D2C EC 違い

- 競合
  - 1
    - タイトル
      - D2CとEC(通販・ネットショップ)の違いから成功するためのポイントまで徹底解説！-D2Cラボ
      - EC(ネット通販)と同じものとして語られがちなD2C。しかし、実はD2CとEC(通販・ネットショップ)は明確に違いがあります。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
        - かっこ株式会社「
          - SaaS型アルゴリズム提供事業
          - (不正検知サービス、決済コンサルティングサービス、データサイエンスサービス)
      - 誰に
        - D2Cビジネスを展開していきたい人（ビジネスをしちえる企業も該当）
      - 何を
        - h2:D2CとEC(通販・ネットショップ)の違いは？
          - h3:EC(通販・ネットショップ)とはインターネット経由で商品を販売すること
          - h3:D2Cとは製造者がブランドの世界観を大事にし商品を直販すること
        - h2:D2Cとして成功するための3つのポイント
          - h3:顧客や購買データを蓄積する仕組みを構築する
          - h3:蓄積されたデータを分析し日々のマーケティングに活用する
          - h3:実店舗やオンラインショップのUI/UXを改善しブランドの世界観を作り上げる
        - h2:D2Cの国内ブランド成功事例
          - h3:1.COHINA：小柄な女性向けの服を販売するアパレルブランド
          - h3:2.BULKHOMME：業界をリードするメンズコスメD2Cの雄
          - h3:3.BASEFOOD：栄養素に特化した食品を販売するブランド
        - h2:D2Cの海外ブランド成功事例
          - h3:1.Glossier：肌本来の美しさを目指した化粧品ブランド
          - h3:2.WarbyParker：オンライン完結でメガネが購入できるアパレルブランド
          - h3:3.Allbirds：洗濯機で洗えるスニーカーを販売するアパレルブランド
        - h2:D2Cでは顧客を理解しブランドの世界観を伝えることが重要！
      - どのように
        - テキストベース
    - メモ
      - ドメインパワー55
  - 2
    - タイトル
      - ECとD2Cの違いとは？メリット・デメリットとD2Cが注目される理由-HandsUP
      - 本記事は、新たな販売モデルとして注目されているD2Cについて解説したものです。ECとの違いについて触れた後、メリット・デメリット、成功事例について取り上げています。併せてD2Cと相性が良いライブコマースとの組み合わせによる相乗効果についても紹介します。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
        - 株式会社SUPER STUDIO
          - EC業務に関するソフトウェア・ビジネスソリューションの研究・開発・提供・運営保守
      - 誰に
      - 何を
        - h2:従来のEC（通販）とD2Cの違い
          - h3:ECの定義
          - h3:D2Cの定義
          - h3:ECとD2Cの違いとは
        - h2:D2Cが注目される理由
          - h3:D2Cの成功事例1
          - h3:D2Cの成功事例2
        - h2:D2Cとの相乗効果が期待できる「ライブコマース」
          - h3:相乗効果が期待できる理由とは
          - h3:D2C×ライブコマースで成功した事例
        - h2:まとめ
      - どのように
    - メモ
      - 資料請求が目的
  - 3
    - タイトル
      - 従来のECとD2Cの違いとは？海外D2Cブランド2つの事例付（Glossier・Allbirds）
      - いわゆるECとD2Cにはどのような違いがあるのでしょうか？その違いは情緒的価値があるかどうか？今問われる情緒的価値あるD2Cのあり方をご紹介します。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h2:D2CとECの言葉の定義
        - h2:D2CとECの違い
        - h2:海外D2Cブランド2つの事例
          - h3:コスメD2CブランドGlossier（グロッシアー）
          - h3:シューズD2CブランドAllbirds（オールバーズ）
        - h2:従来のECとD2Cの違いへの本質的な理解が求められる
        - h2:「事例,基礎知識」人気記事
        - h2:D2Cを成功に導くために必要なものとは？
          - h3:さあ、ECでビジネスの可能性を広げよう。
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 4
    - タイトル
      - D2Cと直販ECの違いとは｜レポート｜㈱enrichthelives
      - 事業戦略コンサルティングと経営アドバイザリーの株式会社enrichthelives（本社:埼玉県）のレポート「D2Cと直販ECの違いとは」です。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h2:レポートreport
        - h2:D2Cと直販ECの違いとは
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 5
    - タイトル
      - D2Cと通販（EC）の違いとは？-リピスト|ECサイト構築システム
      - D2Cと通販（EC）の違いとは？-リピスト|ECサイト構築システム
