

東京・渋谷の笹塚地区と幡ヶ谷地区の十の商店街が合同運営するホームページ「ささはたドットこむ」が成果をあげている。開設からまもなく丸四年。商店街の利用者増に結びつき、今月から新事業もスタートする。参加約七百店は大半が「一国一城の主(あるじ)」。利害調整だけでも一苦労に思えるが、成功の秘けつを探るとプロジェクト管理のツボを押さえた運営手腕の妙が見えてくる。

「使える携帯電話の機種は決まっているのか」「PDSはどうか」

八月二十一日、笹塚十号坂商店街「いこいの施設」で開いた、ささはたドットこむの新サービス説明会。

昼下がりの仕事の合間をぬって参加した洋菓子店、酒店、理髪店など七人の店主から質問が相次いだ。

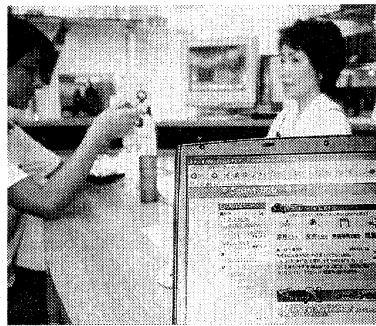
答えるのはホームページの企画・制作・運営を手掛けるシステム会社アンカーコム(東京・渋谷)の長坂由佳社長。

九月中旬からホームページ上の各店舗のサイトにクーポン券を掲載し、店頭で携帯電話のクーポン画面を提示すれば利用できる仕組みを導入する。七月から合計十七回、商店街を回って説明会を開いてきた。

各店舗がメールマガジンを発行し、「店主日記」を掲載できるよう利便性も高める。「うちのメニューは毎日のように変わるから、大いに活用したい」。同商店街のイタリ

ア料理店サルサズッカの小川征司さんは意欲込む。

「ささはたドットこむは



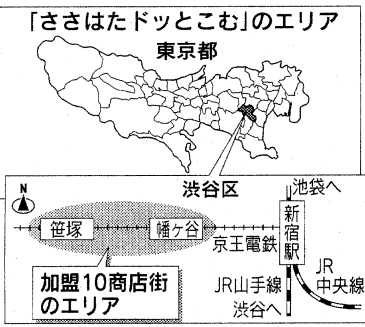
開設からまもなく丸四年の「ささはたドットこむ」は、顧客と訪者増に結びつき、今年から新事業もスタートする。参加約七百店は大半が「一国一城の主(あるじ)」。利害調整だけでも一苦労に思えるが、成功の秘けつを探るとプロジェクト管理のツボを押さえた運営手腕の妙が見えてくる。

企業も使える利害調整術

700店をプロジェクト管理 ■ 今月から新事業

「ささはたドットこむ」

東京・渋谷の商店街サイト



一九九九年十月スタート。当初は各店舗や商品の紹介情報だけだったが、二年目以降は地域の病院や保育園など公共情

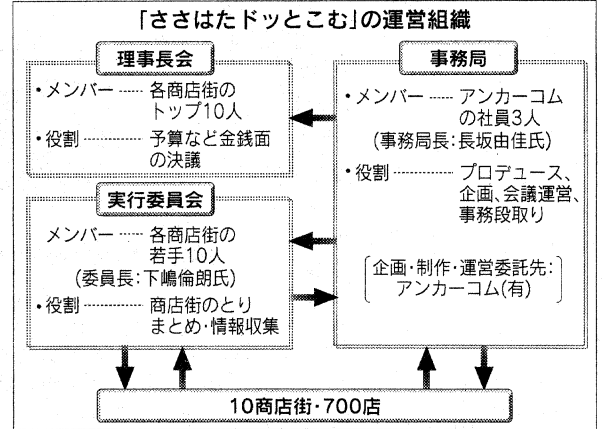
報も掲載している。一日のアクセス数は平均六百七百件と他の商店街サイトを大きく上回るという。情報もほぼ毎日更新

成功の要因は企業も使えるプロジェクト管理手

法にみることもできる。

「ささはたドットこむ」

二つ目の要因は、運営



「ささはたドットこむ」の運営組織。理事長会、事務局、実行委員会、企画・制作・運営委託先(アンカーコム)が、10商店街・700店を管理している。

されるとい... 商店街への来客効果も大きい。今年四月に実施したネット読者アンケートによ

「ささはたドットこむ」の運営組織。理事長会、事務局、実行委員会、企画・制作・運営委託先(アンカーコム)が、10商店街・700店を管理している。

法にみることもできる。

「ささはたドットこむ」

二つ目の要因は、運営

「ささはたドットこむ」

「ささはたドットこむ」

「ささはたドットこむ」

「ささはたドットこむ」

「ささはたドットこむ」