

外注化 マニュアル

my boom

likes

profile



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。

はじめに



こんにちは、けいこです。

無料プレゼント企画に興味をもってください、誠にありがとうございます！

今回の内容は、外注化歴4年 & 物販をスタートしてわずか1週間で外注化を始めた私が、外注化のメリット・デメリット/具体的な手順/注意点などをご紹介します。少しでもお役に立てたら幸いです。

■自己紹介

改めまして、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。

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。

目次

外注化とは？	3
私の外注化の歩み	4
外注化できるもの	5
外注化のメリット・デメリット	6
(1) メリット	6
(2) デメリット	7
外注化すべき人	8
外注化の基本の流れ	11
(1) 作業を細分化	11
(2) 外注化する作業を決定	11
(3) マニュアルの作成	12
(4) 募集をかける	13
(5) 応募者の中から依頼する人を決定	15
(6) 実際に依頼してみる	16
(7) 報酬支払い→追加発注	16
良い外注さんの見極め方	17
私のこれまでの経験上、以下を満たすような方がおすすめです。	17
(1) 質問にしっかり回答してくれている人	17
(2) 返信の早い人	17
(3) 評価の高い人	17
(4) おすすめは「30-40代の主婦の方」	18
逆におすすめではない外注さんは？	19
(1) 募集の際の質問を無視して応募してくる人	19
(2) その他	19
外注さんと良好な関係を築くために	20
外注化の心構え	22
外注化の注意事項	23
特に以下の3つには注意してください。	23
(1) 各サイトのルールをしっかり確認	23
(2) ログインはサブアカウントで	23
(3) 商品を預ける際は要注意	24
まとめ	25

外注化とは？

外注化とは「自分が行っているビジネスの一部を外部に発注すること」をいいます。

どんなビジネスもそうですが、売上が増えていけばいくほど、それに比例して作業量も増えていきます。

物販の場合も同じで、注文数が増えれば増えるほど、とても嬉しいのですが、忙しくて大変に…場合によっては、本業やプライベートにも影響が出てしまうぐらい忙しくなり、嫌になってしまうこともあります。

そんな時に活用したいのが「外注化」です。

自分の行っている作業の一部を外部の人にお任せすることで、忙しさから解放され、その分時間を確保することができるようになります。

「外注化」と聞くと、難しそうなイメージを持つ方が多いのですが、「クラウドソーシングサービス」を利用すれば、個人でも簡単に、誰かに作業をお願いすることができます。

雇用契約書などを作成して…などという形ではなく、ネット上だけで簡単に、しかも自分の名前を開示しなくても業務のやり取りができてしまいます。

私も最初は「自分には絶対に無理」だと思いましたが、今や外注化しまくっていますし、何を始めるにも、簡単に概要を掴んだ後はすぐに外注化を始めます！

1人社長で全て外注化(社員は自分1人のみ)で何億円も稼いでる方もいたりしますので、ぜひ「外注化スキル・外注化マインド」を身につけていただけたらと思います。

私の外注化の歩み

私の外注化歴は4年

未経験から物販を始めてからたった1週間で外注化をスタートさせました。

これまでに採用した外注さんは、延べ**50人以上**です。

(結構皆さん長く続けてくださるので、そこまで人数は多くないです^^)

一番最初に外注化したのが「商品登録(出品)」でした。

自分1人ではすぐに限界を感じ、当時教わっていたコンサルにも外注化を進められたので、ドキドキだし、怖かったですが、とにかくやってみました。

その後は、「リサーチ」の作業も外注化していきます。

一番多い時は、**20人以上**の外注さんを、同時に採用して運営していました。

(当時は外注さんからの質問だらけで、めっちゃてんてこまいでした笑)

その後、

- ・自分の運営するネットショップのSNS担当
- ・バナーやロゴの作成していただくデザイナーさん
- ・データ専用のプログラマーさん
- ・楽天やBASEなど各販路の運営担当(注文対応、発注、お問い合わせ対応など)

なども、外注化を進めていきます。

最近では、ちょっとした調べ物や資料作成などの作業も、外注化するようになってきました。

(あ、ちなみに、この外注化マニュアルは、全部私が1人で作っています^^)

