

# 1 インターネットビジネスの変遷

弊社では、いかにしたら売り上げが上がるのか？という事を日々突き詰めております。色々な過去の分析・経験・優良店舗へとなられたお客様からの情報をもとに、売り上げを上げるための方法として一つの答えを導き出しました。それは「ネットショップの基本や先輩たちからのノウハウを勉強して自店に活かす」という事だったのです。

皆さんも商売をされているのでご存知かと思いますが、商売に“王道”や“絶対”はありません。ましてや、コンサルタントにお金を払うだけで、儲かるようにはなりません。ネットショップ実務士である私 布施の知る限りではコンサルタント利用者の 8 割がお金を払っても、それ以上のプラスにはならなかったといえます。(満足感を得たり、納得はされる方は多いようです。)

先日 私に相談された方は、コンサルタントに三か月で 100 万円支払ったそうです。それでも今現在、全くと言っていいほど売れ行きが変わらないと。あの 100 万円は何だったのか？と嘆いておられました。残念ですが、他力本願ではこの世界では生きていけません。実力者のみが上に上がって行けるのです。

その方にも申し上げましたが、「コンサルタントにお金を払うなら、そのお金を取っておいて勉強してください」と。そして、自身で色々とわかってきたときに戦略をたてて、お店の改造・販売促進ツールの導入・ページの作りこみ等をへて、ここぞという時期に、そのお金で広告を打っていただきたいと思います。確実に、その方が何倍もの効果があります。

※弊社の見解では、コンサルタントは、何をしてよいのかわからない方の水先案内人という位置づけであり、コンサルタント料さえ支払えば売り上げが上がるというものではないと考えています。

長くなりましたが、これからそのような術を学んでいただき、実行していただきたいと思います。もちろん要所要所で、アドバイスや相談にも乗ってまいります。

売れるお店になって、ぜひ弊社にその情報提供をしてください。恩恵を受けた分だけ、また次の世代に活かしていきましょう！

今回はインターネットのビジネスの変遷についてです。

世の中の動きがどうなっているのか、あまり関係ないように思えても、時代の流れと商売・宣伝広告は切っても切り離せません。

必要ないと思われる情報でも頭の片隅に入れて、広告を打つ際などのヒントにしてください。

# 1 インターネットビジネスの変遷

## ●アプリマーケットプレイス●

アプリマーケットプレイスとは、アプリケーションを含むデジタルコンテンツの流通と課金決済の機能を併せ持つサービスのこと。

・AppleのiTunes app Store・GoogleのAndroid Market・ノキアのOvi Storeなどがある。

iTunes app Storeは10億ダウンロード/月、Android Marketは5億ダウンロード/月となっている。

スマートフォンだけではなく、タブレット端末やTV端末へ配信も期待されており、その端末の普及により、更なる拡大が見込まれている。

また、HTML5の影響も目が離せない。HTML5の普及により、アプリを利用しなくても、ブラウザだけで必要な機能やサービスが利用できて

しまう可能性がある。アプリが不要なら、マーケットプレイスそのものが不要になってしまうかもしれないからだ。

## ●電子書籍●

米国のAmazonは2011年5月に、電子書籍の売り上げが紙の書籍の売り上げを超えたと発表した。日本でも2010年2月に大手出版社が中心に

なって「日本電子書籍出版社協会」を設立。7月には、大日本印刷、凸版印刷等が発起人となって「電子出版制作・流通協議会」が設立

された。以降、ソニーやCCC（カルチュア・コンビニエンス・クラブ：TSUTAYA）等の企業が、続々と電子書籍の流通に参入している。

## ●インターネット広告●

日本の広告市場は2010年で5.8兆円と、2008年以降は前年比マイナスが続いているが、うちインターネット広告は2010年で7,747億円

（前年比9.6%増）と成長し続けている。検索連動型広告とモバイル広告が市場拡大の原動力となっている。

検索連動型広告の業界別売上高の動向は次の通りとなった。

検索連動型広告で広告売上高が増加した業界

- ・各種人材サービス
- ・交通・レジャー
- ・ファッション・アクセサリー

# 1 インターネットビジネスの変遷

検索連動型広告で広告売上高が減少した業界

- ・金融・保険・証券
- ・各種教育サービス・大学

利用が拡大するスマートデバイスでは、利用者はブラウザではなく個別のアプリケーションを立ち上げて使うことが多いため、アプリ内広告配信の動きが盛んである。2010年7月に Apple がアプリ内広告配信サービス「iAd」を開始し、初年度の広告費は6,000万ドルを超えた。

行動ターゲティング広告に関する動きも盛んで、位置情報を活用したサービスや、一度 Web サイトを訪問した人に絞って広告を表示するリターゲティング広告等も聞かれるようになった。

ソーシャルメディアと実店舗の結びつきや、TV とインターネットの関係も注目したい。TV はインターネットと対立するメディアという位置づけではなく、相互に補完しあう関係になってきている。

※参考文献「ネットショップ検定 公式テキスト」より一部抜粋

広告を打つということに関しまして、楽天内の広告のみでもよし、他の外部サイトでの広告でもよし、実店舗での広告もよしと、様々な方法があります。まず確実なのは楽天内の広告ですが、もっと大きな広告の打ち方もあるという事をお忘れなく。

現在ご活躍中の店舗様で、実店舗で紙に広告を刷って置いておいたり、道でビラを配ったり、知り合いの店にも紙に刷った広告を置いてもらうなどをして、ジリジリと売り上げを伸ばした方もおりました。

広告と言いましても地道な手配りから、大きなお金を支払ってのインターネット内での宣伝広告など様々です。

まず おすすめなのは、お金をかけずに知恵を絞って宣伝することです。今できることは、すぐにでも、全てやりましょう。

そして、店舗の運営や勉強をしていってある程度分かってきてから、お金を使う戦略に切り替えてみてください。