

2025 年 3 月 12 日

【新刊発売のご案内】

EC 起点の事業変革

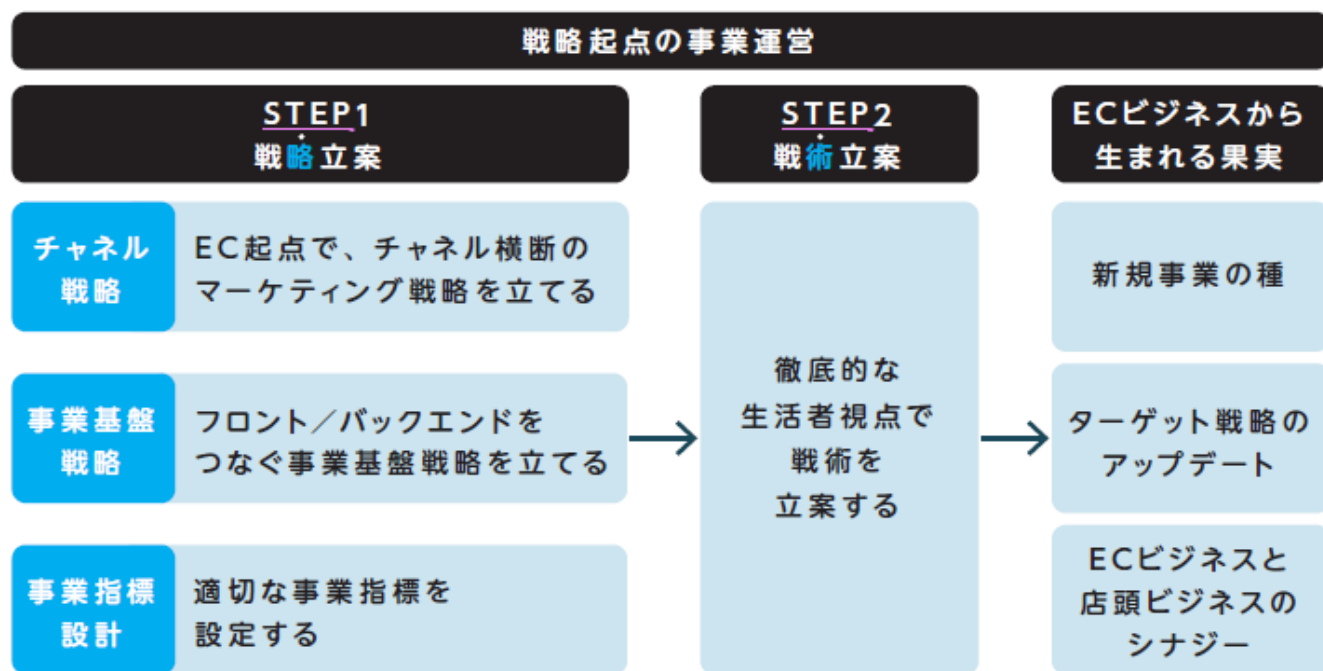
博報堂式 EC から始める、これからのマーケティング

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ンニングフレーム（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