



## EC販売のメリット&デメリットについての解説

---





# 目次

## 目次

0.はじめに

1.注意事項

2.ECサイトの種類&市場規模

3.ECサイトでの販売のメリット

4.ECサイトでの販売のデメリット

5.デメリットの対策

6.結論 弊社ができるご提案

7.最後に..

# 0. はじめに



弊社これまで何百との企業様と  
お取引、商談をさせていただいてきましたが  
EC販売のメリットデメリットを100%理解している  
企業様は**一社様もありませんでした。**

よく知らずに敬遠して、大きな利益を取りこぼすのは  
非常にもったいないことですので今回  
このPDFではそれらを詳しく解説させていただきます。

## 1. 注意事項



弊社は多種多様な販売方法があり  
販売方法はEC販売だけではありません。  
問屋様、メーカー様の商品で許可が出ている  
販路での販売を厳守しておりますので  
誤解のないように最初にお伝えさせていただきます。

## 2. ECサイトの種類



① Amazon (売上高：6.8兆円)



amazon

② 楽天市場 (売上高：5.6兆円)



楽R天  
I C H I B A

③ Yahoo!ショッピング (売上高：1.6兆円)



YAHOO!  
JAPAN  
ショッピング

**EC販売は全世界の人々が  
お客様となるので爆発的な売上がのぞめる**



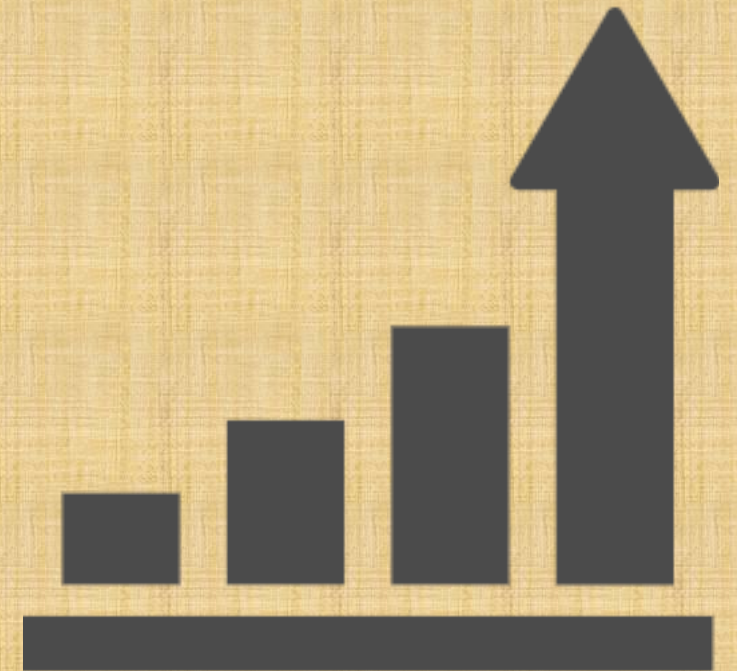
### 3. ECサイトでの販売メリット-1

①爆発的な売上UPがのぞめる

②販売に関してコストがかからない  
(プラットフォームに払う販売手数料のみ)

③販売に関して手間がかからない

※販売を弊社に任せていただければ貴社の手間はないです





ECサイトでの販売は  
次の項のデメリットを理解した上で行えば  
**ノーリスク**で売上を  
**大幅にUP**できる強力な武器になる

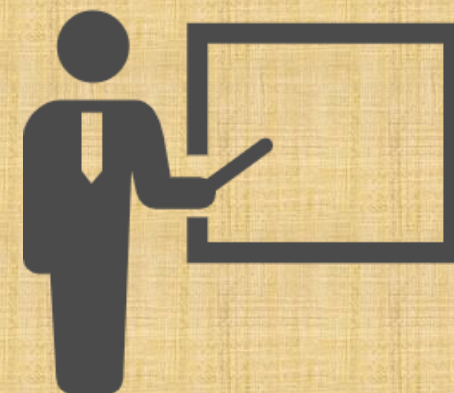


**最大のデメリットは**

**「商品が価格崩壊してしまう可能性がある」**

**ただし、**

**正しく対策をすればメリットだけ得ることが可能**





## 5. デメリットの対策-1

### デメリットの対策としてメーカー様が卸先様へすべき対策

#### ①卸先の販売経路の把握

卸先ECサイトURLの開示など



#### ②卸先の販売価格の厳守



#### ③卸先の限定化





## 5. デメリットの対策-2

弊社は他企業様にはない

広告運用スキルと販売促進ツールがあるため

現在の貴社のお取引様の売上の毀損はしません

弊社は貴社に新しい売上を生み出すことが可能です。

## 6. 結論-1

**デメリットに関しては  
前スライドの①～③を気をつければ問題ない。**

**もし不安な場合は弊社にご相談いただければ  
弊社が①～③を貴社の代わりに対策を行います。**





## 6. 結論-2

弊社はEC販売を10年間やってきたプロです。  
広告運用のスキルと販売促進ツールを用いた  
販売は他社には**絶対**にない**販売方法**となります

またこのPDFは  
問屋様がメーカー様へご説明する際の  
資料として利用していただいて構いません。

弊社ができるご提案のPDFに続く