1人社長&全て外注化でどこまでできるのかチャレンジ中です。

外注化できるもの

ズバリ何でも外注化は可能です。

中国輸入に限らず、物販は1つ1つの作業が簡単なので、細分化して各人にお任せすれば、「毎月1回売上報告を確認し来月の指示をするだけ」だって可能ですよ！

★外注化できるもの一覧

- ・リサーチ
- ・仕入れ
- ・検品
- ・梱包
- ・発送
- ・撮影
- ・採寸
- ・商品登録(出品)
- ・商品ページの修正・削除など
- ・注文管理
- ・顧客対応
- ・在庫管理
- ・バナー作成
- ・ロゴ作成
- ・SNS運用 など

メルカリ販売の場合であれば、アパレル商品の洗濯やアイロンがけを依頼している方もいます。

扱う商品やどの販路で販売していくのかなどによっても変わってきますので、ご自身の状況に合わせて外注化できそうなものを考えてみてください^^

外注化のメリット・デメリット

(1) メリット

① 時間に余裕ができる

今まで自分が行っていた作業を他人に任せることで、その分、時間に余裕ができます。浮いた時間で、別のビジネスにもチャレンジできますし、趣味の時間にあてることも可能。本業やプライベートが忙しい時でも、無理することなく対応ができるようになります。

② 売上UP・事業拡大が目指せる

例えば「商品登録」であれば、自分1人では月に200商品が限界だったとしても、外注さん5人に出品を依頼することで、月に1000商品の出品ができるようになったりします。外注さんの手を借りることで、自分のビジネスを、とても早く&大きく進めることができるようになるので、結果的に売上UP・事業拡大が目指せるようになります。

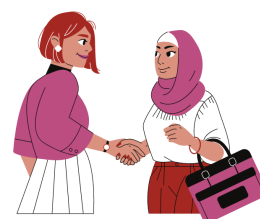
③ 苦手や億劫な作業を任せることで楽になる

私の場合、梱包や発送業務が大嫌いで、とてもとてもストレスでした。

売れるのは嬉しいけど、嫌だーーーーってなっていましたね^^:

でも逆に、梱包や発送業務が好きという人もいますよね。

自分が苦手な作業は、得意な人に任せた方が、クオリティもアップするし、自分もストレスから解放されるようになります。



④半自動で稼げるようになる

私の場合、「リサーチ」「商品登録」「仕入れ」「注文対応」「顧客対応」「検品」「梱包」「発送」を外注しているので、基本的に毎日やる作業は、外注さんからの質問に答えるぐらいです。

残りの時間は、販売戦略に時間を使ったり、別のビジネスにチャレンジするなどして過ごしています。

(2) デメリット

①お金がかかる

人に依頼しますので、お金＝人件費が発生します。

今まで以上にコストがかかることにはなりますが、その分大きな売上を見込めるようになるので、全体としての売上や利益は大きくなり、人件費をカバーできるようになります。

②マニュアルを作成する必要がある

やっていただく作業手順をまとめたマニュアルを作成する必要があります。

マニュアルがないと、外注さんも何をすれば良いのかがわかりません・・・

最初から完璧なものを作成する必要はないので、ある程度できたら外注化し、外注さんから質問がきたらその都度マニュアルを修正していけばOKです。

③教育期間が必要

マニュアルを見ながら進めてもらいますが、外注さんの多くが未経験の初心者の方ですので、わからないところがあって質問がきたり、成果物をチェックすると「おや、できてないな」と思う部分があったりします。

質問に回答したり、成果物の違う部分をお伝えしたりしながら、徐々にできるようになっていただくので、何も指示しなくても1人でできるようになるまでには多少の時間がかかります。

外注化すべき人

以下に該当する方は、すぐにでも外注化を進めるのがおすすめです。

- ①作業量が増えて余裕のない方
- ②自分の時間を確保したい・時間に余裕が欲しい方
- ③売上UP・事業拡大を目指したい方
- ④苦手や億劫な作業にストレスを感じている方
- ⑤半自動で稼げるようになりたい方

ただ、私個人としては、可能であれば誰でも今すぐに、外注化を進めた方がいいと思っています。

「まずは自分で実践していき、ある程度売上が出るようになったら外注化する」

これが一般的ではありますが、それだとどうしても外注化が遅くなってしまうし、外注化をしようと思った時はすでに忙しさに忙殺されていて外注化自体が面倒になってしまう、ということもあるので、

私は今では、「新しい作業について、最初にざっと概要やフローを掴んだら、自分でやるべき部分と外注化できそうな部分を分け、外注化できそうな部分はさっさと外注さんを募集」するようにしています。

