

○「販売パートナー App」とは

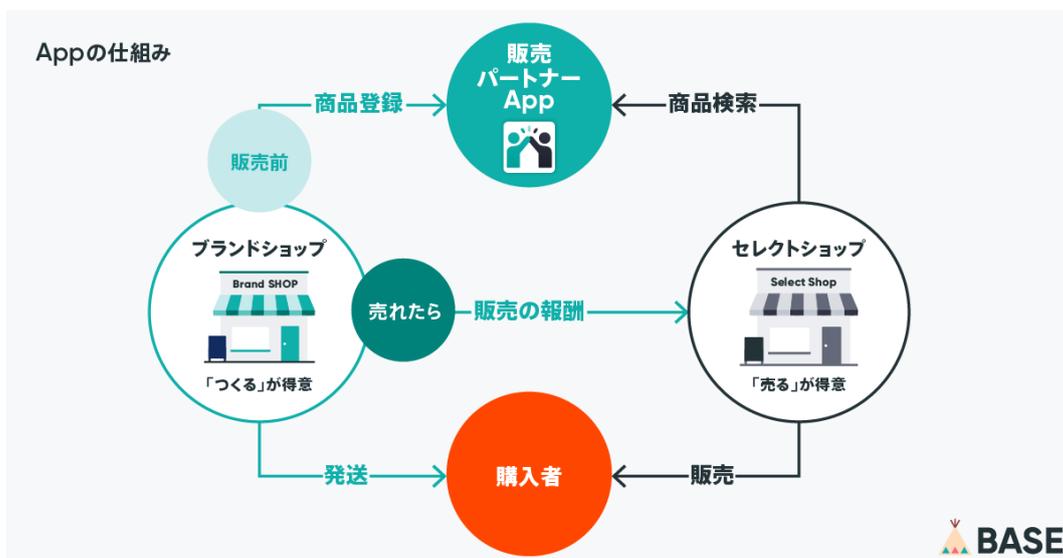
「販売パートナー App」は、「BASE」をご利用のネットショップを対象に提供する拡張機能「BASE Apps」(<https://apps.thebase.com>)のひとつで、「BASE」を利用するショップ間でのドロップ SHIPPINGを実現する機能です。ドロップ SHIPPINGは、在庫を持たずにネットショップを運営できるビジネスモデルです。

「販売パートナー App」では、商品を作成・販売する「ブランドショップ」と、「ブランドショップ」の商品を委託販売する「セレクトショップ」をマッチングすることで、「セレクトショップ」が在庫を持たずに「ブランドショップ」の商品を販売することが可能になります。商品の制作・在庫管理・発送作業は「ブランドショップ」が行うため、集客・販促が得意な方や、広告・宣伝などのマーケティングが得意な方が「セレクトショップ」としてネットショップを開業するおすすめの手段でもあります。

まずは、出品・連携機能までの一部機能の提供となりますが、今夏中に「セレクトショップ」にて「ブランドショップ」が許可した商品の販売まで可能なフル機能を提供する予定です。

「販売パートナー App」は「ブランドショップ」「セレクトショップ」それぞれの課題を解消する連携を目指し、順次機能アップデートにも取り組みます。

<「販売パートナー App」の仕組み>

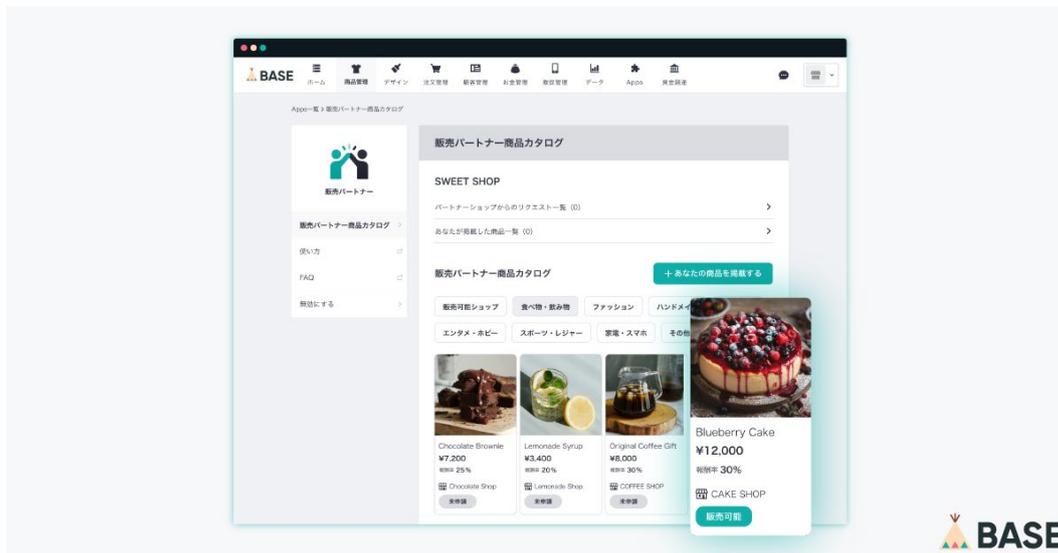


■「販売パートナー App」概要

出品連携機能(一部機能)提供開始:2024年7月4日

販売機能提供開始(フル機能):今夏中

対 象:「BASE」をご利用のネットショップ



<手数料について>

・本 App を通じて商品が売れた場合の「BASE」のサービス利用料・決済手数料は「セレクトショップ」にお支払いいただきます。

・本 App を通じて委託先の「セレクトショップ」経由で商品が売れた場合、「ブランドショップ」には App 利用手数料として商品代金の 5%が発生します。

<「ブランドショップ」から「セレクトショップ」への報酬について>

－本 App を通じて委託先の「セレクトショップ」経由で商品が売れた場合、「ブランドショップ」は予め設定した報酬を「セレクトショップ」にお支払いいただきます。報酬の金額については、各商品ごとに報酬率を決めることが可能で商品代金の 10%～70%の間で設定できます。

<「販売パートナー App」の特長>

- 1、ネットショップ開設実績 No.1(※1)の「BASE」だから幅広く多様なショップとネットワークを構築できます。
- 2、「ブランドショップ」にかかる App 利用手数料は、商品が売れたときだけ。固定費不要で「セレクトショップ」に集客・販促をお任せできます。
- 3、「セレクトショップ」は売ることが役割なので、商品買取や在庫管理、発送作業が不要。商品が売れた際に報酬を得ることが可能で、インフルエンサーによるセレクトショップ開業もスムーズです。

※1 最近 1 年以内にネットショップを開設する際に利用したカート型ネットショップ開設サービスの調査(2024年2月 調査委託先:マクロミル)

■今後の展開

「販売パートナー App」は今後、他の App との連携や外部パートナーとの協業を通じて、より商品が拡散されやすい仕組みを強化していく予定です。

- 「セレクトショップ」が委託販売する商品を「YouTube ショッピング」連携機能等を利用して発信できるように機能開発を実施
- 著名人・インフルエンサーにショップの自社商品がピックアップされやすくなるような協業、外部ネットワークを広げ、ショップとインフルエンサーの双方にメリットのある仕組みを構築
- 越境 EC 系の機能と連携して海外のインフルエンサーが地域の逸品を全世界へ発信する仕組みの構築
- 「テイクアウト App」等のオフラインの販促機能と連携し、オフラインの販促も強化

「BASE」は引き続き、ショップ様の集客・販促・売上の課題を解消する機能強化を通じて、ものづくりをはじめとしたショップオーナーにしかできない価値づくりに向き合うための時間”クリエイティブタイム”創出をサポートしてまいります。

以上