

## NEWS RELEASE

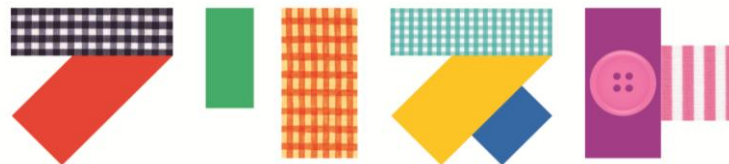
## 報道関係各位

## 初期費用無料でファッション関連ECビジネスを支援する コンサルティングパッケージ「フリスト」提供開始

株式会社博報堂DYメディアパートナーズ(本社:東京都港区 社長:大森壽郎 以下博報堂DYメディアパートナーズ)と株式会社コスモ・コミュニケーションズ(本社:東京都港区、社長:田中博喜)は、2014年7月1日よりファッション関連のECビジネスを支援するコンサルティングパッケージ「フリスト」(※1)を、初期費用無料にて提供開始いたします。

このパッケージは、ECビジネスの仕組み構築から関連する人的な負担軽減、プロモーション活動、販売までを一括して企画・運営するとともに、顧客に関連するビッグデータ解析やサイトのアクセス解析などを行いながらビジネス全体のPDCAサイクルを回し、売上の最大化を目指します。

本サービスを導入することで、費用面(人件費含む)を抑える形でのECビジネスの導入することができるだけでなく、常に潜在的な顧客ニーズに合わせた形でのECビジネスの実施が可能となります。



初期コストフリーで始められるファッションECストアソリューション

### 「フリスト」サービスの特徴

#### (1) 統合的に管理するコンサルティングパッケージ

博報堂DYメディアパートナーズが取り組む、出版社のECビジネスを支援するマガジンコマースソリューション「TAKARA-BACO」(※2)と、コスモ・コミュニケーションズのファッション・スポーツ領域におけるノウハウを生かしたコンサルティングパッケージです。今後は、顧客に関連するビッグデータ解析、サイトのアクセス解析、ポイントや在庫連携、あるいはECサイトから店頭までを含めたオムニチャネル施策も開発してまいります。

#### (2) ECビジネスの導入全般を無償で支援

ECサイト・システムの構築と運用(PC・スマホに対応)、商品撮影・採寸といった商品管理、販売に関連したマーケティングサポート、受注管理と出荷、決済代行、お客様からの問い合わせ対応(電話・メール)に関連する初期費用全般を無償で支援いたします。なお、「フリスト」は、コマース売上高に応じた成果報酬形式として運営いたします。

#### (3) 人的な負担を軽減するサポート体制

商品撮影や管理、画像の更新や特集バナーの制作、販売時の決済代行、顧客からの問い合わせに関連するカスタマーサービス、倉庫・物流などを一手に引き受けて行うため、サービス導入企業にとってはECビジネスに対する新たな人的リソースの負担を、大幅に軽減することができます。

お問い合わせ先 :

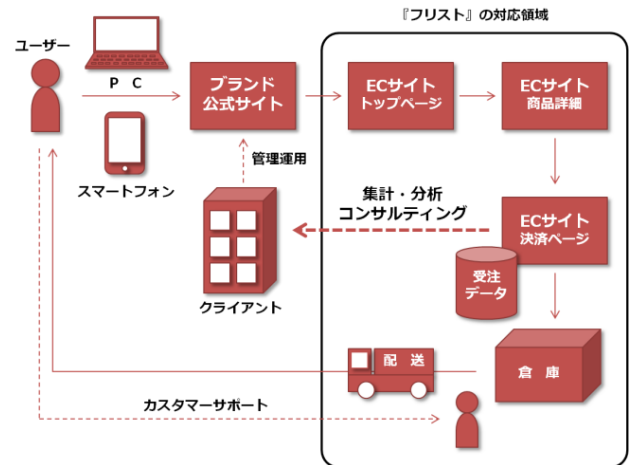
株式会社博報堂DYメディアパートナーズ 広報室 山崎・藤井・桐明 03-6441-9347

株式会社コスモ・コミュニケーションズ 戦略プランニンググループ 寺地・川崎・古波蔵 03-3405-8177

「フリスト」(※1)について

「フリスト」は、初期コストフリーでファッション EC ストアビジネスを支援する、フルフィルメントのソリューションサービスです。ブランド公式サイトからリンクする、EC サイトトップページや商品詳細、決済ページなどの作成と運用、あるいは受注データの管理などを担当いたします。また、商品の管理や発送、カスタマーサポートといった業務についても対応します。

EC サイトの運用を通じて獲得したデータの集計・分析を行い、運用の改善プランをご提案いたします。



「TAKARA-BACO」(※2)について

「TAKARA-BACO」は、博報堂DYメディアパートナーズの持つ企画プロデュースやインターネットマーケティングの知見と通販ビジネスのノウハウやシステムを利用したパッケージサービスです。出版社はこのサービスを利用することで、PC、モバイルの双方に対応する EC ビジネスの構築や物流、カスタマーサポートなどのフルフィルメント(商品の発注から決済、ピッキング、配送までのトータル業務のこと)について、初期投資コストを全く必要とせず、ネット通販ビジネスへの新規参入が可能になります。

また、商品の仕入、購入申し込みの受付、在庫管理、商品の配送、料金決済の代行、ネットマーケティングなど、ネット通販ビジネスに関わる全てを「TAKARA-BACO」がワンストップで運営するため、新たな人員の増強などのランニングコストも不要となります。出版社は、自社コンテンツ、および編集制作力を活用した商品選定、およびプロデュースに注力したネット通販ビジネスを展開することができます。

さらに「TAKARA-BACO」は、顧客データベース運営機能も保有しており、参加する出版社ごとにメールマガジンの発行やアンケート実施など、読者や顧客とのコミュニケーション運営、および販促活動への展開も可能になります。通信販売ビジネスで利益機会を拡大できるだけでなく、それを起点に読者を囲い込み、雑誌の価値向上やブランド力確立にも活用できるサービスです。

(導入事例) ※各社ホームページより



VERY(光文社)、SAKURA(小学館)、Pen(阪急コミュニケーションズ)といった雑誌の EC ビジネスを支援させていただいております。