

MOGT.

~Merchant Organization of Global Trading~

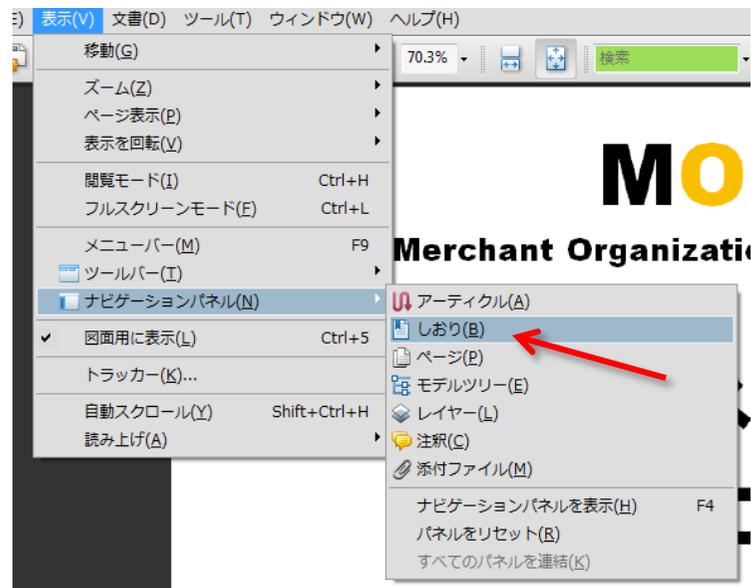
Perfect e

特典3 ネットショップ運営

しおりの使用方法(Adobe reader の場合)

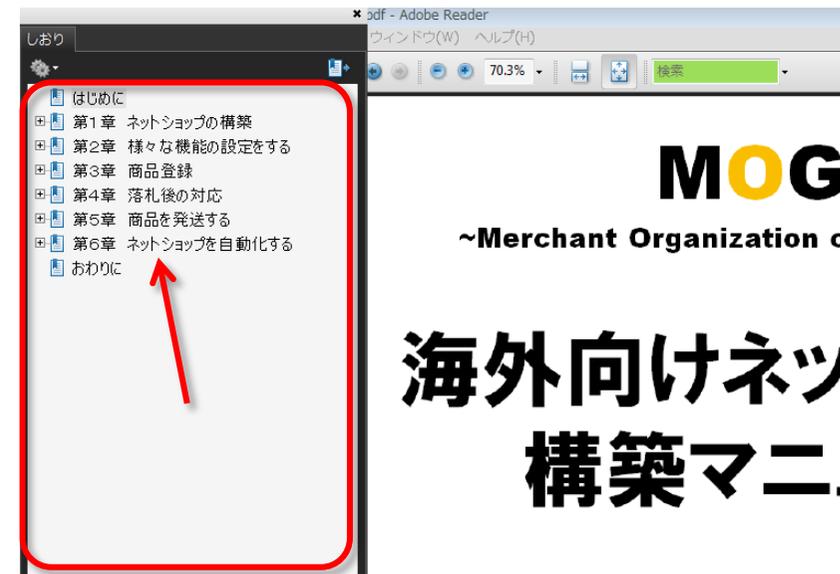
この PDF にはしおりが搭載されています。
非常に便利ですのでぜひ使用してみてください。

PDF を開き、「表示」から
「ナビゲーションパネル」の「しおり」を選択。



別ウィンドウで「しおり」が登場します。

しおり内の文字をクリックすると
指定のページに移動移動します。



【著作権について】

■ 著作権について

本レポート記載の情報、および、弊社製品の著作権は MOGT に帰属します。

私的かつ非商業目的で使用する場合、
その他著作権法により認められる場合を除き、事前に MOGT から書面による許可を受けずに、複製、公衆送信、改変、切除、お客様のウェブサイトへの転載等の行為は著作権法により禁止されています。

■ 著作権表示

Copyright (C) 2013-2015 MOGT All Rights Reserved.

■ 免責事項

本ウェブサイトへの情報掲載にあたって細心の注意を払っておりますが、その内容に誤りや欠陥があった場合にも、いかなる保証もするものではありません。

本レポートをご利用いただいたことにより生じた損害につきましても、弊社は一切責任を負いかねます。
また、本レポート内の情報は、予告なく変更または削除する場合がありますので、あらかじめご了承ください。

もくじ

※目次内の項目をクリックすると該当ページへ移動します。

しおりの使用方法 (Adobe reader の場合)	1	eBay は稼げる!	17
もくじ	3	eBay は顧客リストが手に入る!	17
特典3 ネットショップ	5	アフターケアをしてください!	18
Google 3 度のアップデート	8	扱う商品を絞ったほうが効率が良い!	19
パンダアップデート	8	なぜそこまでするのか?	20
ペンギンアップデート	8	eBay は出会いの場	20
ハミングバードアップデート	9	絶対にやってはいけない事	21
無駄な SEO 対策はしない!	11	eBay からの集客のまとめ	22
SEO 対策とは	11	海外 Amazon からの集客	23
内的 SEO 対策	12	アマゾンとは	23
外的 SEO 対策	12	アマゾンの特徴	24
もう SEO 対策はしない!	13	アマゾンの FBA を利用しての販売方法	24
SEO に頼らない新しい集客方法	14	日米のアマゾンの価格を比較する。	25
eBay からの集客	16	eBay 以上の集客力を利用する	26
世界最大オークションサイト eBay	16	チラシや名刺を入れる	26
		名刺やチラシに QR コードを入れる。	27
		ネットショップの構築	29
		まず最初に商材選び!	30
		ネットショップは無在庫販売に適する販売方法!	30
		需要のある商品を探そう!	30
		SNS で需要のある商品をリサーチする。	31
		eBay と Amazon.com からリサーチする	32
		Google の検索結果を参考にする	32
		ネットショップ ASP サービスを選択する	34

Shopify	34	ステップメールを使用する	49
Bigcommerce	35	ステップメールは3日・3週間・3ヶ月	50
Jugem Cart(ジューゲムカート)	36	<u>リピーター客を逃さないために</u>	<u>51</u>
おちゃのこネット	37	売上の8割は全顧客の2割が生み出している。	51
<u>リピーター作戦</u>	<u>38</u>	海外の人は「特別」が好き。	52
<u>リピーター客の重要性</u>	<u>39</u>	相手を感動をさせる！	52
小売店（ネットショップ）にとってのリピーター	39	<u>おわりに</u>	<u>53</u>
顧客離れを防止すれば利益は改善される	40		
1 基礎利益	40		
2 購買単価増	40		
3 販売経費削減効果による利益	41		
4 紹介利益	41		
<u>リピーター客にする方法</u>	<u>42</u>		
<u>メルマガを配信する</u>	<u>43</u>		
メルマガとは	43		
メルマガ配信スタンドとは	43		
メルマガ配信スタンドを選択する	44		
オススメはエキスパートメール	44		
エキスパートメール プロ	45		
エキスパートメール クラウド	46		
メルマガを配信する	47		
メルマガの書き方	48		
メルマガに記入して置くこと	48		
メルマガでやってはいけない事	49		