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h2:通販（EC）とD2Cのビジネスモデルをおさらい
          - h3:ECとは？
          - h3:D2Cとは？
          - h3:D2CとECの違いはどこにある？
        - h2:なぜD2Cが注目されるのか？
          - h3:1、ユーザーの消費行動が変化したから
          - h3:2、デジタル技術が発展したから
        - h2:まとめ
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 6
    - タイトル
      - D2Cとは何か？従来の販売モデルとの違いやメリット・デメリットを解説｜決済代行のSBペイメントサービス
      - 近年、盛り上がりを見せているD2Cというビジネスモデル。従来型の通販やB2Cなどのビジネスモデルとは何が違うのでしょうか。D2Cの意味や特徴、メリット・デメリットのほか、実際の事例などを紹介します。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h2:D2Cとは？
        - h2:D2Cのメリット・デメリット
          - h3:D2Cのメリット
            - h4:・収益性が高い
            - h4:・売り方の自由度が高い
            - h4:・顧客データを収集・蓄積できる
          - h3:D2Cのデメリット
            - h4:・商品力が問われる
            - h4:・顧客の開拓にコストがかかる
            - h4:・ビジネスが軌道にのるまでに時間がかかる
        - h2:D2Cの成功事例
          - h3:成功事例1：パーソナライズを徹底し、ターゲットである親の悩みを解決
          - h3:成功事例2：配送システムを改革し、コストを削減
          - h3:成功事例3：ユーザーを巻き込み、ブランド力を強化
        - h2:D2Cに関する消費者アンケート調査
          - h3:ECで購入することが多い商品
          - h3:D2Cに向いている商品
          - h3:自社ECサイトで購入する理由
          - h3:ネットショッピングでの支払い方法
          - h3:D2Cの成功に必要なポイント
        - h2:D2Cに強いおすすめECカート
          - h3:ecforce
          - h3:ecforce
            - h4:特徴1：月平均10個の新機能をリリース
            - h4:特徴2：ブランドサイト構築機能を提供
        - h2:SBペイメントサービスが選ばれる理由
        - h2:よくあるご質問
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 7
    - タイトル
      - D2Cは、EC事業と何が異なるのか？(1/3)：MarkeZine（マーケジン）
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - D2Cは中間流通業者を通さず、自社ECサイトを通じて顧客に製品を直接販売するビジネスモデルだ。この「ECを通じた直接販売」という点に着目すると、従来のEC事業と同じように思えるが、その違いはどこにあるのか。Eコマースエバンジェリストの川添隆氏に、その違いとD2C時代のECのあり方について尋ねた。
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 8
    - タイトル
      - ECとD2Cはどう違う？顧客とつながる事業モデル|販促会議デジタル版
      - 話題に上がることが多くなったD2C。ECで顧客と直接つながることとどう違うのか。自社のみならず多くの企業の支援も行う著者が解説する。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h2:真のお客さまとのつながりを構築するには
        - h2:ECとD2Cは何が違う？
        - h2:ECで巣ごもり消費にどう切り込む？の記事一覧
          - h3:文具店からD2Cへ体験の入り口をECに移行
          - h3:お米をECで売る方法ギフト需要にサービスで応える
          - h3:土屋鞄製造所、EC・店舗で深く知ってもらい購入へつなげる
          - h3:「サイクルベースあさひ」、店舗とECの連携で価値を生む
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 9
    - タイトル
      - D2CとECって何が違うの？そもそもD2Cとは？-ライコマ
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h2:1.D2CとECの違いとは
          - h3:｜D2Cとは
          - h3:｜ECとは
          - h3:｜D2CとECの違い
        - h2:2.D2Cが注目されている理由
          - h3:｜インターネットの普及による環境的要因
          - h3:｜消費者の価値観の変化
        - h2:3.D2Cのメリット
          - h3:｜メーカーと顧客が直に繋がれる
          - h3:｜顧客との距離が近く声が取り入れられる
          - h3:｜今までにないマーケティング
        - h2:4.D2Cと相性の良いライブコマース
        - h2:5.まとめ
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
  - 10
    - タイトル
      - D2Cとは？そのビジネスモデルからメリット・デメリット、成功に向けたマーケティング施策例まで
