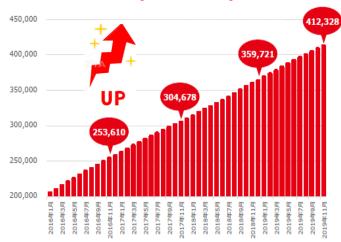
# **ベNETSEA**×愛媛百貨特設ページの出展者募集について

EC分野(BtoB)での愛媛県産品の販売促進・販路拡大を強力にサポート! 【㈱SynaBizによる自治体初のコラボレーション企画】 国内最大級の仕入れ・問屋・卸専門サイト「NETSEA(ネッシー)」内に 特設ページ**「愛媛百貨」**を開設!!

# 1. NETSEA「愛媛百貨」

- ▶ NETSEAは、小売店が門屋から商品を仕入れる ことができる国内最大級のBtoBサイト(登録バイヤー数43万社、年間流通額約80億円)です
- ▶ 本サイト内に、県の働きかけにより令和3年1月より、愛媛県産品を集めた特設ページ「愛媛百貨(※)」を開設しました
  - ※愛媛百貨とは、愛媛の美味しい「食」や優れた技術によって作り出される 「モノ」を、より多くの方々に知ってもらうために立上げたブランド。
- さらに、本サイトに新たに出展する県内事業者には、以下の優遇措置が適用されます (令和3年4月末時点の県内出展事業者22社257品掲載)

#### 【バイヤー数の推移】



# 2. 愛媛県内事業者限定の優遇措置

- - ※成約率の向上に向けて、今後登録バイヤーへのメルマガ配信や専用クーポンの発行等も検討中

# 3. 出展の流れ

▶ 【貴社名】【代表者名】【住所・郵便番号】を NETSEA運営事務局の㈱ SynaBiz佐藤 宛narumi.sato@synabiz.comメール



▶ 月会費無料の特別申請書を㈱SynaBiz 佐藤より返送



➤ WEBで履歴事項全部証明書/特別申請書/ 必要事項を入力



※詳細は、NETSEA担当者までご連絡下さい 株式会社SynaBiz EC事業部 NETSEA営業グループ

佐藤なるみ | Narumi Sato

携带: 070-3247-7774、e-mail: <u>narumi.sato@synabiz.com</u>

#### **<本件に関するお問い合わせ先>**

愛媛県 営業本部 すごモノグループ 山下、髙橋 TEL: 089-912-2563 (すごモノグループ直通)

# 成功事例(出展社インタビュー)

# Arusha

●出展開始:2015年12月

●会社形態:法人 ●設立:2009年3月

取扱ジャンル:美容・健康 取扱商品:ネイル関連商品など (i) nly

SWEET NAIL



岩瀬香奈子社長



NETSEA 商品ページ

### ハリマ共和物産株式会社

●出展開始:2015年12月

●会社形態:法人 ●設立:2009年3月

●取扱ジャンル:美容・健康 取扱商品:ネイル関連商品など



#### Q. NETSEAで売上が上がったきっかけは何ですか?

A. NETSEAにサプライヤー入会してからの当初は、まずは商品数を増やすこと を意識していました

あとは、メルマガ配信を必ず週に2回ぐらいの頻度でバイヤーと接触する機会 を増やすようにしました。また、NETSEAでの大恐竜祭などのイベントに参加す るだけでなく、自分たちでセールイベントを決めて企画し、年に数回ほど開催す ることで売上も伸びました。これにはバイヤー呼び起こし的な効果もあると感じ ています。

#### Q. NETSEAの出品で気をつけていることは?

A. NETSEAで常に心がけていることは、商品の良さ・価格のメリットなどをバイヤー様へどう伝えていくか?どうしたら分かりやすく、ご理解いただけるか? を突き詰めて考えて実践しています。 例えば、商品ページでは、各々の商品の写真サイズを大きくしたものを掲載し、 細部まで分かりやすいように心がけています。

#### Q. NETSEAを継続している理由はなんですか?

A. ありがたいことにリピーター様も多く付いていただき、個人事業主の方や大

る。の分がたいことにソーター様であまれています。 トさな企業まで数多くのバイヤー様に恵まれています。 NETSEAでは新しい販促機能なども続々とリリースしていただいてますし、 まだまだ弊社を知らないバイヤー様もいらっしゃると思いますので、成長の余地 がまだまだあると思い、利用させていただいてます。

#### Q. NETSEAで売上が上がったきっかけは何ですか?

A. 商品数を増やしていくと同時に売上も上昇しました。また、バイヤーから ニーズの高い商品を調達するようにしています。 現在でも新商品を継続して追加することを心掛けており、なるベくメルマガも

配信して取引先バイヤーへ商品の告知をするようにしています。

スーパーゲリラセールなどNETSEAが配布するモールクーポンがあるイベント に合わせて自社でもセール参加をしたり、また特定の商品を販促用に用意する こともございます。

#### Q. NETSEAの出品で気をつけていることは?

A. 在庫の有無を気にされるバイヤー様も多いので、在庫状況が分かる工夫を商 品ページ内で行っています。

また、新規商品の追加や売れ筋の再入荷なども常に心がけています。

#### Q. NETSEAを継続している理由はなんですか?

A. 卸先の販路開拓には手間と時間がかかりますが、NETSEAを介していただく ことで全国の多くのバイヤー企業と取引が出来ることが大きなポイントと感じて います。 弊社では顧客直送機能があり、全国の一般消費者の方へ配送をしており ます。主にネットショップを利用されているバイヤー様のニーズに応えられてお

日々多くの受注をいただけております。 また、様々な取引を集約化できると同時 に後払い(掛け払い)の仕組みがNETSEAにあることで、弊社としても安心して 利用することができるメリットも大きな理由のひとつです。

NETSEAを開始して4年ほどになりますが、おかげさまで多くのリピーター様に 支えられ、順調に売り上げを伸ばすことが出来ています。

これからも多くのバイヤー様とお取引を進めて行きたいと考えています。

## ご出展の条件と禁止事項

- ●業歴1年未満の法人様・個人事業主様は、申込みできません。
- ●入会には、審査があり書類到着から審査終了まで約10営業日ほどかかります。
- ◆ 入会にはメールアドレスが必須です。

(※フリーメール・有料でも本人確認なく取得できるアドレス・携帯電話のアドレス・弊社が利用不可と判断したアドレスは登録はできません)

【免許必須】酒・コンタクトレンズ・古物を販売する場合は、別途誓約書が必要になります。 **(コピー提出)** 【別途審査】当社指定ブランドの販売希望する場合、当社別途審査が必要になります。

下着着用(水着含む)のモデル画像をする場合、別途誓約書のご提出が必要になります。

- ●無形商材・医薬品や当社規約に該当する商品は、出品できません。
- ●個人事業主様は、コンタクトレンズ、古物、酒、当社しているブランド商品は出品できません。
- ●弊社が他サイトでの販売を目的としたものであると判断する外部リンクは、禁止しております。

※こちらは弊社入会に伴う重要事項説明書(会員規約など)に準じておりますため予告なく変更や削除する場合がございます。