

E ベイのコンビニ・ハイテクで新 F C 立ち上げ



左写真はスナッピー・オークション社長のデビー・ゴードンさん。E ベイのハイテク委託ショップを今年からスタート、滑り出しは順調である。「使い捨て時代に再販を進める事業は意義深い」と言い切る強気の美人社長である。

デビー・ゴードン社長はスナッピー・オークションをスタートする以前から e ベイを得意先として利益を上げていた実績がある。彼女は高級婦人靴の選球眼に優れ、仕事の一環にもしていた。だから婦人靴の供給先とはいくつかコネを持っていた。ある日サックス・フィフス・アベニューからデザイナーシューズ 40 足の余剰在庫の知らせを受け取った。15%引きである。E ベイに正規価格で売りに出したところ完売であった。占めて 15%の利益である。リスクは「ありませんでした。30 日以内なら返品できましたから」と当時を振り返ってゴードン現社長は述べた。後日、小売店を経営する友人から余剰商品の販売を依頼された時、これを e ベイ・フィーバーと抱き合わせで事業にするアイデアが浮かんだという。

E ベイの煩わしさは売りたい物のデジタル撮影、商品説明、包装、出荷の労苦を伴う点にある。スナッピー・オークションはこれらの仕事を全て請け負い、商品保管もする。市場競争は未発達であり、更にこの業界が伸びる余地が残されている、と e ベイ側の担当者は述べている。

フランチャイズ情報

正式名: Snappy Auctions

URLアドレス:www.snappyauctions.com

創立: 2004 年 テネシー州ナッシュビル市

初期投資額: \$30,000-\$50,000

加盟金: \$15,000

ロイヤルティ: 2% - 4%

フランチャイズ数: 4(直営 1)

強み: E ベイのコンビニショップ事業は今が最盛期である一方、潜在市場は大きく将来性もある。スタート資金が小額で済み、リスク要素が小さい点も未経験の起業家には魅力であろう。

E ベイの商品売買で生計を立てている人達は 43 万人、去年の売り上高は 300 億ドル、扱う商品カテゴリーは 4 万 5 千種類、e ベイの登録者数 1 億 1400 万人という市場背景があるからである。スナッピー・オークションに来る客の 70%はリピート客とのことである。「物質主義社会が今の現実です。物を買って、使っては取換える。それならある人にとって不要な品物を再販してやろうじゃないか」とゴードン社長は言う