

私がBASEで
月商**100万円**
(月利**30万円**)
を達成するために
実践した
30のこと



推奨環境

本資料に記載されているURLはクリックが可能です。

できない場合は、最新の Adobe Reader を無料でダウンロードしてください。

<http://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.htm>

著作権

本資料は著作権法で保護されている著作物です。

下記の点にご注意いただきご利用ください。

本資料の著作権はけいこに属します。

著作権者の許可なく、本資料の全部または一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

本資料に書かれた情報は、作成時点での著者の見解等です。

著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

本資料の作成には万全を期しておりますが、万が一誤りや不正確な情報などがありましても、まや本資料を利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。本資料のご利用は全て自己責任にてお願いいたします。

目次

はじめに	3
■自己紹介	3
BASEとは？	4
BASEの出店方法	6
BASEの商品登録方法	8
(1)商品登録ページに進む	8
(2)各項目を入力	9
商品が売れたら	13
BASEで稼ぐために	14
私が実践した 30 のこと	14
(1)ショップや商品のコンセプトを決める	15
(2)有料テンプレート購入	17
(3)ロゴ・バナーの作成	17
(4)Appsダウンロード	19
(5)商品数をしっかり登録	22
(6)幅広いカテゴリーの商品を出品	23
(7)カテゴリーをしっかり分ける	24
(8)SNS①: Instagram	25
(9)SNS②: twitter	26
(10)SNS③: 公式LINE	27
(11)SNS④: YouTube	28
(12)SNS⑤: TikTok	29
(13)インスタグラマーに商品紹介依頼	30
(14)レビュープレゼント	31
(15)セール実施	33
(16)クーポン発行	34
(17)メルマガ	35
(18)プッシュ通知	36
(19)インスタ広告	37
(20)facebook広告	38
(21)データをチェック	39
(22)プレゼント企画	41
(23)先輩セラー・ライバルセラーのチェック	42
(24)価格調整	44
(25)商品ページの記載の見直し	45

(26)商品名の見直し	46
(27)商品写真の見直し	47
(28)商品の流行をチェック	48
(29)お客様対応は迅速&丁寧に	49
(30)外注化	50
①SNS担当	50
②店舗担当運営	51
まとめ	52

はじめに



無料プレゼント企画に興味をもってください、どうもありがとうございます！

今回の内容は、私がBASEで月商100万円(月利30万円)を達成するためにこれまで実践した30のことをご紹介します。

少しでもお役に立てたら幸いです。

■自己紹介

こんにちは、けいこです。

2018年に思い切って会社を退職して中国輸入にチャレンジし、今現在は、中国輸入(無在庫&有在庫、OEMもやっています)をメインに、楽天やヤフショ、BASEなど多販路で店舗を運営しているほか、ありがたいことにコンサルや情報発信もやらせていただいています。

東京出身のアラフォーズボラ主婦。

愛犬と旦那とのんびり暮らし。

家事は大の苦手ですが、ビジネスは面白いので好きです。

中国輸入以外の物販ビジネスにも常にトライしていますので、その他の物販情報についても、良いものがあればどんどん発信していきます！

「自由な働き方」「好きな生き方」「個人で稼ぐ」を応援しています。

BASEとは？

ネットショップ開設実績

5年連続 **No.1**※

ネットでお店を開くなら



BASE(ベース)とは、BASE株式会社が運営している、誰でも簡単に無料でネットショップが作成できるwebサービスです。

比較的新しいECサイトなのですが、2022年にはショップ開設数が180万店舗を突破！大きな販路の1つとなっています。

ショップ開設数

1,800,000 ▶▶

[ショップ事例を見る](#)

テレビCMなどもしてたりしますので、
「聞いたことある」「知っている」という方も多いかなと思います。

とにかく簡単にネットショップを始めることができるので、

- ・ネットショップは初めての方
 - ・できるだけ費用を抑えてネットショップを立ち上げたい方
 - ・個人でも出店できる販路を探している方
- などにおすすめの販路なんです。

ただし・・

amazonや楽天市場などとは違い、BASEは独自型のネットショップのため、
自分で集客をする必要があります。

これが正直、難しい。。

《BASEに出店してみたけど、全然売れない》

という方がほとんどなんです。

そんな方に、ぜひこのマニュアルでお伝えする方法を実践していただきたいと思いま
す！！！！



BASEの出店方法

めっちゃめっちゃ簡単です。数分で終わります。

①まずは出店ページを開きましょう。

[→BASE出店ページはこちら](#)

ネットショップ開設実績
5年連続 **No.1**※

ネットでお店を開くなら



メールアドレス

パスワード

ショップURL

 | ▼

利用規約・プライバシーポリシーに同意の上、ご利用ください。

無料でネットショップを開く

②「メールアドレス」「パスワード」「ショップURL」を入力します。

・メールアドレス: gmailなどフリーのメールアドレスでOK。

プライベートは別に、ショップ用のメールアドレスを新規に作成し、それを登録するのがおすすめです。

・パスワード: 英数文字6文字以上。ログイン時に必要になります。

・ショップURL: 英数文字3文字以上。あなたのショップのURLを決めます。

※メールアドレスとショップURLは、一度登録をしたら変更はできませんのでご注意ください。

③利用規約・プライバシーポリシーを確認したら、

「無料でネットショップを開く」をクリックします。これで出店は完了です。

あとはBASEの案内に沿って入力を進めていだけ。

ショップ名やお店情報、特定商取引法に基づく表記の部分などを埋めていきます。

あとで変更もできますので「何を書いたらいいかわからない」という場合も、とりあえず何か書いて進めていきましょう。

(何か書いて埋めないと次のステップに進めないので^^;)

