気軽にはじめるネット販売 ネットショップ開設をしなくてもネットでモノやサービスが売れる!?

2024.6/25
勉強会@よろず支援拠点
コーディネーター 山崎浩司

「ネットでの販売」ならではのメリット

ネット販売のメリットは、単純に「販路拡大」だけにとどまりません。しっかりと準備することで、**【在庫削減】【販売インフラの流用】【業務効率UP】【顧客情報収集からの他施策への展開】【Web広告やSNSからの流入】【事業リスク低減】【顧客にとっての利便性向上】【リピート購入の促進】**などにもつながり、経営課題を解決するための手段として使えます。

「安直なネットショップ開設」のよくある末路

ネットでの販売といってすぐに浮かぶであろうネットショップ。最近は無料でネットショップが作れるサービス（BASEやSTORESなど）もあり、実際始めるのは簡単です。
ただ、ネットショップを立ち上げるということは支店を立ち上げるのと同じくらい手間暇がかかります。また既に固定客がいない場合、そのショップへの集客が思うようにいかず、開店休業状態になっているケースも多いです。

1.ネットでの販売経験がないなら、まずはオークションサイトで何か売ってみませんか？

実はスマホのみで販売ができ、結構簡単です。「はじめ方ガイド」的な入門用のマニュアルも大体あります。

まずははじめてみて、次第に余力が出たら**「効果的な写真撮影・キャッチコピー」「より売れるための工夫・研究」**をしてみましょう。







著名なオークションサービスの会社は、実はネットショップのインフラも貸してくれる！

メルカリ→メルカリShops
ヤフオク→Yahoo!オークションストア

メリットは、集客の手間がいらないことと、固定費がかからないこと。ただし売れた際の手数料は7.7～10%と多い（ネットショップの場合概ね3～6%くらい）。



2. 売るもの／サービス／課金方法／リソース によって変わる最適なシステムや使うサービス

まずは「EC カオスマップ」「ECプラットフォーム まとめ」で検索！

ネットショップ１つとっても**【モール】【レンタルカート】【決済代行サービス】【予約向け】【BtoB向け】【サブスク・頒布向け】**などさまざまなサービスが生まれては消えを繰り返しています。これらを把握しどのサービスを使うか？を選ぶだけでも一苦労。

そんな時に便利なのが、各企業の特徴や関係性などを示す業界地図「カオスマップ」です。

そもそもこれらに掲載されている企業のサービスを使わなくても、銀行振込のみならば普通のホームページでもできますし、単商品ならば１枚もののページを作るだけで事足りたり、予約系システムの中に決済機能もついているのもあったりと、それらの情報をマメに収集するとしっくりくるECプラットフォーム・ネットでの売り方に出会えます。

なお『ネットショップ担当者フォーラム』や『ecclab』など、ネット販売をする企業・担当者のための情報サイトも各種ありますので、SNSをフォローしておくといいでしょう。



『ecclab』EC業界カオスマップ2024－ECモール&プラットフォーム編

3. メイン事業でないなら、できる限り安価にラクしてはじめよう

地域密着型の場合

ネットショップを立ち上げ、一生懸命集客して…よりも、リアル客からのリピート・定期購入を狙いたい

まとめ記事リンク

施策例

- リンク決済系を利用、POPやショップカード、SNSにQRコードを貼り読み込みを促す（Stripe / Square など）
- 出品アプリ／フリマアプリの活用、各種マーケットプレイスの活用など（メルカリ、Amazonマーケットプレイス、Booth、Creema、こくちーず、ココナラ など）：販売インフラを借りる

日頃の集客がSNSメインの場合

SNSの投稿内に購入できるリンクを埋め込んだり、通販ページへのリンクを表示させたりすることで自然な販促をしたい

施策例

- Instagram / YouTube との連携をしているレンタルカート（STORES / BASE / カラーミー など）
- リンク決済系を利用、メッセージにリンクを貼り待ちではなく攻めのネット販売（Stripe / Square など）

インスタ商品販売と連携できるECカート徹底比較

扱う商材が1～数種類しかない場合

季節もの・期間限定もの・１点ものなど、通年大量に販売することができないものを取り扱っている

施策例

- 通販機能も付いているランディングページ作成サービスを使う（ペライチ など）
- リンク決済系を利用、POPやSNSにQRコードを貼り読み込みを促す（STORES / Square など）

ペライチ通販向けテンプレート

世界観売り・しっかり説明したい場合

商品のこだわりや世界観をしっかりと伝えることに重きを置き、ファン化～販売にも繋げたい

施策例

- 通販機能も付いているランディングページ作成サービスを使う（ペライチ）
- noteやブログ、各種SNSとの連携をしているレンタルカート（STORES / BASE など）
- 購入型クラウドファンディングの活用

購入型クラウドファンディングの解説

「ネットでの販売」の世界では、いつの間にか新しい用語が出てきたり、新しい業者やサービスが出たり消えたりし、評判のいいものもコロコロ変わります。【気づいたらすぐに調べる】のが、上手い活用の近道です。

027-265-5016

商材・スタイルに合った販売方法の設定・情報発信・集客のご相談など、よろず相談をご活用ください。
ちなみに山崎は、毎週火・水曜に前橋に来ています（月1回SHARED OFFICE 1000に来ています）。