

21世紀 輝く中小企業へ!

ネット活用でブルーオーシャン 市場を構築しよう

本稿は、昨年10月6日になら産業活性化プラザで開催した第1回ITセミナーの概要を、講師の村上肇氏にまとめていただきました。



▶▶▶ 地に足のついた会社こそインターネットで成功できる。▶▶▶

中小企業、ものづくり企業の皆さん、インターネットでビジネスと言いますとどんなイメージを持っていらっしゃるでしょうか?

多分ほとんどの方は、ネットベンチャー企業のようなところをイメージされたのではないのでしょうか?

Yahoo!、Amazon、楽天、MIXIなどなど...

確かにこうした企業はインターネット上に素晴らしい仕組みを作って大成功しています。しかし、本当はもっと凄いことが、「あなたの隣の会社で起こっているのです」。それはまさに革命です!

ネットベンチャー企業のようなハイリスク・ハイリターンの方に一つ成功するかどうかと言ったビジネスモデルではなく、本当に今まで地に足をつけて地道にがんばってこられた身

近な会社が今、大きく変わろうとしているのです。

- 今までまったく接点のなかった大手メーカーから直接受注している
- 大学の最先端の研究所から引き合いが毎日のように来る
- 地方の小さな町の工務店が、ネット経由で年間1億円の契約を獲得した
- インターネットからの新規受注が急増し工場を2交替制にシフトした
- 地域密着ルートセールスの限界からネット販売に切り替え売り上げが急増した

などなど、こうしたことがあなたの知らないうちに、あなたの隣の会社でおこっている事実があるのです。

そうです、多くの会社がお客さまと

ホームページでの情報発信をキッカケに出会い、そしてビジネス成果を上げていらっしゃるのです。

実際インターネット上では、困りごとや問題を抱え、あなたの会社の製品や技術やサービスを必要としている未来のお客さまがたくさんいらっしゃるのです。

と言うことは・・・

「これまで地道な営業活動や人脈などを通じて自社の実績を築き上げてこられた実力あるあなたの会社の製品やサービスが、今、インターネットで求められているのです。」

ですので、まずは自信をもっていたいて、今までお客さまに喜ばれてきたこと、お役に立ってきたことを出来るだけ具体的に書き出し、ホームページから情報発信してみてください。

必ず道は開けます。

インターネットを使って、ホームページ(WEBSITE)やブログで情報発信すると世界中の人が見に来てくれる。

▶▶▶ 独自化へ!ブルーオーシャンWEBマーケティング ▶▶▶

中小企業のインターネット活用で目指して頂きたいところを書いてみます。

それにはまず「インターネットの誤解」を解く事が大切です。

「インターネットの誤解」とは、イ

とか、例えば企業間取引(BtoB)専門の製造業のホームページにも、一般人や他業種の人などいろんな人が見に来てくださるという間違った認識です。

そして、インターネットの誤解は、ビジネスへのネット活用では大きな弊害をもたらすものですので注意が必要です。

■例えば・・・

- いろんな人が見に来るから、何でも出来ますホームページになりやすい
- 同業他社も見に来るから、出来るだけ情報を隠そうとしてしまう
- 一般の人も見に来るから、専門性が高いにも関わらず、平易な情報になる
- BtoB専門なのになぜか、ネットショップをやりたいがる

などです。

▶▶▶ 21世紀、輝ける中小企業はブルーオーシャンが決め手 ▶▶▶

ホームページで、理想のお客さまに自社のもつ本質的価値をお伝えすることで、インターネットのメディア力が味方となって戦わないブルーオーシャン市場が構築できます。

規模の経済のメリットが得られない中小企業にとっては、独自化されたブルーオーシャンの市場でビジネスを構築することこそが、21世紀に輝け

確かに物理的には、いろんな人が見に来るのがホームページですが、ビジネスに活かそうとするなら、ターゲットとなるお客さまに自社の実績や技術、製品、サービスがしっかりと伝わらなければ意味がありません。

ですから、インターネットは漠然といろんな人に伝わってしまうメディアではなくて、情報発信する側に「誰に何を伝えるか!」が明確になった時にはじめて威力を発揮するメディアであることをご理解いただきたいのです。

「誰に何を伝えるか!」が明確になったホームページには、あなたの会社にとって良きお客さま「買っていただける、喜んでいただける、リピートしていただける、さらには、お客さまを紹介していただける」が集まって来ていただけます。

すなわち、あなたの会社を必要とされるお客さま、もっと言えば「あなた

の会社で買いたい」と言っただけのお客さまと商売が出来るようになります。

そこにはもう、価格競争も無ければ、早い者勝ちの奪い合いもない、「戦わない市場、ブルーオーシャン※」が出来てしまうのです。

これは、インターネットの持つ最大の特徴とも言える「情報は発信したところに集まる」法則があるからです。情報発信を「誰に何を伝えるか!」を明確にすればするほど、その狙ったターゲットのお客さまからの反応があるのがインターネットです。

ですから、規模の経済の強みをもたない中小企業にとっては、価格競争などの消耗する戦いを避け、WEBマーケティングを活用し「あなたの会社で買いたい」と言っただけの良きお客さまと長く商売を継続できるブルーオーシャン市場を築くことを目指して頂きたいと思います。

代表取締役
村上 肇氏
(むらかみ はじめ)



●会社概要

(株) 創 (SOU Corporation)

◎所在地/滋賀県大津市栗津町11-1

マルシンビル4F

◎ホームページ: <http://www.e-b2b.jp/>

※ブルーオーシャン
競争の激しい既存市場を「レッドオーシャン(赤い海)」とし、この対比で競争のない未開拓市場のことを指す。
INSEADビジネススクール教授のW.チャン・キムとレネ・モボルニュが著したビジネス書で使われている言葉

ありがとうございました!
感謝。 むらかみ はじめ