

ECセミナー

ネットショップ開設を目指して

合同会社コンフォートワン

代表 小澤富士男

自己紹介



合同会社コンフォートワン

代表 小澤 富士男

システム開発、中小企業向けのコンサルティングを経て、その後、ヤフー株式会社に入社。ネットショップ関連のシステム開発に従事するとともに、各地の商工会議所にてネットビジネス計画立案セミナーを開催し、ネットショップ開設の支援を実施している。また、販売士一級更新セミナーにて講師を務め、店舗販売とネット販売のそれぞれの優位性の分析・紹介を行なっている。2020年5月にヤフーを定年退職して創業。

現在、商工会議所とヤフーの連携事業である「おもてなしギフトショップ」「E plus life」のプロデューサーを務め、中小企業のネットショップ出店を支援している。

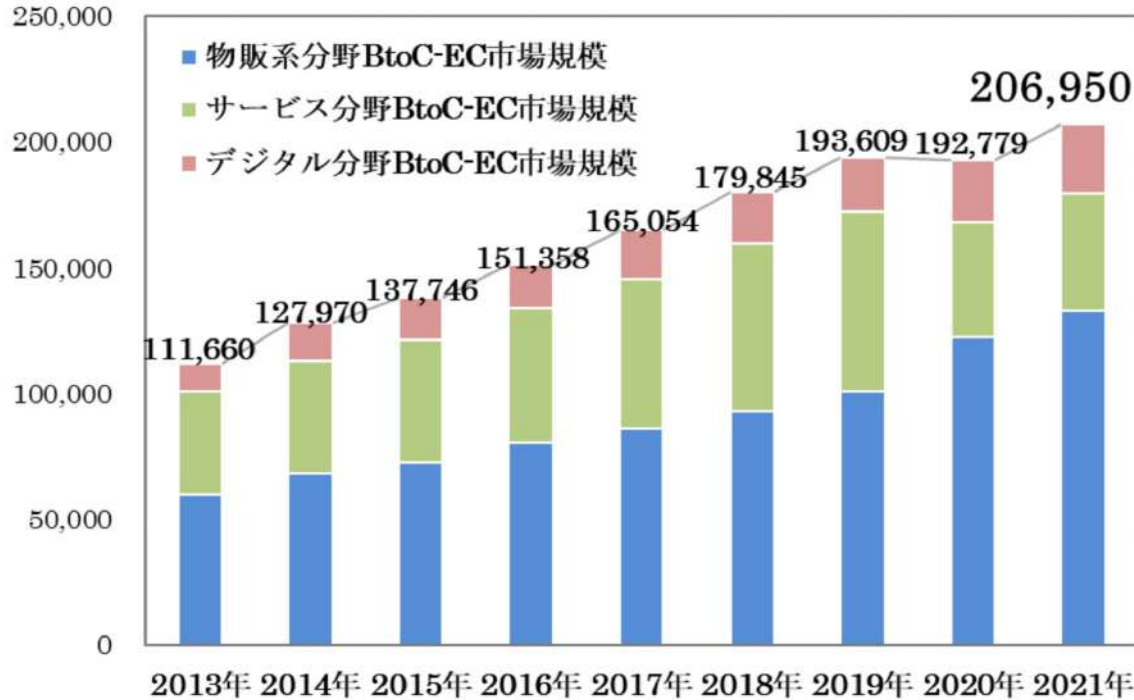
本日のアジェンダ

1. 「売る」から「買ってもらう」に
2. 気づいて来店してもらう
3. 売り場に合うように商品をアレンジ
4. ネットショップ出店計画立案
5. EC出店講座を活用しよう

ECの市場動向

ECの市場規模

BtoC-EC市場規模の経年推移（単位：億円）



BtoC-ECで8.78%（前年比0.7ポイント増）
BtoB-ECで35.6%（前年比2.1ポイント増）

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う巣ごもり消費の影響で令和2年には物販系分野のBtoC-EC市場規模の大幅な拡大が見られたところ、令和3年は消費者の間で徐々に外出機会が回復したにも関わらず、物販系分野のBtoC-EC市場規模が引き続き増加しています。

2021年度のネット販売実施企業上位300社の合計売上高が7兆144億円となり、前年調査の6兆1443億円と比べて14.2%増加した。引き続き2桁成長を記録したものの、コロナ特需に沸いた20年度の3割近い伸び率からは後退した。

（出典：ネット販売白書）

BtoC-ECの市場規模及び各分野の伸長率

	2019年	2020年	2021年	伸長率 (2021年)
A. 物販系分野	10兆515億円 (EC化率 6.76%)	12兆2,333億円 (EC化率 8.08%)	13兆2,865億円 (EC化率 8.78%)	8.61%
B. サービス系分野	7兆1,672億円	4兆5,832億円	4兆6,424億円	1.29%
C. デジタル系分野	2兆1,422億円	2兆4,614億円	2兆7,661億円	12.38%
総計	19兆3,609億円	19兆2,779億円	20兆6,950億円	7.35%

出典：<https://www.meti.go.jp/press/2022/08/20220812005/20220812005.html>

EC市場とコロナ禍

コロナ禍によって、EC市場になにが起こっているか

1. **EC市場成長の追い風**
2. **小売店・飲食店のEC化が一気に進んだ(出店者の増大)**
3. **食料品や日用品などの生活必需品や、ステイホームを快適にする娯楽品・インテリアなどが伸び嗜好品やブランド品が苦戦**
4. **EC市場での競争の激化(集客競争、価格競争、物価高騰で財布の紐が固くなった)**

1

1.「売る」から「買ってもらう」に

買う人のことを考える

【売る人(皆さん)】

【買う人(お客様)】

いつでも	いつ	贈りたい時（ギフト、プレゼント）
ネットショップで	どこで	ネットのショッピングモール（Yahoo!ショッピング）
多くのお客様に	誰に	50代、60代、70代
自社の商品を	何を	スイーツ（和洋菓子、あんこ、ジュース）、お酒、お肉、調味料
売上UPのため	なぜ	気持ち（健康に、喜んで） 特別な体験、青森、りんご
売る	どうする	買ってもらう（買いやすさ （品揃え、決済）、贈りやすさ （温度帯、価格帯））

いつ、ギフトやプレゼントを贈りますか

個人のイベント

- ・誕生日
- ・結婚記念日
- ・還暦
- ・喜寿
- ・米寿

人生のイベント

- ・お誕生
- ・七五三
- ・入学
- ・卒業
- ・成人式
- ・就職
- ・昇進
- ・定年退職

イベントカレンダー

1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月
お正月	バレンタインデー	ひな祭り ホワイトデー	お花見	こどもの日 母の日 GW	父の日	お中元	お盆	敬老の日	ハロウィン	お歳暮	クリスマス お年賀
成人式											
					夏のボーナス					冬のボーナス	

どこで

ショッピングモール

YAHOO! ショッピング
JAPAN


Rakuten

amazon.co.jp
prime

ハンドメイドマーケット

Creema
minne


クラウドファンディング


 Makuake

 READYFOR

 CAMPFIRE

ふるさと納税

 さとふる

 ふるなび

 ふるさとチョイス
あなたの意思をふるさとに

楽天ふるさと納税

自社EC



無料

 **BASE**

 **COLOR ME**
カラーミーショップ by GMOペパホ

 **STORES**

有料

MakeShop® by GMO

 **shopify**

Facebook/Instagram ショップ連携



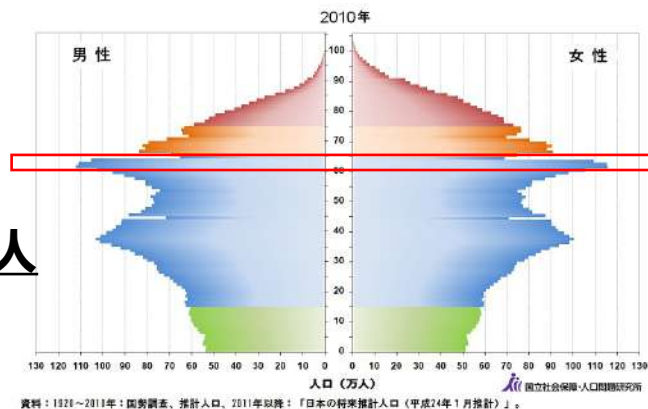
50・60・70代(プチ富裕層)

