

売上アップにつながる！ホームページ活用セミナー

ECサイトの活用方法教えます！

平成29年3月16日（木）、当金庫・（公財）神奈川産業振興センター主催で『売上アップにつながる！ホームページ活用セミナー』を開催しました。セミナーでは、「ECサイトの活用方法」について3名の講師陣にご講演いただきました。今回は、その内容の一部をご紹介します。

WEBサイト制作ツールは日々進化している！

講師 牧野雄一郎氏



中小企業診断士 牧野雄一郎氏

ここ2～3年の間に、特にホームページ制作ツールが進化してきています。これからホームページを作ろうと考えている事業者の方、またホームページを作ったけれどずっとそのままの状態なのでリニューアルしたい、という方などぜひ参考にさせていただきたいと思います。

現在、ホームページ制作会社に依頼しなくてもJimdo・Wix・ペライチ・グーペなどのサービスを活用すると無料、あるいは月数千円程度でホームページを制作・管理することが可能です。ただ、こう聞くと「自分一人でもできそう！」とついつい考えてしまいがちですが、これこそが落とし穴です。

これらのサービスを利用する際には、(1) 一人で考えない、(2) 同業他社をよく見る、(3) 最低限のコストはかける、(4) たゆまなく改善することが大切です。

(1) は、一人で考えるとどうしても発信者側の目線に偏ってしまいがちなので、家族でも構いませんのでどなたか外部の方に必ず見てもらうようにしましょう。(3) に関しては、全て無料で済みますというのは避けた方が良いでしょう。それは無料ということが明けていくからです。独自ドメインを持ったり、写真撮影をプロに頼んだり、どこかしらに手をかけることも必要ではないかと思えます。

小規模の小売・飲食業向けのHPサービスの例

コース	要素	制作方法	初期費用	月額
お手軽コース	アクセスマップ サービス紹介 お問合せ	クラウドツール	5万未満	5000円 未満
しっかり 発信	ブログSNS こだわり発信 ショッピングカート	制作会社 オリジナルHP WordPress	50万円	5000円
積極 集客	メール 集客システム	楽天/Yahoo! くるなび	10万円	5万円～

ホームページ作成の前に考えるべき基本事項

講師 森智亮氏

どうしたら自分の商品を買っていただけるのか？どうすれば、自分の商品を利用し続けていただけるのか？

そのためには対面販売であってもホームページであっても、お客さまに商品の特徴・ウリを伝え続けていくことです。会社の規模にかかわらず、お客さまからの「なぜあなたの会社から買うべきか」という問いに対して、明確な答えが必要になります。ですから、その理由をこちらで作るわけですね。大げさに言うと、「特徴の代名詞」を自ら作る



中小企業診断士 森智亮氏

のです。そして分かりやすく、一言で言えるくらい簡潔でなければなりません。とは言え、なかなか一朝一夕に考えられるものではありませんが、それらを考えるための2つのポイントをお伝えします。

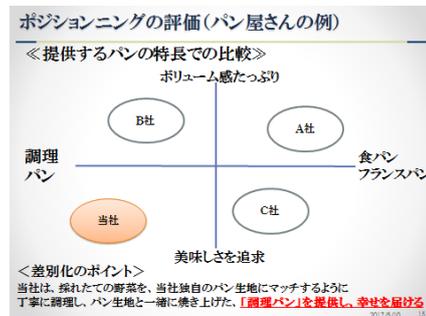
(1) ビジネスモデルを整理する

準備段階として、まず企業理念や沿革など会社の基本情報を収集してから、ビジョンを整理します。ビジョンとは、「やりたいこと」「なりたい姿」です。基本情報をベースに、これらを箇条書きにまとめてみましょう。基本情報で重要なのは、企業理念です。つまり一番に考えていること、何に貢献したいのかということです。

次にビジネスモデル（儲けるしくみ）を整理します。「誰に」「何を」「どのように」売るのかをはっきりさせます。例えば、「地元の30代女性に（誰に）、地元の野菜とコラボした食事としてのパンを（何を）、フランス料理のようなこだわり料理法で（どのように）」などできるだけ絞ることが大事です。

(2) 自社と他社の違いを分析する

競合他社とどこが違うのか？ということです。製品、価格、提供方法、販売促進など自社と他社との違いを比較検討し、差別化できるのはどこなのか、自社のポジションを整理してみましょう。その際、右表のような2つの評価軸を作り、分析していくとより分かりやすくなると思います。



事例紹介「おもてなしギフトネットショップ」とは

講師 小澤富士男氏（ヤフー株式会社）



ヤフーでは、商工会議所のサービスであるおもてなしギフトの支援を行っています。おもてなしギフトネットショップは、横須賀商工会議所が「Yahoo!ショッピング」上に開店したギフト専門店です。名前のとおり、「ギフト」ですので贈り物用として主に3,000円台から15,000円台までの商品を取り扱っています。これらの価格帯に合う商品を作っていくことになります。

しくみとしましては、まず出店したい事業者さまは各商工会議所会員登録が必要です。会員登録の上で各商工会議所に当ショップのお申込みをしていただき、手続きの後商工

ヤフー株式会社 小澤富士男氏 会議所が商品をおもてなしギフトネットショップに登録し、販売いたします。お客さまが購入されるとメールで通知しますので、商品を発送していただきます。料金は成功報酬型で、出荷分を販売手数料から引いてから振り込まれます。

出店のための2時間のヒアリングや、ギフトへの商品アレンジ、店舗紹介の文章作成、店舗の構築など、サイト作成・運営に関する必要なご支援は全てヤフーが行います。事業者さま、特に中小企業の皆さまにとって利用しやすいということを第一に考えていますので、ツールとしてはメールの利用ができれば大丈夫です。

ご興味のある方はぜひ一度、お問い合わせください。お待ちしております。

おもてなしギフトショップとは

「おもてなしギフトショップ」は横須賀商工会議所がYahoo!ショッピング上に開店したギフト専門店です。

- 【他のネットショップとの違い】
- ・日本商工会議所、全国の商工会議所と連携
 - ・ギフト専門店のため、安売りはしない
 - ・店舗構築・運営に手間がかからない
 - ・支援コーディネーターが出店を支援



- 「おもてなしギフトネットショップ」申込手続
- ① 住所地の商工会議所に会員登録
 - ② 登録した商工会議所に申込み

おもてなしギフト

- 店舗構築不要
 - 店舗運営不要
 - 入金管理不要
 - 配送伝票作成不要
 - 配送料管理不要
 - 会員年会費1万円(税別)
 - 売れたら販売手数料負担 (7掛けで仕入れます)
 - メールのお受付けだけでOK (Webアプリも完備)
- (30%の販売手数料には、店舗構築費用、商品情報掲載費用、クレジットカード決済手数料、ポイント付与経費、ロコミ報酬、配送伝票印刷手数料、全国一律送料差額、販売促進費用、店舗運営費用を含みます)