

## NEXT STAGE

活用したい  
あの商品  
このサービス

### 成功事例多数! イベント写真 拡販に繋がるネットシステム

#### ◆エグゼック◆

体育館に学校のイベント写真(修学旅行など)を一堂に展示して、生徒は自分の写っている写真を選んで注文する...そんなスタイルは、もはや古くさくなってきた。

エグゼックが展開するインターネット写真販売システム「フォトストア」は、実際に写真館の経営者からの意見をフィードバックして開発されたシステムだ。従来の展示方式で販売していた写真をインターネットから受付、プリントした写真を自宅に届けるという仕組みを構築することができる。

主な特徴としては、

①簡単に写真のインターネット販売が可能(フォトストアの専用ソフトを利用すれば、約1,000枚の写真でも、わずか20分程度で販売準備が完了)

②リスクなく低コスト(2,417円~/月)で導入可能

③高度なセキュリティ対策で、個人情報も安心(ID・パスワード認証、SSL暗号化、セキュリティコード認証、その他全6重のセキュリティ対策で、大切な個人情報、写真データを守る)

④学校写真、スポーツ写真で販売増加の実績多数

⑤煩雑な写真販売業務の手間とコストを大幅削減

⑥パソコン操作に自信がなくても、サポート充実で安心

の6点が挙げられる。

この内の①については、展示している写真を見に、わざわざ学校や幼稚園などに行かなければならなかったのが、自宅で空いている時間に見ることができ、周りを気にせずじつくりと閲覧できることから、注文枚数が増える傾向にある。

写真館側としては、いままでに例えば1,000枚写真を撮り、そのうちの300枚に絞り込み、体育館などに展示していたのが、ネット上ならばすべての撮影写真が展示でき(5GBのサーバーならば高画質モードで約5万枚掲載可能)、これにより、さらに多くの購入に結び付いているケースもある。

幼稚園のイベント写真をメインに展開する千葉にある写真館では、1回あたりの平均注文枚数は約15枚、顧客単価は2,346円。また少年野球を撮影している京都の写真館では、1回あたりの平均注文枚数は約12枚だが、顧客単価は5,205円に上る。マラソン大会の撮影写真を4ヶ月間販売した北海道の写真館では、合計売上が198万円以上に達した。

フォトストアの導入先は写真館のほか、フリーカメラマンも多い。写真館では、学校写真の販売に同システムを活用するところが多いようだ。その大半が、導入



フォトストアのアップローダー画面

効果をあげており、「売上が2倍伸びた」という写真館も多いようだ。

導入のメニューは2タイプある。ひとつは「まるごとお任せプラン」。これは、販売前の準備となる①写真の撮影、②ホームページアドレス・ID・パスワードの告知資料を配付、③販売条件の価格等の設定と写真の準備、を店舗側が担当し、販売開始後の業務となる④お客からの問い合わせ対応、⑤注文が入った写真のプリント・梱包・発送、⑥代金の回収、をエグゼックが担当するプランとなっている。プリンターを持たず、煩雑な業務をアウトソーシングしたいという店舗向けだ。月あたりの固定料金は2,900円～、ロイヤリティは46%となっている。

もうひとつは「フリープラン」。前述した①～⑥のすべての業務を店舗側で行い、システムだけを利用するプランだ。プリンターを持ち、社内の人的リソースを有効活用したい店舗向け。月あたりの固定料金は2,417円～、ロイヤリティはたったの9%だ。

サーバーは容量が1～5GBまでの5種類から選べる。固定基本料金のほか、初期費用として、まるごとお任せプランは、1GB/2GB/3GBは21,000円、4GB/5GBは31,500円がかかる(フリープランは、前者が15,750円、後者が21,000円)。両プランとも、6ヶ月契約と12ヶ月契約が用意されているが、更新率は98%を超えている。

学校スナップは単価が少ない、と決めつけて、あまり力を入れていないという写真館もあるが、いま一度考え直してほしい。フォトストアを導入すれば、かなりの効果が見込めるはずだ。半信半疑の方は、同社が発行する「知っく便」を読まれることをお奨めする。そこには、さまざまな写真館の成功事例が掲載されている。