M3+F3 : 50才以上 5,455万人

団塊の世代

1947年	220万人	
1948年	231万人	
1949年	232万人	計683万人

- ・バブル以前にマイホーム取得、ローン完済
- ・子供たちは独立、教育費はかからない
- ・時間はたっぷりある
- ・総じて健康な人が多い



退職金総額 : 80兆円

何を買ってもらうか



なぜ買ってくれるのか

「なぜ」を考える

ある地域の出店者の例

No.	商品	なぜ買うのか				
		健康への思い	家族団欒	特別な体験を	青森だから	りんごだから
1	調味料	○	○	○	○	○
2	和菓子	○	◎		○	○
3	お酒	○		○	○	○
4	あんジャム			○		
5	洋菓子	○	◎		○	○
6	しゃも肉		◎	○	○	
7	ジュース	◎		○	○	

自社の商品を「なぜ買うのか」から考えてみる

どうする・どのように

買ってもらうために

・買いやすさ(ギフト梱包、熨斗など)



・モール(いつものところで購入できる)

YAHOO! JAPAN ショッピング

Rakuten

amazon.co.jp
prime

贈りやすさ

・温度帯

常温 > 冷蔵 > 冷凍

・価格

3,000円台 5,000円台 10,000円台

・送料

送料無料 > 送料実費

2

気づいて来店してもらおう

選んでもらうために

消費者の購買行動

A : Attention (注意)
 I : Interest (関心)
 D : Desire (欲求)
 M : Memory (記憶)
 A : Action (行動)

ネット消費者の購買行動

A : Attention (注意)
 I : Interest (関心)
 S : Search (検索)
 A : Action (行動)
 S : Share (共有)

Attention(注意) 行動の中で気づいてもらう

	ひまつぶし	コミュニケーション	調べる	買い物
～20代	◎			
30～40代		◎		○
50～60代			◎	◎
70代～				◎
ツール	Instagram YouTube facebook	LINE Messenger	Yahoo!検索 Google ニュースサイト	Amazon 楽天 Yahoo!ショッピング

選んでもらうために

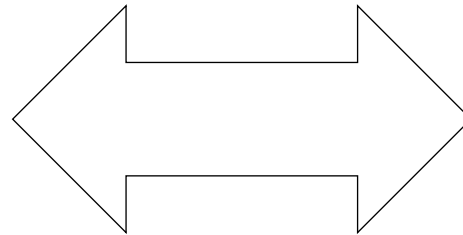
消費者の購買行動

- A : Attention (注意)
- I : Interest (関心)
- D : Desire (欲求)
- M : Memory (記憶)
- A : Action (行動)

ネット消費者の購買行動

- A : Attention (注意)
- I : Interest (関心)
- S : Search (検索)
- A : Action (行動)
- S : Share (共有)

Interest(関心) 目に留まる写真、興味を持つキャッチコピー



最強のあんバタートースト

自社の商品の紹介の仕方(ネットショップ共通)

写真で伝える

商品TOP写真



商品一覧で他店と争う

商品詳細写真



商品の楽しみ方がわかる (スマホだと横にスライドするだけ)

購入するための情報を見やすく伝える

送料無料(ラッピング・送料込みで企画されたギフト商品)でお届けします。

唐麺のラーメン4食と焼きそば4食のセット。

2014年度広島でっぱんグランプリにて優勝した「三次唐麺焼」の麺を製造している江草商店が作ったラーメン用唐麺と焼きそば用唐麺です。

ラーメンには一番相性の良い豚骨スープをセットにしました。

焼きそばにはもちろんカーブソースをセットにしました。

辛さに挑戦してください。

辛いもの好きのあの方のプレゼントに、是非、どうぞ。

【生産者】江草商店(広島県三次市)

【内容量】唐麺(生めん)(110g)×4袋、豚骨ラーメンスープ×4袋、唐麺(ゆで麺)(140g)×4袋、カーブお好みソース(500g)×1本

【ラッピング】化粧箱・包紙・熨斗

【発送時期】ご注文後、約3日~7日(冷蔵配送)

【賞味期限】製造後7日間

【保存方法】冷蔵庫に保存し、お早めにお召し上がり下さい。

【贈り物】誕生日プレゼント/還暦祝い/お礼/お祝い/内祝い/お見舞い品

購入に必要な情報

自社の紹介の仕方

商品を見た次は、会社(お店)を知ってもらう

- **初めてののお客様に挨拶する**
- **自分は何者であることを伝える**
- **何をして欲しいかを伝える**
- **会社名(店舗名)を覚えてもらう**
- **語りかけるように伝える**
- **想いを伝える**

3

売り場に合うように商品をアレンジ

商品アレンジ

コンセプトに沿った商品にするためのアレンジを行う

実店舗で取り扱っている商品がネットショップのコンセプトや顧客ターゲットに合っているかをチェックしなければなりません。しかし、新商品を開発するにはコストも時間もかかります。そこで、**商品**を**アレンジ**して**コンセプト**や**顧客ターゲット**に**合わせ**ましょう。

1. ネット消費者のニーズを理解する

商品を手配するにあたり、ネットで買物をする消費者のニーズを理解しておく必要があります。なぜ、ネットで購入するのかを理解しておきましょう。

2. 現商品を商品アレンジのヒントから発想する

アレンジを考える上ではいくつかのヒントがあります。そのヒントに沿ってアレンジを考えると、スムーズに新しい商品を発想することが出来ます。

ネット消費者のニーズ理解

ネット消費者のニーズがどこにあるかを理解する

ネット消費者のニーズを理解しましょう

ネット消費者ニーズ	日用品	ギフト品	お取り寄せ品
比較して安く買いたい	○	×	×
時間をかけずに購入したい	○	○	×
運びたくない（重いもの、大きいもの）	○	○	—
珍しいもの	△	○	○
どうせ送料のかかるもの	×	○	○

日常	非日常
通勤・通学 一週間の買物	旅行やデパートで買物 記念日に贈り物

商品アレンジの検討マトリクス

商品カテゴリによってアレンジできる型がある

商品カテゴリ	高級品型	体験型	演出型	お取り寄せ型	ギフト型	視点変更型
ファッション	○	○	○		○	
食品	○	○	○	○	○	○
ダイエット、健康		○	○			
コスメ、香水	○		○		○	
パソコン、周辺機器		○			○	
AV機器、カメラ	○	○	○		○	
家電		○			○	
家具、インテリア	○	○			○	
花、ガーデニング	○			○	○	
キッチン、生活雑貨、日用品		○			○	
DIY、工具、文具		○			○	
ペット用品、生き物	○	○			○	
楽器、趣味、学習	○	○			○	
ゲーム、おもちゃ		○	○		○	
ベビー、キッズ、マタニティ	○	○			○	
スポーツ	○	○	○			
レジャー、アウトドア	○	○	○		○	
自転車、車、バイク	○	○	○		○	

高級品型アレンジ

自社の素材で高級品を創る

高級品型(職人のひと手間)

落花生の焙煎一筋60年の職人が、固い殻を手でむく一手間をかけて、「手剥きの落花生」を商品アレンジしました。

実店舗にも置いたところ評判となり、今では看板商品になりました。



石井商店

焙煎職人の手むき落花生

焙煎一筋六十余年の石井商店、職人・石井一郎が、納得の豆だけを厳選してお届けいたします。仕入れた天日干しの千葉県産の半立ち落花生は、手の感触と舌の感覚で水分量を判断して、まずは低温倉庫内で状態を均一化。そして、手作業で大きさと品質で豆を選別します。豆を傷つけない様、落花生の殻は一つ一つ手で剥くのがこだわり。焙煎は職人の腕の見せどころ。火の強さ、焙煎機内の水分状態を調整しながら約一時間かけてじっくり煎り上げます。パタピーナッツに使う塩は、自然の結晶「宮古島の塩」。職人こだわりの落花生を、どうぞお召し上がりください。

