

専門家が伝授する経営突破ナビゲーション(第1回)

ネットショップ開業費用や、オンライン販売を成功させるコツ！

2022.03.02



コロナの影響でオンライン販売を始めるお店は増えています。しかし実店舗とオンライン店舗では、セールスの方法が違うため、伸び悩むお店も多いかもしれません。そこで今回は、4年連続開設実績No.1(2021年度)のネットショップ作成サービス「BASE(ベース)」の方に、ネットショップの作り方から運営にかかるコスト、ショップを成功させる秘訣など教えていただきます。最後には成功事例も教えていただいたので、新しくネットショップの開設を考えている方はぜひ、参考に見てみてください。今回、お話を伺ったのはBASE株式会社 Owners Marketing Division BASE Partners 担当中野 優太郎さまです。

そもそもネットショップのメリットは何ですか？

ひとつは24時間営業できることです。オンライン店舗はインターネット上のため、24時間いつでも販売ができるという最大のメリットがあります。お客さまはネット環境さえあれば、夜中でも電車でも場所や時間を問わず買い物ができるため、購入のハードルは下がります。また、実店舗と比べて在庫を多く用意できるという点もあります。実店舗ではどうしても物販のスペースが限られますが、オンラインでは在庫を保管するスペースがあれば、商品を多く抱えられます。販売スペースが不要なオンライン店舗ならではの特徴です。

デメリットはありますか？

対面の接客とは異なり、リアルタイムで購入意思の後押しをすることができません。そのため、チャットでの質問を受けたり、スタッフブログやSNSを使ったりして、お客さまにお店自体に興味を持っていただけるように工夫する必要があります。

ネットショップにおける集客の対策はありますか？

商品そのものの品質はもちろんですが、集客チャネルと商品画像にこだわることで、効果が見込めます。集客チャネルとは、集客するための媒体です。たとえば、SNSやWeb広告などが挙げられますね。販売戦略はショップによってそれぞれあると思いますが、販売前・販売後も継続的に情報発信されることをおすすめします。最初は、費用をかけずに商品の魅力を伝えられるSNSから始めてみてください。たとえばInstagramでは、新しい機能を使っているユーザーを優先的に大きく表示するなど、アカウントのフォロワー数に関係なく発信を目立たせる機能があります。このようにSNSを駆使して、購入前、購入後もお客さまの興味を惹きつけることがポイントです。他には、商品画像とLPを見直しましょう。※

※LP:商品を紹介する1枚のWebページのこと。ランディングページの略。複数のWebページをLPと呼ぶ場合もある

写真は商品の魅力を伝える重要なツールです。またLPも、ショップの第一印象を大きく左右する要因になるため、魅力的に作る必要があります。人気のショップや、キレイだと思うショップを参考にしてみるのもよいかもしれません。また、動画を使った商品紹介など、お客さまがより商品の使用イメージを想像しやすいように見せることもポイントです。



お客さまの満足度を上げるコツはありますか？… 続きを読む