用のECサイトでは、セキュリティ対策が施されているため、取引の安全性が高まります。





ワインの受発注に特化したECサイト 基本機能の概要について

価格設定から販売管理、顧客コミュニケーションまで、様々な機能を備えた高機能ECサイトで、お客様の販売業務の効率化と売上向上をサポートいたします。

会員ランク別の価格設定

会員ランク機能を使うことで例えば以下のような販売が可能になります。

酒販店様

- 6掛けで販売。
- ランクに応じたポイント付与率なども設定。

価格や仕入れコストの最適化を図ることで、売上向上とマージン確保を実現できます。

飲食店様

- 7掛けで販売。
- ランクの高い飲食店様には、送料無料サービスなど。

付加価値の高いメニューを提供することが可能です。

個人のお客様

- 一般価格から一定の割引率を設定
- 会員ランクに応じた価格で販売。

リピート率の向上やお客様の囲い込みに役立ちます。

注文に応じた柔軟な配送設定

1 配送方法

会員ランクに応じて、選択可能な配送方法を切り替えられます。大口注文の酒販店様には宅配便、個人のお客様には佐川急便など、注文内容に合わせて最適な配送方法を設定できます。

2 支払い方法

支払い方法も会員ランクに応じて切り替えが可能。酒販店様には請求書払い、一般のお客様にはクレジットカード払いなど、お客様のニーズに合わせてオプションを提供できます。

3 送料

注文本数に応じた送料設定が可能。箱単位で送料を無料にすることも可能です。1～11本は送料を設定し12本の場合は無料、13本～23本の場合は送料を設定し、24本の場合は無料など、ボリューム販売を促進する仕組みを導入できます。



地域に応じた配送設定

4 配送日数

都道府県単位で、お届けに必要な日数を設定可能。遠隔地への配送には余裕を持って日数を見積もり、効率的な物流管理が行えます。

5 クール料金

温度管理が必要な商品の配送には、地域ごとにクール料金を設定できます。暑い地域への配送には料金を上乗せし、品質の維持を図ることが可能です。

6 送料

地域によって異なる配送コストを反映した送料設定が可能。遠隔地への配送には送料を上乗せし、採算性の向上を実現できます。



注文管理と受注データ活用



注文受付

発送通知

データ活用

受注情報は受注ステータスで一元管理。配送準備、出荷、配送完了など、各段階の状況を確認できます。

出荷が完了したら、メールで自動的に発送完了をお客様に通知。配送状況の共有で、スムーズな物流管理が可能です。

受注データをCSV出力して経理システムや運送会社と連携。分析レポートの作成や、業務の効率化にも役立ちます。

帳票の出力

納品書

- ・ 注文者様へ納付する納品書が出力できます。
- ・ 配送先に納付する納品書が出力できます。
(お支払い方法や金額が入っていない)

請求書

- ・ 注文者別に受注を合算して出力します。
 - ・ 注文者の会社名で受注を合算して出力できます。
- 月末締めなどで受注期間を指定して、合算した請求書を発行できます。

領収書

- ・ 領収書を出力します。

CSV出力

- ・ CSVを出力して経理システムに取り込むことが可能です。
※請求書はマネーフォワードに対応、順次要望に応じて対応予定



顧客とのコミュニケーション強化

売上UP!!



メルマガ配信

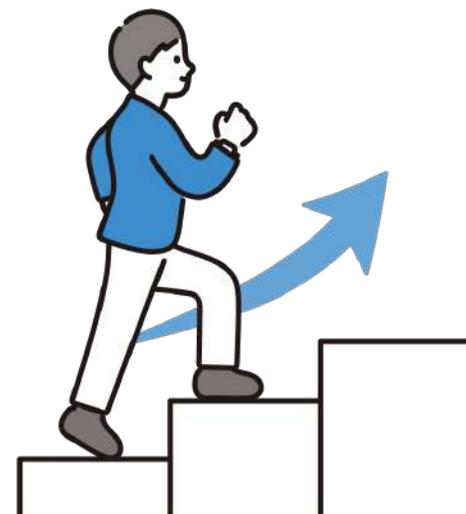
会員ユーザーに向けて、試飲会の案内や新商品情報などを配信。顧客とのタッチポイントを増やし、リピート率の向上を目指します。

