



かごしまECラボ

Kagoshima electronic commerce laboratory

SPONSORED BY KAGOSHIMA CITY INDUSTRIAL SUPPORT DIVISION

# ECで100万円を売り上げる！

Sell 1 million yen on EC!

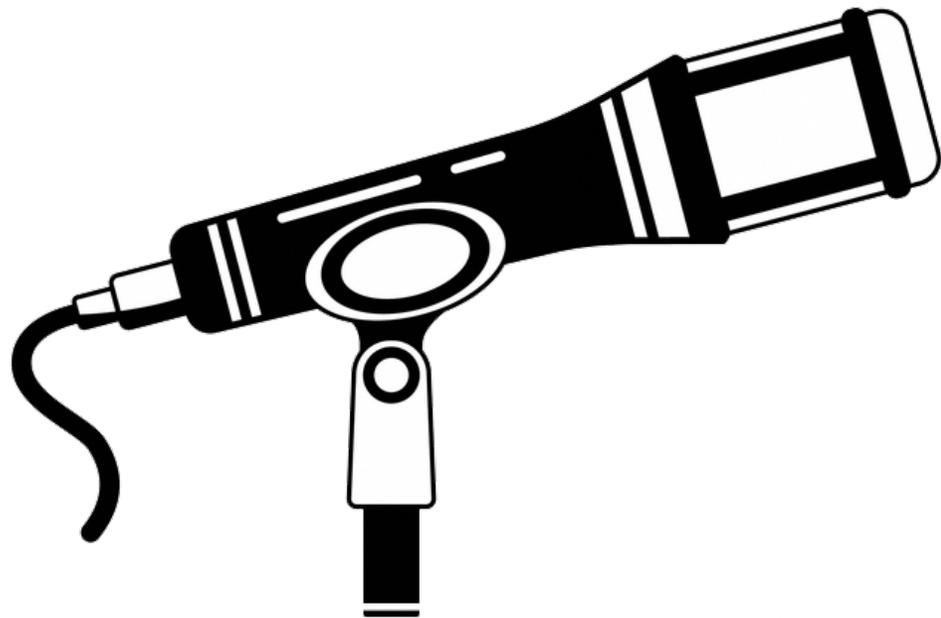
主催：鹿児島市 産業支援課  
協力：GMOペパボ株式会社  
運営：かごしまECラボ

Buy now



ガチ  
ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！

こと！  
大事な  
達成に  
百万円  
(月商)



かごしまECラボ

主催：鹿児島市 産業支援課  
協力：GMOペパボ株式会社



100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！

## agenda

1. 登壇者紹介
2. ECを始める上で大事なこと
3. パネルディスカッション



かごしまECラボ

Kagoshima electronic commerce laboratory

SPONSORED BY KAGOSHIMA CITY INDUSTRIAL SUPPORT DIVISION

 100万円達成に大事なこと!

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク!

## 株式会社 PBOOKMARK

### 代表取締役 松本一孝

# EC歴18年 # キャンプ50泊

# ブラック愛好家

# \_1treecoffee # 3rd CO-WORKING SPACE

# 創業支援 # 一般社団法人ReAwesomeCity



100万円達成に大事なこと!

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク!

かごしまECラボ SPONSORED BY KAGOSHIMA CITY INDUSTRIAL SUPPORT DIVISION  
kagoshima electronic commerce laboratory

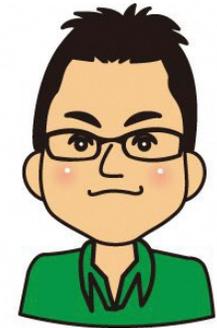


かごしまぐるり  
-KAGOSHIMA GURURI-



PBOOKMARK

Introducing today's special guest



banana works

 100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

Introducing today's special guest



かごしまぐるり  
-KAGOSHIMA GURURI-



株式会社オービジョン  
代表取締役 社長：大園 順士



100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

Introducing today's special guest



リップサ株式会社

執行役員：南 隆一



かごしまECラボ

Kagoshima electronic commerce laboratory

SPONSORED BY KAGOSHIMA CITY INDUSTRIAL SUPPORT DIVISION



100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

Introducing today's special guest



 **bananaworks**

**Bananaworks**

ディレクター：橋口 真由子

デザイナー：安藤邦哉





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！

Introducing today's special guest



 PBOOKMARK

株式会社 PBOOKMARK

ECディレクター：川原智美



かごしまECラボ

Kagoshima electronic commerce laboratory

SPONSORED BY KAGOSHIMA CITY INDUSTRIAL SUPPORT DIVISION

ガチ  
ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！



こと！  
大事な  
達成に  
百万円  
(月商)

