

ネット系 一坪ビジネス

ネット系と一言で言っても、『アフィリエイト』や『情報起業』、『ネットショップ』に『オークション』など、その起業法は多岐に渡る。各事例から成功のヒントを探して欲しい。

敷居が低い上に 一攫千金も狙える!

内閣府の調査によるとパソコンの普及率は昨年、68・3%にまで達し、過去最高を記録した。一方、インターネットの世帯普及率もついに50%を突破。ビジネス利用はもちろん、私利私用も増え続けている。

パソコンとネットワーク通信の普及によって、独立起業は従来とは比べようもないほど容易になった。かつて独立の3大条件と言われた「コネ」「場所」「資金」がなくても、事業を始められるのだ。その最たる例が、ネット系の一坪ビジネスと言えるだろう。

「アフィリエイト」や「情報起業」などは、自宅で1円の資金もかけずに始めることができ、アイデアと工夫によっては月商100万円以上を稼ぐことも夢ではない。また、ヤフーオークションに代表される「ネットオークション」も、「素人がもつとも簡単に儲けられるビジネス」と言われるほど参入のハードルが低い。

「ネットショップ」もまたしかり。勝ち組と負け組の二極化が進んでいるとはいえ、前号で特集した「ドロップシッピング」(仕入れ・在庫リスクなくショップを開ける)など、新たな仕組みが生まれている。

いずれにしても、ネット系ビジネスを成功させるためには、いかに属性のあつた客を呼び込むことができるかにかかっている。参入のハードルが低いだけに競争も激しいので、集客&PRに関する戦略は必要不可欠だろう。

では、こうした戦略のヒントはどこにあるのかと言えば、通信販売やリアル店舗にある。通信販売のセールスレターや、居心地の良い飲食店の接客術、あるいは量販店の商品の見せ方など。成否のカギは、こうした要素を、どれだけネット系ビジネスに反映できるかにかかっている。

ネットオークションの代行業

株式会社BIG

ネットオークションの出品・受付代行サービスサイト「ハンマープライス」を運営する株式会社BIG。代表取締役の大島承虎さんにネットビジネス成功の秘訣を伺った。

株式会社BIG 代表取締役 大島承虎
住所：福岡県福岡市東区3-31-13 ビックビル2F
電話：0776-25-4650
URL：http://www.big-c.jp

「ネットビジネスの最大の長所は距離という壁が取り払われたことにあると考えています」

こう語るのは、ネットオークションの出品・受付代行サービスサイト「ハンマープライス」を運営する株式会社BIG代表取締役の大島承虎さん。

「この分野は手軽に始められますが、地方在住の方の中にはまだ未知の分野で、抵抗を感じる方もいます。その手助けをし、ネットオークションの楽しさを共有していきたいですね」

加盟店契約はここ3年だけで150店を超える実績を築き上げた。様々なコンテンツやレンタル・サーバー業務も行い、インターネットでの地域ビジネス第一人者となっている。その大島氏は「ネット環境の急速な普及は、サービスを受ける側にとって危うい面もある」という。

「今インターネットは大きな道を作り上げた段階です。その道は交通整備がされておらず、交通事故を誘発してし

まう可能性もあります。予測のできないトラブルに巻き込まれ、この分野から離れてしまう方もいます。私達は、そんな方の窓口になりたいと考えています」

「ハンマープライス」を利用するユーザーは何をメリットを感じているのだろうか？

「アンケートの結果、第1位は「近くにある」でした。お互い顔の見えないオークション取引において安心感を求められているという証拠でしょうね。遠くの安値よりも近くの安心。これは利用者にとって大きなメリットになります。第2位は「出張サービスの利便性」です。利用者の近辺に会社があるのは、それだけサービスもしやすくなります」

距離という概念を取り扱うことのできるインターネットに、あえて距離の近さを感じさせることにより成功を取めた大島氏。現在のリサイクルショップを、もっと新しい形にすることはできないかと計画を練っている。