特典3 ネットショップ

ネットショップを作成しました。

さあ！

これでガンガン稼げるぞ！

と思われるかもしれませんが実はそう簡単ではありません！

eBay や Amazon などの顧客が大勢いる
プラットフォームに商品を出品すれば、
その日に購入してもらえる可能性があります。

ただしネットショップは違います。
まだ誰もあなたが新しく作った
ネットショップの存在を知らないのです。

「ネット上にお店を出すことは、砂漠のど真ん中に実店舗を
構えるのと同じこと。」

これは国内外で同じ表現をします。

ではどうしたらいいのか？



自分のお店へお客さんを呼んでくる必要があります。

集客です！

大半の人はネットショップを開店したら
何もしなくても売れるだろうと思ってしまおうのですが
それは大きな間違いです。

砂漠の中にポツンと立っているお店には
自ら紹介をして読んでこないと誰も来てくれません。

ネットショップを成功させるためには
集客力が欠かせません！



インターネット上での集客方法がわからず
ネットショップを構築しても商品が売れず
インターネットでは商売が出来ないと思ってしまうのです。

「私は SEO 対策をしているから大丈夫！」
と思っている人もいます。

実は今後はそんなに簡単にいかなくなりました。

Google 3度のアップデート

2012年グーグルは2度のアップデートを行いました。
ペンギンアップデートとパンダアップデートです。

そして2013年にもハミングバードアップデートを実施。

これらのアップデートにより
SEO対策の変更を余儀なくされました。

パンダアップデート

パンダアップデートは日本に2012年に上陸しました。
質の低いコンテンツを排除するためのアップデートです。

具体的には以下の3つが挙げられます

- コンテンツの品質が低いとされるサイトの無価値化。
- 重複コンテンツの整理
- 意味のない文章を羅列しただけのペラサイトなどの無効化

ペンギンアップデート

2012年に適応された、
品質の低いリンクやリンクサイトを無効化するアップデートです。

- キーワードの詰め込みすぎや隠しテキスト等の過剰 SEO
- 不自然なリンクに対する対策

自身でペラサイトを作り
自分が所有する他のサイトへの自作自演のリンクを貼る手法
などはこのアップデートで無効化されてしまいました。

サイトアフィリエイトで稼いでいた
アフィリエイトは痛手を被ったアップデートとなります。

パンダアップデートとペンギンアップデートは質の悪いサイトやリンクを無効化し削除します。

ハミングアップデートは良質なサイトを検索上位に上げるアップデートとなります。

3度のアップデートが適応され、安易な SEO 対策が非常に難しくなりました。

SEO 業者が行っていたクライアントのネットショップに質の悪いリンクを大量に結び付けて一気に検索順位を上げるといった方法はもう通用しなくなってきました。

実際に通用しなくなったため SEO 業者が立て続けに潰れてしまっています。

内的 SEO を施すことで多少の効果はあるかもしれません。

ただし3度のアップデートのため外的 SEO は今後期待せずに常に良質のコンテンツを提供する事が一番の SEO 対策となりました。

無駄な SEO 対策はしない！

SEO に関するノウハウは
このマニュアルでは一切教える事はありません！

なぜなら、専門家でも四苦八苦している SEO 対策、
初心者にも教えても混乱するだけです、
そこまでの効果を得られないと思うからです。

そもそも SEO とは・・・

SEO 対策とは

Google などの検索エンジンの検索結果のページの
表示順の上位に自らの Web サイトが
表示されるように工夫すること。

そしてそのための技術やサービスを指します。

キーワードを検索されたときに
1 ページ目に掲載されているサイトの訪問数が
圧倒的に多いため少しでも 1 ページ目に近づけようと
大金を使ってでも SEO 対策をします。



内的 SEO 対策

簡単に言うとウェブページの HTML ソースで施す SEO です。

- ・ **タイトルタグ**
- ・ **h タグ**
- ・ **メタディスクリプション**
- ・ **メタキーワード**

HTML を勉強する必要があります。
初心者には非常にはハードルが高いです。

ただし余裕があるときに独学で勉強し SEO 対策をするのもいいですし外注し任せてしまうのもいいでしょう。

とは言え内的 SEO 対策をしても
多少の効果はあるかもしれませんが
劇的に変わる事はありません。

外的 SEO 対策

こちらは簡単に言うと、被リンク・バックリンクです。

グーグルによる 3 度のアップデートにより
質の低い被リンク（自作自演）などは
無効化されてしまいました。

またこれらは対策しても今後
グーグルのアップデートの度に振り回される形になり
全てが後手に回ってしまいます。

その結果、資金は枯渇しそして肉体的にも精神的にも
追い込まれていきます。



もう SEO 対策はしない！

結果的に一番の SEO 対策は小細工をせずに
良質なコンテンツや中身を充実させることです！

自然と訪問者が来て、
訪問者が増えることによりGoogleから評価され
検索順位を上げてもらえることとなります。

あくまでも自然の流れを作る事が重要です。
小細工は通用しなくなりました。

そのため今後は検索エンジンに依存せずに
いかに多くの訪問者を呼んでくるかが
大きなポイントであり課題となります。

安心してください！

SEO に影響されないネットショップに最適な
集客方法をこのあとにしっかりお伝えします。

SEO に頼らない新しい集客方法

SEO 対策による検索順位を上げて訪問者を増やすといった方法は3度のアップデートにより非常に厳しくなりました。

では何もしないのかというとそうではありません。

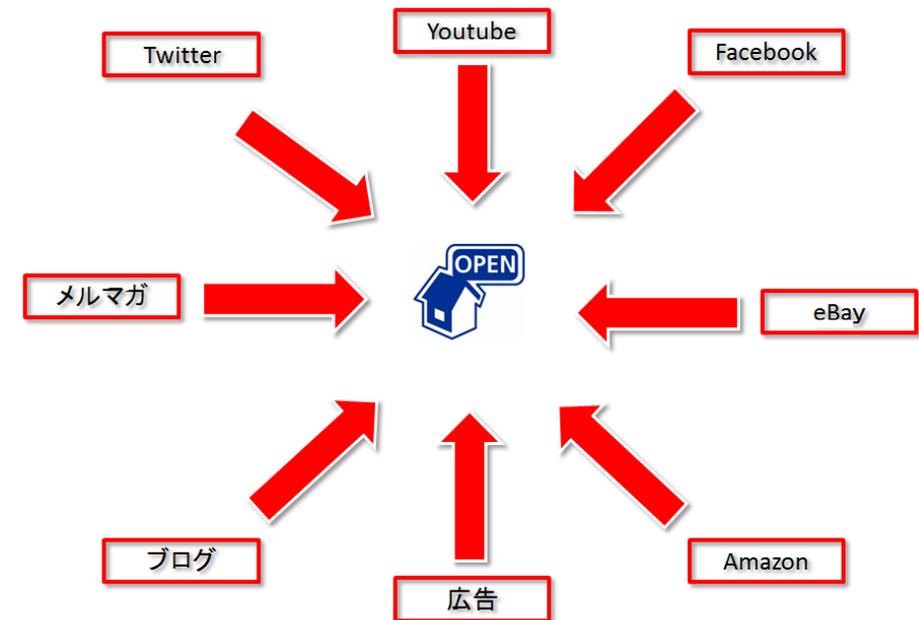
SEO に頼らず検索エンジンに振り回されず、新しい集客方法でネットショップにお客さんを呼び込んでネットショップを成功させる方法です。

