

IT活用の経営術 (第2回)

やるべきかやらざるべきか ネットショップ

(有)アドラック 代表取締役
OCPビジネスプロデューサー 宇佐美康司

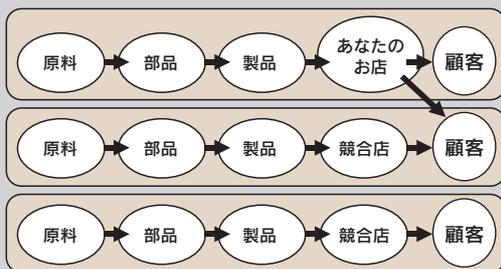
今回はネットショップを開店しようか迷っている方、現在すでに開店していてイマイチ儲かっていない人向けにネットショップの注意点をお話します。

Q1: そもそもネットショップって、やらなければならないものなの？

現在リアルなビジネスで売上げや利益が順調に伸びているのなら必要ないかも知れません。ただし日本のリアルな市場は年間5%ずつ減少し続けています。一つの理由は少子高齢化による市場そのものの減少、もう一つの理由はネット市場へ消費が移行していることです。最終的に小売消費の10%以上がネット消費に移行するといわれていますから、今すぐネットショップを開店しなくても、常に頭に入れておくべきだと思います。

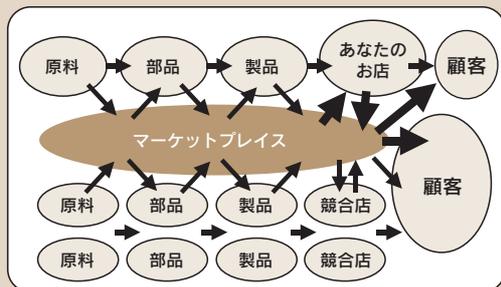
従来のビジネスフロー

従来ビジネス 1:1の関係で固定的なトレードを行っている



ネット社会のビジネスフロー

ネットビジネス N:Nで高密度・高速度はトレードを進行させる



Q2: ヤフーや楽天といったネット商店街に入らないと売れないもの？

これは難しい質問です。ただし、こういうインターネットショッピングモール(ネット商店街)に出店したほうが手軽にビジネスを始められるというのは間違いです。ネットモールのマーケティング手法は、独自のノウハウや集客方法を競うのではなく、モールに用意されたマーケティングツール(集客方法)を使うようになっています。つまり広告費用、販促費用を十分に用意できないとネットモールで成功するのは難しいのです。

Q3: ネットショップの開店に必要な費用は？

電話等でネットショップの開店を勧める業者の相場は、ショップ制作費(開店まで準備)それにモール出店費用(家賃)を2年分一括契約して2百万円ぐらいでしょうか？これが高いか安い、損か得か、すこし考えてみましょう。

Q4: ずばり、高いの？安いなの？

ショップ制作会社の手間、つまり写真撮影、文章作成、キーワード選定などを考えるとそれ相応の手間がかかります。そもそも、それだけの商品数、写真点数、文章量を用意できなければ売れるネットショップにはなりません。逆に安すぎる業者には注意が必要です。

Q5: なぜモール出店費用は一括払いが多いの？

ネットショップをモール出店することで業者にバックマージンが入ります。2年間一括契約できればその間マージン収入が入りますし、出店する方も1年や2年で撤退することなど考えませんから、制作費の値引き条件として一括契約を勧めることが多くなります。問題なのはこのバックマージン欲しさに、安価でいいかげんなネットショップを提案する業者です。そのショップが成功しないことを知りながら安直に開店させるのはリアルビジネスの悪徳フランチャイズ商法と似ています。こういう業者に騙されてネットショップで嫌な思いをした人も多いです。

Q6: 費用も手間もあまりかけずにヤフーや楽天で成功する方法は？

一番多い相談です。回答は「ありません。」顔が見えず直接離せない分だけ、コミュニケーションに手間がかかるのが理由です。費用をかけないのなら1人でリアル店舗を切り盛りする以上の手間をかける覚悟が必要です。

Q7: モールに出店と自社ホームページで販売するのと、どちらが良いの？

これも多い質問です。資金が潤沢にあり一般的な販促手法で売るのならモールをお勧めします。売上高重視で利益率は低いビジネスモデルです。この場合は開店1年以内に月商200万円まで一気に持ち上げる販促企画と販促予算を用意する必要があります。逆に、売上高より利益率重視できる商材なら自社ホームページをお勧めします。この場合はゆっくり自分のお店、自分の顧客を作り上げるつもりで焦らないことが必要です。リアルな商売と同様、商いは飽きない、なのです。

ネット出店すべきかどうかの自己診断ツールをご用意しました。山梨県中小企業団体中央会までお問い合わせください。