

報道機関各位
プレスリリース

2008年5月8日
w2ソリューション株式会社

**w2ソリューション、ECサイトにおける定期購入が容易に実現可能な
「w2Commerce 定期購入ソリューション」の販売を開始**

EC/CRM サイト構築を提案するw2ソリューション株式会社(代表取締役:山田大樹、東京都港区新橋、以下w2ソリューション)は、EC/CRM 構築パッケージ「w2Commerce」の「定期購入ソリューション(以下、本サービス)」の販売を5月14日より開始します。

本サービスの開始により、ECサイトにおける定期購入が低コストで実現できます。ユーザが定期購入申込み時に指定した購入間隔によって、オーダー時期に自動的に注文が確定し、通常のワークフロー内で配送までの処理が行えるため、サイト運営者は、受注管理、配送管理、会計処理などの煩雑な業務の必要がなくなり業務効率が向上します。

また、ユーザにとっては、サプリメント・雑誌・日用品など繰り返し利用する商品を毎回注文する必要がなくなるため利便性が向上し、安定購買につながります。

その他、定期購入の特別な価格設定機能や、ユーザマイページ内での購入履歴参照、途中変更・解約、またクレジットカード有効期限の更新なども可能です。

なお、本サービスは「w2Commerce」のオプションでの提供になります。

w2ソリューションでは今後も時代や企業のニーズに合ったEC/CRM サイト構築パッケージの開発に取り組んでまいります。

w2Commerce・・・w2ソリューション株式会社の登録商標です。

w2ソリューション製品について

「w2Commerce」はECサイト構築を総合的にサポートしたパッケージです。ECサイト構築の基盤となる信頼性・スケーラビリティを持ち、会員・商品数100万件以上、数百万PV/日以上トラフィックを処理する高パフォーマンス設計を誇ります。大～小中規模サイトの構築、リプレースを考慮した数多くの機能群に加え、SEO/SEM対策からLPO対策までも網羅。ビジネス規模やスケーラビリティに応

じた 2 つの Edition と SaaS 型 ASP サービス があります。また、モバイルコマースにも対応が可能です。

SaaS (Software as a Service の略) …ソフトウェアライセンスを購入するのではなく、サービスとして提供。

「w2MarketingPlanner」は、企業の CRM 戦略に必要な機能をオールインワンし、サイト戦略に合わせてオプションを段階的に導入できます。オプション製品は、「メール配信」「基本分析」「データマイニング」「ポイント」「クーポン」「アンケート」「リコメンデーション」「アフィリエイト」で構成され、各オプション製品の全てから PDCA サイクルの実施を一元管理でき、マーケティングプランの実行状況と効果測定が可能です。

「w2CustomerSupport」は電話やメールからの注文受付や問合せ対応業務を的確にサポートするマルチコンタクトセンターシステムを提供しています。

会社概要

社名: w2ソリューション株式会社

代表者: 代表取締役 山田 大樹

設立: 2005 年 9 月 2 日

所在地: 東京都港区新橋 1-8-3 住友新橋ビル 7 階

電話番号: 03-5568-4366

当社は、Microsoft 認定ゴールドパートナーです。

各種情報資産のセキュリティの重要性を認識し、ISO/IEC27001:2005 を取得し、情報管理体制の強化に努めております。

URL: <http://www.w2solution.co.jp/>

【本リリースに関してのお問い合わせ先】

w2ソリューション株式会社

広報・アライアンス活動推進室: 栗木理恵子

電話番号: 03-5568-4366

E-Mail: press@w2solution.co.jp