

# 日本のEC事業者 年商1億円へのロードマップ

参照1

課題		ステップ1基礎技術の習得 (10時間程度)	ステップ2 応用/落とし込み (1か月程度)	中長期的課題
スキル	マーケティング	売上要因公式 ニーズとウォンツ		ニーズやウォンツは時代で動くので、毎日修正が必要
	接客	ページ制作 イメージ画像/商品画像		ライバル会社がすぐに技術的に追いついてくるので、ずっと先頭にいる「常に進化」が必要
	ローコストオペレーション	最先端ECテクノロジー 物流技術		売上アップの特効薬は仕入れ力の強化で、コストダウン力は最重要課題
実践	マーケティング		調査分析(解析と考察) 戦略立案(参入の作戦)	見えないものを見る力が勝負の分かれ道
	接客		顧客視点になる 顧客の絞り方	顧客の購買代理という考え方で実践することが必要
	ローコストオペレーション		情報技術(IT経営技術) 倉庫連携/運送会社連携	固定費を変動費化することでのコストダウンをどれだけ完成できるか?
モニタリング	科目別経費一覧表		目標と目標値の計測設定 閾値の管理	思い込みからの脱却
	導線別売上経費比較表		利益目標管理	利益を健康のように管理する