そうした方が圧倒的にスピードが早いからです！

もちろん外注化には費用がかかりますので、ご自身の状況に合わせた進め方でOKです^^

外注さんを募集するおすすめサイト

外注さんを募集するおすすめのサイトをご紹介します。

- シュフティ: <https://app.shufti.jp/>
- 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/>
- ココナラ: <https://coconala.com/>

私が実際によく利用しているのは、
「シュフティ」「クラウドワークス」「ココナラ」になります。

簡単で単純な作業は主に「シュフティ」、デザイン関係や経験者の方が嬉しいなというものは「ココナラ」で探したり「クラウドワークス」で募集することが多いです。

誰にでもできそうな簡単＆単純な作業で、できるだけ安くコストを抑えたい場合には「シュフティ」がおすすめです。

隙間時間を使った仕事を探している主婦の方が多いサイトになります。



外注化の基本の流れ

以下の順番に進めていけばOKです。

(1) 作業を細分化

自分の行っている作業を細分化します。

普段行っている作業を全て書き出してみましょう。

「リサーチ」「商品登録(出品)」「仕入れ」「検品」「梱包」「発送」「お客様対応」「SNS」など。

例えばリサーチと言っても、複数のリサーチ方法を実践している場合や、1つのリサーチの中でも一部の作業のみを外注化したい場合もありますので、リサーチならリサーチ、商品登録なら商品登録の具体的なフローも書き出していくのがおすすめです。

(2) 外注化する作業を決定

書き出した作業の中で、実際に外注化をするものを決定します。

まずは簡単なもので、リスクが少ないものから始めるのがおすすめです。

例えば、PCだけで作業できる「リサーチ」や「商品登録」などです。

スマホでできる「SNS系」も依頼しやすいですね。

実際に私も一番最初に外注化したのは「商品登録」、その次が「リサーチ」、その次が「SNS」の順番でした。

「梱包」「発送」などになってくると、外注さんに商品を預けることになる場合もあるので、多少手間やリスクも発生します。

(3) マニュアルの作成

依頼する作業の作業手順をまとめたマニュアルを作成します。

マニュアルは「Googleドキュメント」や「Googleスプレッドシート」がおすすめです。

Googleのアカウントを持っている方なら誰でも無料で使えますし、完成したファイルは共有URLで外注さんに簡単に共有できるからです。

共有方法は私のブログで解説していますので、知りたい方はチェックしてみてくださいね^^

<https://www.okemaru-28.com/archives/3039>

「動画作成」もおすすめです。

いきなりはハードルが高いかもしれませんが、動画の方が圧倒的に外注さんに伝わりやすいです。私も、ややこしい作業のものなどは動画を作成し、Youtube(限定公開)にアップして外注さんに見せるようにしています。

外注さんに説明するための動画ですので、すごい動画を作る必要はありません。

また「他の方が作成されたもの」を利用するのも手です。

例えば、他の方が作成したYoutubeやブログで、自分が依頼したい作業に近い参考になるものがあれば、それを外注さんに見てもらい、あとはプラスの補足資料を渡して作業してもらう、というイメージです。

マニュアルについては、ここでは完璧なものを作らなくてOKです。

基本的なものができたら、次のステップに進みましょう。

あとは実際に外注さんからの質問がきたりする中で、「こういうところがわからないんだ」「こんな風に読めるのか」などが見えてきますので、その都度修正して、より良いものにしていけばOKです！

(4) 募集をかける

募集内容を書いて、募集をスタートします。

自分でいきなり書くのは難しいので、他の募集内容を参考にすればOKです！

例えば「商品登録」の場合、シュフティやクラウドワークスの検索窓に「商品登録」と入れて検索してみます。すると同じように商品登録を募集されている方の募集内容が見れるので、その内容やタイトルを参考にします。

Googleの検索窓に「商品登録 外注」「商品登録 募集」などで検索してみるのもあります。

私の場合は、上記の方法で募集内容を3つピックアップし、その3つを比較しながら、よいところを参考にしながら作っていく形です(全パクリはNGです)。

①タイトル

他の方のタイトルを参考に、どのような仕事なのかがわかるようなタイトルを作成します。多くの方に応募していただけるよう「初心者歓迎」「未経験者歓迎」「主婦の方・隙間時間OK」などを入れるのがおすすめです。

②本文

記載するのは、以下のような内容です。

- ・挨拶
- ・依頼する仕事の簡単な内容や手順
- ・納期や作業日(あれば)
- ・報酬
- ・仕事に必要なもの
- ・応募の条件(あれば)
- ・質問事項
- ・締めの挨拶

