



『ネットショップセミナー』　第９回・第１０回　開催報告！

開催日時：平成２６年１２月１２日　金曜日　第９回　午前９：３０～　第１０回１３：３０～

担当：栗田　博成氏　株式会社　キューイシステム代表取締役
ＩＴを活用した販売促進の総合支援、リピート購買推進を効果的に行う仕組みづくりの取り組み等、
インターネット販売促進のスペシャリストとして活躍の他、ＩＴ関連のセミナーも務めています。

第９回目　『売上ＵＰを実現する着眼点』と題して、ネットで販売するならこれだけは覚えなければならない着眼点を６つ教えて頂きました。ネット販売だと実際に商品を手に触れることなく画面上でのやり取りになり、取引したい会社が信用できるのか・安全・安心なのかという不安がついてきます。これをクリアする為に覚えなければならない６項目を教えて頂きました。売上アップの為の持っておくものさしとしての８大要因は①商品②客層③営業地域④営業（集客～成約）⑤顧客維持⑥組織⑦資金⑧時間の流れを把握している事が大切です。

第１０回目　『事業戦略～販売戦略確認共有シート作成』と題して、実際に販売戦略確認共有シートを基に、実際に販売している商品や営業方法を見直していきました。内容として①事業戦略・事業コンセプトとして実際に販売している商品の客層・営業地域・営業方法・顧客維持対策・組織内容・資金について見直しました。②事業戦略　差別化対策：アクションマトリクスは現段階で取り除く物・減らす物・増やす物・付け加える物を洗い出す。③差別化対策　戦略キャンパスとして、代替産業・業界内の他の戦略グループ・買手グループに目を向ける・補完財や捕完サービスを見渡す・機能志向と完成志向を切り替える・将来を見通す　以上に件について強みと弱みを探る。④営業戦略として、見込客のリストアップ、初訪、人間関係作り、ニーズ調査、投資の意思、商談、プレゼンテーション、契約、紹介促進、追加注文、営業戦略補足、以上を注意して戦略を練る事が売れる商品作りへと繋がる様です。

－受講生の声－

○これから起業を検討しており、とても勉強になりました。（５０代・女性）
○マーケティングを踏まえずに商品化をしてしまい、これからの販売方法を学びました。（５０代・男性）
○現在運営している事業の広報活動の仕組みを学べる事ができ参考になりました。（３０代・男性）
その他、多数ご意見・ご感想を頂き、ありがとうございました。