以下からお客さんを運営するネットショップに誘導します。

1. ブログ
2. eBay
3. 海外アマゾン
4. 広告を出す
5. SNS

わかりやすく言うと大勢の人が集まっている場所からお客さんを引っ張ってくるというイメージです。

誘導元が多ければ多いほど効果的ですが、管理しきれなくなると自分自身がパンクしてしまうので気をつけましょう。



注) 矢印は人の流れです。被リンクではありません。

特に当マニュアルではフェイスブックやYouTubeを利用した集客方法で特徴的で業界の最新ノウハウとなっています。

ぜひマニュアルに記載していることを実践してネットショップに集客し成功させていただきたいと思います。

eBay からの集客

世界最大オークションサイト eBay で購入してもらったお客様をネットショップに誘導する方法です。

世界最大オークションサイト eBay

eBay は世界最大オークションサイトです。

規模やユーザー数は日本のヤフオクよりも多く、会員数は1億2千万人以上です。

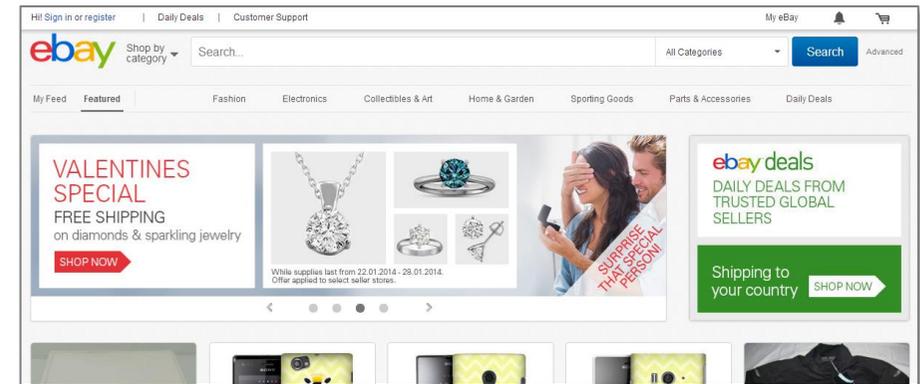
ちなみにヤフオクは700万人とされているので eBay の規模の大きさが伺えることができます。

またヤフオクとは違い、eBay は世界40カ国以上の国や地域で運営されています。

そのため eBay で買えない商品はないとされている程です。

イーベイ

<http://www.ebay.com/>



eBay とは・・・

- 世界最大のオークションサイト。
- 世界40カ国以上の国や地域で運営。
- 会員数は1億2千万人以上（ヤフオクは700万人）。
- 個人レベルで参入が可能な世界最大オークションマーケット。
- eBay で買えない物は無いと言われる市場

様々な海外販売経路がある中で、最も個人での参入が容易で且つ、巨大マーケットを誇る eBayこそ私たち個人が参入できる市場です。

eBay は稼げる！

このように ebay では様々な日本の商品が購入されています。

eBay で正しく取引をすることによって
ebay 自体でも利益を出すことができます。

また eBay で海外販売をすることによってどのような商品が
現在求められているのかがわかります。

現在のトレンドです。
特に海外の人がどのような商品を好んでいるかは
このように実践から得た知識が非常に重要になってきます。

そして商品を購入してくれたお客様をリピーターとして
戻ってきてもらえるような流れを作る事が最終目的です。

eBay は顧客リストが手に入る！

eBay がどうしてネットショップと相性が良いかという
eBay で取引をしたお客様の連絡先が手に入るからです。

顧客リスト（連絡先メールアドレス）です。

企業やビジネスをしている人ならば
喉から手が出るほど欲しい顧客リストが手に入るのです。

とはいえ
このお客様の連絡先を丁寧に扱わなければなりません。

適当な扱いをしてしまうと
悪徳業者だとか詐欺師だと思われるからです。

手に入った連絡先をどのように使うのか・・・

アフターケアをしてください！

eBay で取引後に獲得したお客様お連絡先メールアドレスを有効的かつ信頼を得る方法としては・・・

商品を購入してくれたあとのアフターケアをする事です。

メールアドレスに取引後に何回かに分けて連絡をします。

【1回目】（商品発送後3日目。発送直後のメールは送信済み）

例) あなたの商品は日本を出る頃です。

【2回目】（発送後3週間目）

例) あなたの手元に届く頃ですが商品は無事に届きましたか？
商品に破損などのトラブルがありましたらすぐにでも連絡を下さい。

【3回目】（発送後3ヶ月後）

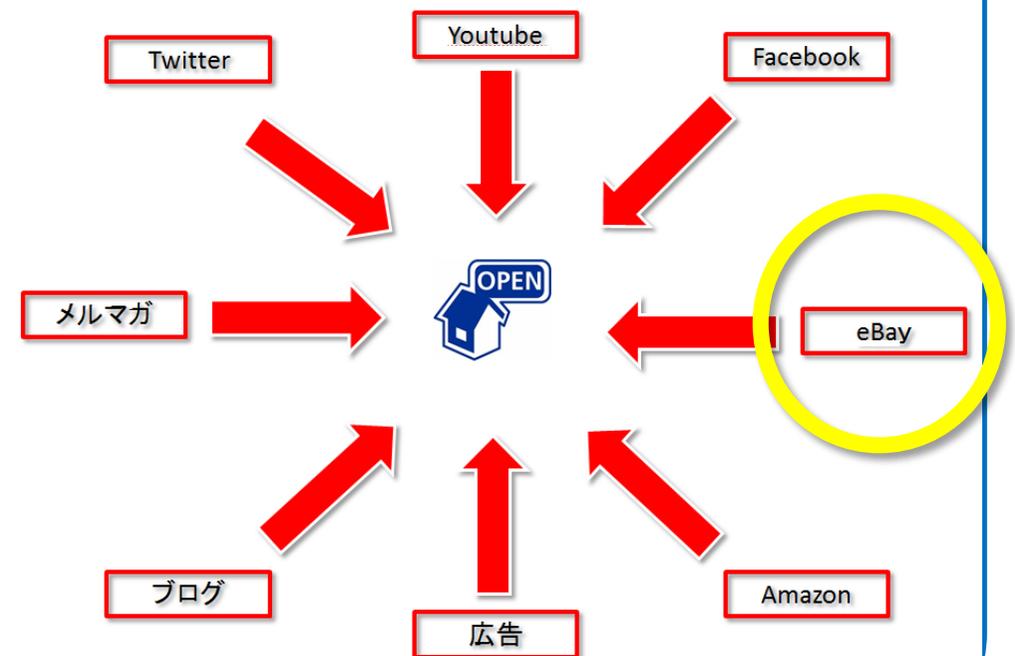
例) 先日購入していただいた商品の使い心地はいかがですか？
他にも欲しいモノがあれば遠慮なく連絡を下さい。