他の方の募集内容を参考にしながら、まとめていきましょう。

全体の中に

- ・初心者の方でもできるようマニュアルも別途用意しています。
- ・わからないことやご不安なことは遠慮なくなんでも聞いてください。
- ・頑張っていただけの方には報酬アップや別の仕事も検討する予定です。
- ・まずはトライアルとして1週間やっていただき、その後続けられそうか検討していただければOKです。

など、初心者や未経験の方が応募しやすいような「安心できる内容」を積極的に盛り込んでいく方が応募がきやすくなるのでおすすめです。

あとは最後に、ぜひ「質問事項」を書くようにしてみてください。

<参考例>

ご応募の際には以下について教えてください。

- ・お名前
 - ・ご年齢
 - ・これまでのビジネスの簡単なお経験
 - ・今回募集する作業のお経験の有無
 - ・1日に取れる作業時間はどのくらいか
- など

③報酬

他の方の報酬を参考に、自分の依頼する作業の内容と照らし合わせながら決めるのがおすすめです。

自宅でネットのできる作業が多いので、結構安めの単価でも大丈夫です。

「単価」「時給」「月額」など、計算方法も様々ですので、検討してみましょう。

④募集人数

多少多めに書いておくのがおすすめです。

募集人数が1人だと、「未経験の私じゃ無理だろう」と思われてしまい、募集がきにくくなってしまいます。

たくさん募集いただいて、その中から選びたいので、仮にたった1人を募集したい場合でも3-5人など多めに記載しておくのがおすすめです。

(あまりに多いのは、やりすぎなのでよくないです。)

⑤募集期間

特に決まりはないですが、私の場合はとりあえず1週間やってみる、応募がいまいちであればもう1週間やっている、というイメージです。

途中で募集ストップもできますし、募集期間が終わった後も再度募集もできますので、あまり気にしなくて大丈夫です。

(5)応募者の中から依頼する人を決定

募集がスタートすると、パラパラと応募が来ますので、その中から採用する外注さんを決めていきます。

良い人がいたら即採用してもいいですし、ある程度の応募人数が集まってから判断してもOKです。気になることがあれば、メッセージで個別に質問することも可能です。

ただ、採用するかどうかのお返事するまでに日数が開くような場合には、「ご応募ありがとうございます。応募期間終了後に応募者の中から決定をさせていただきますので、少し先になってしまいますが、また改めてご連絡をさせていただきます。」などと言連絡しておく方が良いです。

(6) 実際に依頼してみる

採用する外注さんが決まったら、早速依頼してみます。

まずはトライアルとして、例えば商品登録であれば10商品だけを依頼するなど、少ない数で依頼するのがおすすめです。

実際にやってみてもらうことで「めっちゃ優秀」「作業が遅い」「クオリティが低い」などがわかりますし、外注さん側も「引き続きやりたい」「これは割に合わない」「続けたくない」など、お互いが判断するためのトライアルです。

トライアルが終わったあとは、継続していただきたい場合には、「ぜひ継続でお願いしたいのですが、ご希望いかがですか？」などと質問します。

外注さんからも継続希望のお返事をいただけたら本採用です。

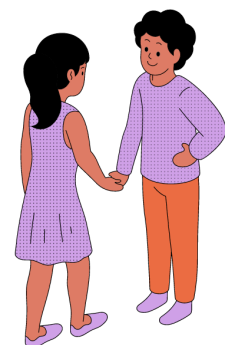
どんどん依頼して、作業を手離れさせていきましょう。

(7) 報酬支払い→追加発注

あとは発注ごとに、お支払いをし、次の発注を繰り返していただくだけです。

支払いはクレジットカードなどでできますので、とても簡単です。

各クラウドソーシングサービスのマニュアルを確認してみてください^^



良い外注さんの見極め方

私のこれまでの経験上、以下を満たすような方がおすすめです。

(1) 質問にしっかり回答してくれている人

募集の際に回答をお願いした「質問」にしっかり答えてくださる方がよいです。

きちんと募集内容を見た上で、こちらの要求にしっかりと答えてくださっている方ということになりますので、安心してお任せできる方の場合が多いです。

特に「初めまして、〇〇と申します。」などと、冒頭でしっかり挨拶をしてくださる方は、お仕事も丁寧にとしっかりとやったださる傾向です。

(2) 返信の早い人

テスト発注を依頼した際や追加の質問をした際に、1日以内など、早めに返信を返して下さる方がよいです。

すぐに返事をしてくださる方は、やはり信頼度が高いです！

(3) 評価の高い人

「シュフティ」でも「クラウドワークス」でも、そのアカウントごとに「評価」がつけられるような仕組みになっています。

心配が強いという場合には、応募者の方の「評価」を確認するようにしてみてください。評価数が多く、点数が4.7点や5点満点など高い方は、安心してお任せできそうだと判断できます。