落花生製造販売・石井商店

〒237-0075 神奈川県横須賀市田浦町3-34 電話：046-861-3953 FAX：046-861-2550
営業時間：9時30分～18時30分(通常定休日：日曜日)(夏季7～9月：日・月休み)(12月：無休)
田浦梅林まつり期間中：日曜祭日も17時まで営業

通常落花生と手剥き落花生の違い



手剥き落花生



通常落花生(機械剥き)

手剥き落花生は丁寧に傷がつかないように手でさやから落花生を取り出しますが、通常落花生は機械を使って剥くため、豆同士がぶつかり、衝撃による損傷が発生します。その損傷を受けた箇所から外に向けて豆の脂分が出てしまいます。豆をよく見ると外に浮き出た油分が白い斑点になって現れます。手剥きではこのような損傷がなく、豆の脂分を閉じ込めた状態なので、しっとりとした舌触りと味わいを楽しむことができます。通常落花生の場合、新豆の時期だけは、損傷が少なく原料の生落花生に弾力が有り風味が高く美味しくいただけます。

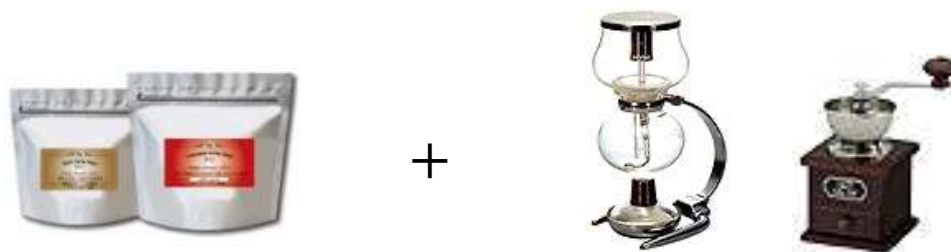
こだわりの体験型アレンジ

自社の商品を体験して楽しんでもらう

体験型1(こだわりの体験)

コーヒー豆を売るだけでは、価格競争になってしまいます。コーヒーを楽しむ体験を提案することによって、機器のセレクトや、カップのセレクトにお店のこだわりを表現することが出来ます。

単なるコーヒー豆販売が、コーヒーを楽しむ体験の提供に変わることで、ブレンドの種類提案が無限に広がるようになりました。



美濃焼 南窯



美濃焼 玄同窯



美濃焼 菊石窯



美濃焼 幸輔窯

趣味の体験型アレンジ

自社の商品をお客様の希望する体験に合わせる

体験型2(趣味)

単にオーダーメイドスーツを売っていてもネットでは売れません。

団塊の世代の青春時代にはアイビールックが流行っていました。アイビールックを着たいシニアにオーダーメイドアイビールックを提案し、体験を楽しんでもらえるようにしました。

オーダーメイドスーツ



家族団らん演出型アレンジ

食品は家族団らんを演出する

演出型(家族団らん)

お父さんが作ると…
「しょっぱ〜い」「まず〜い」「なにこれ〜」

でも、そんな声も含めて家族の団らんが見えてきます。
「食」は現代の家族団らんを演出します。

おそば(乾麺)



ハンバーガー



お父さんに作ってもらおう



(お父さんレシピ付き)



こだわり演出型アレンジ

商品のこだわりを洗い出してみる

演出型(こだわりの発掘)

ピオーネは巨峰とマスカットの交配で生まれたぶどうです。二つの血が混じっています。そして、ピオーネはイタリア語で開拓者という意味があります。

二つの血が混じりあって、未来を切り開いて行く為のワインですから、結婚式の引出物にピッタリでした。

何気なく見過ごしていることがないかをチェックしてみましょう。

とても高価なピオーネワイン

新日本名木百選に選ばれ、岡山県位置の巨木と言われる醍醐桜は、樹齢1000年を数え、後醍醐天皇がこの地に立ち寄った際、純爛と咲き誇る様を称えたというのが名前の由来になっています。

醍醐桜ワインは「ぶどう王国 岡山」の完熟ピオーネを一本に一房、贅沢にたっぷり使用しました。

●醍醐桜ワイン(白)

爽やかな口当たりのフルーティな味です。
やや甘口

●醍醐桜ワイン(ロゼ)

果実味豊かで醍醐桜のように美しいピンク色です。
やや甘口

※真庭市勝山の自然木を使用し、一つひとつ木目が違う特性の木箱をご用意しました。ご贈答品としても喜ばれております。



結婚式の
引出物

地元名産お取り寄せ型アレンジ

地元を組み合わせると全国に販売しやすくなる

お取り寄せ型(地元名産)

普通のコロッケでも、地元の特産品の素材を入れることにより、豪華な特産品に変わりました。これで、ギフトにもなりました。

普通のコロッケ



+

熊野鶏



伊勢海老



桑名はまぐり



松阪牛



組合せギフトアレンジ

セット商品で贈り物にする

ギフト型(組合せる)

趣味の薪ストーブ。ストーブだけではギフトにならなくても、ディスプレイの薪や斧をセットすると立派なギフトになります。

美濃焼の湯たんぽも、そのままではギフトになりません。でも湯たんぽはそのままでは使えません。そこにウサギのファーの袋をセットにしたら、チツパなギフトになりました。



+



+



+



組合せギフトアレンジ

セット商品で贈り物にする

ギフト型(組合せ)

備中の高田硯です。硯だけを売っていても、今は買う人が限られてしまっています。そこで、お隣の熊野の筆、備中和紙をセットにしたら、還暦のお祝い用の写経セットが出来ました。

普段使わないようなものでも、組み合わせによってギフトになります。

知る人ぞ知る高田硯



写経セット



4

ネットショップ出店計画立案

どこに出店するか？ 大手ネットモールに出店する

既に登録会員がおり、買い物をするために集まっている
(新規のお客様との出会いの場)



ヤフー株式会社

PayPay

9,870万人
(2019年)

6,300億円
(2017年)

50万店



株式会社楽天

楽天スーパーポイント

1,979万人
(2017年)

3.4兆円
(2018年)

4.3万店



アマゾンジャパン

アマゾンポイント

アマゾンポイント
200~300万人

1.5兆円

20万店

どこに出店するか？ 自社ネットショップを出す

お店と強くつながったお客様 (固定客、ファンのお客様を大切にする場)

集客



販促

メリット提供(FSP:フリークエント・ショッパーズ・プログラム)