私はネットショップも運営しています。
何か欲しいモノがある場合は
ネットショップで購入するか直接連絡をくださいね。

ステップメールを組み、
このようにお客様を第一に考え
そして信用してもらい自然の流れでネットショップに誘導します。

それまでは決して商品の話をしないようにしましょう。
押し売りをした瞬間に相手はあなたとの連絡を
取る事を避けるようになるでしょう。

焦らずじっくり対応することが
リピーターを獲得する近道となります。



扱う商品を絞ったほうが効率が良い！

eBay で獲得したリピーターや見込み客に対してメルマガを書きます。

メルマガを発信する際に様々なジャンルに関する情報を発信するよりも扱うジャンルの情報を提供する方が、

お客様に感謝されますし迷惑メールとして登録されにくくなるからです。

例えば・・・

eBay で音楽機器を扱った場合、音楽機器や音楽関係に関する情報を発信し

音楽機器関係の自分のネットショップにつなげると自然の流れで顧客を誘導しやすくなります。

逆に色々なジャンルを販売している eBay アカウントでのお客様に対して音楽機器の情報を発信した場合・・・

音楽に興味のある人は喜ぶかもしれませんが全く興味の無い人はメルマガの購読を辞めてしまうでしょうし二度と関わりたくないと思ってしまうでしょう。

さらに迷惑メールとして報告されてしまう可能性もあります。

なぜそこまでするのか？

なぜそこまでしてリピーターを確保したいのか？
と疑問に思うかもしれません。

一度取引をしてくれた人が
再度取引をしてくれる人をリピーター客と一般的に呼びます。

eBay 内のお客様も同じです。

一度取引を完了して満足してくれたから
戻ってきてくれるわけです。

戻ってきてくれるということは
信用をしてきている証拠でもあります。

見込み客やまだ取引した事のない人に対して
何かを伝えたり宣伝しても成約率は上がりません。

ただし一度取引を完了したお客様は
成約率が上がりやすいのです。

だからリピーターを掴むことが
ビジネスを成功させる一番の近道となります。

eBay は出会いの場

一度取引したお客さまに対して外で情報を発信できるサイト
というのは世界中探してもなかなかありません。

Amazon ではシステム上お客様の連絡先は手に入りません。

外で取引をされてしまっただけでは手数料をもらっている
アマゾンなどのサイトは利益が減ってしまうわけです。

ですが ebay はお客様の連絡先が手に入ってしまうために
正しい使い方をする事でリピーター客を増やす事が出来ます。

また ebay を利用してリピーター客を上手く獲得することで
思いがけない出会いもあります。

世界中の人が日本の商品を求めて eBay に訪れるため、
その中にはビジネス目的のバイヤーもいます。

海外のバイヤーと出会うチャンスというのは
滅多にありませんので eBay は最高の出会いの場となります。

出会ったお客様に自然の流れで
自身が運営するネットショップを紹介しましょう。

絶対にやってはいけない事

リピーター客に対して
普段からコミュニケーションを取る事は非常に大切です。

メルマガなどで情報を発信しましょう。

ただ情報発信する上で重要なのは
押し売りをしない事です。

まずは信頼を少しずつ築き上げてください。

それまでは商品を販売したくても我慢しましょう。
口に出したくても我慢です。



押し売りをして何かを販売したら
今ままで構築してきた信頼が減ると考えてください。

何度も何度も押し売りをし続けると
信頼が0に近づいていきます。

リピーター客に商品の押し売りに
嫌気がさし逃げてしまいます。

一度商品を紹介したら
当分の間は有益な情報を提供する事に専念しましょう。

信頼を少しずつ築き上げて行き良い関係を維持していく事が
ビジネスを維持していく秘訣です。

タイミングを見計らって
自身が運営するネットショップに誘導していきましょう。

eBay からの集客のまとめ

世界最大オークションサイト eBay は海外のお客様と出会える最高の場所です。

普段から eBay で利益を出すこともできますがそこから得られる非常に濃いリピーター客に対して情報を発信し商品を販売する事もできますし自身が運営するネットショップに誘導することも可能です。

それも eBay では一度取引したお客様の連絡先メールアドレスが手に入るからです。

それが eBay はネットショップと相性が良いと言われる所以です。

eBay でリピーター客を獲得するにはまず eBay を諦めずに続けることです。

少なからず一度はリピーターを獲得できるチャンスが訪れますので諦めず続けましょう。

注意 : eBay 内のメッセージで ebay 外での取引を持ちかける事は ebay のポリシー違反となります。外部で取引する場合は一度 ebay 内で取引を済ませ、PayPal で獲得したメールアドレスに対して直接連絡をしてください。

eBay からネットショップに誘導する方法

1. eBay で日本の商品を販売し取引を繰り返すこと。



2. 取引相手に対してメールなどでしっかりアフターケアをして信頼を得る。



3. 興味のある情報を発信する。



4. リストを温め商品を紹介し購入してもらう。
※決して押し売りをしない。



5. 興味のある情報を発信し続ける。



6. タイミングを見計らって自身が運営するネットショップをメルマガなどで紹介し誘導していく。

海外 Amazon からの集客

海外のアマゾンで取引したお客様を
ネットショップに誘導してくる方法を紹介します。

アマゾンとは

Amazon は世界最大級のネット通販会社です。

日本でもアマゾンはありますので
商品を購入した事がある方は多いかと思えます。

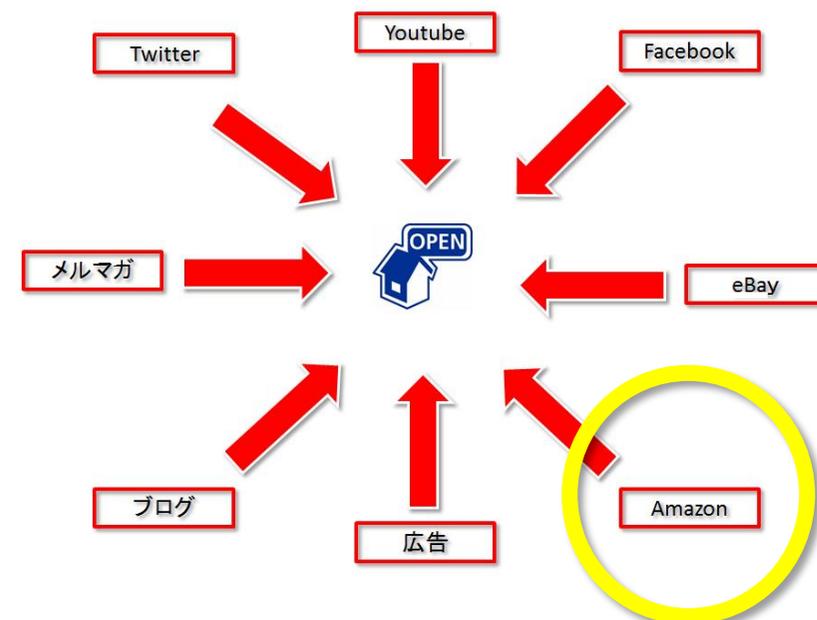
以前はアマゾンは書籍、音楽、DVD を中心に販売していましたが、現在ではファッション、おもちゃ、家電や食品までも扱うようになりました。