(4) おすすめは「30-40代の主婦の方」

個人的におすすめなのが、30-40代の主婦の方です。

私が今実際にお願いしている外注さんも、ほぼほぼ30-40代の主婦の方です。

(SNSのみ20代の女性の方です。)

もちろん人によるので一概には言えませんが、

女性の方が細かな作業や丁寧な作業に向いている方が多い印象です。

また実際に、30-40代の主婦の方は、育児や家事のため、在宅で隙間時間でできる仕事を探している方が多く、比較的安めの単価でもお仕事を継続していただきます。

中には大企業でバリバリ働いていたキャリアウーマンの方もいたりして、びっくりするぐらい高いパフォーマンスの方もいますよ^^



逆におすすめではない外注さんは？

(1) 募集の際の質問を無視して応募してくる人

募集の際に回答をお願いした「質問」への回答がなく、
「よろしくお願いします」「やりたいです」だけの応募者の方もいます。

個人的にはあまりおすすめではありません。

もちろん中には良い方もいますが、そもそもこちらの要求に伝えてくれない＝意思疎通ができていない、ということです。実際に依頼してみると「マニュアルに書いてあるのにできていない」などクオリティが低かったり、応募内容をしっかり読んでおらず「思っていたのと違った」と言われたり、ということになることが多い印象です。

(2) その他

評価がゼロでも良い方はたくさんいるので、応募の内容が問題なければ私は採用しますが、ご心配な方は「評価がゼロの人はやめておく」という判断もあります。

また、学生さんが応募してくる場合もあるのですが、あまりおすすめはしません。

試験などで進みが遅かったり、作業途中で長期ストップしてしまうこともありますし、やはりまだビジネス経験がほぼない状態のため納期を守るなどのビジネス感覚がどうしても低くなりやすいです。

外注さんと良好な関係を築くために

せっかく採用した外注さんには、長く続けていただきたいですね^^

外注さんに長く続けていただくためには、コツがあります。

私は常に「外注さんがいかに、ストレスなく、楽しみながらできるか」を心がけています。そのためか、圧倒的に離脱は少ないですし、継続して続けていただける方が多いです。

意識しているのは以下の5つです。

①感謝を伝える

外注さんから問い合わせがあった時や、納品時や月末の締めで支払いをする際などには、必ず「いつもありがとうございます」や「〇〇さんのおかげで本当に助かっています」という感謝の言葉を伝えるようにしています。

感謝されて嬉しくない人はいないですし、必要とされているんだ！という承認欲求を満たすことで、外注さんもハッピーな気持ちになるので、頑張ろう・続けようという前向きな気持ちになっていただきやすいです。

②お名前を呼ぶ

日々のやり取りの中で「〇〇さん」とお名前を呼ぶようにしています。

ただ、「よろしくお願いします」より「〇〇さん、よろしくお願いします」の方が丁寧だし、自分をきちんと認識してくれているという良い印象になります。

③丁寧な対応・早い返信

外注さんから質問がきた時などは、できる限り早く回答するようにしています。

外出中で無理な場合は、後で送りますとか、遅くなってしまった場合には「遅くなってしまっ
てごめんなさい」と添えています。

丁寧な対応をしてくれる発注者の方が、当然信頼度が高いので、外注さんからの高い信用
を得ることに繋がります。

④報酬アップや別の作業の依頼を検討する

頑張ってくださっている方には、報酬アップや別の作業の依頼を検討するのがおすすめです。

外注さんもちろん「もっと働きたい」「稼ぎたい」と思っている方が多いので、頑張ったら報
酬UPや別の作業もできると思えば、モチベーションのアップに繋がります。

⑤良いと思う方とはZOOMで話す

この方がいいなと思った方とは「ZOOM」でお話をしたりもします。

一度でもZOOMで(できれば自分は顔も見せる)お話をすると、文字だけのやり取りより
も、圧倒的に仲良くなれるんです！

あくまで友達ではなくビジネス上の関係ではありますが、お話をすることでより信用してもら
い、仲良くなることで、長く継続していただけることが多くなります。

また、外注さんの方から「こんなこともできます」「ここはこのやり方の方が楽です」「こんな
方法もあるみたいですよ」などと、積極的なアドバイスをもらえることもあり、自分の勉強に
なることもあるんですよ。

