



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/>

インターネットを集客に活用しよう(その2)

前回は、百貨店や家電量販店の不振をよそに、ネット通販業界は好調が続いているという話をしました。

楽天の新春カンファレンスの中で出てきましたが、現在日本の小売販売額全体に占めるECの割合はまだ1%ほど。

一方、アメリカは三、六四%、イギリスは四%。ということは、日本のネット通販市場はまだまだ伸びる余地が大きいといえます。

競争の激化しているネット通販市場ですが、これだけ有望な市場はなかなかありません。

しかしよく考えてみると、新しい市

場が創造されたわけではありません。実店舗からネット通販に消費が移行しているだけなのです。

パソコンが苦手なネット通販を利用しない年配の方がリタイアしていき、パソコンのキーボードはもとより、携帯電話の文字入力も苦にしない若者が、どんどん成人して消費の主役になっていきます。

さらに最近話題のネットスーパーをみて分かるように、「いつ届くか分からない」などのネット通販の欠点はどんどん解消されていきます。

また携帯電話もiPhoneやGoogle携帯のようないわゆるスマートフォンが続々発売または発売予定になっており、モバイルからの購入がネット通販業界の拡大の中心になっていくといわれています。

ですから、実店舗からネット通販への消費の移行は、間違いなく加速していきます。

現在、実店舗で集客に成功している企業も、いや、そのような企業こそ、ネット通販市場に参入する準備を始めていないと数年後には大変なことになるでしょう。

ネットに相性が良いと言われる証券業界では、個人の株式売買代金に占めるインターネット経由の売買比率が約九〇%といわれています。

同じくネットに相性が良いと言われている宿泊予約も、一説には五〇%を超えているといわれています。

これらの業界では、ネットマーケティングの強化が経営の重要課題であるということが、すでに常識です。

野村総合研究所が昨年十二月に、IT主要五市場の分析と規模予測を行いました。

それによると、ネットビジネス市場の中で最も大きな割合を占めるのは、B to C E C(消費者向け電子商取引)市場で、二〇一三年度には約十二兆円になる見込みだそうです。

二〇〇八年が約六兆円ですから、五年で二倍、六兆円増える計算です。

この増える六兆円は、どこから来るのでしょうか。そうです。実店舗の売上が吸い取られるのです。

さあ、ネットマーケティングを真剣に考えましょう、ということが分かっていただけだと思います。もちろん実店舗の運営をおろそかにしていい、と言っているわけではありません。

しかし、「お店が忙しくて、ネットまでは手が回らない」「ネットのことは分からないから仕方がない」では済まない時代になってきているのです。

ネットでの集客は、なにも物販に限った話ではありません。レストランなどの飲食店、不動産業界、サービス業

製造業などでもネットの活用で成功している企業は沢山あります。

私は現時点では、ネット通販業界よりむしろ不動産業界の方が成功確率が高いと考えています。

競争が激化しているネット通販業界では、中小企業が成功するのは以前に比べかなり難しくなってきました。しかし不動産業界では、ネットマーケティングはまだまだこれからです。

ネットでの直接成約は無理ですが、見込み客の獲得と言つ点では、非常に有望な業界だと思えます。高額商品やサービスなどで、いきなり購入には至らない業界はこれから面白いと考えています。

ネット活用、IT活用には様々な分野がありますが、私は集客に活用するのが最も大きな成果を生み出すと思っています。

今回は、具体的なネット集客手法についてお話しします。

「どっとこむいばらき」では、これからネット通販を始められる方、現在参入しているが、運営などでお悩みの方のご相談に乗っています。

(mail@dotcom-ibaraki.jp)

もちろん無料です。茨城の企業がネット集客で元気になるのが私の夢だから。お役に立てれば幸いです。