主に新品を扱っています。

現在では月間 4,800 万人が訪れるオンラインストアとなりました。圧倒的な集客力は、Amazon 出品（出店）サービス最大のメリットです。

Amazon.com

<http://www.amazon.com/>



アマゾンの特徴

非常にシステムチックなため
自由度が少ないのがアマゾンの特徴です。

システムチックなため
バイヤーとのコミュニケーションを特に必要としません。

そのため決まった作業をするだけなので英語がわからない
人でも一回覚えてしまえば非常に簡単に
アマゾンで日本の商品を販売することができます。

アマゾンでは主に新品が販売されています。
希に中古品も出品されていますがさほど需要がありません。

世界中に倉庫を持っていて
流通に関しては世界一と言えます。

そのためバイヤーも
新品の商品を早く届けてもらいたいと思っている傾向にあります。

アマゾンのFBAを利用した販売方法

FBAとはアマゾン特有の販売方法で
商品をアマゾンの倉庫に納品しておくことで
注文が発生した時にアマゾンが対応や
発送をしてくれる方法です。



在庫を送る方法ですので売れ残ったりするリスクもあるため
徹底したリサーチが必要です
アマゾン内での検索順位や優先的に表示されやすくなります。

倉庫に在庫がありすぐに発送してくれる FBA サービスを
バイヤーが好んで購入しますので価格設定を多少高くしても
変わらず売れやすくなります。

**※現在は無在庫販売をしているバイヤーが多くなったため
FBAでの販売方法が初心者に向いていると言われています。**

そんなアマゾンでどのように利益をあげるのか・・・

日米のアマゾンの価格を比較する。

日本のアマゾンと世界のアマゾンの作りは非常に似ています。

日本のアマゾンの使い方を一通り覚える事で
英語が苦手でも簡単に操作することが出来るようになります。

日本のアマゾン

<http://www.amazon.co.jp/>



アメリカのアマゾン

<http://www.amazon.com/>



またアマゾンでは商品それぞれに振り分けられている
特有のコードが設けられており世界共通となっています。

海外のアマゾンで出品されている日本の商品の ASIN コード
を獲得し日本のアマゾンの検索エンジンに入力します。

同じ商品が出て来ますので価格差があれば
リサーチの成功です。

手数料や送料など計算して利益が出るのであれば
海外のアマゾンに出品しましょう。

eBay 以上の集客力を利用する

海外のアマゾンではここ数年日本人が日本の商品を出品していることから日本の商品を欲しいと思っている海外のバイヤーが大勢集まるようになってきました。

アマゾンで出品することにより何もしなくても世界中のバイヤーが集まって出品している商品を見に来てくれます。

出来る限り沢山購入してもらえそうな工夫をしましょう。

ただしアマゾンは取引後に相手のメールアドレスなどの連絡先が手に入りません。

大勢の日本人セラーがどうやったら連絡先を手に入れられるかを研究していますがなかなか見つからないのが現状です。

チラシや名刺を入れる

購入してもらった商品を送る際に商品と一緒に段ボールの中にチラシや名刺を入れる方法です。

非常に地味ではありますが現時点でアマゾンのお客様に対してメッセージや宣伝できる方法となります。

eBay のリピーター客獲得方法とは違い確率は低いのですが戻ってきてくれたりネットショップに誘導することが出来ます。

チラシや名刺に工夫が必要ですがお金をかける必要は決してありません。

自身が運営しているネットショップのトップページをコピーした物でも十分です。

まずは自分のネットショップの存在を知らせることが重要です。

現在、アマゾンに販売している方はぜひ挑戦してみてください。

名刺やサンキューカードは
手書きの方がより効果が大きいです。

「あなたにだけ」という
特別感がありますので非常に満足感が高くなります。

また購入してくれたお客様の
名前を漢字にしてあげたりする事で
とても喜んでもらえます。

現在海外では漢字ブームであるためです。

さらに折り鶴などちょっとした
日本文化を入れている方もいて
こちらもお客様から評判が良いようです。

名刺やチラシに QR コードを入れる。

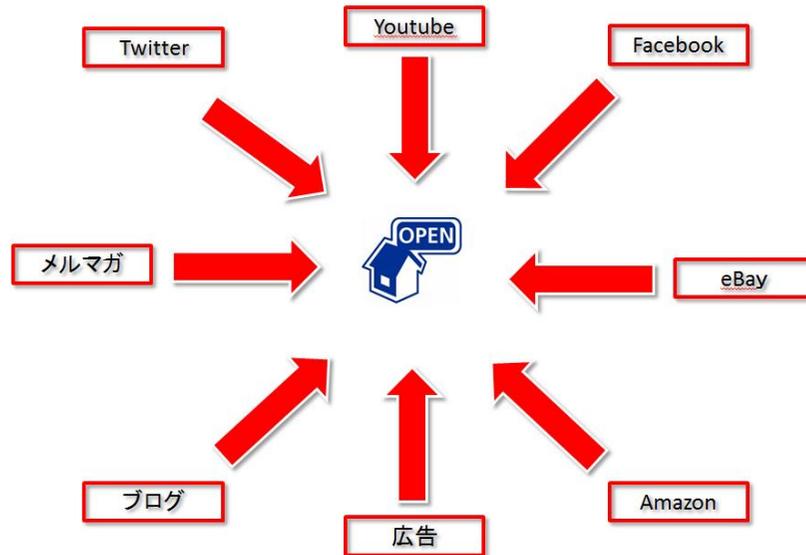
名刺の場合は QR コードを入れておくと
海外のお客様がスマートフォンで QR コードから
データを読み取りその場であなたのネットショップや
フェイスブックページなどにアクセスする事が出来ます。

名刺に URL を記載しておくのもいいのですが
記載されている URL をわざわざインターネットのブラウザに
打ち込むのは面倒くさいものです。

少しでもチャンスを逃したくない場合は QR コードを
取り入れてみてはどうでしょうか？

このことから
様々な集客媒体の中でも eBay が一番
ネットショップとの相性が良いので
eBay で商品が売れるようになり
顧客リスト（メールアドレス）が増えてきたら
ネットショップを構築してそこへ誘導しましょう。

そこで回遊させることにより
eBay に戻る事をやめさせ囲い込めるようになれば
さらに利益を加速させる事が可能です。



ネットショップの構築

まず最初に商材選び！

ネットショップは無在庫販売に適する販売方法！

ネットショップは自分でルールを作ることができます。
極端な事を言うと無在庫販売もできますし、
在庫が切れたら即返金してキャンセルも問題ありません。

もちろんやりすぎるとお客様からの
評判を落としてしまいます。

しかしネットショップの場合は
eBay やアマゾンのようにアカウントに傷が付き
サスペンドをされるという心配はありません。

謝罪して他の商品を代わりに紹介することで
相手を満足させることも可能です。

そのためネットショップと無在庫販売は
とても相性がいいと言えます。

需要のある商品を探そう！

ネットショップを作成する前に
まず何を販売するショップなのかを決める必要があります。

売りたいものがあるから決める必要はない。
と知っている人もいますかと思えます。

どうしても売りたい商品がある場合は構いませんが、
ネットショップを構築し集客したからといって
商品自体に需要が無ければ売る事は非常に難しいです。

自分が売れると思っても売れないのがビジネスです。

特に海外の人は日本人とは感性が全く違います。

ポップカルチャーがブームになり日本好きの人も
非常に多くなってきました。

**ですが日本人が売れるとは思ってもいない商品
が人気があるケースが多いのです。**

SNS で需要のある商品をリサーチする。

海外で何が売れるかというのは日本人では判断することが難しいです。

その場合はインターネット上でリサーチをしましょう。

特にフェイスブック、ツイッター、ユーチューブで話題になっている商品などを探してみてください。

これらの SNS では様々な事に対して話合っています。ヒントが見つかるかもしれません。

また扱いたい商品の候補があるとしたらそれぞれの SNS で検索してみましょう。

検索結果の件数が多いほどその商品やジャンルに対する認知度が高いという事になります。

また全く話題になっていない商品を一から販売するとなると相当な努力と広告費が必要となります。



eBay と Amazon.com からリサーチする

eBay 輸出やアマゾン輸出では、海外のお客さまが何を求めているかが分からないので**売れる商品を徹底的にリサーチする**というのが常識となっています。

このリサーチ方法を活かして実際に何が海外で売れるかを調べ上げそしてネットショップで扱う商材を決めましょう！

eBay や Amazon でのリサーチ方法というのは実際に eBay や Amazon で**過去に落札された商品を探して出品するという方法**です。

海外の人が過去に購入したという事は**外国人にとって興味ある商品**と言えるからです。

星の数ほどある商材の中からどれかを探し出すという作業は至難の技です。

無在庫販売ならリスクはありませんが在庫をもってネットショップで販売する場合は徹底的にリサーチして**「商品を仕入れたが不良在庫になってしまった」**という事はできる限り少なくしましょう。