4ステップぐらいで全て完了です。

その後、他のショップなどを参考にしながら、お店情報や特定商取引法に基づく表記の部分などを修正してより良い内容に変更すればOKです。

BASEの商品登録方法

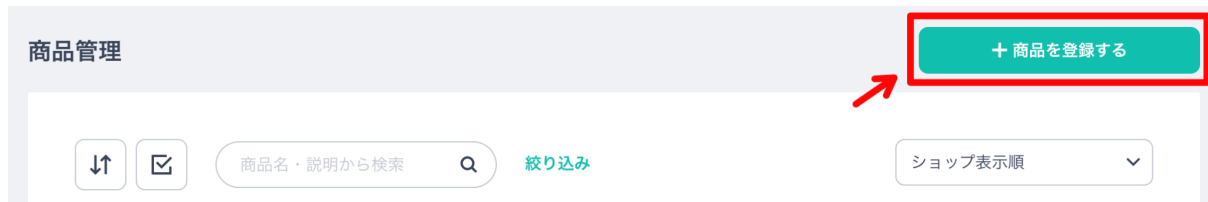
商品登録もめちゃ簡単です。

(1) 商品登録ページに進む

上部にある「商品管理」をクリックします。



次に、右上にある「+商品を登録する」をクリックします。



(2) 各項目を入力

「必須」と書かれた部分は必ず入力するようにします。

まずは「商品名」と「商品画像」です。

商品名 <small>必須</small>	水着 レディース ピキニ タンキニ スポーティ 迷彩柄 体系カバー 3点セット 上下セット 半袖 Tシャツ
商品画像	 <p>※ 画像は20枚まで追加できます ※ 推奨サイズは1280px × 1280pxです ※ 10MB以内の画像ファイルを用意してください ※ 対応ファイル：jpg,png,gif</p>

商品名

SEO対策に影響する重要な部分ですので、スペースを空けながら、できる限りたくさんのキーワードを入れるのがおすすめです。

商品画像

購入率に影響しますので、できる限りたくさんの画像を入れるのがおすすめです。

ドラック&ドロップで簡単に画像を追加することができます。

- ・枚数は20枚まで
- ・推奨サイズは1280px × 1280px
- ・容量は10MB以内の画像ファイル
- ・対応ファイル：jpg,png,gif

商品説明

【カラー】

ブラック、レッド、オレンジ

【素材】

ポリエステル、その他

価格(税込) 必須

3780

税率

10% (標準税率)

商品説明

商品説明の文章や、カラー/サイズ/タイプ/仕様/素材などの商品情報を記載します。納期や返品交換に関する内容など、商品やお店の注意事項も忘れずに記載していきます。

価格(税込)

販売価格(税込)を記載します。

税率

「ショップ設定」で設定した「デフォルト税率」が自動で選択されるようになっています。数字がおかしい場合には「ショップ設定」を確認してみてください。

在庫と種類 必須

種類	在庫数	
ブラックS	10	✕
ブラックM	10	✕
ブラックL	10	✕
ブラックXL	10	✕

[+ 種類を追加する](#)

表示・公開

一番上に表示

公開する

在庫と種類

商品の種類と在庫数を入力します。

欄が足りない場合は、「+種類を追加する」をクリックすれば追加することができます。

表示・公開

ショップの一番上にその商品を表示したい場合には「一番上に表示」に、商品をショップで公開したい場合には「公開する」にチェックを入れます。

「公開する」にチェックを入れない限り公開はされませんので、まだ商品ページを作成途中の場合や一時販売中止とした場合などで利用できる部分です。

最後に一番下にある「登録する」をクリックしたら商品登録完了です！

[● プレビュー](#) [登録する](#)

[キャンセル](#)

商品が売れたら

商品が売れると、BSEよりメールが届きます。

メールが来たら、BASEにログインして「注文管理」をクリック。



すると以下のように、注文一覧が確認できます。

各注文内容を確認して、有在庫なら発送、無在庫なら商品の買い付け、と進めていけばOKです。

注文管理

キーワード

購入者名、電話番号など

注文期間

開始 2022/06/10

終了 2022/08/28

ステータス

入金待ち

未対応

対応中

着荷待ち

対応済

キャンセル

さらに絞り込む

検索する

設定をリセット

📅 2022/06/10 ~ 2022/08/28

📂 すべての種類

ページ内を全選択 (50件)

注文が新しい順に表示

表示件数: 50件

検索結果: 888 件

ステータス	注文情報	メモ	注文日時	商品画像
<input type="checkbox"/> 未対応	¥1,980 (2点)		2022/08/28 23:23	
<input type="checkbox"/> 入金待ち	¥7,714 (2点)		2022/08/28 23:12	
<input type="checkbox"/> 入金待ち	¥5,453 (1点)		2022/08/28 23:05	
<input type="checkbox"/> 未対応	¥3,116 (1点)		2022/08/28 22:56	
<input type="checkbox"/> 未対応	¥5,130 (1点)		2022/08/28 22:29	
<input type="checkbox"/> 未対応	¥3,591 (1点)		2022/08/28 21:37	

