



Rakuten

楽天市場のロゴ 変化

- 斎藤、埜口、林、竹内、天野



楽天の 3 C分析

Customer(顧客)

- ・ 現地購入しない人
- ・ 通販をよく利用する人

Competitor(競合他社)

- • Amazon
- • Yahooショッピング
- • メルカリ

Company (自社)

- ・ ・ 新しい市場に参入して成長・
拡大しているが、軌道に乗っている
とは言い難く戦略の転換が必要
- ・ ・ 海外にも進出したが、いまだ
に売り上げの 8 割は国内である

swot分析



練習：（SWOT分析）

内部環境

外部環境

Strength (強み)

ポイント付与
他サービス連携

Opportunity (機会)

コロナウイルスの流行による
巣ごもり需要

Weakness (弱み)

大手企業との対峙

国際的なブランド認知度が低い

Threat (脅威)

トラック運転手不足

練習：（Cross-SWOT分析）

内部環境

外部環境

Strength
(強み)

Opportunity
(機会)

Weakness
(弱み)

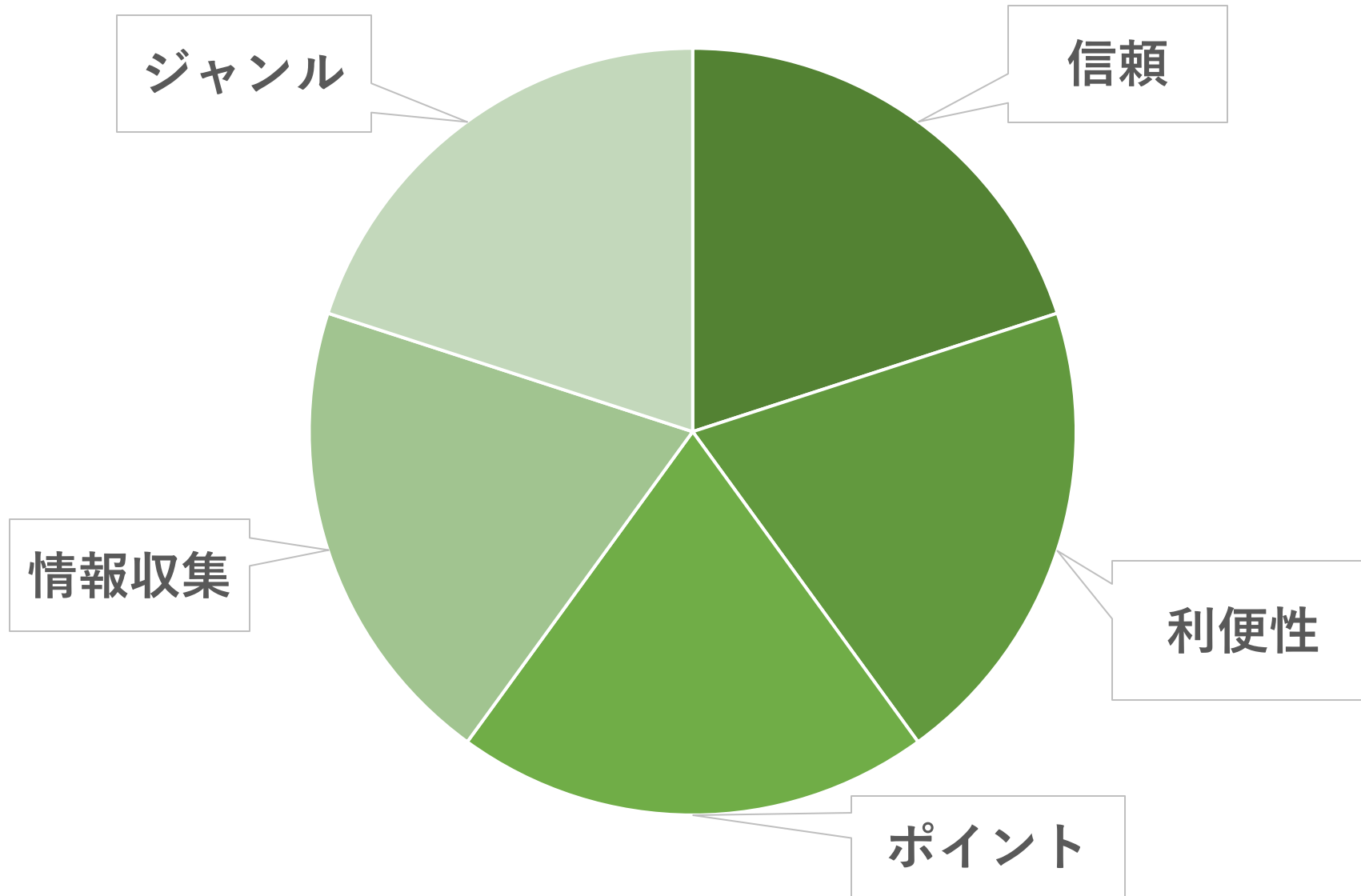
Threat
(脅威)