Google の検索結果を参考にする

自分自身が販売したい商品を英語名で Google に検索をかけてみましょう。

検索結果の件数が多いほど認知度が高い、もしくは話題になっていると言えます。

逆に少な過ぎる場合は誰も知らない可能性があります。

先ほどもお伝えしたように、認知度が低い商品の場合は購入してくれる可能性が非常に低くなります。

商品名が検索されない場合は商材のカテゴリ・ジャンルがどれだけ人気あるかもリサーチしてみましょう。

リサーチして悪い結果が出たとしても
扱いたい商材が売れないということではありません。

また逆にリサーチして全てにおいて
問題なかったとしても全く売れないこともあります。

ネットショップだけではなく
海外販売に関しては商材自体に力がある方が
売れやすい傾向にあります。

ただしこれもあくまで可能性や確率の問題ですので
実際に販売してみないとわからない部分があります。

とはいえ
何も始めないでじっとしているのは
時間がもったいないので

今すぐにでもネットショップを作りましょう！

次にどのサービスを利用してネットショップを
作成したらよいかを解説していきます。

ネットショップ ASP サービスを選択する

現在ネットショップを簡単に作るサービスは国内外に数多く存在します。

まず最初に海外の人気サービスを紹介します。

Shopify

Shopify は海外のネットショップの中でもベスト5に常にランキングされている人気ASPサービスです。

テンプレートが充実していて非常に綺麗でプロ顔負けのネットショップを作成することができます。

プラグインもある程度用意されています。

また oDesk 等の海外 SOHO さんに詳しい人がますので、デザインや出品なども依頼する事が可能です。

利用料は一番下のグレードで29ドル。
また取引毎に2.0% Transaction fee（落札手数料）が必要になってきます。

Shopify

<http://www.shopify.com/>



Bigcommerce

ビッグコマースは老舗で Shopify 同様、常にランキング上位にいる人気 ASP サービス。

機能がかなり充実していて、カスタマイズをしたい方オススメのネットショップ ASP サービスです。

ネットショップ初心者もしくはプログラミングやデザインの知識が全くない方にはハードルが高いと言えます。

ただしこちらも Shopify 同様、全世界にユーザーがおり海外 SOHO さんの中には Bigcommerce でネットショップを構築するためのプロ集団がいる程です。

プラグインが非常に充実していて無料の物から有料の物まで用意されています。数では他の ASP サービスをはるかに上回ります。

ただし月額利用料が他社よりも高めで
1 番安いグレードが \$24.95
1 番高いグレードが月額利用料が \$ 299 となります。

ただし落札手数料などは支払うことはありません。

大量に商品を出品する場合はこちらの BigCommerce をオススメします。

Bigcommerce

<http://www.bigcommerce.com/>

Hear about us on radio/podcast? Call us toll-free on 1-888-699-8911 Log in

Bigcommerce Features Pricing Showcase Marketplace About

Get your own store up and running in no time

No credit card required

My store name is... Start my free trial now

Our 41,000+ stores have sold more than \$2,000,000,000.

Bigcommerce stores span 25 industries and over 65 countries, earning thousands in annual revenue all the way to \$30 million plus. Some beautiful examples:

Jugem Cart(ジューゲムカート)

GMO インターネットグループの株式会社 paperboy&co が提供するサービスのジューゲムカートは2012年10月1日に開始された海外向けのネットショップ ASP サービスです。

まだ新しい ASP サービスなのですが輸入で有名な**カラーミー**と同じ会社が運営しているので安心して利用することが出来ます。

2013年現在は管理画面などはまだ英語なのですがインターフェースやテンプレートも豊富です。

ネットショップを作成するにも HTML などの知識を特に必要とせず簡単に構築出来るばかりか、利用料は月額\$9なのでネットショップを始めたい方には現在一番オススメできるネットショップ ASP サービスです。

和製の海外向け ASP ではありますが月額から落札手数料制に変更になりました。

Jugem Cart

<http://ja.jugemcart.com/>

世界第1位 GMOクリック証券 CM 放送中 スマホでサッカーやるなら スマホカ CM 放送中

GMO INTERNET GROUP

English ご利用事例 サービス内容 サポート ログイン ショップを開く

The JUGEM CART by paperboys.co

海外向けのネットショップを月額9ドルで

Jugem Cartは初期費用なし。決済手数料なし。日本から海外への販売を応援します。

まずは15日間の無料お試し

電話でのお問い合わせ

こちらのお問い合わせ窓口は、JugemCartへのお申込みを検討されている方向けの窓口となっております。運営中のお問い合わせは お問い合わせフォームよりお願いします。

0120-001-504

お電話での対応時間:平日10:00~18:00(土日・祝日を除く)

おちゃのこネット

こちら和製海外販売向け機能が利用できます。

ただし海外向けは全体が英語になっているので
わかりにくいかもしれませんが
ページ全体をグーグル翻訳にかければ
英語の壁は取り除けることができます。

様々な機能やテンプレートも充実してきました。

また送料テーブルが用意されているので
海外販売組としては非常に嬉しいですね。

おちゃのこネット

<http://www.ocnk.biz/>

The screenshot shows the Ochanoko website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Home, Pricing, Features, Designs, Payment Gateways, Ochanoko-Forum, Support, and Contact Us. A search bar and account login fields are also present. The main banner features a couple looking at a laptop, with a shopping cart icon and the text 'START YOUR OWN ONLINE SHOP' and 'It's easy to run your e-commerce shop.' A 'Free Trial' button is prominently displayed, with a note 'until October 20'. Below the banner, there is a 'Packages & Pricing' section with a table of options:

	Economy Package OCNK Domain Plan	Standard Package Private Domain Plan
PC Site	Monthly Fee \$4.95 <small>* A 12-month advance payment of \$59.40 is required.</small>	Monthly Fee \$19.95 <small>* A 12-month advance payment of \$239.40 is required.</small>
Smartphone Site	Monthly Fee \$4.95 <small>* A 12-month advance payment of \$59.40 is required.</small>	Monthly Fee \$9.95 <small>* A 12-month advance payment of \$119.40 is required.</small>

リピーター作戦

リピーター客の重要性

ネットショップを構築し運営していくうちに
商品を購入してもらえるようになってきます。

一度、購入してくれたお客さんに戻ってきてくれるような
仕掛けをしていきましょう。

リピーターを増やすという事です。

小売店（ネットショップ）にとってのリピーター

自分のネットショップにあった顧客の
リピーター化を継続していくことで
既存客が増え続け売上・利益の向上につながります。

新規顧客をいかに多くリピーターになって貰うかが
ネットショップで成功するカギとなります。

既存客を囲む（リピーター化する）メリット

- ① 本来の売り買いでの利益を得ることが出来る
- ② 顧客とのよりよい関係による売上増。
- ③ 価格競争に巻き込まれない。
- ④ 価格変動による顧客の顧客離れの防止。
- ⑤ 新規顧客を紹介してくれる。
- ⑥ ネットショップ運営が安定する。