BASEで稼ぐために 私が実践した30のこと

それではいよいよ《**BASEで稼ぐために私が実践した30のこと**》をご紹介します。

- ・BASEで稼ぎたい
- ・BASEのショップをなんとかしたい

という方は、これからお伝えする内容、全部やってみてください(笑)
嫌でも結果が変わってくるはずですよ。

ちなみに、私がBASEで運営しているのは「中国輸入無在庫」のショップです。

以下にお伝えする内容は、私が中国輸入無在庫のBASEのショップで実践してきた内容ではありますが、有在庫でも共通で使える内容ばかりですし、BASE以外の販路でも使える内容もたくさんあります。

ぜひ有在庫でも、メルカリやamazonなど他の物販でも、活かしてもらえたらと思います！



【注意】

以下にお伝えする内容は、販路によっては**NG**の場合もあります！

例えば、レビューが欲しいからと言って、良い評価のレビュー投稿を依頼したり、商品発送前のレビュー依頼はNGという販路もあります。

レビュー系などは特に厳しい販路も多く、最悪垢BANとなってしまうこともあります。。

ですので、以下でお伝えする各内容を他の販路で実践したい場合には、必ず事前にその販路の規約などをご自身でチェックした上で、問題ないことを確認してから行うようにしてくださいね！！

(1) ショップや商品のコンセプトを決める

まず最初に、ショップと販売していく商品のコンセプトを決めました。

私の場合はレディースアパレルを販売しているのですが、重要となるのはその「ターゲット」です。

・ターゲットとなる顧客の年代は？

・顧客層が好きなファッションのテイストは？

それによって、販売する商品の価格帯も決まってきます。

・10代後半の高校生や大学生・専門学生と

・20-30代の会社員

・30-40代のママさん

では、当然販売する商品は変わってくるわけです。

あれもこれも販売するショップは魅力的ではないんです。

特にBASEなどの独自型ショップでは「世界観」が必要です。

何でも屋さんでは売れないんですよね。。

ただし、この時点ではざっくりです。

「細かく決めたくても、やったことないのにわからないよ」ってことで、ざっくり方向性を決め、

あとは柔軟にやっていこうと決めました。



(2) 有料テンプレート購入

「独自ショップのサイトは見栄えが重要」と思い、有料テンプレを購入しました。

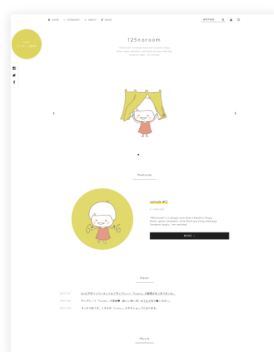
BASEには、無料のテンプレートもありますが、たくさんの有料テンプレートが用意されています。

おしゃれなデザインも多く、価格も5000円-1万円程度とお手頃。

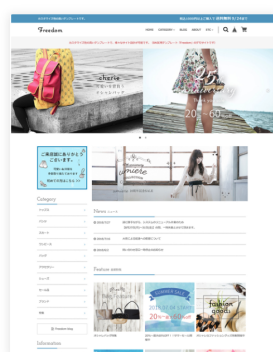
プレビューも見れますので、気になる方はぜひチェックしてみてください。



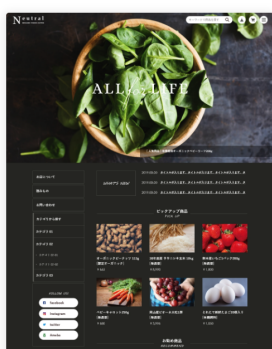
Fortune (フォーチュン)
by Dolce Vivace ¥5,800



fuwari
by 125naroom ¥5,000

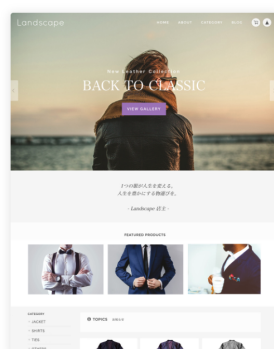


Freedom
by shige ¥5,800

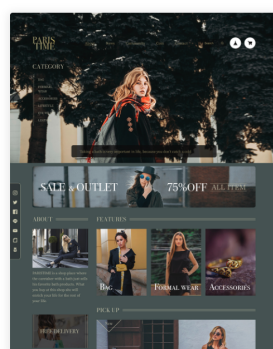


NEUTRAL (ニュートラル)
by Union Code ¥5,500

POPULAR



Landscape
by ymtk ¥5,400



PARIS TIME
by yuji_kaneishi ¥14,800

(3) ロゴ・バナーの作成

購入した有料テンプレートに映えるようなおしゃれな「お店のロゴ」「バナー」を作成し、ショップページに設置しました。

ロゴやバナーの作成は「canva」がおすすめです。

無料でおしゃれで映えるロゴやバナーが作成できます。

有料のテンプレートや素材もありますが、無料のものだけで十分良いものが作成できます！

ちなみに、このマニュアルの表紙や挿絵も全てcanvaから持ってきたものです。

■canva

<https://www.canva.com/>

「デザインセンスがない」

「作成する時間がない」

「自分で作成するのは面倒」

という方は、ココナラなどで外注しちゃいましょう。

ロゴは高いのですが、バナーなら1枚1500円-3000円程度で作成してもらえます。

検索窓で「バナー」などと検索すれば、たくさん出てきますので、デザイナーさんのポートフォリオを見て、デザインがいいなと思う方に依頼してみるのがおすすめです。

■ココナラ

<https://coconala.com/>

(4) Appsダウンロード

BASEはとてもシンプルな作りになっていて、ベースのショップに、自分で好きな「Apps」を追加していくことで、オリジナルのショップを作りあげていく仕組みとなっています。

