

ネットショップは本当に儲かるの？

実際の店舗を持たなくても、ホームページに商品を掲載するだけで商売できるのがネットショップです。インターネットで検索してみると、さまざまな商品がこのネットショップで販売されています。食料品、日用雑貨、電気製品、贈答品、ペットから車まで、あらゆる商品が検索結果に表示されます。ネットショップの数は日本全体で30万件とも言われ、市場規模も4兆円を超え、一つのビジネスの 카테고리として、ほぼ定着した感があります。

しかし、これが実際に売る側に回ると、そう簡単にはいかないようです。



キューブ君

その理由の一つは、商品をネットに掲載しておくだけでは、よっぽど商品力がない限り売れないということです。ホームページを作って、商品の説明をつけて、値段を安めに設定し、カートを準備すれば、後は放っておいても売れると思ったら大間違い。実店舗と同じで、接客が重要になってきます。ネットの場合、対面しない分、メール、ホームページ、電話、FAXなどを駆使して接客し、信頼を勝ち取らなければなりません。

メールを例に取ると、以下のやり取りが必要になります。

- ①問い合わせの返答メール（3時間以内）
- ②受注確認メール
- ③発注お礼メール
- ④入金確認メール（必要ない場合もある）
- ⑤発送メール
- ⑥納品確認メール
- ⑦購入お礼メール
- ⑧購入後の利用確認メール
- ⑨一定期日後の追加注文催促メール
- ⑩定期的な挨拶メール
- ⑪季節ごとのキャンペーンメール
- ⑫年賀メール
- ⑬定期的なメールマガジン（最低月1回）

などなど・・・よっぽど店で物を売っているほうが楽かもしれません。しかし、実際問題として、これらのメールは必須になります。そして、取引数が増えれば増えるほど複雑になっていくでしょう。もちろん、ネットショップも一番重要なお客様はリピーター（固定客）です。リピーターを確保するためにも、メール送信を含め、ブログ更新、キャンペーンやイベントを企画するなどして、絶え間なく情報を発信していかなければなりません。

また、ネットでは1回でも買っていただくまでが本当に大変です。

ネットショップが乱立し飽和状態になっている現在、ホームページを開いてもらうまでが一苦労です。ほとんどのネットユーザーが検索エンジンからキーワードで検索して来店しますが、検索エンジンで上位にならないと、そのショップは存在しないのと同じことです。

いわゆるSEO対策をしていくことにはなりますが、これも地道な作業となります。先に結論から言えば、ホームページを充実させるしか方法はありません。「検索順位を短期間で大幅に上げることができる」と売り込む業者もいます。確かに上がりますが、検索エンジンを騙す様な方法を取ることが多く、発見され次第除外されてしまいます。息の長い商売をするのであれば、大変な作業でも、発信する情報量を多くし、内容の質を高め、閲覧しやすいサイト構築を心がけることが一番効果的です。閲覧者から評価されるサイト＝検索エンジンから評価されることになり、上位表示につながります。

新規顧客を手っ取り早く獲得するために、楽天やヤフーショップなどのショッピングモールに参加するのも一つの手ですが、モール内での競争もあり、必ずしも大量顧客が獲得できるという保障はありません。

結論 ネットショップは片手間ではすまないようです

これら、地道な作業と、ネットで売るに足るだけの商品があれば、逆にネットショップで失敗するという要因はかなり低減することができます。

結論として、「ネットショップで儲けるためには、実商売と同じだけの労力と手間がかかる」と申し上げます。

ただし、現在ではその手間・労力を軽減するためのIT技術も存在します。例えば、メール送信作業をある程度自動化するソフトや、受注メールから必要なデータを抽出し、受注管理から顧客管理まで自動化するソフトなどは、ネットショップを立ち上げようとする方には、大きな味方になってくれるでしょう。また、検索エンジンのサイト作りは、そのノウハウのあるホームページ制作会社に任せることも可能です。

これらを踏まえた上で、「これは絶対売れる！」という商品があれば、ネットショップを検討されてはいかがでしょうか？

お気軽にお問い合わせ下さい

株式会社アイ・シー・キューブ

〒310-0021

水戸市南町3-3-43

小林ビル5F

TEL 029-228-0116

FAX 029-233-0882

URL: <http://www.ic3.co.jp/>

mail: info@ic3.co.jp

セミナーのご案内 『営業が育たない会社に共通する間違いとは？』

日報システムの活用で売れる営業マンを育成するノウハウをお教えます。

【日 時】平成19年5月23日(水)13:30～16:00(開場13:00)

お申し込みはお電話、または弊社HPにて。

担当:高貫 修