集客、販促、FSP施策などを全て自社で行わなければなりません

自社店を持つことの意味

モールのお客様は自社のお客様ではない



YAHOO! ショッピング
JAPAN

Rakuten

amazon.co.jp
prime

Creema

minne

Makuake

READYFOR

CAMPFIRE

楽天ふるさと納税

さとふる

ふるさとチョイス
あなたの意思をふるさに

ふるなび

自社のファンになってもらう

自社ネットショップ



ハードルを乗り越えて、お得意様へ



どれが使えるんだろう

個人情報



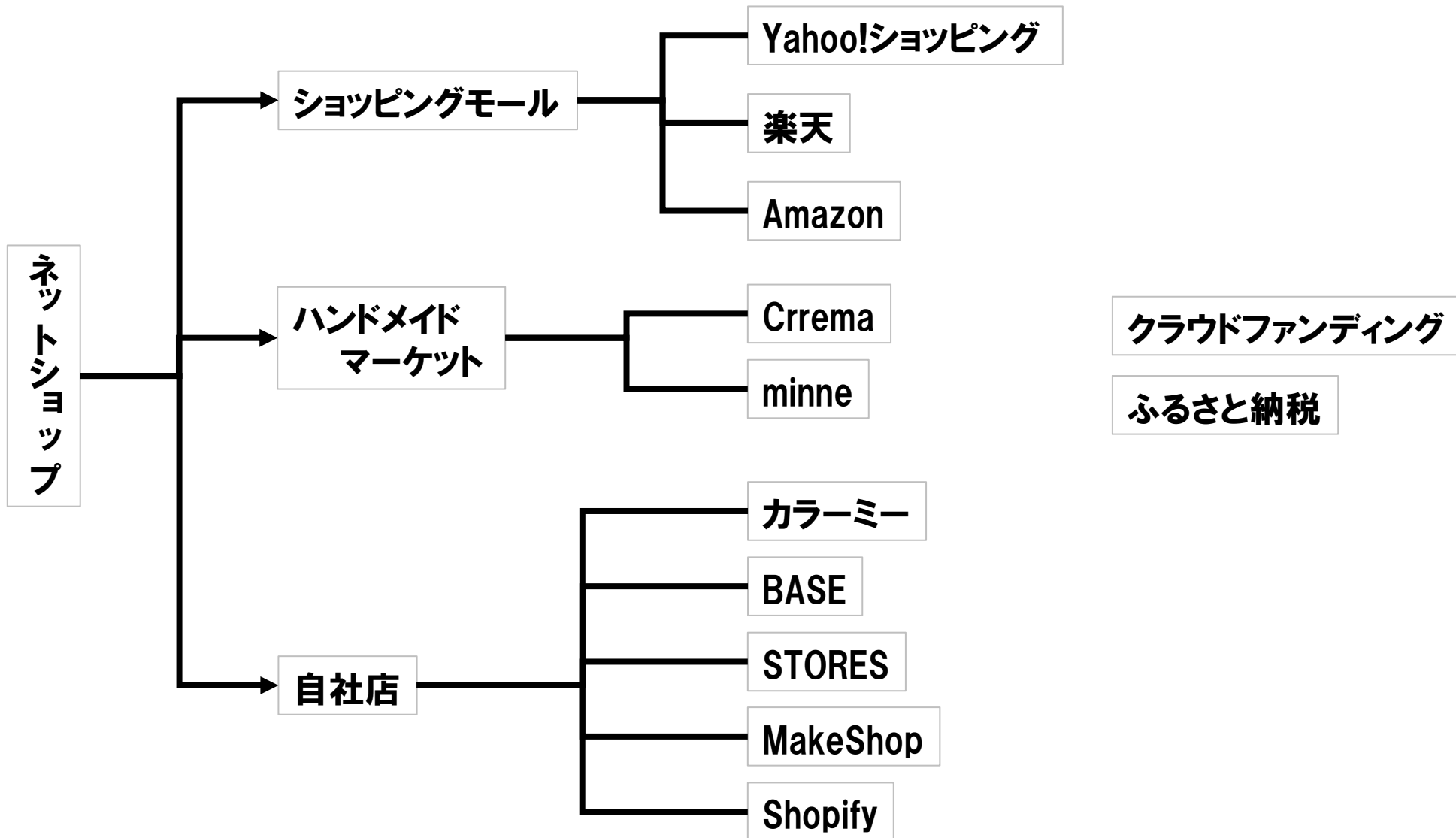
預けて大丈夫かなあ



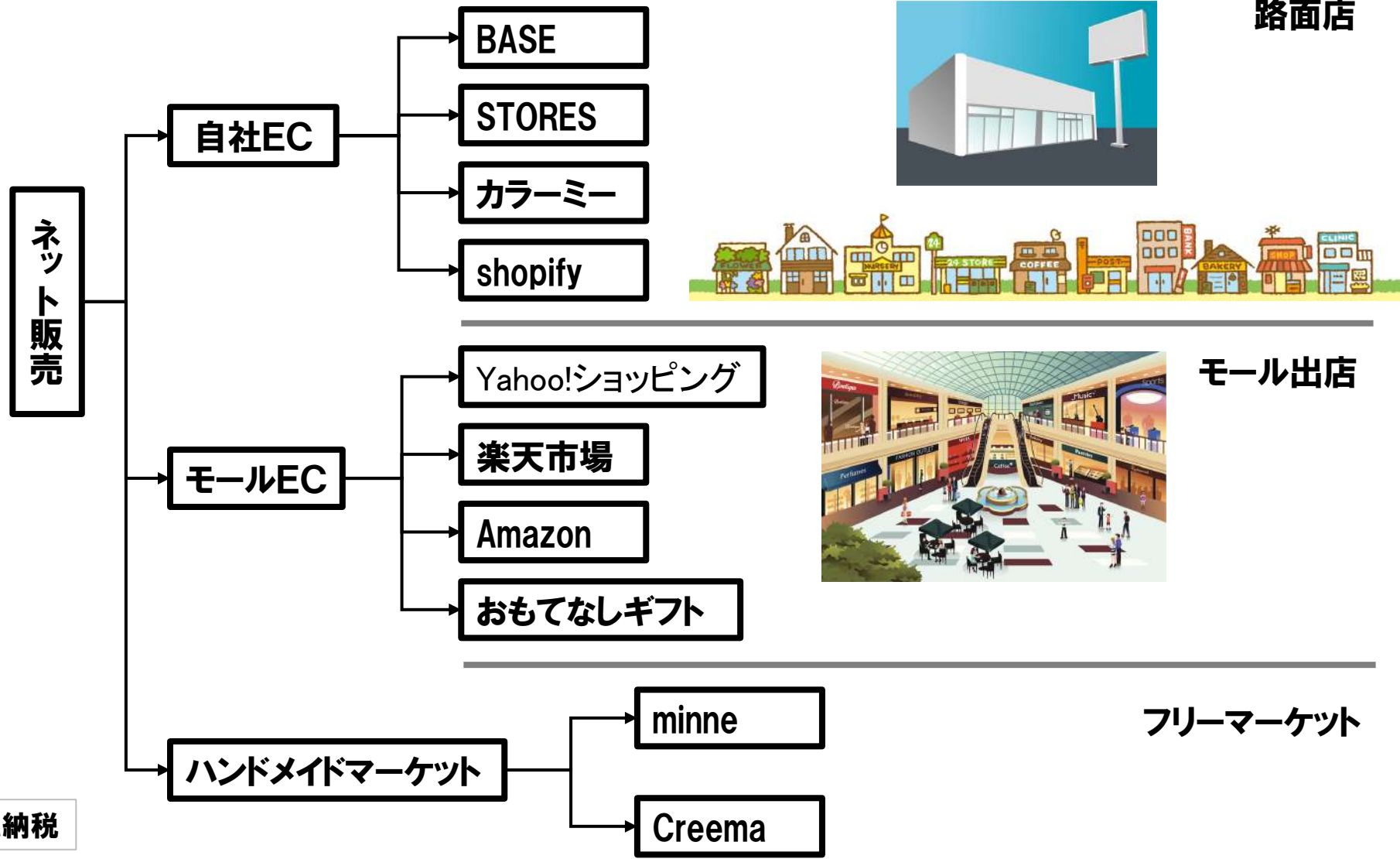
ちゃんとしたお店かなあ

どこに出すか

ネットショップの出店方法はたくさんある。どこに出すか・・・



どこに出店するか？ 自社EC？ モールEC？



どこに出店するか？ 大手ショッピングモール 費用比較

サービス名	楽天	ヤフーショッピング	Wowma	Amazon
初期費用 (税別)	¥60,000	無料	無料	無料
月額 (税別)	¥19,500 ～ ¥100,000	無料	¥4,800	無料 ～ ¥4,900
決済導入費 (税別)	¥3,000	無料	無料	無料
成約手数料	2.0～7.0%	3.24%	4.5～11.2%	8.0～20%
決済手数料	2.65～3.6%			※一部45%
ポイント原資	1%～20%	2.5%～16.5%	1%～20%	0%～
アフィリエイト	1.3%～	1.0%～50%	—	—
その他費用	・安全性利便性向上のための費用 (月間売上高の0.1%)	—	・まとめてau支払い 月額2500円+手数料4.8%	—
最低契約期間	3ヶ月	—	6ヶ月	12ヶ月
商品登録数	5,000 ～ 無制限	無制限	50,000	無制限
電話サポート	○	○ (プロフェッショナル出店のみ)	○	○
流通ポイント	楽天スーパーポイント	Tポイント	スーパーポイント or WALLETポイント	Amazonポイント