Appsとは、アプリみたいなもの。

自由にダウンロードすることで、自分のショップに様々な機能を追加できます。

無料のものから有料のものまでありますので、気になるものがあれば、ダウンロードして試してみればOKです！

私も「いいかも」と思うものはどんどんダウンロードし使ってみる。

「思っていたのと違った」「結果的に使わない」などというものは削除する。

という形で色々トライしてきました。

以下に、実際に私が使っているもので、汎用的にどのショップでも使えそうなものをピックアップしました。

まずは以下のAppsを入れてみて、そこにさらに必要なものを足していっていただけたらと思います。

1つ1つの内容説明はめっちゃ長くなるので、割愛させていただきますね^^;

BASE内に各Appsの説明がありますので、ご自身で確認をお願いします。





送料詳細設定

国内外の地域に合わせた送料を商品ごとに設定



商品検索

キーワードでショップの商品が検索できるように



カテゴリ管理

商品をカテゴリ分けして見つけやすく



販売期間設定

商品の販売開始・終了日時を設定



クーポン

有効期間や購入回数制限など設定できる割引・値引クーポン



メールマガジン

購入者向けメルマガをかんたん作成、無料で配信



レビュー

購入してくれたお客様からのレビューでショップ信頼度を向上



セール

指定の商品にセール価格を設定



スタッフ権限管理

あなたのショップにスタッフを招待し、いっしょに運営・管理することができます。



メッセージ

ショップ上でお客様とやりとりできる、メッセージウインドウ



CSV商品管理

商品情報を一括で登録・更新・ダウンロード



売上データダウンロード

指定した期間の入出金データを、CSV形式でダウンロード



注文データダウンロード

注文データを、CSV形式で一括ダウンロード



Google Analytics 設定

アクセス解析ツール「Google アナリティクス」をかんたん設置



SEO設定

「検索キーワード」「説明文」を設定して、検索表示を上位に



Blog

売上アップに有効なブログをかんたんに作成、公開



Instagram販売

Instagram(インスタグラム)で商品を販売することができます。

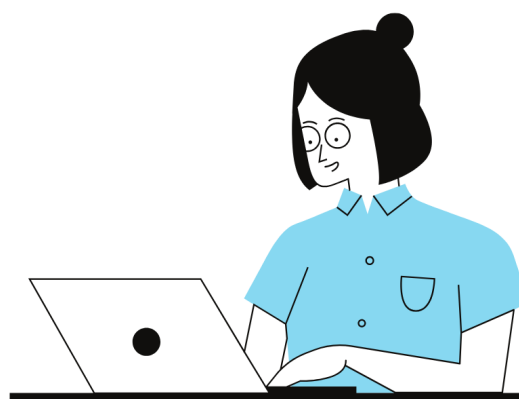
(5) 商品数をしっかり登録

有在庫であれ無在庫であれ、ある程度の数の商品をしっかり並べた方が良いです。
amazonなどとは違い、BASEはまず最初に「ショップ」を見られます。

ネットショップを見に行った時に、商品が3個しか並んでいないと、
「このお店大丈夫か？」って、私なら思います。
不安なので、そのお店では買わないですね。
商品ページを見るまでもなく、さっさと離脱します^^;

ショップのTOPページを見た時に
《商品がだ一つと並んでいる》
《視界一面に商品が並んでいる》
そう思えるぐらいに、商品数をしっかり並べます。

私の場合は「レディースアパレル」を販売しているので、
ウィンドウショッピング感覚で訪問されるお客様がほとんどだと思っていますので、とにかく
商品数をたくさん出品する、これを心がけました。



(6)幅広いカテゴリの商品を出品

カテゴリ(ジャンル)は幅広く取り扱った方が良いです。
そうすれば、色々な商品からお客様が流入してくれます。

例えば、ワンピースだけを出品した場合、ワンピースを探しているお客様しか自分のショップに辿り着きません。

ですが、ワンピースの他にも、アウター、水着、バッグ、スカート、パンツ、シューズ、色々なカテゴリの商品を出品しておけば

『このバッグかわいいかも』

↓↓↓

①バッグは思ったのと違ったけど、スカートやアウターもいいのあるじゃん。

→スカート1点購入

②バッグも可愛いけど、このアウターもかわいい。

→一緒に買っちゃおう(2点まとめ買い)

などと、購入の機会を増やせるからです。

ということで、とにかく「レディースファッション」に該当する商品カテゴリ・近いカテゴリの商品はOKとして、どんどん出品しました。

■例外:販売していく商品に大きな特徴やこだわりがある場合は、1つのカテゴリでも十分戦えると思います。

<例>

- ・ハンドメイドのオリジナルアクセサリー
- ・とことん使いやすさにこだわった機能性重視のバッグの専門ショップ
- ・厳選した材料のみで作るオリジナルスイーツのショップ など

(7)カテゴリをしっかりと分ける

ショップのカテゴリ(ジャンル)はしっかりと分けるのがおすすめです。

カテゴリをしっかりと分けておけば、

- ・お客様が目当ての商品を探しやすい
- ・きちんとしたショップに見える(見栄えの問題)

