# INFORMATION

## ·HAKUHODO·

博報堂 広報室

2025年3月12日

### 【新刊発売のご案内】

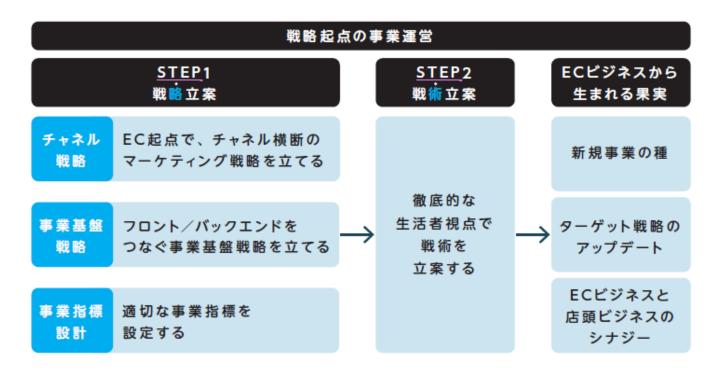
EC 起点の事業変革

博報堂式 EC から始める、これからのマーケティング 著: HAKUHODO EC+

株式会社博報堂(本社:東京都港区、代表取締役社長:水島正幸)の EC 領域に特化した組織横断型プロジェクト「HAKUHODO EC+」が、このたび書籍『博報堂式 EC から始める、これからのマーケティング』を出版しましたのでお知らせいたします。

コロナ禍を経て、オンラインとオフラインの垣根が崩れた今、EC は単なる販売チャネルを超え、生活者との接点を形成する重要な起点となっています。そこで本書では、博報堂 D Y グループの専門組織「HAKUHODO EC+」が培ってきた、豊富な支援経験と独自の視点である「生活者発想」をベースに、急速に進化する EC (電子商取引)を取り巻く状況を踏まえ、マーケティングの基盤に EC を置いた、新しいマーケティングの手法を体系的に解説しています。

事業が「失敗する五つの理由」を認識し、「成功する六つの問い」を考え抜くことできっと転機が訪れます。事業がスケールしないとお悩みの方におススメの一冊です。



EC「から」始めるマーケティングを実践するためのプラニングフレーム(本書より)



『博報堂式 EC から始める、これからのマーケティング』

著者: HAKUHODO EC+ 価格: 2,200 円(税込)

発行: 翔泳社

発売日: 2025年3月12日

Amazon リンク:https://amzn.asia/d/6TPvvkJ

#### ■目次

- ◆第1部 博報堂が解き明かす EC に失敗する理由、成功するための問い
  - 第1章 EC事業がうまくいかない五つの理由
  - 第2章 EC「から」始める、これからのマーケティング
  - 第3章 EC「から」始めるための、六つの問い
- ◆第2部 経営者視点の戦略策定
  - 第4章 Q.1 あるべきチャネルの使い分けって?
  - 第5章 Q.2 マーケティング視点で、フルフィルメントをどう設計する?
  - 第6章 Q.3 KGI・KPI はどうやって設計する?
- ◆第3部 生活者視点の戦術立案
  - 第7章 Q.4 EC で買いたくなる情報の「タッチポイント」って?
  - 第8章 Q.5 もう一度物を買いたくなるための仕掛けって?
  - 第9章 Q.6 長くファンでいたくなるツボって?
- ◆第4部 実践編
  - 第 10 章 「六つの問い」を使って EC ビジネスを推進しよう

#### ■著者プロフィール

#### HAKUHODO EC+

博報堂 D Y グループ内各社および協力会社のナレッジやスキルを集約し、EC を起点とした企業の様々な価値 創造 DX の推進をワンストップでサポートするために、EC 領域に特化した博報堂 D Y グループ横断型プロジェクト。新しいコマース、新しい EC の可能性をいち早くキャッチし、市場分析・課題発見・戦略構想からシステム開発・EC サイト構築、実装・集客・CRM、さらにはフルフィルメントやコンタクトセンターなどの運用にいたるまで、あらゆるバリューチェーンにおいて企業のマーケティング DX・事業成長をフルファネルで支援。

#### 【本件に関するお問い合わせ】

株式会社博報堂 広報室 西川・白川 koho.mail@hakuhodo.co.jp