      - D2Cのビジネスモデルや従来の小売業との違い、メリット・デメリットなどについて解説します。D2Cを成功させるために必要なマーケティング施策も紹介していますので、D2Cにこれから取り組む企業や、D2Cのビジネスを伸ばしていきたい事業担当者さまは参考にしてください。
    - 解決している悩み
    - 特徴
      - 誰が
      - 誰に
      - 何を
        - h1:D2Cとは？そのビジネスモデルからメリット・デメリット、成功に向けたマーケティング施策例まで
        - h2:D2C（DtoC）とは
          - h3:D2C３つの特徴
          - h3:D2Cのビジネスモデル、従来型メーカーとの違い
          - h3:D2Cの先行事例
          - h3:D2CとECの違い
          - h3:「B2C」「B2B」「C2C」との違い
            - h4:B2C
            - h4:B2B
            - h4:C2C
          - h2:D2Cのメリット・デメリット
            - h3:メリット１利益率が高い
            - h3:メリット２販売方法の自由度が高い
            - h3:メリット3顧客データや購買データを活用できる
            - h3:デメリット１D2Cは商品力が問われる
            - h3:デメリット２D2Cでは安定した売上を実現するには時間がかかる
            - h3:結論：ECプラットフォーム選びが重要
        - h2:D2Cを成功に導くマーケティング施策3つのポイント
          - h3:（1）ECサイトでブランドの世界観を伝える
            - h4:ブランドストーリーを伝える
            - h4:デザインに独自性を出す
          - h3:（2）集客施策を強化する
            - h4:SNS運用
            - h4:広告を利用する
            - h4:コンテンツマーケティングを実施する
          - h3:（3）顧客とのつながりを強化する
            - h4:リピーター施策を実施する
            - h4:ブランドのファンになってもらう
          - h2:D2Cを知るにあたってのおすすめ書籍
          - h2:D2Cセミナーレポート
          - h2:まとめ
      - どのように
        - ソース
        - 書き方
    - メモ
- 構成
  - problem (問題)悩み、理想
  - Affinity 共感、未来、要約　読者に共感して、得られる未来を提示する
  - Solution 解決策
    - D2CとECの違いは？
      - D2Cとは
        - https://www.ureru.co.jp/files/uploads/20200908.pdf
      - ECとは
        - 楽天・アマゾン・ZOZOTOWNなど
    - D2Cを活用する具体的なメリット3選
      - 収益率が高い
        - 中抜きながない
        - 広告費が安くなる
      - 顧客がファンになってくれる
        - 顧客との距離が近くなる
        - フィードバックが明確
      - データ分析が簡単
        - 売上・フィードバック・滞在時間
    - D2Cにはデメリットも存在
      - 初期コストが発生する
      - 収益化まで時間が必要
      - 在庫リスクの可能性がある
    - D2Cの成功事例を紹介
      - 国内のD2C成功事例
        - BULK HOMME
        - BASE FOOD
        - FABRIC TOKYO
      - 海外の成功事例
        - Casper（キャスパー）
        - Warby Parker(ワービーパーカー)
    - これをすればD2Cは失敗する
      - 膨大な広告費を投下する
      - 市場調査をしない
    - D2Cビジネスを成功させるコツ
      - 顧客と信頼関係を作る
      - 商品の質にこだわる
      - 世界観を作り込む
    - まとめ：D2Cを活用して自社の売上を伸ばそう！
  - offer 商品、サービスの紹介
  - Narrow Domn　今買わないと損するよ
  - Action　最後の一押し
- タイトル
- 検索ボリューム
- 関連キーワード
- メモ
- ペルソナ
  - 20代 / 女性/マーケティング担当
    - EC事業を展開している中小企業に勤務
    - マーケティングの経験は浅い。
    - 情報収集していたところ「d2c」という単語を聞き、意味を調べた。
- 差別化ポイント
  - 誰が
    - 大手広告企業
  - 誰に
    - マーケティング知識がない女性
      - いずれ、仕事で結果を出す必要がある
        - マーケティングの知識は今のうちに勉強したい
        - **自分が責任をとる立場になり、失敗して怒られたくない**
        - **自分が案件を担当する際、困らないように対策したい**
        - 会社に貢献したい
          - 多分ない。周りに聞いたら「怒られたくない・仕事を覚えたい」が圧倒的に多い
          - **上司の役にたち、ちょっといい思いをしたい**
  - 何を
    - D2CとECの明確の意味を紹介
    - 具体的な事例を紹介
    - 成功事例を紹介
    - 失敗事例を紹介
      - NG例を紹介する（やってはいけいないこと）
    - D2Cを成功させるポイント
    - 資料案内
  - どのように
    - 画像を入れて、読者にわかりやすい工夫が必要
    - 必要であれば動画も添付
    - 専門用語を解説しつつ、読みながら読者の知識が増えていく実感が必要
    - 資料請求をする（もっと詳しく知りたい！→A8に直接連絡を狙う）