などの効果があるためです。

私もしっかりと作り込みました。

以下のAppsでショップオリジナルのカテゴリを作成できますので、ぜひ作成するようにしてみてください。



カテゴリ管理

商品をカテゴリ分けして見つけやすく

(8) SNS①: Instagram

ネットショップへの集客と言ったら、一番相性がいいのはインスタです。
写真&動画メインの媒体なので、商品販売と相性がいいんですよね。

私も一番最初に始めたSNSがインスタでした。

インスタに自分のショップの商品の写真を投稿

→自分のショップ&商品知ってもらう

→自分のショップを訪れてもらい購入してもらう

私が始めた頃は

・インスタアカウントを5個作成(1メイン+4サブ)

・外注さんを5人雇ってインスタに毎日投稿してもらう

これだけでも流入がわりと見込めましたが、もう今は無理です。

インスタはどのショップもやっているの

その中でいかに「見つけてもらうか」「ファンになってもらうか」が大切。

なので、今は1アカウントのみで運用しています。

まずはやってみないと始まらないので、やっていない方は始めてみてください。

・インスタの投稿の方法

・リールの作成方法

・バズらせるコツ

などは、ネットで検索すれば色々な方がブログやYouTubeに情報をアップしているので、勉強しながら、どんどん実践あるのみです！

(9) SNS②: twitter

次にやってみたのがtwitterでした。

文字メインの媒体なので、インスタよりも始めやすいと思います。

「拡散」を目的とした媒体なので、ネットショップとの相性はいまいちですが、

- ・何がきっかけでどうなるかわからない
 - ・露出は多い方が良いに決まっている
- と思ったので、とにかくやってみました。

結果は可もなく不可もなくという感じでしたが、商品によって相性もありますし、データを見るとtwitterからの流入もまあまああったので、やって損はないかなという印象です。



(10) SNS③: 公式LINE

「売れているショップは公式LINEをやっているぞ」と思った私は、こちらも早速チャレンジしてみました(とりあえずやってみる派です)。

しかし、アカウントを作ってはみたものの、

- ・何を発信すればいいのかわからない
- ・とにかく面倒←ほぼこれ

で放置状態でしたが、月商100万円はクリアしました(笑)

ですので、最初はやる必要はありません。

まずは、インスタやtwitterなどの集客力のあるSNSで集客

→注文が増えてきたら公式LINEをスタートし、リピートユーザーを増やす

これがセオリーです。

リピート販売を狙った商品の場合は、特にLINEとの相性はバッチリなので、積極的に運用すると思います。



(11) SNS④: YouTube

「次はYouTubeにチャレンジだ！」ということで始めてみたものの、1個だけ動画をアップして放置状態です。

私には、動画作成はしんどすぎでした。。

YouTubeの力を借りなくても、売上は増えたので、月商100万円を越えるのに必須でないと思います(笑)

ただ、今は「YouTubeショート」という短い動画が流行っているんですね。

ショートなら動画投稿も簡単にできますし、YouTubeは利用者も多い魅力的なSNS媒体なので、私もショートで再度チャレンジしてみようと思っています。

我こそはという方、一緒にやってみましょう^^

「どんなことを動画にしたらいいかわからない」という場合は、人気の動画や同業他セラーの動画を参考にすればOKです。



(12) SNS⑤: TikTok

私のショップは10-20代向けなので、かなり相性がよかった媒体です。
いくつかバズったものもあって、コメントも殺到して嬉しい悲鳴でした。

TicTokについても、
いつものように「とにかくやってみるぞ」ということでスタート。

でもやっぱり、アカウントを作成したものの、投稿作成を勉強するのが面倒すぎ他ので、すぐに外注さんを雇って丸投げしました(笑)

『若い方で、TicTok好きな人 & ファッション好きな人、お願いします！』

という勢いだけの募集でしたが、応募してくださった方に今もお願いしています。

SNSは、好きな人に任せると楽ですよ！



(13) インスタグラマーに商品紹介依頼

インスタグラマーさんに依頼して、自分のショップの商品を紹介してもらいました。「商品を無料提供」または「お金を払って」依頼する形になります。

依頼方法は2つ

- ・直接DMなどで依頼する
- ・インスタグラマーのマッチングサイトで依頼する

直接依頼も何度も行いましたが、最初の頃はことごとく惨敗。。

DM送っても返事は一切来なかったです。

フォロワー数が10万のインスタグラマーさんであれば、至る所から案件の依頼がきていますので、弱小個人セラーなんか相手にしてくれませんよね^^:

あと、フォロワー数の多い人は、めっちゃ高いです、依頼料。

(でもその効果は絶大!!)

ということで、最初のうちは、

「フォロワー数1万ぐらいのインスタグラマーさんにDMで依頼してみる」
が良いかと思えます。

マッチングサイトについては、「インスタグラマー マッチングサイト」などで検索するとたくさん出てきますので、色々比較してみてください。

私が昔使っていたのは「AndBuzz」というサイトです。

<https://andbuzz.net/>

登録料無料ですので、とりあえず登録して、どんな感じかを確認してもいいかなと思います。

ちなみに、
マッチングサイトに登録しているインスタグラマー
＝案件を探している
＝まだまだフォロワー数が少ない
という人ばかりです。

フォロワー数が1000以下の人もいたりしますので、しっかりチェックするようにしてください
ね。



(14)レビュープレゼント

レビューを書いてもらえるように、プレゼント企画を実施するようにしています。

レビュー投稿で

- ・次回使える10%OFFクーポン
- ・ちょっとしたおまけやサンプルなどがもらえるというものです。

楽天市場や他の販路のセラーの商品ページなどをチェックしてみてください。
上記のような施作をやってみるショップが結構あると思います。

メルカリは取引ごとにお互いにレビューするのが必須ですが、ネットショップの場合は、レビューは必須ではないので獲得するのは大変だったりします。

なぜなら、お客様にとって、レビューを書くのは面倒だから(笑)