※資料作成時と条件が違っている可能性がありますので、申し込み時はE Cサイトに確認をしてください

ECサイトの比較(時間)

■ 店舗運用、顧客対応などに時間がかからないか

少	サービス名	店舗構築	集客施策	店舗運用	顧客対応
3	Yahoo!ショッピング	必要	必要	必要	必要
2	アマゾン	必要	不要	不要	必要
3	楽天	必要	必要	必要	必要
3	自主店舗	必要	必要	必要	必要
1	おもてなしギフトショップ	不要	不要	不要	不要

サービス名	商品出品	ニュースレター	伝票記入	入金管理
Yahoo!ショッピング	必要	必要	必要	必要
アマゾン	必要	不可	必要	必要
楽天	必要	必要	必要	必要
自主店舗	必要	必要	必要	必要
おもてなしギフトショップ	不要	不要	不要	不要

ECサイトの比較(お金)

■ 固定費(売れなくてもかかるお金)がどのくらい必要か

少	サービス名	初期費用	年月費用	販売費用	広告費用	決済費用
1	Yahoo!ショッピング	0円	0円	0円	実費 (数万円～)	カード決済 (約4%弱)
2	アマゾン	0円	4,900円	8～20%	0円	0円
4	楽天	0円	19,800円～ 10万円/月	2～6.5%	実費 (数万円～)	カード決済 (約4%弱)
2	自主店舗	0円/有料	0円/有料	0円/有料	実費 (数万円～)	カード決済 (約4%弱)
3	おもてなしギフトショップ	0円	1万円/年	30%	0円	0円

ECサイトの比較(スキル)

■ PCを使ったり、写真を加工したりしなければならないか

少	サービス名	写真撮影	写真加工	店舗構築	顧客対応	受注
2	Yahoo!ショッピング	必要	必要	必要	必要	PCツール
2	アマゾン	必要	必要	必要	必要	PCツール
2	楽天	必要	必要	必要	必要	PCツール
2	自主店舗	必要	必要	必要	必要	PCツール
1	おもてなしギフトショップ	必要	不要	不要	不要	メール

どこに出店するにしても「店舗情報」「商品情報」「商品写真」が必要

Yahoo!ショッピング

Amazon



ネットショップに出店する時に必要なものは共通している

店舗情報 ・ 商品情報 ・ 商品写真

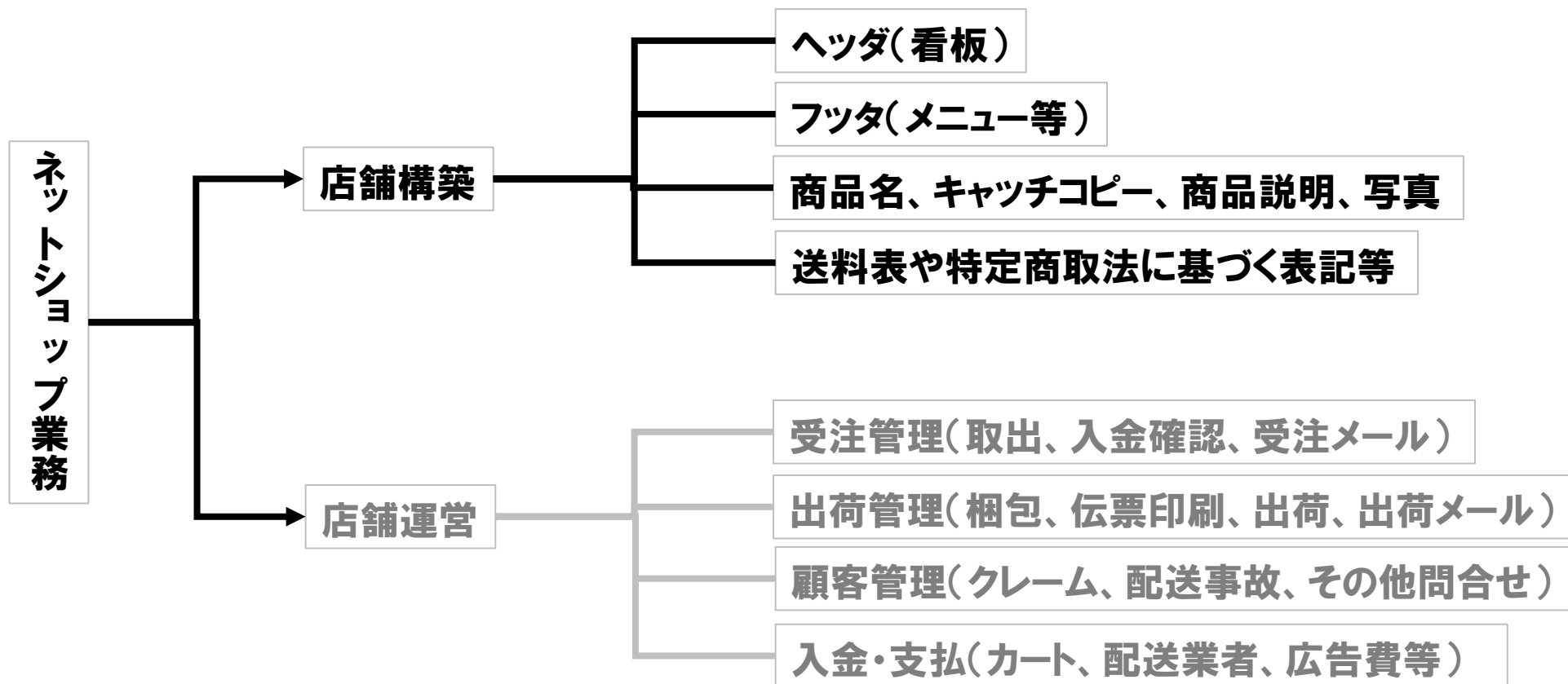
2月に横須賀商工会議所では、
EC出店講座(テストマーケティング)を開催します。

参加各社の
「店舗情報」
「商品情報」
をワークでまとめ、おもてなしギフトに出店していただきます。

これらの情報は、他のモールや自社店舗を構築する時にも使えます。

店舗構築について

ネットショップでは、店舗構築、そして店舗運用などを行わなければならない



店舗構築について(おもてなしギフトを参考に)

おもてなしギフトでは、4項目を使って店舗構築を行っています

No.	準備項目	内 容
1	店舗紹介文作成	店舗コンセプト、お客様への挨拶、お店の特徴(3つ)、商品へのこだわり(6つ)
2	店舗紹介写真撮影	商品へのこだわりの写真(6枚)、黒板を使ったメッセージ写真(1枚)
3	出品商品説明文作成	商品情報シートへ記載(後述)
4	出品商品写真撮影	メイン写真1枚、詳細写真5枚程度、ラッピング写真(2枚)

店舗紹介文について(1)

以下の情報を考えるところから始めます

お店の説明	お店のコンセプト(一言で伝える)	(お客様に一頃でお店の考えを伝える)
	社長もしくはブラックボードを持っている人の名前	(ブラックボードを持っている人)
	店頭挨拶(お店に来てくれた人に、最初にかける言葉 (まずお客様が来店したと仮定して、その時にかける言葉を考える。どんなお店で、どんなギフトを提供できるかを端的に伝える))	(最初のあいさつとアピール)
	お店の特徴1 (特徴を3つ洗い出す。ここは、お店の特徴。創業の思い、歴史、普段商売に心掛けていること、お客様に伝えたいことなど)	(一つ目の特徴を伝える)
	お店の特徴2	(二つ目の特徴を伝える)
お店の特徴3	(三つ目の特徴を伝える)	

