

ネット販売を拡充

人気サイトの運営権取得

村上木材

村上木材(大阪市、佐原謙次社長)東京支店は千葉県木材業者からウエスタンレッドシダーの人気販売サイトの運営権を取得し、ネット販売を強化した。8月から業務を引き継ぎ、同サイトからの受注は既に月間100件前後に上っている。東京支店では他の木材のネット販売も拡大したい考えで、引き継いだノウハウを生かして別途サイトを立ち上げ、まずはフローリングや羽目板、将来的には東京23区限定で羽柄材や合板、断熱材などの一般商材まで広げる計画だ。

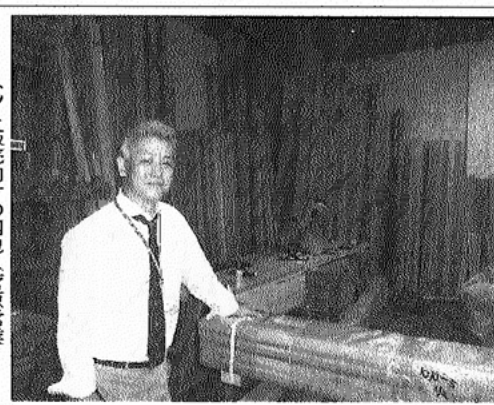
取得したサイトは「ウッドイロバート」(http://www.wood-iroba.com/)で、サイト名からスキーム、ノ

があり、会員登録数は約1万件。販売先は工務店や工事業者が7割、販売地域は神奈川県がおよそ半数を占めるが、千葉県や関西方面の販売先も多く、

DIY用に一般消費者にも販売している。東京支店では従来から独自にネット販売を手掛けてきたが、設計価格方式のやり取りが見積もりのため、

数に依じたポイント制などへピーユーザーにも配慮した仕組み。送料計算までネットで完結できる利便性が評価されており、サイトを引継いで以降、東京支店のネット販売の売り上げは伸びているという。

生かして他の商材にも取り扱いを広げたい」とも考えている。東京支店ではデッキ材以外の商材にも応用できるかどうかを見極める目的も含めて、別のサイトを新たに立ち上げて効果を検証していく考え。



ネット販売向けの梱包(菅原営業本部長東京支店長)

必要になるなどネットの利点をうまく生かせず、思うように販売実績を伸ばせなかった経緯がある。ウッドイロバートは、実勢価格の明示や大口値引き、購入回数に応じて魅力があり、取り入れたノウハウを

菅原謙次営業本部長は、「製品の品質やサービスに対する長年の信頼が背景にあり、これをいかに維持し、発展させていくかが重要」と語るが、同時に「不特定多数に効率的に訴求できるネット販売は営業手法として魅力があり、