だから、レビューを書いてもらえるように、
「書いてくれた方全員に〇〇あげます」的な企画が効果的なんです。
良いレビューがもらえやすくなるというメリットもあります。

ただし、冒頭に記載したように、レビューが欲しいからと言って、何でもかんでもやって良い訳ではないのでご注意くださいね。
販路によってかなり厳しくルールが決められていたりしますので、事前確認必須でお願いします。

(15) セール実施

やはり割引すると売れやすくなるので、定期的に行っています。

- ・いくら割引すればいいのか
- ・いつやればいいのか
- ・期間はどのくらいか

などは、さっぱりわかりませんでしたので、とにかくやってみました。

色々なパターンでやってみる

→自分のショップに一番効果がある＝一番利益が高いのはどれか

実験していき、自分なりの運用を見つけていけばOKです！

以下のAppsでセールの設定ができます。



セール

指定の商品にセール価格を設定

(16) クーポン発行

ずっとセールをするわけにはいかないなので、クーポンも活用しています。

- ・セールと組み合わせたり
- ・始めてのお客様限定
- ・フォロワー様限定
- ・注文してくださったお客様に次回利用できるクーポン

など、クーポンも色々なパターンで利用かので、どんどん試してみるといいと思います。

ショップによって、また扱う商材によっても、その効果は変わってきますので、セール同様色々試してみるのがおすすめです。

以下のAppsでクーポンの発行ができます。



クーポン

有効期間や購入回数制限など設定できる割引・値引クーポン

(17)メルマガ

メルマガ(メールマガジン)は、メルマガ希望のお客様にのみメールを配信できる機能です。

セールや新商品入荷などのご案内を定期的に配信することで、お客様に来てもらい、買ってもらうことを期待して配信していくものです。

ただし、メルマガ希望の申し込みをされたお客様にしか送信ができませんので、オープン直後のショップでは使えません。

(まだメルマガ希望のお客様がいないので^^;)

とりあえず設置しておき、リストが溜まってきたら運用スタートしていくのがおすすめです。

以下のAppsでクーポンの発行ができます。



メールマガジン

購入者向けメルマガをかんたん作成、無料で配信

(18)プッシュ通知

自分のショップのフォロワー(BASEアプリ内)に向けて、お知らせを配信できる機能です。

新商品入荷やフォロワー限定のクーポンなどのご案内を配信することで、フォロワーのお客様に来てもらい、買ってもらうことを期待するものです。

ただし、メルマガ同様オープン直後のショップでは使えません。

(まだフォロワーのお客様がいないので^^;)

ある程度フォロワー数が増えたら、どんどん活用していくといいと思います。

プッシュ通知は、上部の「販促管理」をクリック。

「+新規プッシュ通知の作成」をクリックで作成できます。



(19) インスタ広告

「とにかく露出しないと」ということで、広告にもチャレンジしまして、まず最初にインスタ広告（インスタ内の広告）も何度も使ってみました。

インスタのアプリから簡単にできます。

- ・広告の目的
 - ・ターゲット層（年代や性別など）
 - ・1日の金額（コスト）
- などを選択し、お支払いするだけ。

あとは勝手にインスタで運用してくれます。

本当にサクッと簡単にできてしまうので、やったことがない方は、一度チャレンジしてみてください。

私の失敗談としては、

- ・自分のショップで一番売れている商品に広告実施
- たくさんの人に見られた結果、ライバルセラーに真似されまくり、売上が下がってしまったということがありました。。

中国輸入の場合は、商品がいくらでも他セラーに真似されるので、無闇な広告はよくないのだと勉強になりました^^;

他のセラーが真似できない「OEM=オリジナル商品」などの場合には、インスタ広告も効果を発揮しやすくなります。

(20) facebook広告

facebook広告にもトライしてみました。

ただ、上記インスタ広告での失敗があったので、2回やった程度で終了し、今は実施していません。

インスタ広告同様、既存の中国輸入商品ではなく、他のセラーが真似できない「OEM=オリジナル商品」などの場合がおすすめになります。

ちなみに、facebook広告については、

「ポリシー違反」などを理由に垢BANとなってしまう場合があるので要注意です。

私の周りにも結構頻発しています！

facebookのチェックが厳しい時とそうでない時があるのか、平気な時もあるのですが、何も思い当たらないのに急に垢BANになってしまったという声もよく聞くので、やってみたい方は、リスク承知の上でお願いします。



(21) データをチェック

データは定期的に必ずチェックしています。

毎日見るのがおすすめです。

上部にある「データ」をクリックすると、

売上や注文数、PV数、フォロワー数などが見れるようになっています。



商品別閲覧数 ?

