



サービス導入
3つの
メリット

- 1 問題を抽象化した本質的な解決策
- 2 情報提供で担当者の意識も成長
- 3 作業効率化で創造的な時間を産出



ジーケーライングループの事業領域。

どんな新しい情報を提供 担当者の育成にも心を配る

当社のコンサルティングで何よりも重視しているのは、「イメージ」です。まずは他社の成功事例を紹介し、イメージしてもらいます。仮にお客様のビジネスが現状うまくいっていても、別の成功事例を紹介することで新たな成功の余地は出てきます。

イメージを強くするためにツール提供だけでなく、情報提供も付加価値として行っています。情報とは

将来を見るための資源です。現実問題として、多くのショップは通常業務などで忙しく、新しい情報を得ることが難しいでしょう。私たちは業界動向も含め最新のニュースを常に提供し続け、担当される方の意識改革までお手伝いできればと考えています。

2020年には20兆円になるといわれている市場です。市場拡大に合わせて競争も激化することでしょう。そのような中、消費者をいかにしてライバルから奪い、また、引き寄せることができるポイントになります。生き残るために何をすべきか、それを考えるのがお客様の本来の仕事です。そのために、煩雑な作業の整理整頓を私たちがお手伝いし、それによって生まれた時間をクリエイティブな作業に集中してもらえればと思います。システム化や自動化などはその典型例です。そのほかにも過去キャンペーンのアーカイブ化を進めて次のキャンペーンに活かすということや、ポイントとデータの連動性を高めることも重要であると考えています。

このように、これからお客様の手足となってサービスを提案していきます、すべてのECショップに成功してほしいと願っています。

ミクロな視点にとらわれない 俯瞰の立場から本質を突いた提案を

年々競争が激化するEC市場の中で生き残ることは容易ではない。そんな時に力になってくれるのが、EC専門のコンサルタントではないだろうか。ツール提供から広告運用まであらゆる方法でECの売上アップを支援する、株式会社ジーケーラインに話を伺った。



松木利夫 Toshio Matsuki
株式会社ジーケーライン
代表取締役社長

株式会社ジーケーライン



—すべてのウェブサイトを笑顔に—

事業内容：WEBコンサルティング事業、WEBプロダクション事業、WEBプロモーション事業

所在地：東京都渋谷区千駄ヶ谷5-8-4 第7瑞穂ビル2F

代表者：松木利夫

設立：2008年11月

数多くの実績があるから 問題の本質を抽出できる

当社はウェブのプロモーション、プロダクション、コンサルティングとECサイトの各要点を網羅したサービスを提供しています。

一般にコンサルティングというとクライアント1社1社に対応した個別のアドバイスが求められると思いますが、私たちのコンサルティングはそうではありません。私たちは細かいニーズに対応するためにミクロな視点ではなく、いかにお客様が抱えている問題を俯瞰できるか、ないしは抽象化できるかがポイントだと考えています。

例えば、ある問題が起こった場合、その1社だけを見るのではなく、それと似たような問題を抱えた複数社、それこそ10社近くを並べてみて、その中で共通要因を拾い上げるのです。細かいディテールは異なりますが、本質は変わりません。その本質を拾い上げることで時代に対応したコンサルティングができるのです。

私たちは、1企業にしか使えないコンサルティングではなく、異なるジャンルの企業様にも共通して活用できる本質を押さえたコンサルティングを目指しております。

本質を押さえておけば、そこから個別に派生させることも可能です。また、真のコンサルティングとは、お客様に対してどこまで厳しい判断をできるかどうかにあるのだといえます。

ビジネスを始めて間もない中小の企業様ですと改善点もわりあい多く見られますが、大手のお客様ですとすでに完成されているケースが多く、そのような場合は、当社が手を入れる余地はありません。

ですが、お客様は「売り上げをさらに上げたい」と相談に来られます。このような時、ミクロな視点ですと現在の完璧なサイトであっても手を入れて修正をしようと思ってしまう。これは余計な手入れですから結果として売上アップは望めないでしょう。

私たちならば、サイトに手を入れる、中身をいじくるのではなく、そのサイトへの集客方法の提案をします。つまり、「現状のECサイトで売り上げが上がるか（からサイトを変えたい、変えなければ）」という悩みを「どうやったら今まで以上にそのサイトに消費者を呼び込むことができるか」に視点を変えることとす。