代理ログイン

営業の際、お客様のアカウントで代理ログインして注文を代行。その場で商品を選んでいただき、スムーズな取引が可能です。

過去の購買履歴

会員ユーザーの過去の購買履歴を表示。お客様の嗜好を把握し、次の提案につなげることができます。



ワインの在庫と販売管理

カテゴリー管理

- ワインをタイプ別（赤、白、スパークリングなど）や国別、価格別、産地・生産者別などに分類して管理。お客様の検索性を高めることができます

在庫管理

- 注文が入るたびに在庫数から自動的に数量が引かれるため、手動での在庫更新が不要。過剰注文の防止や、欠品リスクの最小化が可能です。

購入制限

- 商品単位で購入本数の制限を設定できます。人気商品の公平な販売や、ストック切れの防止に役立ちます。

売上分析とレポートニング



期間別

日、月、年単位で売上実績を確認。トレンド分析や予算立てに活用できます。



商品別

ブランド別、産地別などの商品属性ごとに売上を分析。人気商品の把握や、在庫・発注計画の立案に役立ちます。



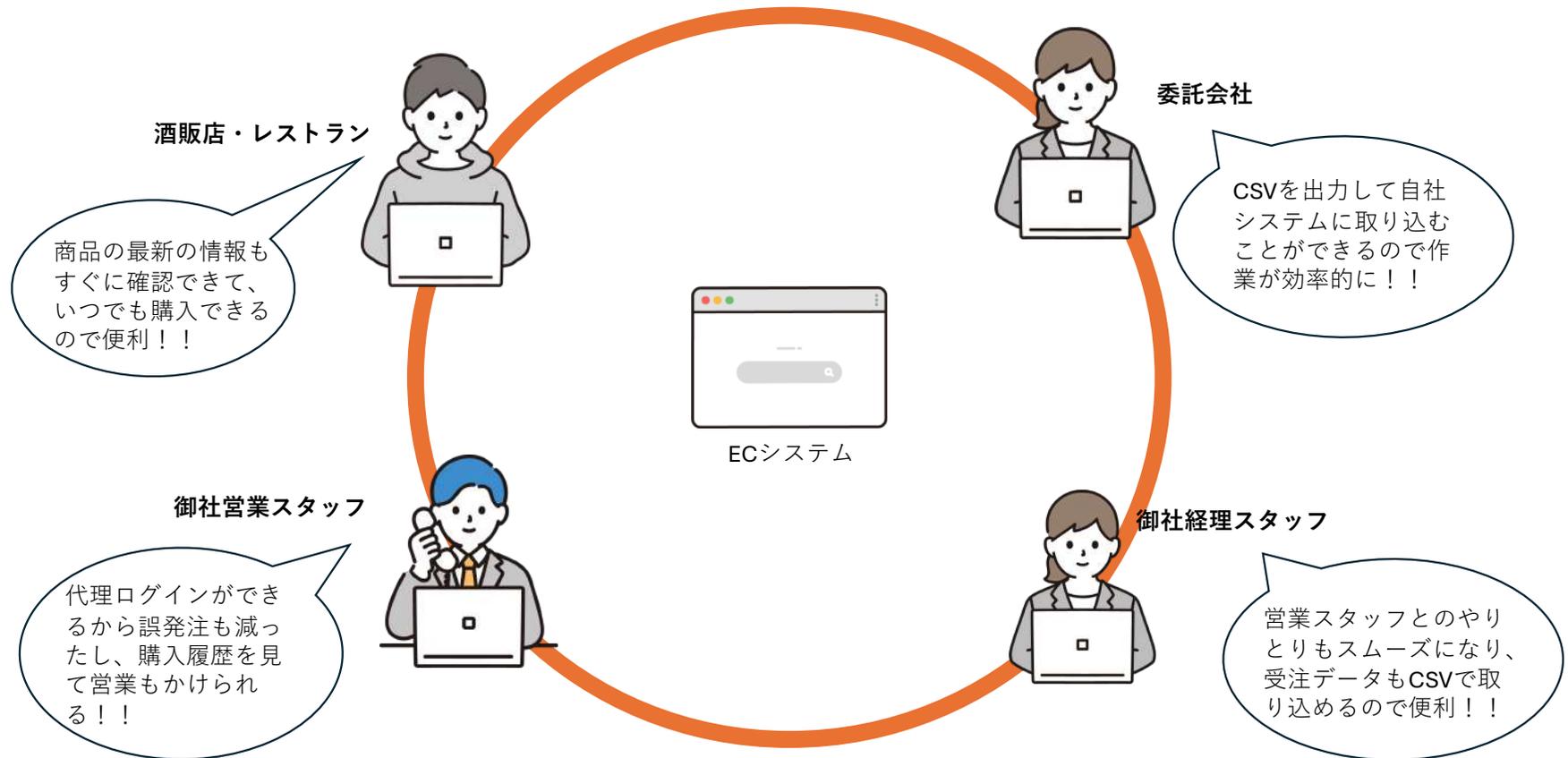
年代別

顧客の年齢層別に売上実績を確認。ターゲット層の絞り込みや、効果的な販促企画の立案に活用できます。



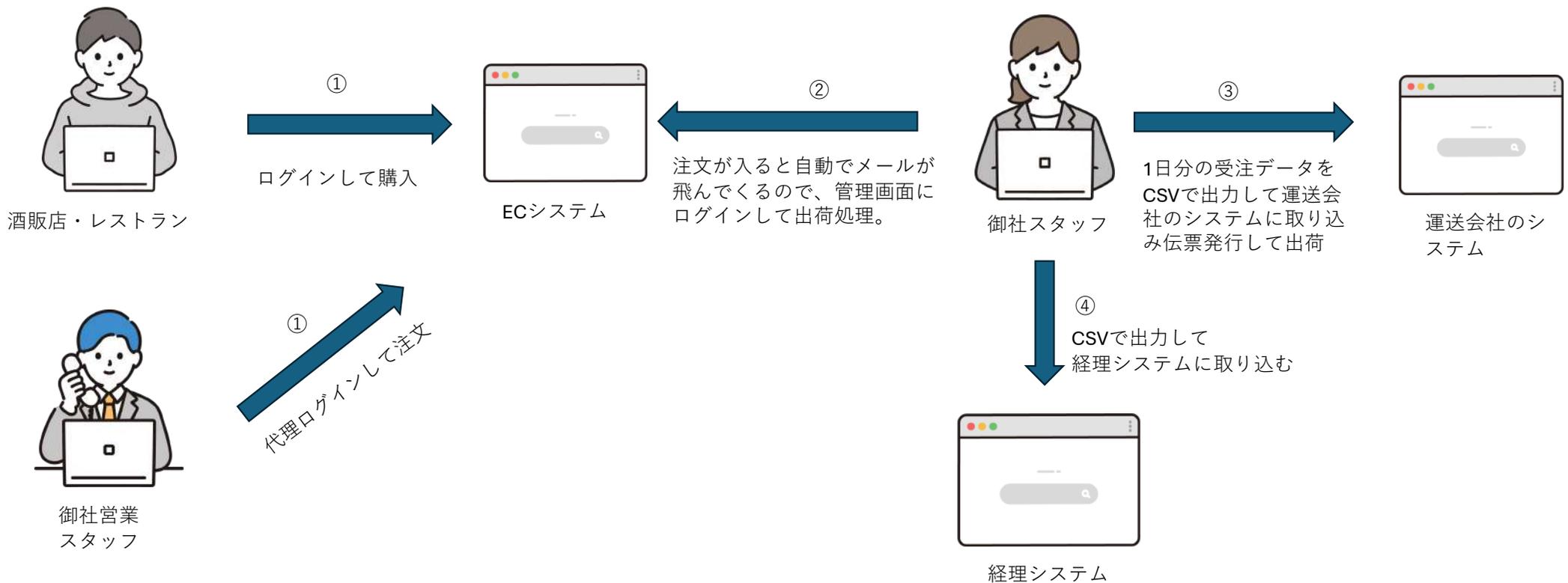
こんな使い方も - 活用事例

24時間WEBからログインでき情報共有
一元管理が可能なので業務効率がUP!!