顧客離れを防止すれば利益は改善される

「顧客離れを5%防止すると最低でも利益が25%改善される」

5 : 25 の法則です。

顧客離れの防止が最重要課題とも言え、
既存客の固定化（リピーター化）をする事で
最大限の恩恵を受けることができます。

既存客の固定化をすることで得られる事とは・・・

1. 基礎利益

1人の顧客から年間1万円の利益が得られるとします、
100人いたら年間100万円の利益。
1000人の場合は年間1000万円の利益になります。

例えば全員をリピーター客化した場合
2年目には1年目の顧客に加え新規顧客が増えるので
利益が倍増します。

これが既存客維持による利益改善です。

少しでも多くの新規顧客にリピーター客になってもらい
そして顧客離れを全力で防止しましょう。

2. 購買単価増

ネットショップのサービスやそれ以外に関して
満足してもらえるようになるとリピーターも増えていきます。

リピーター客を維持しそして信用してもらい
自分のファンになって貰うことで商品単価を上げることができます。

需要供給の関係で売れない場合は商品価格が下がりますが
商品が売れるのであれば価格を上げて問題ありません。

リピーターからどれだけ信用されるかによって
変わってきますので普段から日本人らしいきめ細やかな
サービスを提供しましょう。

3. 販売経費削減効果による利益

**「新規顧客に商品を販売するためには、
既存の顧客に商品を販売する時の5倍のコストが必要になる」**

1 : 5の法則です

新規顧客に商品を販売するためには、
既存の顧客に商品を販売する時の5倍のコストが
必要だと言われています。

既存客を囲みリピーター客になってもらい
商品を購入してもらう方が非常に効率が良いのです。

単純に電話一本やメール一通だけでも
購入してくれる場合もあります。

そのため既存客に商品を販売場合は
経費を削減することが可能です。

4. 紹介利益

既存顧客やリピーター客が多ければ多いほど
売り上げ増につながると説明させていただきました。

その中でも優良なリピーター客は
知り合いを紹介してくる傾向にあります。

その中でも本当に優良リピーター客に
直接紹介してもらう方法もいいでしょう。

優良な新規顧客を紹介してくれたリピーター客に対しては
感謝として何かプレゼントをする事で
また紹介してくれるようになります。

これを繰り返すことにより
優良な顧客が自然と集まります。

リピーター客にする方法

新規顧客をリピーター客にして
顧客離れを防止する事の大切さを説明しました。

では実際にリピーター客として
戻って来なくなる理由とは何でしょうか？

それは・・・

- どこにも販売していない商品を扱っている。
- どこよりも価格が安い。
- 他のショップと違い徹底的なきめ細かいサービスをしている。

上記のようなサービスを徹底し
お客さんに感動させそして
忘れずにいた場合は戻ってきてくる可能性があります。

ただしほとんどの場合は忘れられてしまい
お客さんは欲しいモノがあると
その都度、違う場所で商品を購入するでしょう。

ではリピーター客になってもらうためには
待っているしかないのか！？と考えてしまうかもしれません。

ここで非常に便利なものを利用していきます。

それは

メルマガです！

メルマガを、一度取引した顧客に対して配信することで
接触頻度を保ちあなたの事を忘れないようにします。

忘れられてしまうことが一番の損失だと思きましょう。

メルマガを配信する

メルマガとは

メールを利用した情報配信の事をメールマガジンと言い、メールマガジンという単語を短くしてメルマガと呼びます。

メルマガを配信するには相手のメールアドレスが必要となります。

Jugem cart では一度取引をした事のある相手のメールアドレスを手に入れることができます。

PayPal を利用し取引を完了した場合も取引相手の PayPal アドレスを獲得することが出来ます。

手に入れたメールアドレスをメルマガ配信スタンドに登録し定期的に情報を発信していきます。

そうする事で新規顧客と接触頻度を高め、取引をしたという事を忘れられないようにします。

また顧客が欲しがっている貴重な情報を配信することで自分自身のファンになってくれる事があるので、リピーター客となる可能性が高まります。

メルマガ配信スタンドとは

登録するとメールマガジンを配信出来るようになるサービスです。

Gmail やヤフーメールからでは一斉に顧客に対してメールを流すのには限界があります。

メルマガ配信スタンドを利用すると一斉送信する事、予約配信やステップメールを組むことも可能になります。

ビジネスとしてメルマガを利用する場合には必要不可欠なサービスです。

メルマガ配信スタンドを選択する

メルマガを配信する際には
メルマガ配信スタンドを契約する必要があります。

有料なものから無料のものまで様々です。

ただしメルマガ配信スタンドを選択する
一番のポイントは到達率が高いかどうかです。

メルマガ配信スタンドと言えど
登録したメールアドレス全部に届くことは難しいのです。

せっかく手に入れたメールアドレスがあっても
まったく届かないのでは意味がありません。

出来る限り到達率の高い
メルマガ配信スタンドと契約をしましょう。

オススメはエキスパートメール

オススメはエキスパートメールです。

エキスパートメール

<https://expml.jp/index.html>

The screenshot shows the website for EXPERT MAIL (エキスパートメール). The header includes the company logo and a contact button. The navigation menu contains: 選ばれる理由 (Reasons for being chosen), 機能一覧 (Feature list), よくある質問 (FAQ), 料金プラン (Pricing plans), 無料体験版 (Free trial), and 無料セミナー (Free seminar). The main content area features a large banner for 'エキスパート@メール' (Expert@Mail) with a 9割 (90%) delivery rate claim and a testimonial from a man in a suit. The banner text includes: 「メールが届かない!」ことに悩まされていませんか? (Are you troubled by not receiving emails?), メール到達率 9割も過言ではない!! (Email delivery rate 90% is not an exaggeration!!), and 抜群に届く!メルマガ配信システム エキスパート@メール (Deliverable! Mail distribution system Expert@Mail). Below the banner, there is a testimonial from 'エキスパートメール開発者 七屋明' (Expert Mail developer Akira Yatsu). The sidebar on the left contains several service options: 今すぐ使える 無料体験版 (Available now, Free trial), エキスパートメール お申し込み (Expert Mail sign up), 分からないことは今すぐ 問い合わせ (Contact us if you don't know), アフィリエイト (Affiliate), 動画マニュアル (Video manual), よくある質問ランキング (FAQ ranking), and a section for frequently asked questions about delivery times and server requirements.

情報発信者の中では圧倒的な信頼があり
到達率も約90%以上を誇ります。

「今まで別のメール配信スタンドを利用していたが
あまりにも反応が悪いのでエキスパートに変更しました。
その結果今までとは違い、顧客からの反応がよくなった。」
という話をよく聞きます。