かごしまECラボ

主催：鹿児島市 産業支援課  
協力：GMOペパボ株式会社



100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！

ECを始める上で大事なこと

# ネットショップの売上げ構成

ネットショップの売上げは、

**売上げ＝購入数×客単価**

で構成されています。

この方程式を基に売上げを上げようと考えた際『客単価はセット商品を用意する』など商品そのものの金額を上げることを思いつくかと思えます。

しかし、購入数といわれてもどうやって上げたらいいのかな？

となってしまいます。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# ネットショップの売上げ構成

そこで！さらに、この購入数を細分化してみましょう・・・

**購入数 = アクセス（集客） × 転換率（購入率）**

このようにそれぞれを細分化してみると、わかりやすいですね！





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！

ECを始める上で大事なこと

# ネットショップの売上げ構成

ここで集客というワードがでてきました。  
さらに！さらに！集客を細分化してみよう。

**集客＝新規＋リピート**

ひとつくくりでアクセス（集客）を上げるといいますが、集客には  
『新規獲得』と『リピート促進』が存在します。

その中でも、立ち上げ間もない店舗、または月商100万円達成していない店舗に共通して言えることが、  
新規客獲得が足りていない、、、というのが現状です。





ECを始める上で大事なこと

# では、なぜ新規顧客が足りていないのでしょうか？

例えば・・・

実際のリアル店舗のオーナーだとして、自分のお店にたくさん人を呼びたい！！と考えた場合、  
どのような対策を行いますか？

店先の前に看板をつくってみたり

チラシをポスティングしてみたり

同じ地域の中での折込広告を出してみたり

など色々な施策を考えますよね？

上記のような対策を行って、初めて自店舗のことを知ってもらうきっかけとなります。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！

ECを始める上で大事なこと

# では、なぜ新規顧客が足りていないのでしょうか？

このように新規で顧客を探すということは、

- お金
- 時間
- 労力

がかかり容易なことではありません。

またこのようにお金・時間・労力をかけても**あまり効果が出ない**ということも  
残念ながら十分あり得ます。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# では、なぜ新規顧客が足りていないのでしょうか？

なぜ効果が出ないのかというと、

**自分のお店（サービス・商品）について興味がない人に情報が届いている**からです。

興味がない人に情報を送ってもお客様は動いてくれません。

まずは、自店の商品が欲しいと思ってくれる

**客層の理解を深め、**

**その人の行動を知り、**

**その人に情報を届ける**

ということが、ネットショップでもリアルショップでも重要なことだと思っています。





ECを始める上で大事なこと

# では、なぜ新規顧客が足りていないのでしょうか？

そのために・・・

その人が使うSNSは何なのか？

その人が欲しいと思うタイミングはいつのなのか？

その人が欲しくなる言葉（キャッチ）は何なのか？

その人が支払える金額は？

その人が待てる日数は？

等々まずは、**自店舗のコンセプトやペルソナ像**をしっかりと把握して

**自分自身で理解**するところが重要ですので、しっかり自店舗を言語化して可視化しましょう。





ECを始める上で大事なこと

# では、どうやって言語化したらいいのでしょうか？

色々な方法がありますが、今回はSAVEというマーケティングフレームをご紹介します。

- ◆ **Solution (ソリューション) = 解決策**
- ◆ **Access (アクセス) = 接触・接点**
- ◆ **Value (バリュー) = 価値**
- ◆ **Education (エデュケーション) = 教育・啓蒙**