強み×弱み
大手企業との対峙があるからこそ、ポイント
付与の面で勝つことで利用者を増やせる

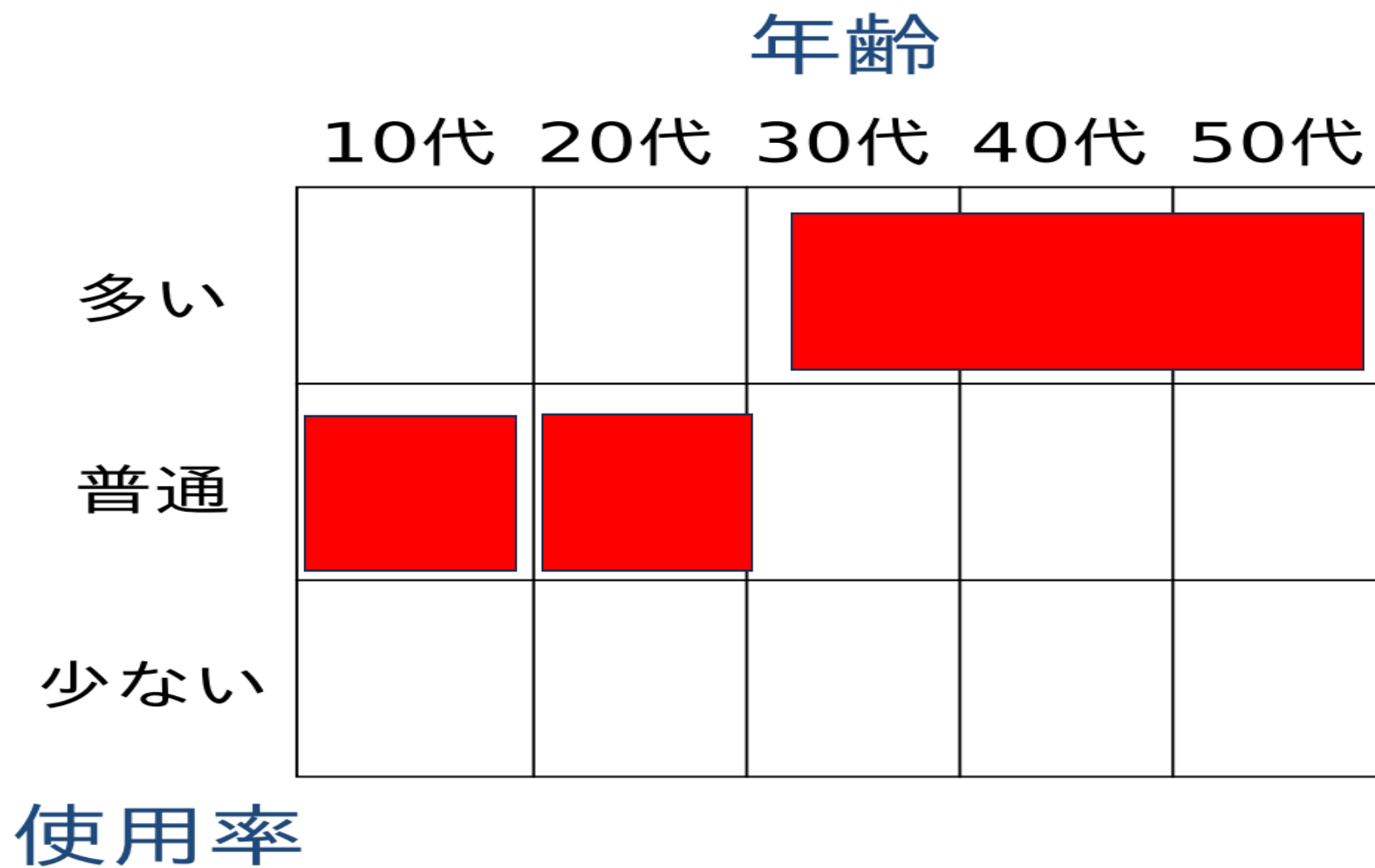
マーケティング上の課題

- ・ EC側が独自でトラック運転手を雇用する
- ・ ポイント付与率を上げる

Segmentation



Target Customer



Targetcustomer

・ 誰に：国内（売り上げの8割が国内）



・ 何を：さまざまな製品（衣服、家具、小物など）



・ どのように：ネット販売