「応募者の方と必ず全員ZOOMします」という人もいるぐらいです。

ぜひ、よければチャレンジしてみてください^^

外注化の心構え

世の中様々な方がいらっしゃいますので、ビジネス意識が低い方も正直いらっしゃいます。

特に、シュフティなどのクラウドソーシングサービスを利用した採用の場合、仕事の応募が簡単な分、辞めるのも簡単です。

作業を依頼したものの、途中で離脱されてしまう方もいたりします。

(途中から連絡が来なくなり、こちらから連絡をしても返信が来なくなります。)

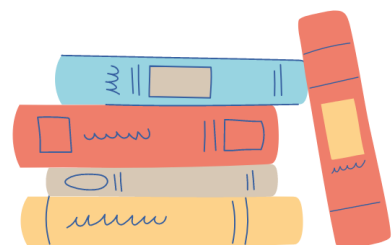
そういうものだと思って、重く考えたりせずに望んでください。

人によっては、ショックを受けたりされる方もいらっしゃるのですが、自分と外注さん、お互いがハッピーでなければ継続しない方が良いので、合わない場合には離脱してもらった方がいいかもしれません。

ただし、**あまりに離脱者が多い場合は要注意です。**

「自分の対応が悪い」「マニュアルがわかりづらい」「報酬が低すぎる」など、何か自分側に原因があるはずです。

外注さんの立場になって、丁寧な対応を心がけているか、作業はわかりやすくやりやすいのか、振り返ってみるのがおすすめです。



外注化の注意事項

特に以下の3つには注意してください。

(1) 各サイトのルールをしっかり確認

クラウドソーシングサービスには、それぞれに規約があります。

規約を破れば、アカウント停止で外注さんを募集できなくなりますので、しっかりと規約は確認するようにしましょう。

特に注意していただきたいのが、「直接契約禁止」と「外部連絡」です。

(おそらく)全てのクラウドソーシングサービスにて、外注さんと直接契約することは禁止されています。

実際にバレて、アカウント停止になった方もいますので、気をつけてください。

また、外注さんとの外部連絡(chatworkやZOOMなどでのやり取り)は、許可制(申請が必要)だったり、発注後であればOK(外注さんがOKしてくれれば)など、各サイトによって異なります。

(2) ログインはサブアカウントで

例えば、BASEや楽天、ヤフショなどの出品や注文対応を外注する場合、外注さんに自分のショップにログインしてもらう必要があります。

その際は、自分が普段使っているメインのログイン情報ではなく、外注さん専用のサブログインアカウントを作成し、そのサブログイン情報でログインしてもらうようにしましょう。

メインのログイン情報では、全ての操作ができてしまいます。

念のため、リスクを減らすために、商品登録の外注さんには商品ページだけを触れるように、注文対応の外注さんには注文確認だけを触れるように、などと操作できる範囲を限定させた「サブログインアカウント」を作成し、それでログインしてもらう方が安心です。

各販路にマニュアルがありますので、ぜひ調べてみてください^^

(3) 商品を預ける際は要注意

メルカリで外注する場合などで、商品を外注さんに預けることもあります。

その場合は注意が必要です。

外注さんが病気など、万が一の時に商品が引き戻せないなどのリスクもありますし、最悪外注さんが商品を持ったまま音信不通になってしまうこともあります。

(実際にたまに耳にします…)

商品自体を外注さんに預ける際には、そのようなリスクもあることを認識した上で、「一度直接お会いして判断する」「身分証を提示してもらう」「万が一の際に駆けつけられるよう近所に住んでいる方に依頼する」など、工夫するようにしてくださいね。



まとめ

最後までご覧いただき、どうもありがとうございました！

外注化は、した方がいいのはわかっているけど

- ・何から始めればいいのかわからない
- ・難しそうだし大変そうで二の足を踏んでしまう
- ・人を雇うなんて私には無理

という方がほとんどだと思います。

私も最初に受けたコンサルで「外注化しろ」と言われた時は正直不安でしかなかったです。

確かにマニュアル作成など面倒な作業はありますが、慣れてしまえば誰でもできるようになるし、何より外注化によって得られるメリットが多すぎるので、私はもう外注化が手放せません(笑)

ぜひあなたも、まずは簡単な作業1つから、外注化をスタートさせてみてください。自分の世界が一気に広がりますよ^^

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