



\*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/ \*▼\*/

## 明日から使える!? 商売繁盛のヒント

サービスコンテンツプランナー 小島章裕

《 vol.35 》

### [ 実店舗付きネット出店 ]

双方のメリットを活かす!?

リクルートがタブレット向けのレジアプリを無料で提供しています。その背景は、専用端末のPOSレジをはじめ、会計処理の手間や費用を削減することで広告出稿をする店舗を増やすため。同じような発想で、エイブルが「通信費を下げて、いい部屋を」と格安スマホを提供しはじめました。実際に狙い通りに進んでいるかは別にして、とても発想が面白いです。私は好きです。そこで、こんな発想はいかがでしょう。まさにネットが起点でリアルを動かす。

#### 実店舗付きネット出店 //////////////////////////////////////

「ネットのショッピングモールに出店すると実店舗が付いてくる」  
ショッピングモールを運営する企業が全国の商店街や地方の空き店舗情報を収集し、ネットショップ出店者に最寄りの空き店舗を提供する仕組みです。ネットショップはバーチャルな出店とはいえ、ショップ運営には、商品在庫の置き場所や梱包・発送スペース、事務作業場が必要です。そのため、実販売もできる店舗を格安で提供します。空き店舗のオーナーには、ショッピングモールの出店料の中から基本賃貸料が支払われ、さらに店舗の売り上げに応じたマージンがプラス支払われます。

### 《実店舗付きネット出店のメリット》

- (1) 出店者には実店舗が格安で付いてきて、しかも店舗販売もできる。
- (2) ショッピングモールを運営する企業にとっては、商品力のある企業もしくは店主を困り込ませることができる。※このサービスを利用するには運営企業の審査が必要
- (3) 空き店舗のオーナーや地域社会にとっては、景観や治安に不安がある空き店舗が減り、街に活気が戻ってくる。

\*-\*

### ★アイデアコンセプト★

## ネットが起点でリアルを動かす

\*-\*



《**アイデアの解説**》 実店舗中心の商売は、どうしても立地条件が成否のカギになりますが、ネットショップの販売がメインなら、立地条件は関係ありません。しかし、ネットショップにも実店舗があった方が信頼性が高まり、地域住民への販売手段が増えて、繁盛の条件が増えます。ショッピングモールを運営する企業は、リアル店舗でも成功するようにタブレットタイプのレジを提供したり、看板や pop、チラシ制作もサポートします。通常、リアル店舗が販路拡大のためにネット販売に進出する流れはありますが、こんな流れも今後あるかもしれません。正直、リアルもネットの世界も商売は難しいですが、この仕組みが成功する可能性もゼロではありません。

※本コラムの内容は作者の意見です。各人の責任においてご利用ください。本件により生じる損害・トラブル等について、一切責任は負いません。

※本コラムの無断転載を禁じます。