

第28回 I B I Cスペシャルセミナー

『 ネット販売売上UP！の方程式～ネット販売はステップ方式です～ 』
講師 株式会社楽天店舗開発部 エリアアランスグループ 綱川 正利 氏

【日 時】平成22年6月18日（金） 18：30～20：30
【主 催】今治地域地場産業振興センター
【参加費】無料
【開催地】じばさんセンター 4階 第1研修センター
【参加者】38名

今回は、楽天(株) 店舗開発部エリアアランスグループ 綱川正利さんをお招きし、三大要素(環境・システム・ノウハウ)について事例を交えながら、ネット販売の仕組みについて講演を頂きました。

日本最大級のシェアを誇るネットショッピングモールの経営・運営の仕組みや、出店までの道のりやそのサポート体制など、すぐにでも自分のお店の開設に踏み込めそうな内容で、とても分かりやすかったです。

しかし、ここでもお客様目線での販売！自社ファン作りが重要だと話す綱川さん。たしかに、出店店舗は3200社以上の中から、お店を見つけて来店してもらい、お店・商品を気に入ってもらわなくては、商品やサービスを購入してもらえません。そのためには、ネットワークの強みを活かしたツール・テクニックを最大限に活用し、効果的なPR(メルマガ等)・集客、きめ細やかな接客がカギとなります。

ちょっとした発想から繁盛店につながり、またマーケティングリストの内容から売上アップにつながるチャンスを取得するなど、ネット販売のノウハウを取得するまで、少し難しいかもしれませんが、とても勉強になったセミナーだったと思います。

また翌日、19日には個別相談会を開催し、楽天市場への出店希望者が数名、相談に来られました。



Profile/綱川 正利 (つなかわ・まさとし)

- ・2003年2月に楽天(株)に入社後、ビジネスサービス事業部などを経て、現在に店舗開発部に異動。
- ・地域活性化へ取り組む、エリア・アライアンス担当となり、島根商工会議所主催『オンラインショップの仕組みと仕掛けのセミナー』や、東京商工会主催『ネット通販活用戦略』などを公演し、延べ3000社以上の事業者様にセミナーなどを通じて、ビジネスチャンスを生み出す。
- ・現在は中四国エリア担当として活躍中。
- ・楽天HP⇒<http://www.rakuten.co.jp/>