4つの頭文字をとって「SAVE」と呼ばれています

お客様に「解決策」を提供していくことで、お客様との「接点」をもち、「価値」を提供し、そして「教育や啓蒙」を行っていく。

このマーケティングの考え方を、「SAVE」モデルといいます。

各項目毎に自社サービス、商品を紐解いていくと消費者像が具体的になってくると思います。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# SAVEってなに？

## ■Solution（解決）

顧客の要望・問題を**解決**するために必要な製品・サービスであるか？

今の時代は商品の性能もあがっているので、良いモノは溢れるほどあります。

お客様のどのようなニーズを満たしていくか？ということを中心に、お客様目線で考え、自社の商品、サービスを利用すればどのような問題がどのように解決できるかを考える。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# SAVEってなに？

## ■Access（接触/接点）

顧客行動プロセスを理解した上で、いかに顧客との接点と接触時間をつくり出すことができるか？

自社サイトやECサイト、SNSを活用し、お客様に見つけてもらう（接点）を沢山生み出せるかが重要です。

検索結果に表示する（SEO対策）はとても大きい接点ではありますが、それ以外の事も考えていくと幅が広がります。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# SAVEってなに？

## ■Value（価値）

多くの中から選んでもらえるだけの価値を生み出せているだろうか？それはどのような点だろうか？

今はモノや情報が溢れている時代なので、良い商品や安い商品はそこらじゅうにあります。

商品の性能や価格ではなく、ベネフィット（購入したら体験できる価値）を伝えることを意識していきましょう。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# SAVEってなに？

## ■Education (教育/啓蒙<sup>けいもう</sup>)

価値ある製品・サービスであることを理解してもらうために、  
何をどのように情報提供していくべきだろうか？

今の時代はただAccess（接触）が発生するだけで、購入にはなかなか至りません。

お客様に「Education（教育・啓蒙<sup>けいもう</sup>）」していくことで、一緒にSolution（解決）していくことが非常に重要になります。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！

ECを始める上で大事なこと

# SAVEってなに？

**Solution (ソリューション) = 解決策**

**Access (アクセス) = 接触・接点**

**Value (バリュー) = 価値**

**Education (エデュケーション) = 教育・啓蒙**

お客様に「解決策」を提供していくことで、お客様との「接点」をもち、「価値」を提供し、そして「教育や啓蒙」を行っていく。

**まずは、上記の4つの視点で自店舗をしっかり言語化し、可視化してみましよう！**



ガチ  
ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！

こと！  
大事な  
達成に  
百万円  
(月商)



かごしまECラボ

主催：鹿児島市 産業支援課  
協力：GMOペパボ株式会社



100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

ECを始める上で大事なこと

# 月商100万円の売り上げを作るためにすることを考える。

自店舗のコンセプトを可視化できた後に重要になってくるのが、冒頭でもお話ししました

**⇒購入数/客単価/アクセス/転換率/新規数/リピート数**

上記のワードの中から1つでも数字を上げることができれば、おのずと売上げは上がります。

では、月商100万円の売上げを作るために必要な要素とはなんでしょうか？

何を上げれば手っ取り早く売上げを上げることができるのか？

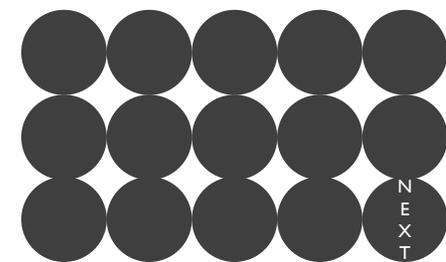
ゲストの方のお話を伺いながら考えていきましょう。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家<sup>ガチ</sup>が、本気の生トーク！



