



# PressRelease

報道関係 各位

2018年4月24日  
株式会社 Dai

## EC化による営業で BtoB はここまで変わる！

### BtoB EC・Web 受発注システム「B カート」と

### 通販特化型 CRM ルーツ「LTV-Lab」が API 連携を開始

株式会社 Dai（代表 木脇 和政、以下 Dai）は、400 社以上のメーカー・卸・商社にご利用いただいている BtoB EC・Web 受発注システム「B カート」と、株式会社コアフォース（所在地：東京都港区、代表取締役社長：小村 富士夫、以下 コアフォース）が提供する通販特化型 CRM システム「LTV-Lab」は、2018年4月24日（火）より API 連携を開始しました。



#### ■概要

BtoB 取引における電話や FAX によるアナログな受注体制を EC 化させる事例が増えている中で、同市場での CRM ニーズの高まりを受けて、この度、BtoB に特化した ASP 型カートサービス、「B カート」と ASP 型 CRM システム「LTV-Lab」と連携する事になりました。「B カート」が保有するユーザー情報を「LTV-lab」と API 連携する事により、効率的な分析から CRM 施策までを一気通貫して管理する事が可能になりました。これにより手作業での営業活動が自動化し、購買データから導き出した分析結果から、機会損失の少ないフォロー施策への転換など、様々な CRM 施策を行う事が可能となります。

#### ■連携記念「B カート × LTV-lab 共催セミナー」

この度、B カートと LTV-Lab の連携記念としまして共催セミナーを開催いたします。BtoB の EC 化を検討している企業様や、EC 化したはまだ購買行動につながる営業方法に取り組めていない企業様へ向けまして、2018 年度を飾る「3 大成功事例」を中心に実用性の高い情報を公開いたします。購買データから導く戦略や、最大効率化と機会損失防止ノウハウなど、充実した内容にて皆様のご参加をお待ちしております。

【定員先着 40 名様】お申込みはコチラ：<https://bcart.jp/seminar/b2b20180525/>

## ■「LTV-Lab シリーズ」について

「LTV-Lab」は通販事業の顧客維持・育成のために開発されたクラウド型の通販に特化した CRM システムです。初回購入者の育成、休眠顧客掘り起こしメールなど、メールや分析を通じた顧客へのターゲットマーケティングが高機能・低価格で実現でき、さらに《LINE@連携》、《カゴ離脱配信》、《LTV 分析》、《継続・離脱分析》、《新規顧客継続推移分析》、《購買パターン分析》等、高度な分析とともに施策企画に反映させやすい機能が充実しています。「LTV-Lab」は既に 1000 店舗以上の導入実績がありご好評を頂いております。

「LTV-Lab」公式サイト：<https://wakuten.net/>

## ■本サービスに関するお客様からのお問い合わせ先

株式会社コアフォース カスタマーサポート

TEL：03-6432-4915 / E-MAIL：support@coreforth.jp

## ■本件に関する報道関係者の方からのお問い合わせ先

株式会社コアフォース 広報担当：宮内

TEL：03-6432-4915 / E-MAIL：support@coreforth.jp

## B カート：<https://bcart.jp/>

運営実績 No.1 (日本ネット経済新聞調べ)、月額 9800 円から、最短 3 日ですぐに始められる BtoB の受発注業務を IT 化するクラウド基盤の EC プラットフォーム。BtoB 専用サービスだから、BtoC 向けのカートシステムでは対応が難しい複雑な取引条件やシステム要件にも対応し、スクラッチ開発やカスタマイズではネックとなる開発コストや納期といった問題を解決します。



**dai** 株式会社 Dai  
Dai Corporation

株式会社 Dai

代表取締役：木脇 和政

所在地：京都府京都市下京区二帖半敷町 646

ダイマルヤ四条烏丸ビル 5F

設立：平成 6 年 9 月 1 日

## プレスリリースに関するお問い合わせ先

B2B ソリューション Div : 芦田

E-mail：[info@bcart.jp](mailto:info@bcart.jp)

## サービスに関するお問合せ

B カートサポートセンター

E-mail：[support@bcart.jp](mailto:support@bcart.jp)

TEL: 050-3188-1110