過去30日

順位	商品名	閲覧数
1位		417
2位		350
3位		278
4位		155
5位		120

つつい売上などに目がいきますが、私は

- ・商品別の閲覧数・お気に入り数→どの商品が人気かがわかる
- ・SNS経由の流入数→どのSNSが流入が多いのか少ないのかがわかる
- ・注文者数→新規が多いのかリピーターが多いのかがわかる

この辺りを見ながら

- ・こういうデザインの商品が注目されているな→似た商品も探してみよう
- ・インスタからの流入が多いな→もっと頑張ってみよう
- ・リピーターが少ないな→リピーターが増える施策を増やしてみよう

などと判断して、以降のショップ運営に活かしています。

閲覧数やお気に入り数であれば、注文がまだ少ない時でも使えますので、使えるものはどんどん活用すべしです。

より詳細に流入経路などをチェックしたければ、以下のAppsも利用してみるといいですよ。



Google Analytics 設定

アクセス解析ツール「Google アナリティクス」をかんたん設置

(22) プレゼント企画

「集客のため」「自分のショップを盛り上げるため」に、プレゼント企画をやることもあります。

例えば、

- ・8月中に当店の商品を買ってくれたお客様のうち、抽選で〇名のお客様に〇〇プレゼント
 - ・当店の商品をインスタで紹介してくれたお客様に、次回使える〇円OFFクーポンプレゼント
- などという内容です。

ただ単に「プレゼントする」だけではそれで終わってしまうので、「何かしてもらったらプレゼントする」という形で企画するようにします。

「〇日間限定」など、期間限定にするのも重要です。

色々なイベントをやった方がショップに賑わいが生まれるので、人が集まりやすくなります（行列のお店って気になりますよね？笑）。

ただし、販路によっては規約でNGの場合もあるので、販路の規約を確認した上で、取り入れるようにしてくださいね。



(23) 先輩セラー・ライバルセラーのチェック

これはBASEに限らず、どの販路でも、どの物販でも必須となります。

私も常に先輩セラーやライバルセラーをチェックしています。

これまでも、売上に伸び悩んだ時は、先輩セラーのショップを分析し、自分のショップに活かしてきました。

一番苦しかった時に実践したことは

「先輩セラー3人を選び、以下の項目(30以上の項目があったと思います)を全て抜き出し、自分のショップと比較する」

です。

- ・ショップ名
- ・どんな商品を扱っているのか
- ・商品数
- ・売れ筋商品
- ・新規商品
- ・商品名(何か工夫はあるか)
- ・商品写真(並び順や何か工夫はあるかなど)
- ・商品ページ(どんなことが書いてあるか、何か工夫はあるかなど)
- ・特定商取引法などの内容
- ・ショップのTOPページ(デザインやどんな内容なのか)
- ・バナー
- ・レビュー対策
- ・お気に入り登録してどんな案内が来るのかチェック など

Googleスプレッドシートにまとめたのですが、めちゃめちゃ大変でした。

もう2度とやりたくないですが、頑張ったおかげで、どういう商品が売れるのか、どういう商品ページが良いのかということが理解できたので、やってよかった、とても勉強になったと思っています。

ちなみに、先輩セラーやライバルセラーは、1回だけでなく、定期的にウォッチしていくのがおすすめです。

- ・新しくこんなカテゴリの商品も販売し始めている
- ・こんな商品が売れている
- ・新しくこんなことを始めている(→レビュー獲得に効果高そうだ、私もやってみよう)など

色々な発見がありました^^

良いと思ったことは真似すればOK！

パクりはNGですが、真似はどんどんした方が良いです。



LOOK!

(24) 価格調整

価格調整も何度もしてきました。

自分が売りたい金額と適正価格(売れやすい価格、売れる価格)は違うので、売れないなどと思ったら、価格を下げてみたり、逆に価格を上げてみてセールを実施してみたり、色々試行錯誤するのがおすすめです。

自分のショップの売れやすい価格帯が掴めたら、商品選定にも活かせます。

たくさんの商品の商品情報を修正したい場合には、以下のAppsがおすすめです。
一括修正が可能です。



CSV商品管理

商品情報を一括で登録・更新・ダウンロード

(25) 商品ページの記載の見直し

商品ページについても、何度も修正してきました。

お客様が見たときに、

- ・わかりやすい
- ・商品の魅力が伝わる
- ・できるだけ文字数は少なく
- ・重要な注意情報などはしっかり理解できる

そんな商品ページの内容を求めて、先輩セラーやライバルセラーを参考に、いいなと思うフレーズがあればマネをさせていただきながら、何度も試行錯誤してみました。

商品ページの記載の良し悪しで、売上も変わるし、お客様対応も減らせるので、より良い内容になるよう、考えていくことが大切だと思います。



(26) 商品名の見直し

商品名についても、何度も見直しを実施してきました。

商品名はめっちゃめっちゃ重要です。

どの販路でも、商品名のキーワードが検索に引っかかることで、お客様が自分のショップの商品に辿り着きます。

BASEの場合には、SNSからの流入がメインなので、商品名の検索対象はあまり考えなくて大丈夫ですが、商品名の良し悪しは売上に影響します。

- ・お客様が見たくなる
- ・お客様をグッと惹きつける

キャッチーな商品名をつけるように意識しています。



(27)商品写真の見直し

商品写真もこれまで何度も見直しています。

私が意識しているのは

- ・1枚目の写真
- ・並び順
- ・細部の写真もしっかり入れる

以上の3つです。

商品写真についても、売上が伸び悩んだ時に、先輩セラーを参考に研究しました。

特に、売れる商品については、商品写真に力を入れた方が良いです。

ココナラなどで外注して作成してもらうこともあります。

ココナラの場合、依頼するデザイナーさんによりますが、キャッチフレーズや構成も含め丸投げできる方もいますし、こちら側で細かく指定して画像作成だけを依頼するというやり方の人もいます。

進め方次第で金額も変わってきますし、正直デザイナーさんとの相性やデザインの好みもあるので、何人か試してみて、良い人が見つかったらその後はその人に依頼していくという風にしています。

