

実店舗&ネットオークション代行 2事業体制へチャレンジ

ハンマープライス.JP 2710号店
西山電司さん(41歳) 大阪府東大阪市



最近では賞品商品が増え、実店舗のスペースをどんどん使います。
「少し狭りますが、うれしいですね」と西山さん

雑貨店店主



ネットビッグの独立支援情報にアクセス
(2005年5月号)

オークション代行業の FCで独立

西山さんの経営DATA

- 創業年月/2005年8月
- 創業資本/35万円(設備費など20万円、設備費・仕入費など15万円)
- 売上高/平均月約100万円

未経験から踏み出した ネットビジネスの第一歩

勤めていた有期会社を30歳で退社し、念願の雑貨店を創業した西山電司さん。日用品や玩具といった輸入雑貨の販売を始めるが、売れ上りは思うほど伸びない。そこで、店のスペースを活用できるサイドビジネスはないかと「アント」の購読を開始した。IP電話の設置代行店などの買付請求を何社か行っても、実店舗との共存に疑問を感じ、いずれも契約には至らず。そんな西山さんの目に留まったのが、ネットビッグのオークション代行サービス「ハンマープライス」だった。

味がありました。でも、パソコンはほとんど触ったことがなかったし、インターネットの知識も無かったけれど、勉強を覚えてみると、私のような人はきっとたくさんいると思ったんです。自分がオークションビジネスを始めるうえで、一石二鳥になると思っています。業務は商品写真の撮影と落札者とのメールのやりとり、発送など、オークションに関する手続きをすべて代行し、JTMのラブレイト化ソフトや運営上のマニュアルは本部から支給される。顧客から預かった商品を希望価格の25%を手数料で販売。月の売り上げに応じて、ロイヤリティが月額1万円5750円から1万2500円の固定と

情報掲載企業から

広告掲載1号あたりの反響数

反響

80件

●法人2割 ●個人8割

成約

8件

●法人2割 ●個人8割

ネットビッグ

代表取締役 大島承虎さん

当社は、地域ユーザーに代わってネットオークションへの出品・落札を行い、手数料を報酬として受け取る業務。全国190店舗の加盟店ネットワークと3万件以上の落札実績を誇るノウハウを駆使し、運営・技術・商品の3分野にわたって細やかなサポート体制をご用意しております。初心者の方でも一から丁寧にサポート。希望者には販売ツール（レベルティ）も提供致します。小売業はもちろん人製造業や飲食業など、幅広い業種からご参画を頂いています。

問い合わせ先

ネットビッグ ハンマープライス.JP
事業本部
☎0776-28-4650



運営費から販売を委託されたフェアーリートの専売とニガ、中には数万円にまで価格が上がるものも

いうのも、西山さんの意欲を刺激した。「お客さまが持ってくる商品は様々で売れない」と思っていたら、意外に高値で落札されるケースが多いんです。それだけ多くの方が、ネットオークションを見ている証拠。感じつつも市場として、とても魅力的に感じていますね」

着実に成果を挙げ、リピーターを次々と獲得。現在は代行業務で忙しなくという西山さん。特売はインターネットと実店舗の双方で、自分が選んだ商品を世に広めたいと意欲的だ。

決め手はこれ!

パソコン初心者でも使いやすい開業ツールがあり、電話やメールによるサポートも充実。実店舗の拡張を目前するうえで一石二鳥だった