経営に関する最新情報をお届けします！

経営トピックス Manegement Topics

通販サイト活用で販路を増やそう!!～立ち上げと運用のコツ～

町田市経営診断協会　安藤　昌明（中小企業診断士・1級販売士・デザイナー）



昨今のコロナ禍、様々な企業の経営に影響が出ています。例えば、小売業や飲食業等の店舗は、来店客数の減少により甚大な影響が出ております。

「新型コロナウイルス」という存在は、当面、回避することが難しいと考えます。であれば、（現状維持ではなく）自ら道を切り開くことをしなければ、生き残りが難しいのかもしれません。

現在、巣ごもり消費が拡大しており、企業の生き残り策の1つとして、通販サイト活用があると言われております。

そのような状況を踏まえ、「通販サイト立ち上げと運用のコツ」についてご紹介します。

【立ち上げ編】

●通販サイトの種類

「楽天、Yahoo!ショッピング、アマゾン」など、大規模通販サイト内に出店する仕組みを「モール型」、独立して通販サイトを立ち上げる仕組みを「独自型」と言います。以下では、利益率の高い「独自型」をご紹介します。

※「主な料金」以外に、クレジット決済手数料や配送料等もかかります。

●ショッピングカートシステム

現在、「BASE」「Shopify」「STORES」「カラーミーショップ」など、数時間から1日で独自通販サイトを立ち上げることのできる「ショッピングカート」と呼ばれるサービスが多く存在します。しかも利用料は安価です。

一度商品登録をして運用し出したら、他のサービスで立ち上げ直すのは非常に手間がかかります。「利用料」「販売手数料」「運用のしやすさ」など、各サービスのホームページを参照して、充分検討した上で選定しましょう。

	独自型 通販サイト	楽天	Yahoo! ショッピング	アマゾン
主な料金	ドメイン代 カート利用代	出店料+ 販売手数料	販売手数料 （出店料無料）	出品手数料+ 販売手数料
認知度向上	△	○	○	○
利益率	○	×	×	×
例えて言うと	独自店舗 （個人商店）	ショッピング モール	ショッピング モール	ショッピング モール

●コンセプトを考える

ビジネスと同じで、思いつきだけで立ち上げると失敗します。「誰に対して（ターゲット層）」「どんなものを売るか」を明確にしましょう。コンセプトを考えたら、次のことを検討しましょう。

・ターゲット層や商品に合ったイメージカラーやデザイン、文字の大きさ

・商品を探しやすくするための、商品のカテゴリ分け（情報整理）

●商品の紹介

注文してもらうためにも、アピールできる内容は、積極的に文章にしましょう。また、直感的に魅力を伝えるため、画像は多く載せましょう。可能ならば、プロモーション動画も載せます。

【運用編】

通販サイトを立ち上げても、商品が売れなければ意味がありません。訪問客数などを継続的に調べ、日々改善を行うことで、通販サイトを「育てる」ことが重要になります。ここからは、運用のコツをご紹介します。

●掲載内容の改善

年齢等がターゲット層に近い知り合いや実店舗に来店する顧客に、通販サイトを見てもらい評価してもらいましょう。また、他の通販サイトの掲載内容をチェックしたり、実際に注文してみることも改善のヒントになります。

●SEO（検索エンジン最適化）

SEOとは、「通販サイトをYahoo!などの検索結果上位に上げる技術」です。ノウハウは、専門書を参考にしてみてください。検索結果上位の通販サイトを参考にすることもお勧めです。

●他の媒体から集客を図る

SEOを実行しても、必ず上位になる保証はありません。そのため、チラシなどの紙媒体にQRコードを載せたり、ブログやSNSなどを利用したりして、集客を図ることも重要になります。



●メールマガジン（メルマガ）

通販サイトには、メールマガジン機能が付いております。無料の場合が多いため、定期的に配信することをお勧めします。

●迅速な対応

通販サイトは、お互いの顔が見えないまま商品売買を行います。信用度を高めるために、質問メールの返事や発送などの顧客対応は迅速に行いましょう。

通販サイトは、貴社のネット上の営業マンです。ぜひ、通販サイトを立ち上げて、貴社の販路を一つ増やしてください!!