生産者紹介



中川 真吾

ロカラは函館にある、北海道の美味しいを届けているお店です。北海道道南地域を中心に厳選した北海道野菜を使用したピクルスをはじめとした商品を作っています。地域の生産者と顔が見える素材選びをモットーに、農家さんから直接野菜を仕入れ、地域の野菜を旬な時期の一番美味しい時に加工しています。そのため野菜そのものの味が際立っているのが特徴です。また、品質管理についても、業務経験があり、現役でテレビ開発をしている弊社管理栄養士が、全ての商品の全ての商品開発と製造を監修しています。

もちろん、保存料・合成着色料・化学調味料は一切使用していません。そして、素材に合わせた加熱処理をすることで食感などを損なうことなく、常温保存で一年間の賞味期限を設定しています。

ピクルス液は全ての商品で素材毎に合わせて調合したオリジナルのピクルス液を使っています。スタンダードな酢漬け系、ピリ辛のおつまみ系、甘いスイーツ系など味のバリエーションは様々で、素材の味に合わせて他に二つと無いピクルス液の味もお楽しみいただけます。どうぞ、大切な方へのギフトでお使いください。

店舗紹介文について(2)

以下の情報を考えるところから始めます

こだわり (商品へのこだわりを6個考える)	1	(商品へのこだわり1)
	2	(商品へのこだわり2)
	3	(商品へのこだわり3)
	4	(商品へのこだわり4)
	5	(商品へのこだわり5)
	6	(商品へのこだわり6)
店舗の住所や営業時間	(実店舗の住所、連絡先、営業時間) (ネット店舗のみの場合は、営業時間は不要)	
		

北海道の野菜で健康を届ける



北海道の美味しいをビクルスで
 ロカラのビクルスは、すべて北海道の野菜やフルーツで作っています。北海道の美味しさを詰め込みました。



ビクルス液は素材に合わせて
 ビクルスは、素材をビクルス液に漬け込んで作ります。そのビクルス液は、それぞれの素材に合わせて調整しています。素材の美味しさを引き出す調合です。



綺麗で美味しく健康に
 ロカラのビクルスは、美味しさだけでなくキレイにもこだわります。素材の色を活かし、美味しく健康になるビクルスを目指しています。



地元農家の価値を引き出す
 ビクルスの素材選びは農家を選びます。農家の方々がどの様な作り方をしているかも商品の重要な価値であると考えています。



北海道ならではのビクルスを
 ロカラのビクルスは、すべてが北海道の素材です。北海道といえばの野菜もありますが、これも北海道でできるんだ！と思っていただけるお野菜もあります。北海道をお楽しみください。



いろんな食べ方提案
 ほくほく揚げじゃがいもビクルスはハンバーグに入れて、洋風シナモンかぼちゃは、サラダにトッピングして、2色の採れたてとうもろこしビクルスはシューに煮込んでと様々な食べ方を提案しています。

株式会社ロカラ
 〒041-0852 北海道函館市鍛冶1-14-7 TEL : 0138-83-5608
 営業時間：9：00～17：00 定休日：日・祝日

出品商品説明文について(1)

商品の説明をフォーマットにまとめています(ギフトセット情報)

商品名	販売価格(送料込・税込) (常温:770円、クール:990円)
無農薬南高梅の梅干し ご飯用と梅割り用のセット	¥3,700

アレルギー(単品があれば単品へ記入)																								
表示推奨																								
省令品目																								
えび	かに	小麦	そば	卵	乳	落花生	あわび	いか	いくら	さけ	さば	オレンジ	キウイフルーツ	バナナ	もも	リンゴ	くるみ	牛肉	豚肉	鶏肉	大豆	まつたけ	やまいも	ゼラチン

※この情報は、単品商品がある場合は、単品商品毎に単品情報に記入してください

商品を説明する				
キャッチコピー	商品説明	こんなギフトに最適	こんな人に贈りたい	こんな風に乗しめます
自分専用の焼酎の梅割り梅干しが欲しい！ 自然農法で栽培したこだわりの梅干しの訳あり品をお父さん専用のお名前シール付きでご用意しました。もちろん、お母さん用も一緒にどうぞ。	南高梅の本場、和歌山県のみなべ町で無農薬の自然農法で栽培した南高梅。その貴重な南高梅をミネラル豊富な天日塩だけで煮けた梅干しです。 1kgは大きな南高梅。ご飯に乗せる、お料理に使うなどたっぷりお使いいただけます。 もう1つはご主人様用の「焼酎の梅割り用梅」。表皮に苺点が付いた訳あり商品ですが、味に変わりはありません。お父さん用として名前を書き贈りました。 完熟した梅を丁寧に塩漬けした梅干しは何年たっても梅の香りがあります。	父の日や母の日、敬老の日に、年末年始の一年間お疲れ様のギフト。夏場の疲労回復時のプレゼントにも最適です。	お母さんのことはいつも愛しているけれど、時にはお母さんに気兼ねしないで自分だけの焼酎の梅割りを飲みたいと常々考えているお父さん。	●焼酎の梅割り用-27粒入り 器に梅干しを一粒入れてからお湯を注ぎます。焼酎を注ぎます。割合は好みです。箸で梅干しに穴を開けて梅のエッセンスを出します。塩と梅干しの酸味が焼酎のお湯割りに混ざり合い独特の美味しさになります。 ●梅干し用 道南のご飯のおかずとして、おむすびの具材として、特に煮魚の臭い消しなどにもお使いいただけます。
検索キーワード		生産者	販売者	セット内容
梅干し、南高梅、焼酎の梅割り、和歌山、無農薬栽培		中本農園	旬の食宅便	・昔ながらの手作り梅干し 11粒入りと 27粒入り 各1p
商品情報(単品があれば単品へ記入)				
内容量	原材料	規格類	賞味期限	保存方法
300g -11粒 (5Lサイズ) 300g -27粒 (Mサイズ)	梅、食塩(天日塩)		1年間	風通しのよう冷暗所で常温保存

※この情報は、単品商品がある場合は、単品商品毎に単品情報に記入してください

発送に関する情報						
発送時期(発送までの目安日数)	ラッピング	内出し	外出し	ラッピング後サイズ	発送方法(常温・冷蔵・冷凍)	発送荷物サイズ(3辺合計cm)
受注後1週間以内	熨斗/名入れ可能	◎	◎	縦12cm、横23.5cm、高さ6cm	常温	41.5cm

受注情報			購入者プロフィール				
販売期間(何月何日～何月何日)	限定数量(これだけ売ったら売り止め)	1日の注文上限(「あり」の場合個数)	購入年代	購入性別	購入時期	購入時間帯	購入曜日
通年	100個	10個					

商品情報

カテゴリー [食品 > 漬物、佃煮、ふりかけ > ビクルス](#)

ロカラの北海道道南地域を中心に厳選した北海道野菜を使用したビクルスです。
地域と顔が見える素材選びをモットーに農家さんから直接野菜を仕入れ、地域の野菜を旬な時期に一番美味しい時に加工しています。そのため野菜そのものの味が際立っています。
保存料・合成着色料・化学調味料は一切使用していません。
北海道を代表する野菜のセットです。

【生産者】ロカラ(北海道函館市)
【セット内容】洋風シナモンかぼちゃ、ほくほく揚げじゃがいも、ピリ辛ペッパーたまねぎ 各1瓶
【ラッピング】ギフトBOX、のし
【発送時期】ご注文後、約1日～5日(常温配送)
【賞味期限】1年
【保存方法】常温で保存し、開封後はお早めにお召し上がりください。

出品商品説明文について(2)

商品の説明をフォーマットにまとめています(ギフトセット内の単品情報)


単品名
無農薬南高梅の焼酎の梅割り用梅干し

商品を説明する		
キャッチコピー	単品説明	用法(食べ方、使い方)
お父さん専用の名前付き梅割り用梅干し！	無農薬栽培した和歌山の南高梅の中から小粒でやや斑点の多いこだわり梅干しを焼酎の梅割り用として作りました。見た目は少々黒点がありますが、中の梅干しの味は最高で、焼酎の梅割りには最適な梅干しです。	●焼酎の梅割り用-27粒入り器に梅干しを一粒入れてからお湯を注ぎます。焼酎を注ぎます。割合は好みです。箸で梅干しに穴を開けて梅のエキスを出します。塩と梅干しの酸味が焼酎のお湯割りに混ざり合い独特の美味しさになります。

