

## IT活用の経営術 (第6回)

# ネットショップ起業女性へのインタビュー

(有)アドラック 代表取締役  
 OCPビジネスプロデューサー **宇佐美康司**

前回に引き続き副業としてのネットショップ開業について、今回は山梨県内でネットショップを立ち上げた主婦のインタビューから、参考になりそうなお話ををご紹介します。本日のポイントは3点です。



### (1) 自分が売ろうとしている商品は好きですか？ 自信がありますか？

ネット販売するなら、まずその商品を自分がよく理解をしていて、お客様からの質問や問い合わせに答えられる自信があること、食べ物なら食べたことがあること、実体験していることが大切です。これは、商品ページの作り方にも大きく関わってきます。

自分が本当にその商品が大好きで、沢山のの人にその良さを知ってもらいたい!と思うページは自然とそういうページになるし、とりあえず売ってみるかあ的な考えだと、やっぱりとりあえず載せているだけのページになります。

その商品を知らない人に丁寧に説明するように考えて作られたサイトと、想いのない人が単に商品紹介して売っているだけのサイト。どちらに買い手が見つかるかすぐ判りますよね。

### (2) ネット通販のファンですか？ よく利用しますか？

通販をはじめようとするなら、まず、いろいろなショップで買い物をしてみてください。そして、自分が売ろうとしている商品を、ショッピングサイトでたくさん売っている店でも、競合するお店でもいいので、沢山のページを見て比較し、さらに実際購入することで、メール対応の仕方や梱包の仕方など、多くのヒントを得ることができるのです。

実際、私もショップを始めた当初はかなり買いました。楽天やヤフーで「ショップ of the year」を受賞している店とか、自分が扱うようなフルーツを山梨売っている店からです。そうすると、ただの安売り掘り出し型のお店もあれば、とても細やかな気配りを感じさせてくれるお店もあります。今でもメール対応等で感心することも多くて、いろいろなヒントを貰って自分のお店のサービスに応用しています。

### (3) ネットショップ利用者の購買動機はあなたの常識では計れません。

どんなものでも、通販で買う人は買います。こんな100円ほつちのもの送料出してまで買う?と思うようなものでも意外と買う人はいるのです。なんで送料を出してまで買うのか理由はいろいろあると思いますが、きっと...

1. どうしてもその商品が欲しくなった(ネットサーフィンしていて衝動買い的)
2. 買いにくい暇がない、面倒 ←これもかなりあります
3. 買いたいけど近くに売っている店がない ←これは田舎の方なら尚更



うちのショップで販売している障子紙を例にとると、光触媒とかいろいろ差別化してはいますが、そういったってホームセンターで売っている汎用品の倍近い値段で、送料もかかります。でも、結構購入者は多いのです。

急に土日に障子を張り替えたくなったとか、買いに行くのが面倒とか、御住所を見ると恐らく実家の張替えに行くけど持参するのが面倒とか、そんな購入動機が窺えます。

私もよく買い物していて考えるのですが...

自分で車を運転して、時間とガソリン代を使って、気に入ったものがあるかどうかわからないお店に行くより、ある程度欲しいスペックが決まっているなら、多少送料かかっても、写真で実物を見て他店と価格の比較ができるし数日で届くなら通販でいいか!という選択、かなりアリです。(笑) 一応実店舗に買い物に行っただけ、いいのが見つからなかったから通販で探すということもあります。

「こんな偉そうに言っても、実際にどれだけショップに反映できているかというとまだまだなのですけどね。」と謙遜しながら、彼女はネット通販で月商百万円以上を売り上げています。そして今もネット販売の勉強を続けています。