

NEC モバイルリング株式会社

# ケータイコンテンツは 携帯電話ショップの有力商材

「ケータイコンテンツ」の販促プログラムが、携帯電話ショップ向けに始まった。NECモバイルリングの「V1-Generate」がそれで、11月27日よりパートナーとなるショップの募集を開始した。前例のない新ビジネスだが、直営携帯電話ショップでの試行展開では、月80万の増収につながった店舗もあるという。その狙いと魅力を探ってみた。

ここにきて、ケータイ関連商品の扱いに力を入れる携帯電話ショップが増えている。よく売れているのは、カメラの撮影画像を保存するためのメモリカードや、横にいる人からメールを覗き見されないようにするディスプレイ保護フィルムなどだという。携帯電話機能の高度化やサービスの多様化に伴い、端末を売っているだけでは顧客のニーズに十分応えきれなくなりつつあることを物語る動きといえよう。

こうした中で「ケータイコンテンツ」という、これまでなかった関連商品を

販売するショップが増えている。仕掛けたのは携帯電話販売大手のNECモバイルリングだ。2006年1月に直営の携帯電話ショップの一部で試験的に取り扱いを開始し、6月には対象を全国の直営携帯電話ショップ60店に拡大。11月からは系列の携帯電話専売ショップ180店で、ケータイコンテンツの販売を開始した。

では、携帯電話ショップにおけるコンテンツ販売とは、どんなビジネスなのだろうか。

現在これらの店舗が扱っているの

は、各キャリアの「公式コンテンツ」である。ジャンルは「着うた/着メロ」や「デコメール」、メール、ゲーム、スポーツ、地図サービスなど多岐にわたる。店舗ではこれらのコンテンツを来店客に紹介し、実際に購入した人数に応じて店舗に報酬が支払われる。インターネットなどで行われているアフィリエイトプログラム(成果報酬型広告)のリアル店舗版といえる。

NECモバイルリングは、このビジネスにおいて「広告代理店」的な役割を果たしている。「広告主」であるコンテ



販売事業本部  
首都圏・東海ブロック長  
奥江一仁

ツプロバイダーへの営業活動や、販促媒体となるパートナー店舗の募集に加え、必要なシステムの構築も手がけている。

## QRコードを使いその場で加入

実際のコンテンツ販売のフローを見てみよう。携帯電話ショップ、特にキャリア系の専売ショップでは、機種変更や料金プラン変更などのために訪れた顧客に、店舗スタッフがマンツーマンで対応する。本プログラムの参加店は、接客の際に携帯電話利用について一種のコンサルティングを行い、ケータイコンテンツに興味のある来店客には、扱っているコンテンツの中から適切なものを紹介する。

NECモバイルリングでは、毎月プログラムの対象となるコンテンツをネット経由で参加店に通知し、参加店がその中から自店の客層を踏まえて10種のコンテンツを選択する。同時に提供されたツールを使って、10種のコンテンツの内容を紹介する「オススメ・コンテンツシート」を作成し、カラープリントして販促ツールとして役立てる。

来店客がこのシートを見て使いたい

ものがあれば、シートに印刷されているQRコードを自分の携帯電話のカメラで読み取り、NECモバイルリングのサイトにアクセスして、購入申込手続きを終える。この申込数に応じて、店舗には報酬が支払われる。

## 月80万の収益をあげる店も

NECモバイルリングでは、この販促プログラムの参加店を自社系列以外のショップに広げるために、11月27日から「V1-Generate」の名称で一般パートナーの募集を開始した。対象はドコモの取り扱い携帯電話販売店である。

では、V1-Generateに参加することで、店舗はどの程度の収益を得られるのだろうか。条件はコンテンツによって異なるが、一般的には1件につき、コンテンツの月額利用料金の約2カ月分に当たる450~700円(平成18年12月現在)の成果報酬が得られるという。

前述の直営携帯電話ショップの取り組みは、実はV1-Generateのパイロットケースに位置づけられている。このため一般展開を想定して、各店舗は一般パートナーと同様の形で売り上げを計上している。

1月からの販売実績を見ると、来店客の2割がコンテンツに興味を示し、その中の30%~35%が実際の契約に至ったという。また、来店客が1万人に上るNECモバイルリング直営のある優良店では、月額80万円以上の売り上げをコンスタントに維持しているという。

来店客5000人程度の規模でも40万円、つまり派遣スタッフ1名分の人件費に相当する収益をあげられる計算に

なる。

## スタッフの提案力向上にも

V1-Generateに参加するメリットは、販売報酬だけではない。その1つが、顧客満足度の向上を図れる点だ。

NECモバイルリングでV1-Generateを担当する販売事業本部の奥江一仁ブロック長は、「特に中高年ユーザーの場合、コンテンツに興味はあっても、利用の仕方がわからないという方は少なくありません。多くの方が「コンテンツを利用するよいきっかけになった」と喜んでいますが」という。

もう1つ見逃せないのが、店舗スタッフの提案力強化につながる点だ。

携帯電話の機能向上やサービスの多様化に伴い、スタッフには、携帯電話の便利な使い方を提案するコンサルティングのスキルが求められている。もちろんそうした能力は、放っておいて身に付くものではない。V1-Generateへの取り組みは、トレーニングの格好の機会になるのだ。

奥江ブロック長は「これからの携帯電話ショップは、そこにいけば何か新しい情報を得られるとか、新しい携帯電話の使い方を教えてもらえるといった情報発信基地にならなければいけないと思います。他の代理店でもそれは同じ。そのお手伝いをする意味でも、V1-Generateプログラムを広げていきたい」と意気込む。

NECモバイルリングでは、まず全国の携帯電話取扱店からパートナーを募り、今年度内に400店の参加を目指すという。さらに、「かなり早い時期に1000店の加入を見込めるのではないかと」期待をかけている。

V1-Generate  
販売パートナー  
募集中!

お問い合わせ先 NECモバイルリング株式会社  
 販売事業本部 V1-Generate担当 〒222-8520 神奈川県横浜市港北区新横浜2-4-18 NEC新横浜第二ビル  
 TEL: 045-476-2330 FAX: 045-476-2381 V1-Generateホームページ http://www.nec-mobiling.com/v1-generate/