商品情報				
内容量	原材料	規格類	賞味期限	保存方法
300g -27粒	梅、食塩(天日塩)		1年間	風通しの良い冷暗所

アレルギー																									
省令品目																表示推奨									
えび	かに	小麦	そば	卵	乳	落花生	あわび	いか	いくら	さけ	さば	オレンジ	キウイフルーツ	バナナ	もも	リンゴ	くるみ	牛肉	豚肉	鶏肉	大豆	まつたけ	やまいも	ゼラチン	


単品説明



洋風シナモンかぼちゃ

【内容量】約120g
 【原材料】かぼちゃ(北海道産)、人参(北海道産)、漬け原材料(穀物餅、砂糖、食塩、マスタードシード、オールスパイス、クローブ、ディールシード、シナモン、ローレル、赤唐辛子)
 【アレルギー】小麦
 【賞味期限】1年間
 【保存方法】常温で保存し、開封後はお早めにお召し上がりください。


厚沢部町産の甘いほっこりかぼちゃをシナモン強めの7種類のスパイスをブレンドした洋風ピクルスです。かぼちゃの甘みとシナモンの香りが口いっぱい広がります。



ほくほく揚げじゃがいも

【内容量】約120g
 【原材料】じゃがいも(北海道産)、人参(北海道産)、漬け原材料(穀物餅、砂糖、食用なたね油、食塩、マスタードシード、赤唐辛子、黒コショウ、ローレル)
 【アレルギー】小麦
 【賞味期限】1年間
 【保存方法】常温で保存し、開封後はお早めにお召し上がりください。

厚沢部町産のメークインを皮付きのままフライして、風味とホクホク感を残しました。じゃがいもの甘みとスパイスのバランスが絶妙で肉料理の付け合わせにオススメです。



ピリ辛ペッパーたまねぎ

【内容量】約120g
 【原材料】玉ねぎ(北海道産)、人参(北海道産)、漬け原材料(穀物餅、砂糖、食塩、赤唐辛子、白コショウ、黒コショウ、ローレル)
 【アレルギー】小麦
 【賞味期限】1年間
 【保存方法】常温で保存し、開封後はお早めにお召し上がりください。

北海道産のシャキシャキ玉ねぎのピクルスです。白と黒のペッパーがアクセントのピリ辛ピクルスです。スパイスと玉ねぎが絡み合うので肉と一緒に炒めて食べるのもオススメです。

商品紹介写真について

商品の写真を準備してもらっています

ギフトセット写真



単品写真



プロが撮りました



素人が撮りました



ラッピング

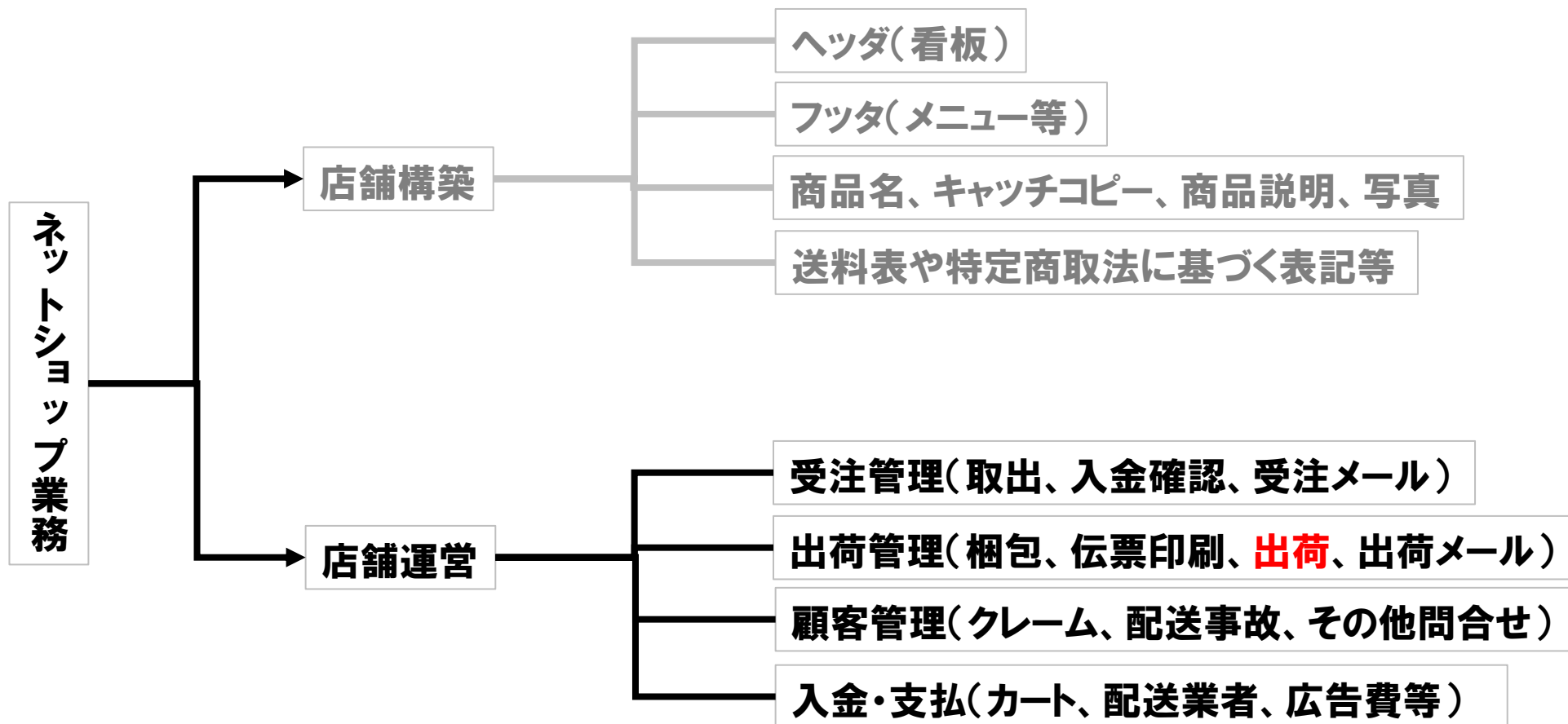


ロカラの北海道南地域を中心に厳選した北海道野菜を使用したボックスです。地域と顔が見える素材選びをモットーに農家さんから直接野菜を仕入れ、地域の野菜を旬な時期に一番美味しい時に加工しています。そのため野菜そのものの味が際立っています。

保存料・合成着色料・化学調味料は一切使用していません。
北海道を代表する野菜のセットです。

店舗運営について

ネットショップでは、店舗ができて終わりではありません。店舗運用を行わなければなりません



各ショップツールを使ったり、業務フローを作って運営を行います

まずは、お客様に来てもらう施策を行います。

モール内の検索対策(新規顧客獲得)

商品名

一般商品 > 自社の商品名

キャッチコピー

気になるキーワード : 無農薬、無添加、国産、無着色

商品説明

用途キーワード : ギフト、お取り寄せ、お試し

お得キーワード : 福袋、送料無料、訳あり

気になるスペック : ○g、○枚、○人前

検索キーワードの見つけ方

自社の商品と同じ商品を探して、どのようなキーワードを設定しているかを調べる

【すき焼き 牛肉】

YAHOO! ショッピング
JAPAN

肉 牛肉 **ギフト** すき焼き **最高級** 黒毛和牛 A5等級 **霜降り** クラシタロース スライス 500g 肉 **敬老の日** 2022 しゅぶしゃぶ **送料無料**

肉 牛肉 和牛 **ギフト** A5等級 黒毛和牛 切り落とし すき焼き **焼きしゃぶ** 送料無料 **メガ盛** 1.2kg 400g × 3パック お取り寄せ

