

効果的に支援会社を活用

特集「売り上げの壁突破術」

とも、やがて自社だけではどうにも解決できない大きな問題に直面する。成長を維持するためには支援会社を活用するの一手。その際、「どこを組むか」がとても大切だ。効果的に支援会社を活用し、売り上げの壁を突破した企業の戦略に迫った。

顧客の導線に
広告の網張る

雑誌広告と同時にウェブの 프로모ーションも開始。広告代理店やアフィリエイト仲介会

レヒューを執筆しても
らえたという。

アドネットワークを活用したバナー広告の出稿にも注力した。クリック課金広告は、クリックされなくても露

広告戦を練った」
(事業統括部統括マネ

ージャー・松永高徳氏)と話す。広告予算は売り上げ拡大に合わせて月間数十万円から月間800

エスキュービズム

ソリューション事業部 岸慶司氏

低価格で拡張性高いサイト構築

トリプルサン様にク機能にオプション機能も自由に付け足すことができました。ユーザーが閲覧できるコンテンツの幅を広げることができたと思います。



ヤフーが3店舗、ヒッダーズが1店舗、独自ドメインが13店舗。独自ドメイン店は主にGMOメイクショップのサイト構築ASPを活用している。

多店舗化を行う理由は、あらゆる誘導口に網を張るため(河元社長)だと言った。独自ドメイン店は検索で上位表示されやす

月商5000万円突破の秘訣を聞く

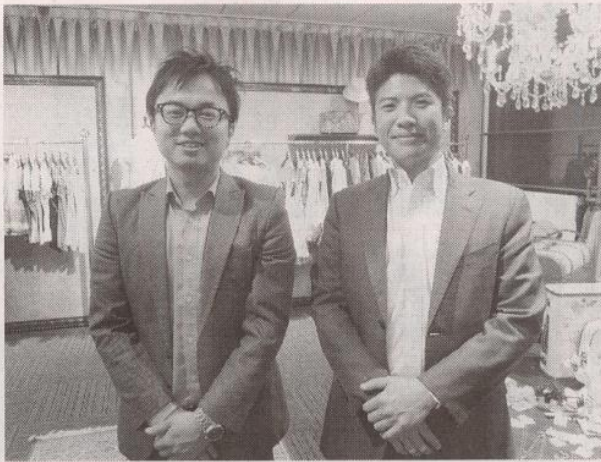
W2ソリューション

山田大樹 代表取締役CEO

アイジーエー

五十嵐昭順 代表取締役社長

レディースファッションの製造販売を行うアイジーエー(本社東京都)は11年11月に通販サイトのリニューアルを行った。急増するサイトのアクセスに耐えるシステムを構築し、将来的なサービスの拡充にも対応できる社内外の体制を整えることが目的。パートナー企業に選ばれたのはW2ソリューション(本社東京都)だ。リニューアル後、通販サイトの月商は前年比205%の増収を記録。サイト開設後初めて月商5000万円の大台を超えた。アイジーエーの五十嵐昭順社長とW2ソリューションの山田大樹CEOにリニューアルの舞台裏を聞いた。



アイジーエー・五十嵐昭順社長(写真左)とW2ソリューション・山田大樹CEO(同右)

商戦前のリニューアルが目標だったので、時間はあまりありませんでしたが、要望に応える自信はありました。当社ではこれまで、マイクソフト様や大塚製菓様、セレクトチュアー様など大手企業の通販サイトを構築してきた経験があり、アイジーエー様にも、迅速な納品が可能で機能性の高いクラウド型サービスを提案しました。

山田 五十嵐社長の話を聞き、一つのブランドをトコトン突き詰める情熱に共感しました。当社も「世界一のECサイト構築会社」というミッションがあり、共に成長して行きたいと思いをしました。

今後、通販サイトで実現したいことは何ですか。五十嵐 今後はリアルとネットの融合を強化していきたいです。ポイント連携や顧客情報の共有化を行い、お客さまに、さらにアイジーエーのファンになってもらいたいです。

当社が提供するEサイト構築ASPは、月額費用1万円、月額0円から利用でき、安価なサービスですが、468種類も

集中するアクセスに耐えうる体制を構築

アイジーエーの

事業概要とネット通販への取り組みを教えてください。

五十嵐 当社は41年に福井県で創業しました。02年から製造小売業(SPA)に業態転換し、現在では「アクシーズファム(axefemme)」と

リニューアル後に通販売り上げ3倍増

女性向けアパレルブランド店を中心に全国120店以上を展開、年商は151億3000万円(12年2月)

ネット通販は08年から開始し、店舗展開に注力していましたが、さすがにユーザーが増え

にも力を入れないといけないと感じ、すぐに始めました。リニューアルの

初期です。ネット通販は8年開始し、店舗展開に注力していましたが、さすがにユーザーが増え

システムを構築し、将来的な成長をサポートしてくれるパートナーが必要と考えました。

五十嵐 通販サイトの構築を手がける複数のシステム開発会社からリニューアルプランを提案いただき、w2ソリューションに決め

ました。山田 昨年の8月末くらいにご提案させていただきました。

システム面が決

実際にリニューアル後、年末に高まる負荷には耐えられたのですか。

山田 昨年12月に1500個の福袋を8分で売り切ったときも、何の問題もなく稼働しました。

リアルとネット融合を促進

五十嵐 成長をより加速させるためのCRM機能など、当社としては、打つ手をまだたくさん持っています。今後も期待していただ

サポート企業「GMO」の大久保

機能が兼ね備えています。毎月10件以上の機能アップが

低価格なが

かかった商品数を100点以上に増加。商品数の増加に合わせて特設のサイトを次々と開設し、合計14店舗にまで増やした。商品数も多店舗化によって月商は60万円から200万円まで拡大したという。その後、枕だけ800点、その他を全める2万4000点にまで商品数を拡大した。「商品のデータ



機能が兼ね備えています。毎月10件以上の機能アップが

低価格なが

当社が提供するEサイト構築ASPは、月額費用1万円、月額0円から利用でき、安価なサービスですが、468種類も

サポート企業「GMO」の大久保