・ どういう立ち位置で：提供者

・ 1ページごと、顧客ごとに広告工夫

その他
54.9%

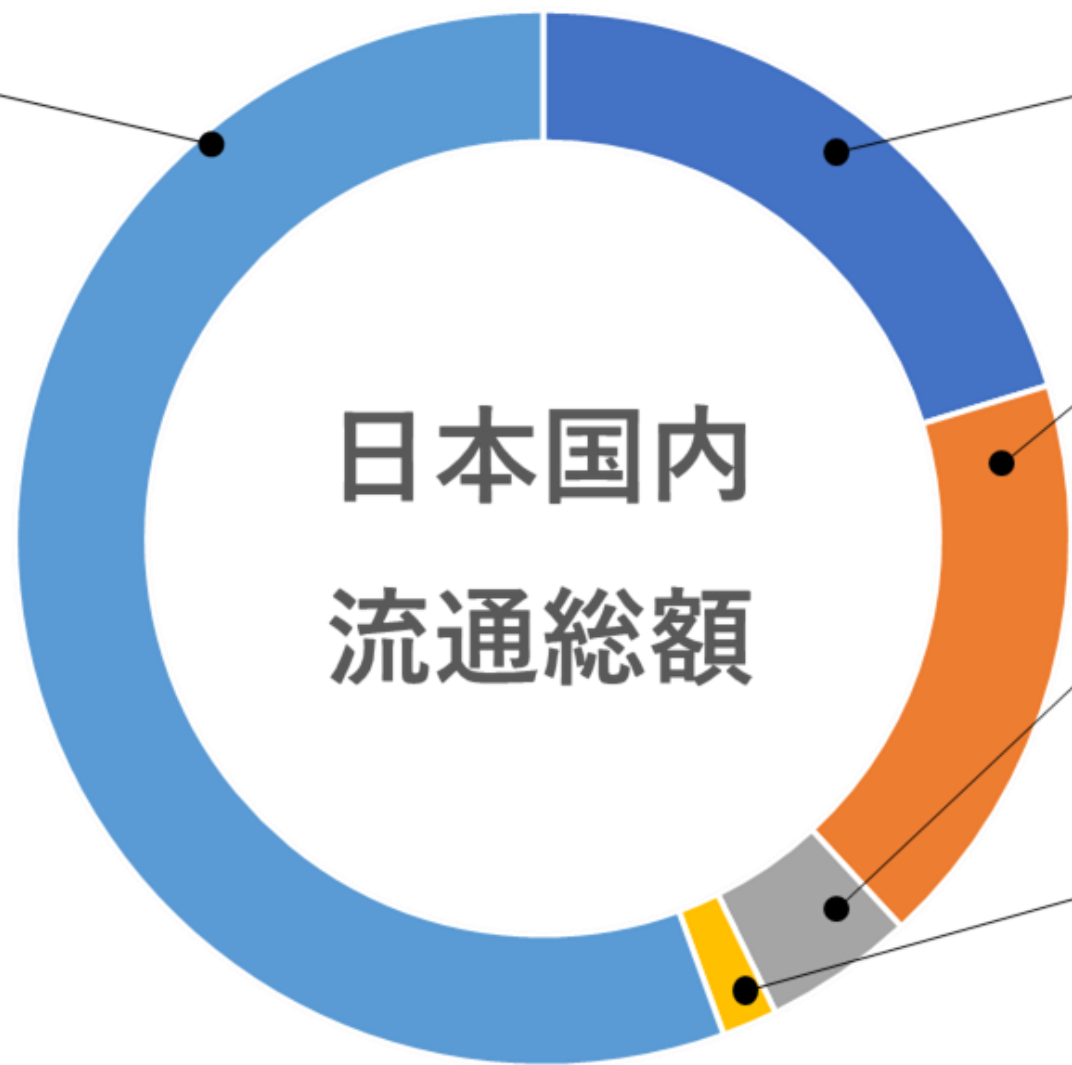
楽天
20.3%

Amazon
17.8%

Yahoo!
4.6%

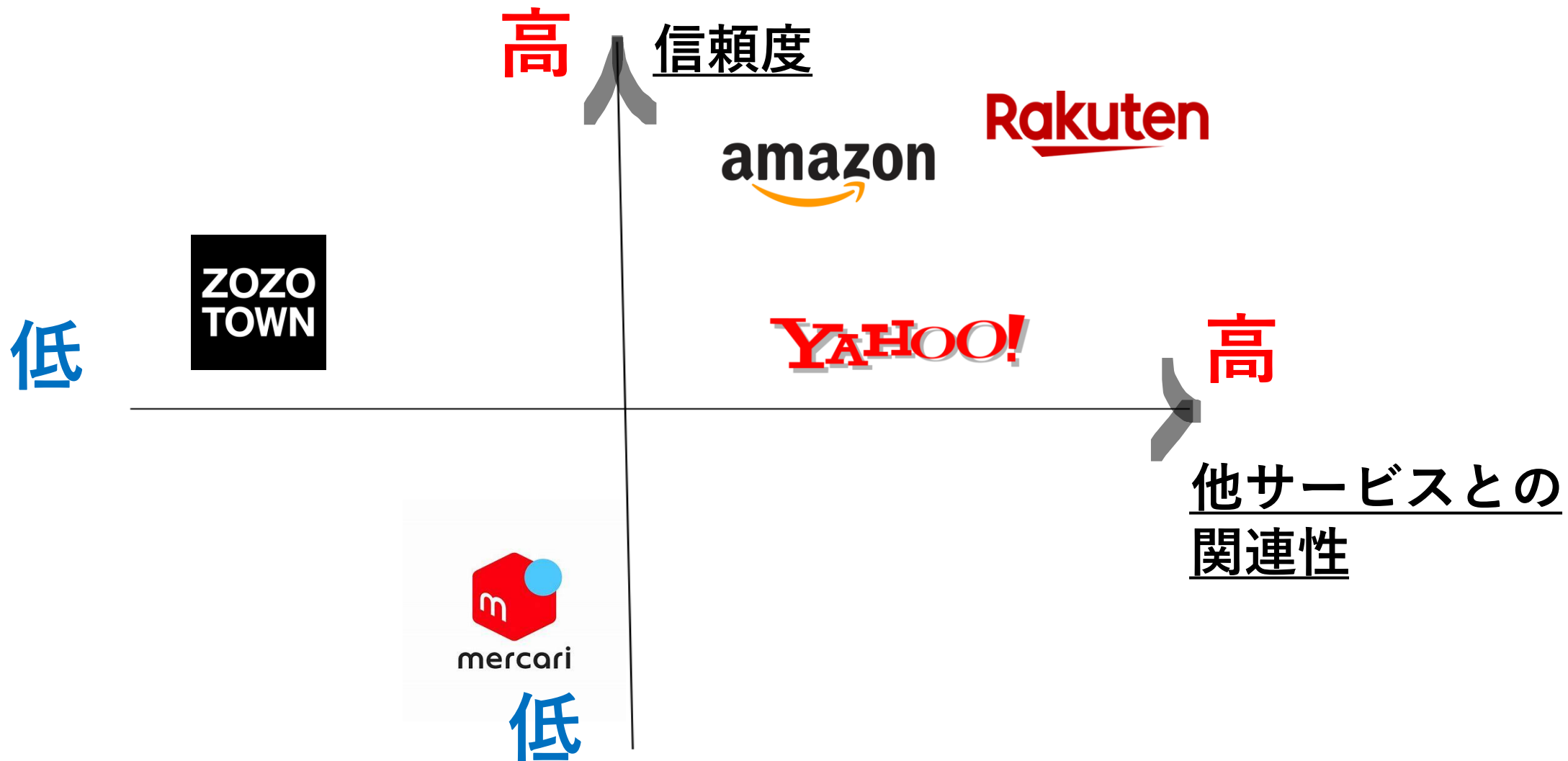
ZOZOTOWN
1.7%

日本国内
流通総額



サービス名	現在のロゴ	新ロゴ
楽天市場	 Rakuten	
楽天トラベル	 Rakuten Travel	
楽天カード	 Rakuten Card	
楽天銀行	 楽天銀行	
楽天生命	 楽天生命	
楽天レシピ	 Rakuten レシピ	
楽天ドローン	 Rakuten Drone	
楽天ビューティ	 Rakuten BEAUTY	
楽天チケット	 Rakuten チケット	
楽天エナジー	 Rakuten Energy	
楽天AirMap	 Rakuten AirMap	
Rakuten Marketing	 Rakuten Marketing	
Rakuten Viber	 Rakuten Viber	

練習：（Positioning）



練習：（Positioning）

