

daily コラム

2009年7月8日(水)

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2-18-3-5F

㈱メディカル保険サービス TEL 03-6808-1441 FAX 03-6808-1442

Email: info@medical-hoken.com

クリック&モルタルで商売繁盛

ネット販売には二つの業態があります。ネット販売専門小売業(ビュアプレーヤー)と実店舗を持ちながらネット販売する小売業態(クリック&モルタル・Click and mortar)です。つまり、クリック&モルタルは、店売りとネット販売の相乗効果を狙うビジネス手法のことで、今アメリカではネット販売の主流になっており、例えば、大手小売業のウォルマート・J Cペニー・ノードストロームなどがこの販売手法を取り入れています。

このような商売の方法は、当然ネット販売と言うITを活用した販売方法が登場し、その技術革新を活用して、顧客のニーズに応える販売方法の革新を図ったところがポイントです。

クリック&モルタルの利点

この販売方法が持つ利点は
一定の知名度と信用があると会員を集めやすい。
広告宣伝は店舗の宣伝と一緒にやれるからコストがかからない。
在庫や物流施設、システムが共用できる。
と言ったところにあるようです。

中堅・中小企業の活用

この方法は、地域一番店の地位を得た中小企業・中堅企業にも応用が可能で、役に立つ商売の方法になる可能性があります。

経営革新の定石

経営革新の定石は、自社の得意分野の商品やサービスを、巧みなやり方で有望な市場に投入することです。そのために、今までのやり方を変化させなければなりません。

また、それを社長一人が着想したとしても、成功させるには社員の力を活かさなくては不可能です。

つまり、経営革新のもう一つの定石は社員にそのアイディアへの参加を呼びかけ、知恵と力を出してもらえるように、社長が働きかけることです。

三つ目の定石は、「新しいことはやって見なければわからない。」と言う事実にありますから、なるべくお金がかからない方法で試して見るのが大切です。何事も積極一貫で動くことが、革新の始動には重要です。