## テーマ①

# ズバリ！100万円を達成させるためのコツは？

何から始めて良いかわからない（カラーミーショップ：食品）

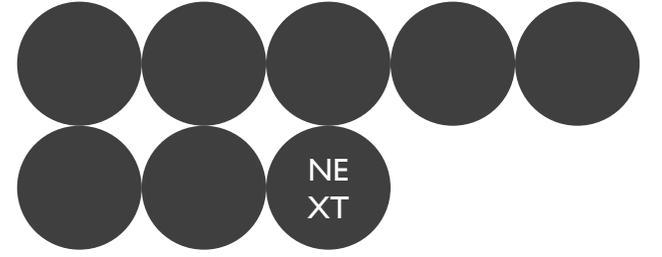
新規でネットショップを始める際の重要なポイントを知りたい。





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！



## テーマ②

# まずはどうやってアクセスをとっていけばいいか？

いい商品を作っても、お客様の目に触れる仕組みを作らないと、販売につながらないと思っているのですが、飽和状態の市場でどのようにすれば良いのか頭を悩ませています。

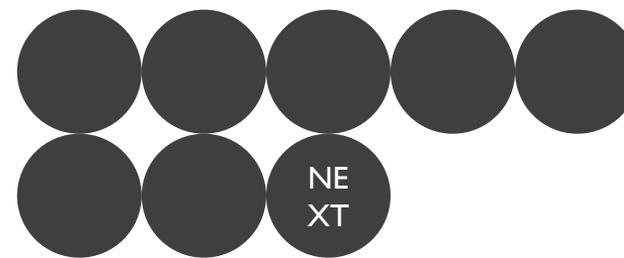
広告費もあまりかけられない個人事業ですので、地道にコツコツとSNS発信／催事販売等をいつか売れると信じてやり続けるべきなのでしょうか？（ヤフーショッピング：黒毛和牛ハンバーグ）





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC<sup>ガチ</sup>専門家が、本気の生トーク！



### テーマ③

## デザインで気を付けないといけないことはなにか？

写真は引き、アップどちらが良いか？や撮影角度やライティングのコツを知りたいです。

写真に入れる文字はよく左上にアイキャッチをおけると言われますがどのような言葉が目が止まりやすいですか？

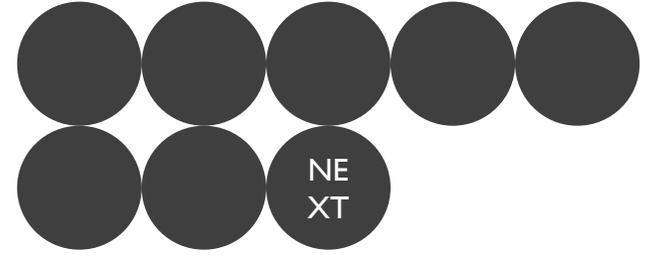
言葉の調べ方があれば教えていただきたいです。（メルカリショップ：野菜果物）





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！



## テーマ④

# 商品の在庫や管理はどうしたらいいのか？

100万円分の商品を準備できる体制を作ってから始めるのか。商品の発注とか。（BASE：飲食店テイクアウト）

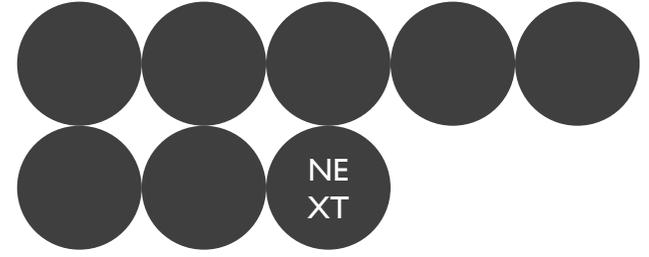
セレクトショップの場合、在庫管理、発送(取引先との契約など)注意することはありますか？（BASE：特産品、物産品）





100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク！



## テーマ⑤

# 適正な値段設定は？

送料などを加味しての適正な値段設定がわからない（カラーミーショップ：食品）

モールだと送料込みにしなければならず高い印象を持たれます。

送料込みでも高い印象を持たれないためにはどのような工夫がありますか？（メルカリショップ：野菜果物）





かごしまECラボ

Kagoshima electronic commerce laboratory

SPONSORED BY KAGOSHIMA CITY INDUSTRIAL SUPPORT DIVISION



100万円達成に大事なこと！

ネットショップ経営者×EC専門家が、本気の生トーク！<sup>ガチ</sup>

# Check out

今日の振り返り



 100万円達成に大事なこと!

ネットショップ経営者×EC専門家が、<sup>ガチ</sup>本気の生トーク!

# Thank you for watching today

是非、今後の店舗運営の参考にして頂き、よりECの店舗運営を楽しんで頂ければ幸いです。

