

項目	評価基準	チェック	メモ
1. 会社の特化分野と実績	対応可能なECプラットフォームの詳細(例:Shopify、Yahooショッピング、Qoo10など)		
	過去のクライアントリストが公開されているか？		
	同業他社や類似業種での実績があるか？		
	成功事例やケーススタディが提供されているか？		
2. 得意なジャンル	コンサル会社の得意ジャンルは明確か？(例:ファッション、食品、美容、雑貨など)		
	貴社の業界に対応した具体的な事例があるか？		
	商品ラインナップに応じた適切なコンサルを提供できるか？		
	担当コンサルタントがそのジャンルに詳しいか？		
3. 評判と実績	過去のクライアントのレビューやフィードバックが確認できるか？		
	第三者機関やメディアでの評価があるか？		
	業界内での評判は良いか？		
	賞や認定を受けているか？		
4. サービスの範囲と内容	サービス内容が明確に定義されているか？		
	サポートの範囲はどこまでか？(商品登録 / 広告運用 / SEO対策 / カスタマーサポート / その他)		
	売上アップや効率化に繋がる具体的な戦略提案があるか？		
	短期、中期、長期のプランが明示されているか？		
5. コンサルタントとの相性	サービスの成果物(レポート、分析など)が定期的に提供されるか？		
	担当者のコミュニケーション能力は高いか？		
	貴社のビジョンや価値観を理解しているか？		
	迅速かつ柔軟に対応してくれるか？		
6. コストとROI	トラブル発生時の対応力があるか？		
	初期費用と月額費用がバランスよく設定されているか？		
	成果に基づいた報酬形態があるか？		
	コストに見合った成果が期待できるか？		
7. カスタマイズと柔軟性	貴社の要望に応じたカスタマイズが可能か？		
	新しい施策や改善提案が迅速に反映されるか？		
	最新のECTレンドや技術についての知識を持っているか？		
	技術的な支援が必要な場合、対応可能か？		