

通販実戦レポート

2017

7
月号

毎月15日発行

[主催・発行元] 四方事務所「通販実戦会」事務局 TEL : 03-5771-8166 FAX : 03-5771-8167
Eメール : 0028@shirakawahiroshi.jp URL : http://www.shirakawahiroshi.jp

CONTENTS

- ・通販視点 ～商流をつかむ 1
- ・誌上客員レクチャー 2
- ・業界のキーマンに聞く 5
- ・東アジア販路開拓レポート 9
- ・5月度セミナー・現場実見会報告 12

通販視点

商流をつかむ

躍進企業の「売り方を変えて稼ぐ10の発想」

国産ジーンズ発祥地として有名な岡山県倉敷市児島に所在する「ベティスミス」(社長:大島康弘氏)は、1970年創業のジーンズ製造・販売会社だ。社員数60名のこの中小企業が日経トップリーダー 6月号で紹介され、『売り方を変えて稼ぐ10の発想』を披露している。私のコンサル内容と共通する点が多くあったので、ここで紹介しよう。

- ①顧客の小さな声を見逃さない→通販は消費者が主役
- ②少人数で実績をつくり周囲を巻き込む→少数精鋭主義
- ③変わり癖をつける→通販も変化対応ビジネス
- ④既成概念に固まった販路を避ける→常に新規ルートを国内外問わず模索する
- ⑤異業種の販売手法を応用する→異業種とのアライアンス
- ⑥販売形態が似た業種に売り込む→通販は訪販(無店舗系)との親和性が高い
- ⑦新業種との連携を模索する→カタログ・DM通販はECとの融合を図る
- ⑧業界の「できない理由」を疑う→チャレンジ精神を持ち続け、業界初を狙う
- ⑨失敗しても致命傷にならない手を打つ→小額で必ずテストマーケティングを行う
- ⑩差異化だけが生き残るすべと心に刻む→オンリーワン商品をつくる

またベティスミスは、直営店やアウトレットショップのほか、日本で唯一のジーンズ資料館として『ジーンズミュージアム』を運営。歴史や製造工程を紹介し、併設の体験工房ではオリジナルジーンズを作ることでもでき、「体験型消費」にも力を入れている。市場が萎む中、年商15億円と躍進しているベティスミス。どれも中小企業が生き残るために必要な要素にほかならない。