

通販実戦レポート

[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
- ・通販Q&A 2
- ・通販に役立つ一冊 4
- ・東アジア販路開拓レポート 5
- ・経営者のためのビタミンコラム 9
- ・2月度セミナー・現場実見会報告 10
- ・数字を読む 15

通販視点

商流をつかむ

通販的10年考

私は、新しいことを始める前に断捨離をする習性がある。たまりに溜まった膨大な資料や書類を、捨てるものと保管するものに分けていくのだが、10年分の「通販セミナー」のレジユメが出てきた。あらためてそのタイトルを見直し、この10年を振り返ってみた。

- ①通信販売の儲け方 ②通信販売の実務 ③通信販売ジャンル別攻略法
- ④通信販売成功事例の共通項 ⑤通信販売新規増客手法の成功事例 ⑥通信販売リピート獲取法
- ⑦通信販売支援企業選別法 ⑧海外販路開拓実戦法…etc.

ご覧の通り、基本的な枠組みに変化はないのだが、この10年で激変したのが、③の中のネット通販分野だ。以前、消費者は「リアル店舗」か「ネット通販」という二者択一の状況だったが、この10年で消費者の購買行動は大きく変化し、リアルもネットも使いこなすハイブリットユーザーが大半を占める時代となっている。これは、スマホの普及やSNSの台頭など、いろいろと理由はあるが、消費者の価値観の変化が大きく影響しているように思う。

また⑧については、ちょうど10年前から当実戦会の「海外販路開拓ツアー」がスタートしている。当時は、中国進出に限定していたが、ご存知の通り、現在は軸足をバンコクに移して中国+ASEANを20億人市場として捉え、年6回程度の商談会ツアーを実施している。近年では、ハノイやホーチミン(ベトナム)、クアラルンプール(マレーシア)、ドバイ(アラブ首長国連邦)、プノンペン(カンボジア)、ヤンゴン(ミャンマー)、そして先月はビエンチャン(ラオス)を初訪問し、商圏を拡大中である。

とりわけ変化の速い通販業界は、“三年ひと昔”のごとく、猛スピードで流れていく。「必要ないものを断ち、捨てて、執着することから離れる」ことを意味する断捨離は、通販コンサルタントとして新しい方向へ進むための大切な作業となっている。