



茨城のネットショップの情報交換と交流の場「どっとこむいばらき」

会長 杉山 勉

<http://dotcom-ibaraki.jp/>

## ネットショップのセミナーにて

「うーん、撮影するのやめた！花屋は写真じゃない！」

先日開催した写真撮影講座の一言です。参加者は、自分の商材を持ち寄って撮影指導を受けたのですが、花屋さんの番になって講師の先生が言いました。

「商品をきれいに撮るのは、テクニックでいくらでもできる。でもお客さまが商品を買ってくださるのは、『その商品が手元にある状況』と『それを使っている幸せな自分』が、お客さまの頭の中にイメージしてきたときだ」

それを聞き、「この言葉には、中小規模のネットショップ業者が売上

を上げるための基本的な考え方が詰まっている」と思いました。

## このコラムについて

これから一年間、このコラムでは、ネットショップの現場ではどのような業務をしているのか、どのように売れるのか、または売れないのかなど、生の声を書かせていただきたいと思います。

その前に、私の立場と想定している読者について説明します。

## 【私の立場について】

私は、茨城県のネットショップの情報交換と交流の場「どっとこむいばらき」の会長をしています。

どっとこむいばらきは「茨城にネットショップの情報交換と交流の場を作る」こと、そして「事業の繁栄と、そのことを通じて地元茨城の活性化に貢献すること」を目的に、水戸市内のネットショップ経営者四名が発起人となり、昨年六月に発足しました。

会では毎月定例会を開催し、会員同士の情報交換や、県外から各分野の第一人者をお呼びしてのセミナーなどを開催しています。活動はあく

まで非営利で、会員はボランティアでの活動に携わっています。

セミナーなどは、受講生には講師にお支払いする講演料など、最低限の経費のみご負担いただき、低料金で開催しています。

このように、ネットショップに実際に携わると同時に、多くのネットショップ経営者とお付き合いをしている立場から書かせていただきます。

## 【想定している読者】

・ ネットショップに特別な関心はないが、ネット通販業界の現状は知っておきたい。

・ 現在はインターネットで商品やサービスの販売をしていないが、将来は行っていきたい。

・ 既にインターネットで商品やサービスの販売をしているが、あまり成果が上がっていない。

以上のような方を想定して書いていきます。

茨城には、ネット通販で成功を収めている事業者が沢山います。その方から見れば、私が述べることはすでに常識レベルの話かもしれません。また、私は茨城のネットショップ

を代表しているわけでもありません。あくまで、まだまだ発展途上の事業者としての立場から書いていきます。

しかし、私が体験してきたことは、これからネット通販に参入される方が必ず体験することだと思っています。ですので、私の書くことのいくつかは読者のお役に立てると確信しています。

また今までいろいろな方とお話してみると、どうやら私は他県のネット通販業界の方とお付き合いが一般の経営者の方より多いようです。その辺の話も読者の参考になるのではないかと思います。

以上のようなことを、ご理解いただいた上で読みいただくと幸いです。

こんなことを書いているうちに、第一回目は終わりになってしまいました。次回以降は、ネット通販業界の市場規模や現状、他県と比較した茨城県のネット通販業界の状況について書いていきます。

一年間、よろしくお願ひします。皆様のご意見ご感想をいただければ幸いです。