

オプト、インターネット通販事業者向けに 「ネット通販 BPO サービス」の提供開始

リリースサマリー

- ・ EC 事業の業務構造最適化を支援する「ネット通販 BPO サービス」の提供を開始
- ・ 適切な BPO の実施により導入企業の収益向上に貢献
- ・ パートナー企業との特別契約により低価格での運用を実現
- ・ EC 事業の一連の業務全般から個別業務まで幅広く対応

株式会社オプト（本社：東京都千代田区、代表取締役社長 CEO：鉢嶺 登、証券コード 2389、以下オプト）は、インターネット通販事業者（以下 EC 事業者）向け総合的支援サービス「EC コンシェルジュサービス」を拡充し、EC 事業の業務構造最適化を支援する「ネット通販 BPO（ ）サービス」の提供を 11 月 9 日より開始します。

利益率がテーマの通販ビジネスにおいては、自社のコア業務（強み）を把握し、そこに向けて自社のヒト・モノ・カネ・情報を集中していくことが重要です。そして、強みではない業務をより得意としている、もしくは安価に提供している外部企業に任せることで、自社の利益率を継続的に高めていくことが可能となります。

「ネット通販 BPO サービス」は、コア業務の把握、ノンコア業務の適切な BPO を図り、導入企業の社内リソース配分を改善し収益向上を実現化します。PDCA サイクルを伴ったオペレーションや幅広い外部企業に対するマネジメントなど、インターネット広告におけるオプトの豊富なノウハウを活かしたサービスです。パートナー企業との特別契約により、低価格での運用も可能としました。

【「ネット通販 BPO サービス」の概要】

「ネット通販 BPO サービス」は、EC 事業における適切で効率的な BPO を支援するサービスです。

サービス内容：

EC 事業者のコア業務・ノンコア業務を分析・把握のうえ、必要なアウトソーシングを設計し、最適な BPO サービスを提供します。

仕入・販売・配送・カスタマーサポートに至る EC 事業の一連の業務に広く対応します。また、個別業務のみ請け負うことも可能です。近年、需要の高いソーシャルコマースの運用業務についても今後対応する予定です。

「ネット通販 BPO サービス」の全体図



オプトは、本サービスの開始により、EC 事業者の収益拡大および EC 市場の成長に対する貢献を目指します。

() BPO

ビジネス・プロセス・アウトソーシングの略。企業運営上の業務やビジネスプロセスを専門企業に外部委託すること。

以上



PRESS RELEASE

〔「EC コンシェルジュサービス」について〕

インターネット通販事業者向け総合的支援サービス。WEB サイト構築、CRM、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)などバックヤードツールやシステムの最適なプランニング(コンシェルジュプラン)、WEB プロモーションの実施(プロモーションプラン)、受注データの分析・レポート(アナライズプラン)、ECコンサルタントの派遣(コンサルティングプラン)など、EC 事業者の事業収益最大化をサポートするサービスです。

〔株式会社オプトについて〕

オプトはお客様のインターネット上でのマーケティング活動をお手伝いする「e マーケティングカンパニー」です。「売上に直結する e マーケティング」をコンセプトに、お客様のマーケティング ROI (費用対効果) を最大化します。

URL <http://www.opt.ne.jp/>

〔本件に関するお問合せ先〕

「BPO 最適化プランニングサービス」に関するお問い合わせ

株式会社オプト EC 支援本部

e-mail) ec-info@ml.opt.ne.jp

報道に関するお問い合わせ

株式会社オプト 広報担当 中山

TEL) 03-3219-7655