

日 時	平成 29 年 10 月 12 日 (木) PM1 : 00~5 : 00		
場 所	K I T E Nビル 8 F	参加人数	12 名
講習会名	売れる！ネットショップセミナー (第 2 回)		
講師名	株式会社 Aman-Style 代表取締役 阿万 聡志 氏		
主催者名	宮崎県商工会議所連合会		
レポート作成者	高橋 友美	レポート作成日	平成 29 年 10 月 13 日

ネットショップのセミナー (第 2 回) に参加しました。

**【3C分析】** (3C分析とは、マーケティング環境分析の基本フレームワークのこと)

「Customer」(市場・顧客) …市場規模、市場の成長性、顧客ニーズ

「Competitor」(競合) …自社の競合対象となる企業

「Company」(自社) …自社の企業理念、既存事業や製品の現状

3Cとはこの言葉の頭文字のCを取ったもの

3C分析を行うことで、自社を取り巻く市場環境にマッチした経営戦略を導き出す。

**【売れる商品シートの作成】**

- ① 市場・顧客 ⇔ 自社 (商品・サイト) を踏まえ自社の商品シートの作成
  - ② 市場・顧客 ⇔ 競合 (競合企業) を踏まえライバル会社の商品シートの作成
  - ③ 競合 ⇔ 自社 ①と②の商品シートを比較し、自社の商品シートを改める
- まずは自社の商品を知り、他社とちがうところはどこか？市場や顧客が何を求めているか、購入する決め手は何かを知ることが大切。

**【売れる商品シートの発表】**

グループごとに1名ずつ商品のプレゼン3分間行い、その商品について欲しいかどうかを討議した。

**【ネットショップの比較】 自社かモールか？**

		メリット	デメリット
自社	オフィシャルサイト	<ul style="list-style-type: none"> <li>・独自性が高い</li> <li>・顧客との関係は上手くいきやすい</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・費用がかかる</li> <li>・集客は努力が大切</li> </ul>
モール型	R社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・集客 (買いたい人) が多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自由度は低く、やりにくい</li> <li>・ランニングコストが高い</li> <li>・競争が激しい</li> <li>・顧客との関係性構築が難しい</li> <li>・ロイヤリティが高くない</li> </ul>
	Y社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・初期費用が安い</li> <li>・ランニングコストは広告ぐらい</li> <li>・獲得したお客をオフィシャルに勧めることができる</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・手間がかかる</li> <li>・集客は広告を上手く使わないと難しい</li> </ul>
	A社	<ul style="list-style-type: none"> <li>・集客は多い</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自由度が低い。載せるだけ</li> <li>・顧客との関係性構築が難しい</li> </ul>
カート型	BASE	<ul style="list-style-type: none"> <li>・基本的な機能は誰でも使える</li> <li>・手軽にショップが持てる</li> <li>・販促のアプリが多い</li> <li>・店舗数は楽天より多い (40 万店舗)</li> <li>・決済手続きが他より簡単</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・いいページにするのは難しい</li> <li>・モール型より早期売上アップは難しい</li> <li>・集客を考える必要</li> </ul>

モール型：複数のネットショップが一つのサイトにまとまっていて、WEB版の百貨店のよう様々な商品を販売しているサイト

カート型：自主通販ショップの形態をとっているウェブサイト。自社独自で作成するより安く手軽に開設できる

### 【ネットショップの作成】

無料で立ち上げできるBASE（ベース）を使ってネットショップを各自開設する。ショップ作成作業は簡単でショップURL、メールアドレス、パスワードを入力しメール認証し完了後、ショップ情報、特定商取引法に関する標記の登録、決済方法の設定を行い、商品を登録するだけでネットショップがオープンすることができるが、ページのデザインを考えて他と差をつけることが大切。また、フォロワー数を増加するための対策も必要。

### 《このセミナーを受講して》

他社と比べることで自社の良い所が見えてきたように感じました。ただ、それが顧客や市場が求めていることなのかが分かりません。お客様目線ができていないからだと思います。このセミナーで他業種の方の商品に対する思い入れに対してまだまだ自分は甘いと感じています。

次回のセミナーまでに、自社の商品（サービス）についてのアピール部分を自分にまだ見えない部分を上司に相談してみようと思います。