肉 牛肉 すき焼き A5等級 **黒毛和牛** 霜降り 切り落とし スライス 400g **肉ギフト** すき焼き 焼きしゃぶ

肉 **ギフト** **飛驒牛** すき焼き肉 もも かつ 500g 化粧箱入 約3-4人前 牛肉 銘柄 **黒毛和牛** 赤身 お取り寄せ グルメ

Rakuten

【霜降り特上ローススライス】**最高ランク** A5ランク サーロイン リブロース **黒毛和牛** 500g すき焼き **牛肉** すき焼き お肉 しゃぶしゃぶ **肉** **ギフト** お取り寄せ **グルメ** **お歳暮** プレゼント **贈り物** 誕生日 お祝い 内祝い 高級 すき焼き お正月 お年賀

最高級 黒毛和牛 A5等級 霜降り クラシタロース スライス 500g【 **あす楽** 送料無料 **ギフト** 牛肉 すき焼き **和牛** しゃぶしゃぶ お肉 お中元 内祝い プレゼント 取り寄せ 肩ロース グルメ 食べ物 父の日 母の日 **御中元** **お歳暮** 御歳暮

amazon.co.jp
prime

松阪牛 A5等級【**最高級** 霜降り松阪牛】すき焼き しゃぶしゃぶ用 2~3人前 (400g) /特注木箱入り **松阪牛** 証明書付き 松坂牛 **お中元** **お歳暮** **ギフト** 牛にく **牛肉** 父の日 母の日 御歳暮

最高ランク 霜降り黒毛和牛 すき焼き しゃぶしゃぶ **肉ギフト** 化粧箱入り すき焼き肉 **牛肉** 和牛 プレゼント **御歳暮** お礼 **お祝い** 内祝い 出産祝い お返し **最高級** (450g(1パック))

国産牛 食べ比べ 1kg すき焼き しゃぶしゃぶ **神戸牛** 北海道産 **国産** 牛肉 リブロース スライス **贈答用** **ギフト** 熨斗 対応可 お取り寄せ **グルメ**

店舗運営 新規顧客の獲得(モール)

新規顧客の獲得業務

まずは、お客様に来てもらう施策を行います



検索一覧の中で選ばれる！（1枚目の写真、商品名の記載、その他バッチ）

店舗運営 新規顧客の獲得(自社店舗)

まずは、お客様に来てもらう施策を行います。

広告ではなく、検索対策でホームページに集客する。
ホームページから自社のネットショップに誘導する。

[飛騨牛の丸明\(まるあき\) - 飛騨牛のおいしい記憶が...](#)
www.hidagyu-manuaki.co.jp/ - キャッシュ
丸明が強めた飛騨牛で感動を焼き付けたい。清涼の国、岐阜県で丹念に育てられた飛騨牛。丸明はその品質と安全性をきちんと見極めることができる、長年培った経験と誇りにしています。飛騨牛を味わうすべての人に印象的な感動を焼き付け...

[飛騨牛 - Wikipedia](#)
ja.wikipedia.org/wiki/飛騨牛 - キャッシュ
飛騨牛（ひだぎゅう、ひだうし）は、岐阜県の主に飛騨地方で肥育される黒毛和牛の牛肉である。飛騨牛は食肉になった後は、「ひだぎゅう」と呼び、食肉になる前の牛、牛を産むための母牛（繁殖牛）および父牛（種雄牛）は「ひだうし」と...

[飛騨牛ステーキレストラン | 飛騨牛ステーキ専門店 キッチン](#)
kitchenhida.com/ - キャッシュ
飛騨牛ステーキ専門店キッチン飛騨では50年の歴史が育んだ老舗の味をお召し上がりいただけます。特にオススメは飛騨牛A5等級のロースステーキです。味はもちろん焼き方にもこだわった本物の味をお楽しみください。

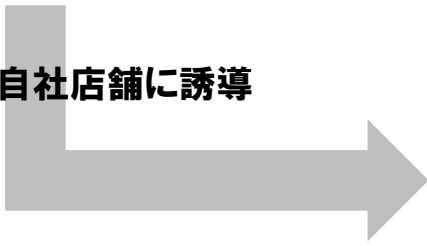
[ステーキ | 飛騨牛ステーキ「天狗総本店」](#)
www.tengu.jp/steak.html - キャッシュ
飛騨牛の通販なら高山の「天狗総本店」へ。ステーキ、すきやき、しゃぶしゃぶの最高ランクの飛騨牛を取り揃えております。

「飛騨牛」検索結果

ホームページ



購入は自社店舗に誘導



自社ネットショップ



FacebookやInstagramにはショップ連携あり



SNS

ネットショップ以外の販売方法

販売方法が多様化しています

クラウドファンディング

不特定多数の人が通常インターネット経由で他の人々や組織に財源の提供や協力などを行う

寄付型

投資型

購入型

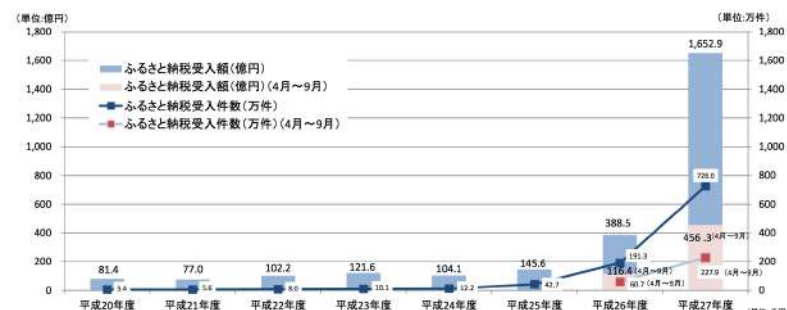
Makuake

READY FOR?

CAMPFIRE

ふるさと納税

ふるさとや応援したい自治体へ寄付をした個人や法人の納税額を軽減する制度



平成27年度の実績は、約1,653億円(対前年度比:約4.3倍)約726万件(同:約3.8倍)。

さとふる

ふるさとチョイス

ふるぽ

まとめ ネットビジネス フルパッケージ

ホームページ、ネットショップ、SNSを連携させる

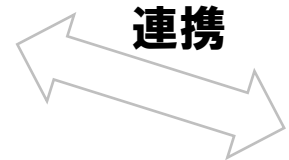
ホームページ & 自社ネットショップ



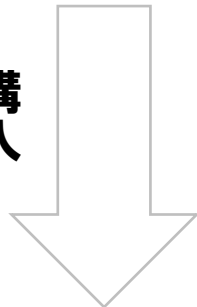
連携



連携



購入



YAHOO! JAPAN ショッピング

Rakuten

amazon.co.jp prime

～全国の隠れた逸品で本当のおもてなし～
全国 おもてなしギフト 産直逸品
-OMOTENASHI-

Creema

minne

5

EC出店講座を活用しよう

EC出店講座 & 個別相談

EC出店講座を開設します。ura@yokosukacci.comまでご予約ください。

EC出店講座(2023年2月 全3回)

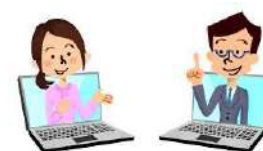
全3回で店舗紹介文と商品説明文を作ります。
おもてなしギフトに出品します。
他のネットショップにもご自由にお使いください。
ご予約ください。



講師:小澤

個別相談(随時受付中)

2回/月の頻度で実施しています。
ご予約ください。



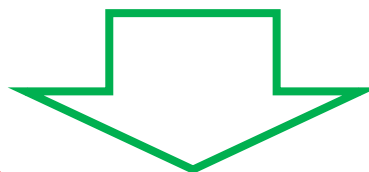
専門家:小澤

[既に出店している方は・・・]
・商品追加出品
・店舗紹介の修正

おもてなしギフトへ出店

EC出店講座でチャレンジを！

EC出店講座(2023年2月 全3回)



おもてなしギフト



おもてなしギフト出店 & 店舗改修

自社ネットショップ



自社ネットショップ出店

お疲れ様でした。

**是非、EC出店講座を活用して、
ネットショップにチャレンジしてください**