



自社開発商品を持つ小規模企業の直販売上アップ請負人



〒240-0111
神奈川県三浦郡葉山町一色 1612-3A
TEL 080-9185-7771
URL <http://plus2.jp>
MAIL shima@plus2.jp

Company data

代表 / 直販コンサルタント 島 崇

大学で音響設計を専門に学んだ後、ソニー（株）に就職。エンジニアの枠を超えて商品企画・営業にも奔走し、新商品開発に長く携わる。勤務と並行して大学院で技術経営を学び、中小企業での事業部長経験を経て、2013年に完全成功報酬型で直販売上アップを請け負うPlus2を設立した。

Personal data



秋川 島代表のお名刺には「直販売上アップ請負人」とあります。具体的にはどんなお仕事になるのでしょうか。

島 自分で売れる力＝「直販力」が、これからの時代は誰にでも必要になります。小さな会社が自社開発商品を製造販売するケースはますます増えています。とはいえ、こと販売に関しては代理店頼みで、せっかく作った自社ホームページになかなか集客できないケースが多いのです。技術を持つ会社には、磨き抜かれたその技をダイレクトに利益に繋げてほしい…その想いから、直販力を身につけて、売上アップして頂くお手伝いをしています。

秋川 直販に特化して自ら実践する、まさに「請負人」なんですね。代表はどうしてこの道に？

島 16年間ソニーで新商品の開発に携わり、研究、技術開発、設計、製造、商品企画開発、販売と「モノを作って売る」一通りの経験を積みました。私が企画開発した商品を、目の前で「買います」と言って頂けた感動は、今でも忘れられません。その経験もあって「直にお客様と接したい」という想いが募り、大学院で実践的技術経営を学んだ後、2013年4月にPlus2を立ち上げました。

秋川 Plus2では、具体的にどういった

サービスを受けられるのでしょうか。

島 まず、スタート1ヶ月目から集客を増やします。アクションすることで、確実に集客できることをまず実感して頂きたいからです。同時に現状の測定分析を進め、数字ではっきりと成果がわかるようにします。次に、呼び込んだお客様にどうやったらもっと購入して頂けるか、課題を具体的に洗い出します。商品、会社やお店の強みを際立たせるキャッチコピー、安心して購入して頂くためのホームページの改善、リピートして頂くための仕掛けなどを具体的に実践しては反応を測定し、改善を繰り返すのです。私が常に心がけているのは、クライアントとエンドユーザーの架け橋になること。どんな場面においても、お客様の目線で物事を捉えるよう努めています。

秋川 私もかつてホームページを作ろうとしたことがあるのですが、制作側に私の意図が通じず、もどかしい思いをしたことがあります。ところで、直販力が上がるとどんなメリットが？

島 直販を増やせば、代理店に支払っていたマージンが減り、利益率が大幅にアップします。それとともに、作り手と買い手が直接つながるメリットが大きいのです。お客様の声や反応を、ダイレクトに次の商品開発に活かすことができますし、お客様の喜びをストレートに感じられれば、今後の仕事に対するモチベーションが間違いなくアップします。私は直販を通じて、クライアントとそのお客様、「2つ」の幸せを追求していきたいのです。それがPlus2の「2」に込めた想いです。

Guest Comment

秋川 リサ（女優）

「エンジニアこそマーケティングの実践が必要と感じた」と語る島代表。そこまでの意識を持つエンジニアはまだ少ないと感じます。直販によって日本の小さなメーカーが成功すれば、さらなる技術発展が見込めるでしょう。是非とも、直販売上アップ請負人として日本を元気づけてください！