エキスパートメールのサービスは大きく3つあります。

1. エキスパートメール ギガ
2. エキスパートメール プロ
3. エキスパートメール クラウド

ほかのメール配信スタンドと比べると
比較的高めの利用料となりますが
それに見合うだけの到達率と機能を備えています。

エキスパートメール プロ

エキスパートメールの中でも一番お勧めなのが
エキスパートメール プロです。

エキスパートメール プロ

https://expml.jp/price_pro.html



EXPERT @ MAIL
エキスパート@メール プロ

中・上級者向けで、
海外のお客さんへのメルマガだけではなく
国内向けの情報発信をする人にとっては最適なプランです。

ただし利用料が
月々2万円と高めになっています。

専用サーバーですので
配信したメールが迷惑メールに入ったり、
届かないという事が少なくなります。

エキスパートメール クラウド

エキスパートメール プロの簡易版です。

エキスパートメール クラウド

https://expml.jp/price_cloud.html



初心者向けのメルマガ配信スタンドとなります。

ほとんどプロと機能は同じですが、
配信スピードが遅いという面や
共有サーバーのためプロと比べると
メールが届きにくくなっています。

とはいえ他の会社よりも到達率は高いので
十分対応することが出来ます。

価格も月額 1,980円とお手頃です。

他にもメール配信スタンドは存在しますので
ぜひ自分に合う会社を探してみてください。

クリック解析機能、予約配信、ステップメール機能は
必須となります。

メルマガを配信する

メルマガを配信するのは
日本では毎日書く事が一番良いとされています。

なぜなら接触頻度を保つことが出来るからです。

中には沢山のメルマガを購読されている人もいます。
毎日、情報をお届けすることで
忘れられず覚えてもらえる事が出来ます。

また他のメールの中に埋もれてしまう可能性もあるので、
毎日配信することで埋もれてしまう事を
防ぎ存在を覚えていてもらう効果もあります。

そうすることでいつの間にかに
あなたのファンになる事でしょう。

もちろん
興味の持たれない情報を発信し続けると
購読を解約されてしまいます。

購読者にとって役に立つ情報を届けましょう。

海外の場合は日本国内とは違い、
毎日のようにメルマガを届けてしまうと煙たがります。

週に2回～3回で十分です。

その中に濃い情報を盛り込んでいきましょう。

内容は「**日本文化**」や「**海外と日本の違い**」などが好まれます。

もしくはネットショップが専門店の場合は、
専門知識を取り入れた記事にしていきましょう。

メルマガの書き方

実際に他の人のメルマガを購読してみるとイメージしやすいかと思います。

一度ネットショップで購入した場合、頻繁に新商品の紹介やキャンペーン中の案件についての紹介文が送りつけられると……。

正直、面白くありませんよね？ウンザリしてしまいます。

逆に商品紹介はほどほどではあるが、まるで新聞の記事みたいな文章……これも面白くありません。

ポイントはその人に向けて情報をお届けする事です。

読んだ側が私だけにメールを届けているのかな？って思われる書き方を目指していきましょう。

文章自体も「あなたにメールしています」感が必要です。

メルマガに記入して置くこと

メルマガを送る記事を書いたら一番下に（フッター）に自身の情報を記入します。

また必ず解除 URL を入れておきましょう。以下です。

If you don't need this letter, please click this URL.

→ %%del%%

必要ないと思った読者が通報したり

あなた自身にメルマガを解除するようにとメッセージがきます。対応に追われますので解除 URL を記入しておくことは必須です。

以下の文をそのまま利用してみてください。

※解除 URL に関してはサービスによって違うので注意が必要です。

=====

If you don't need this letter, please click this URL.

→ %%del%%

Name: (ここに自分の名前)

eBayID: (eBay アカウントを持っている場合は記入)

Facebook: (フェイスブックページの URL)

Webshop: (自分のネットショップの URL)

=====

メルマガでやってはいけない事

リピーターを確保することが非常に大切だという事を
何度も何度もお伝えしてきました。

それは間違いはありませんが
焦ってはいけません。

リピーターを獲得しなくてはという気持ちばかりが
先走ってついつい商品の宣伝ばかりしてしまいがちです。

その気持ちを抑えながら
日頃から読者がよろこぶような情報をお届けしてください。

商品を紹介するたびに読者は
嫌気が差してしまうと思ひましょう。

一度商品を紹介したら当面は
純粹に読者が喜ぶような情報発信をしてください。

本気で商品を紹介するのは情報発信初心者であれば
月1回もしくは月2回までにしておきましょう。

ステップメールを使用する

最近ではほとんどのメルマガ配信スタンドには
ステップメールの機能が備わっています。

エキスパートメールにももちろん搭載されています。
ステップメールを上手に利用して通常のメルマガを配信します。

新規顧客に対してメルマガを配信していきませんが
突然メルマガが届いたらかなり不審に思います。

それどころか開封せずに削除されてしまう事もあるでしょう。

そこで新規顧客に対してはステップメールを利用して
少しずつ自分の事を知ってもらいましょう。

ステップメールは3日・3週間・3ヶ月

3日、3週間、3ヶ月ごとにわけて
ステップメールを仕掛けます。

ステップメールを3回分設定して
メールアドレスが登録後に3日後、3週間後、3ヶ月後と
順番にメールが流れるようにしましょう。

3日後は「落札してくれてありがとう」
3週間後は「商品は無事に届きましたか？」
3ヶ月後は「何か欲しいモノがあれば連絡をくださいね」

このように少しずつコミュニケーションを取り
そして相手のことを心配してあげる事で信用を勝ち取っていきます

2回目もしくは3回目のステップメールが流れたあとに
通常メルマガを配信するようにしましょう。

こうすることで
スムーズに通常メルマガの読者になってくれます。

これでメルマガの配信の解説は終了です。

メルマガの登録から配信そして記事などは
最初本当に大変かもしれません。

ただし
リピーターを獲得し継続してもらうためには
重要な事なのでぜひ挑戦してください。

リピーター客を逃さないために

売上の8割は全顧客の2割が生み出している。

売上の8割は全顧客の2割が生み出している。というのは「2：8の法則」もしくは「パレートの法則」です。

ネットショップの運営に置き換えると

ネットショップの8割の売り上げは優良顧客の2割の売り上げ。

という事になります。

いかに優良顧客（優良リピーター客）が経営を安定するために重要な存在なのかが分かってもらえるかと思います。

お客様に対しては可能な限りのサービスを提供するという事は間違いありませんがそのなかでも優良顧客に対しては**えこひいき**をしましょう。

海外の人は「特別」が好き。

海外の人は「特別」が好きです！

日本人でも自分を特別扱いをしてくれると
とても優越感に浸れたり、嫌な感じはしないと思います。

海外の人はさらに「**自分は特別**」が好きなんです。

パレートの法則では
全体の8割の売上は2割の優良顧客の売り上げという法則が
成り立つ事が分かっていただけだと思います。

という事は2割の優良顧客を
死ぬ気で逃がさないようにしなければなりません。

2割の優良顧客に対して特別なオファーをしたり、
感謝の気持ちを表現し「**自分は特別な存在なんだ!**」と
感じてもらいましょう。

相手を感じ動をさせる！

優良顧客に対してはサプライズをする事で
感動してくれますしあなたから離れられなくなります。

サプライズの方法は色々ありますが
代表的なのは・・・

- 誕生日にプレゼントを送る。
- 電話で感謝の気持ちを伝える。
- 日本に招待する。

他にも思いつくサプライズをしてみてください。

ただしやりすぎには注意してください。
何度も何度もサプライズをしてしまうことで
サプライズがサプライズではなくなってしまうからです。

不意をついた感動を与えることが絶大な効果を発揮します。

優良リピーターは沢山お金を使ってくれるので
それなりの事をして十分お釣りが来るでしょう。

おわりに

以上で、ネットショップマニュアルは終了です。

最後までしっかり読んでいただいた方は
ネットショップの構築方法を
理解していただけたかと思います。

「ネットショップを開きたいけどプログラミングが分からない、
それに立ち上げ資金がみつようなんでしょ？」

と思われる人も多いでしょう。

構築マニュアルを実践して貰えば
あっという間に自分だけのネットショップを
簡単にしかもあっという間に立ち上げることができます。

輸出ビジネス総合サポート MOGT
～ Merchant Organization of Global Trading ～

<http://ta30.jp/>