



# 国内B2C展開 方針整理

---

2013年5月15日  
株式会社SmartEbook.com

# 【前提整理】今期の重要戦略

より競争力をつけ、電子書籍事業を永続発展させる

## 1 本棚として生き残るための戦略的アプローチ

たった1つの本棚になるためのソリューションとイノベーションの追及

## 2 ユーザー獲得最大化のための戦略的アプローチ手法の確立

効率的なユーザー獲得手法とソーシャル要素によるバイラルループの確立

## 3 自動化の推進・徹底

グローバルでの安定運用を早期実現させるための仕組みを構築

プラットフォーム  
投資

ライセンス  
投資

ビューア  
アプリケーション  
投資



# 国内B2Cへのプロモーション投資開始について

## 開始にあたっての前提条件の整理

<b>スマートフォン向けに メジャータイトルの配信許諾を獲得</b>	<b>各出版社から当社の 本棚アプリビューアーでの閲覧許諾を取得</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>・集英社をはじめ、講談社、小学館、白泉社、双葉社、少年画報社などの大手出版社の多ジャンル作品の配信許諾を確保</li><li>・自動配信システムを構築</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ビューアー側での検索連動やおすすめを表示、ビューアー閲覧からの追加書籍販売を実現</li></ul>
<b>各出版社からの当社のHTML5の ブラウザビューアーでの閲覧許諾を取得</b>	<b>ユーザー間での電子書籍の 共有が簡単に実現</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>・非会員でもビューアーなしですぐに閲覧を可能にし、電子書籍体験のハードルを下げて展開できること。</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ユーザーの友達リストを活用しての電子書籍体験の促進</li></ul>

上記をクリアしたので国内でのB2Cプロモーション展開を開始

昨年、中国SNSサイトにて短期間で多くのユーザーを獲得した  
成功モデルを更に当社ビューアへ実装し、展開を行う  
～2013年3月中旬から本格投資再開～

# プロモーション展開スキーム

昨年、中国で成功を収めたモデルに当社ビューアを  
中心に据える形にて更なる拡大を図る