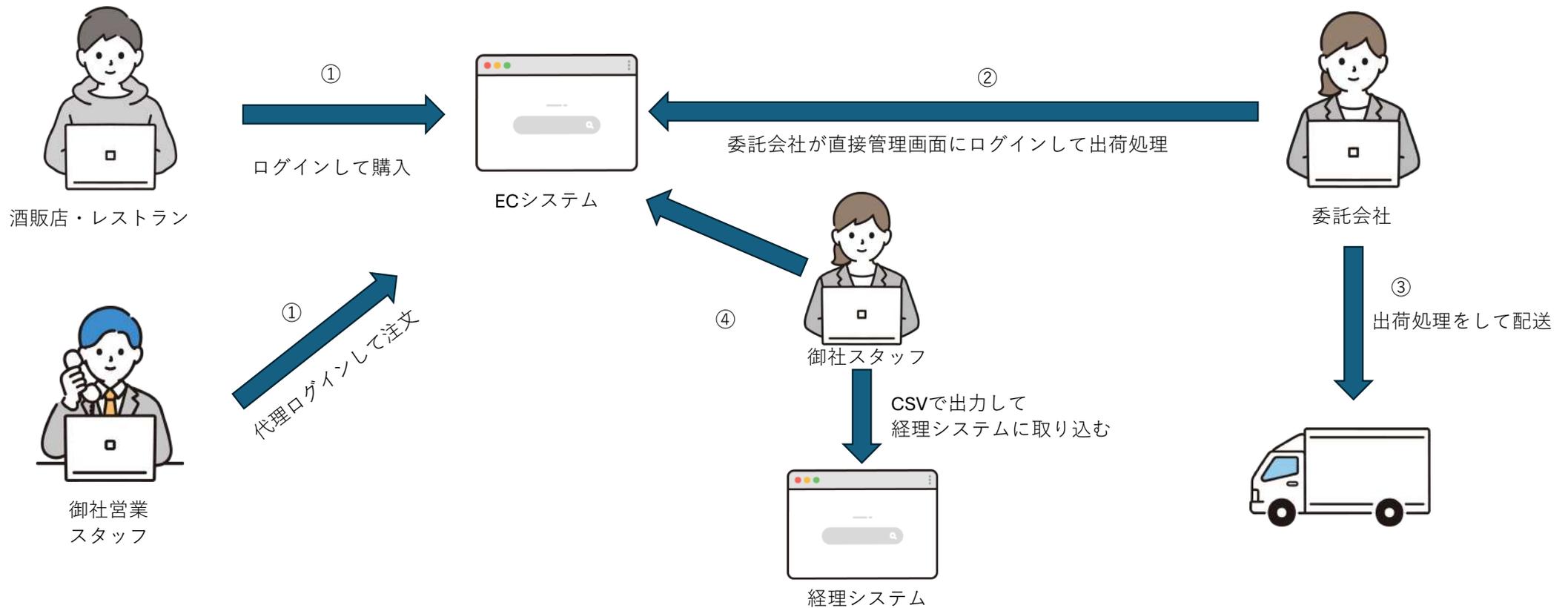
こんな使い方も - 活用事例

一般的な受注から配送までのイメージ(自社配送)



こんな使い方も - 活用事例

一般的な受注から配送までのイメージ(倉庫委託)



こんな使い方も - 活用事例

試飲会での活用イメージ

1. メールマガジンの一斉配信

1. 会員向けにメールマガジンを一斉配信することで、試飲会の告知や参加者の募集が効率的に行えます。

2. 試飲会商品の事前登録とタグ付け

1. 試飲会で提供する商品をあらかじめECサイトに登録し、特定のタグを付けておきます。
2. 同じタグが付いた商品を1ページに表示できるので、そのページのQRコードを作成します。

3. QRコードの活用

1. 試飲会では、商品のQRコードを参加者に提供します。
2. 参加者はQRコードを読み取ることで、商品情報を簡単に確認できます。
3. 紙での商品スペック表の作成・提供が不要になり、業務の効率化が図れます。

4. その場での購入の促進

1. 会員ユーザーは、QRコードから直接商品ページにアクセスし、その場で購入することができます。
2. その場での購買率の向上が期待できます。

こんな使い方も - 活用事例

試飲会での活用イメージ

5.新規会員の獲得

- 1.未会員のユーザーには、QRコードから新規会員登録を促します。
- 2.新規会員登録により、ユーザー情報の獲得が可能になります。
- 3.見込み顧客を取り逃す率を軽減し、次の営業機会へ繋げることができます。

6.登録した商品

登録した商品は、登録時に特定のタグ以外にあらかじめ設定しているカテゴリー(ワインの色、国、産地など)を選択しておくこと、試飲会後も商品として掲載しておけますので、無駄がありません。

試飲会での受注ECサイトの活用により、メールマガジンでの告知、商品情報の提供、その場での購入の促進、新規会員の獲得など、効果的な販売活動が実現できます。また、業務の効率化や見込み顧客の確保にも繋がり、ビジネスの成長に寄与します。

その他活用した場合のメリット

購入制限機能を活用した在庫管理の最適化

- ・リアルタイムの在庫数管理により、在庫切れのリスクを低減できる。
- ・人気商品の購入本数に制限を設けることで、在庫切れを防止。
- ・希少性の高い商品は1人あたりの購入本数を制限し、多くの顧客に提供できるようにする。

顧客管理の向上

- ・ユーザー単位での購入履歴の確認により、顧客ごとの嗜好や購買行動の把握が可能になる。
- ・顧客の購買行動に基づいたターゲティングやパーソナライズされた販売が実現できる。

業務の属人化の解消

- ・システム化された受注処理により、担当者の変更や欠勤などの影響を最小限に抑えられる。
- ・マニュアル化された業務プロセスにより、新入社員の教育やスキル向上が容易になる。

データ分析の充実

- ・売上データを期間、商品、年代別で分析することで、販売傾向の把握が容易になる。
- ・データに基づいた意思決定により、販売戦略の改善や在庫管理の最適化が図れる。