■ココナラ

<https://coconala.com/>

できるだけコストを抑えたい方は、ロゴ・バナー作成でもお伝えした「canva」がおすすめですよ^^

■canva

<https://www.canva.com/>

(28)商品の流行をチェック

自分が扱う商品について、詳しくて損は1つもありません。

というか、詳しい方が絶対に得します。

そして、どのカテゴリにも「その時の流行りのデザインや色、形」があるので、流行をチェックしていくことも大切です。

私のショップは「レディースファッション」を販売しているので、

雑誌を参考に、常に

- ・今何が売れているのか
- ・今何が流行っているのか
- ・次のシーズンは何が来そうなのか

を理解するようにしています。

雑誌だけでなく、楽天市場のランキングやZOZOTOWNのランキングなどもウォッチするようになっています。

ちなみに私、ファッションに興味は皆無です(若い頃はありましたが)。

毎日ユニクロ&同じコーデでOKな人です。

それでも、勉強すれば、興味のない世界の流行も知ることができます。

「私センスないから」と諦めないでくださいね。もったいないです。

雑誌については「dマガジン」がおすすめです。

月額440円(税込)で、1,000誌以上の雑誌が見放題なので興味ある方はぜひ^^

■dマガジン

<https://dmagazine.docomo.ne.jp/>

(29) お客様対応は迅速&丁寧に

お客様対応はめちゃめちゃ大事なので、迅速&丁寧にを心がけています。

日本人は高いレベルのサービスに慣れているので、早く回答が来るものだと思っているお客様が多いんですよね。

その日来た問い合わせは、その日中に返信するのがおすすめです。

まだ状況を確認中でわからない時などは「確認しまして、状況が分かり次第、またご連絡をさせていただきます」でいいんです。

何も返事をしないと、「メールが届いていないんじゃないか」と不安に思って、何度も問い合わせしてきたり、BASEや楽天市場などに直接連絡しちゃう人もいますので、特に一番最初の問い合わせ時には迅速に回答する方が良いでしょう。

内容についても、丁寧に越したことはありません。問い合わせ対応の良し悪しが、レビューにかなり影響します。

私もこれまで、「問い合わせ対応がよかった」「質問に丁寧に答えてくれて安心して買い物ができた」という高レビューもたくさんもらいましたし、逆に「問い合わせたら高圧的な感じがして嫌だった」と低レビューをもらってしまったこともあります(そんなつもりはなかったのですが^^;)

迅速に&丁寧にを心がけて、誠実に対応していくのが一番です。

(30)外注化

①SNS担当

インスタ、twitter、TicTokについて、外注さんに任せています。

外注すると外注費用がかかるので、最初は売上は圧迫されます。

ですが、その分自分の時間と労力に余裕ができますので、その浮いた時間と労力を使って「いかに売上をUPさせるか」に注力できるようになります。

例えば、

- ・SNSの投稿などは外注さんに任せ
- ・自分は先輩セラーの分析→新商品リサーチや商品ページ見直しに時間を割く
ということができるようになります。

自分は担当者ではなくオーナーとなり、

「いかにショップの売上をUPさせるか」

これだけに時間を使えるようになるのが理想です。

外注化って聞くと大変そうに思えますが(私も最初はそう思いました)

やってみれば「こんな簡単なの?」と感じていただけると思います。

まずは単純な作業から依頼してみる。

外注さんの募集は「シュフティ」がおすすめです。

■シュフティ: <https://app.shufti.jp/>

その他、ランサーズ、クラウドワークス、ジモティも使えます。

■ランサーズ: <https://www.lancers.jp/>

■クラウドワークス: <https://crowdworks.jp/>

■ジモティ: <https://jmtty.jp/>

②店舗担当運営

店舗運営の担当として、外注さんを雇っています。

私はBASE以外にも、楽天市場、ヤフショ、auPAYに出店しているので、その4つのショップにそれぞれ担当者を置き、その担当さんに毎日「注文確認」「商品の取り寄せ手配」「出荷処理」「お問い合わせ対応」をしてもらっています。

各担当さんが育つまでは、時間もかかるし大変な部分もありますが、

できてしまうと超～～楽！！！！

毎日1時間程度の作業だけでOKになります。

私が毎日1時間でしているのは、

- ・各担当の外注さんから、わからないことや「これはこうでいいですか？」などの確認が来たりするので、それへの対応。
 - ・商品リサーチや商品登録も外注化しているので、その対応。
 - ・楽天市場などの販路担当者からの連絡を確認したり、各販路のイベント対応(参加申し込みや各種設定)、お店のデザインを見直したり。
- とか、そんな程度です。

残りの時間で、別のビジネスを実践しています。

ある程度の売上が出るようになったら、

- ・より売上がアップさせる
- ・別のビジネスにチャレンジする

そのための時間を確保するために、どんどん外注化をしていただけたらと思います。

まとめ

大変ボリュームのある内容を最後までご覧いただき、どうもありがとうございました！

- ・セールを実施する
- ・先輩セラーを真似する
- ・SNSで集客する

他でも聞いたことのある当たり前の内容も多いですが、自分で実際に実践してきた結果、こういう「当たり前の作業をコツコツ積み上げていくこと」が何より重要なことなんだと実感しています。

わからないところなどがありましたら、公式LINEより何でもご質問ください。

少しでもお役に立てれば幸いです。

公式LINEでは、中国輸入を中心に、その他の物販についても発信しています。
今後どうぞよろしくお願いいたします。

けいこ