

今号では旅館・ホテルに。一度来館し、売店で実
おける、オンラインショッピングに購入し、「おいしかっ
ピングサイトについて考察した」「良かった」「配った
したい。ヤフーショッピング先からの評判が良かった」
グの出店費用が完全無料化したことでは記憶に新しい。
そのような、手軽にオンラインなかなか買に行けない場
合にオンラインショッピングで取り寄せて購入すると
もも後押ししてか、オンラインという購買行動である。

立ち上げる施設も見受けられるようになってきた。
体験があるので詳細の説明は不要で、きちんとお目当

インターネット 第95回

徹底集客

オンラインショッピングの商品までの誘導が自社
サイトを立ち上げる目的はホームページ（HP）から
当然、売店物販の売り上げをなされているかが重要であ
増加であるが、ただ立ち上げる。一歩進んでいる施設は
げただけで、すぐに効果がその際に、別の商品も購入
望める訳でない。そこで、してもらうため、セット商
品をを用意しておき、プラス
まずどういってお客さまがオンライン上で購入するかと
いう点から考えていかなければいけない。

まずは、一度商品の購入
経験のあるお客さまであ
うなると、売上げ増加が

望めるのは新規のお客さま
ということになる。しかし、
競争は激しく、ハードルは
高い。成功にはさまざまな
要素があるであろうが、大
きく分けてポイントは3つ
になる。「露出の増加」
「自施設ならではの独自性
のある名物商品の造成」
「魅力的な商品説明・訴求」
である。

ここでは、詳細の説明は
割愛するが、今後さらに増
加の二途をたどるオンライ
ンショッピング市場におい
て、先手を打っておくこと
は重要である。大きなコス
トもかからずリスクは低
い。試行錯誤していち早く
ノウハウを蓄積してはいか
がであろう。

オンラインショッピングについて
インフラも整った今のタ
イミングで、一度、オンラ
インショッピングにチャレ
ンジすることをお勧めした
い。

株式会社アピリティコ
ンサルタント 的場弘明

II 隔週掲載