

厳選！通販Q&A 30！

こんにちは。亀井です。
これまで通販を教えてきて質問があがってきたものを
ピックアップしています。

ぜひ参考にさせていただけたらと思います。

1.業者にOEMを頼みたいと思いますがしていいですか？

してもOKです。
ただ商品が売れてるかという部分が重要だと思います。

売ろうとしている商品は需要があるのか
外注する前にテストしてみましょう。

売れない商品を外注してしまうと費用の無駄になってしまいます。
売れる確証がないのならやめるという形です。

2.発送業者はどこがいいですか？

まずは各社から見積もりをだしてもらいましょう。
見積もりを出して比較するといいです。
地域によって見積もりは変わってきますが、多くの方は
日本郵便やヤマト運輸あたりで落ち着きます。
クロネコメンバーズや会社契約をすると安くなるサービスもあります。

送料は地域によって違うのでまずは問い合わせてみましょう。

3.パッケージを発注したいのですが良い業者さんはいますか？

googleなどの検索サイトで「食品 パッケージ」と検索すると
たくさんの業者さんが出てきます。

ここで気をつけて欲しい点があります。

それは売れる確証がないのに大量発注をしないことです。
まずはサンプルを頼みましょう。
サイトによっては無料で送ってくれるところもあります。

4. Amazonをやりたいですやってもいいですか？

はい、大丈夫です。Amazonですと、月額5000円ほどではじめられます。
楽天の場合ですと、年間の費用を一括で払うので20万円、30万円かかります。

ちなみに僕は楽天の商品ページをデザイナーに頼んだりして
コミコミ45万円ほどかかりました。

お店としては痛手ですよ。なのでリスクはあまり背負わないほうがいいです。
ヤフーショッピングでしたら月額無料ではじめられます。

多くの人が勘違いしてしまうのですが危険なのは
多大な費用をかければ売れるという考えです。

費用をかけても売れないものは売れないです。

5. BASEをデザイナーに外注しようと思いますがどうですか？

初心者でも手軽に通販をはじめられますので、
良いきっかけと思ってチャレンジしてみてください。
無料ではじめられます。

パソコンがかなり苦手だったらいいと思います。
やるにしてもマーケティング、コピーライティングができないと
良し悪しが判断できずうまくいかなかったりします。

商品に魅力があったり文章や画像で商品の良さが伝わっていれば
デザインが凝っていないなくても商品は売れます。

BASEは無料なので初心者向きでおすすめです。

6. 売れるか不安です。

まずはテストしてみましよう。
最初の一步を踏み出さないと何もスタートできません。

「常にテスト」というマインドセットを心がけましよう。
売れなかったとしてもリスクはありません。

まずは売ってみて売れたら仕込みをする。
これをドライテストと言います。
ロスがないですしおすすめです。

販売前にFacebookやメルマガなどで

「こんな商品がありますがご興味ありますか？」
とお客さんに投げかけて反応があったら販売するのもいいですね。

ある程度の反応があればスタートです。

7.原材料の表記は必要ですか？

基本的に必要ですが
テストの段階でしたらまだやらなくていいと思ってます。

本格販売するときにはしっかりつけましょう。

こちらで製品表示にテンプレートが無料で手に入ります
<https://label-print.net/template/food.php>

8.製造販売許可、各種販売許可について

許可は基本的に必要です。

最寄りの保健所に問い合わせしてみてください。

保健所は全国にありますが、
ルールが厳しい所やゆるい所様々です。

届け出を出すだけで大丈夫だったというところもあります。

また製造を委託できるのであれば許可はいりません。

1つの商品にこだわる必要はありません。
お客さんが求めているものであれば
その商品をつくり販売してもいいわけです。

9.うちは和食の店ですが、生物ばかりを扱っています。 いい商品が思い当たりませんが良い方法がありますか？

楽天を活用しましょう。どんなものが通販で
売れているのかをリサーチです。コツとしては検索して1ページのもの。
評価を多くもらっている商品は売れています。

もし可能なら和食の枠から外れましょう。お客様が求めているものであれば
なんでもOKです。喜んでもらえるものを商品にしましょう。

枠にハマると売上げに制限がかかります。

10.商品の単価が安くてどうしようかなと思っています。

セット商品にしたり詰め合わせにするといいです。
2個せつと3個セットなどにすると単価が上がりますね。

11.送料が高いことが気になっています。

クロネコヤマトの会員になったり
法人契約をすると送料が安くなります。

12.他のネットショップを見ると価格が安くて元が取れなそう

他のネットショップをみると価格が安いものが多いです。

なぜかというと、
ネットショップの仕組みが価格競争になっているからですね。

同じ土俵で戦うのをやめましょう。
そうすれば価格は合わせなくていいです。

同じ土俵で戦わない方法は
コミュニティで教えています。

13.メルマガもあまり書いていないし、BASEで売れない気がします。

普段、お店に来られているお客さんに販売してもOKです。

チラシなどを作成して
「ご家族と一緒ににどうですか？」
「奥様に向けて感謝の気持ちにどうですか？」

「いつもお世話になっている方にプレゼントしませんか？」
とアプローチしてもぜんぜんいいです。

14.Yahooショッピングに出品したいです。

やってみてもいいと思います。
出品料は無料です。（販売手数料はかかります）

ただ、Yahooショッピングはパソコンがちょっとでないと難しいです。
デザイナーに外注してもいいと思います。

コミュニティでは
画像1枚つくるのに2,000円ほどで作ってるデザイナーを紹介できます。

通常ですと20,000円～30,000円ほどかかたりします。

15.BASEをつくって見たのですがなかなか売れません・・・

出品してもすぐに売れるとは限りません。

商品がお客様にとって魅力があるのか？
商品に魅力があったとしても
いかに文字や画像で伝えられているか
お客様の声があるかなども重要です。

これも含めてマーケティングと言いますが
この辺も学んでいきましょう。

16.売りたい商品があるんですが、売れるかわからないです。

まずは反応を見てみましょう。
まずはテスト販売です。

「こんな商品を考えてますが興味ありますか？」
とFacebookやメルマガで投げかけて反応があったら
販売という形です。

実際に売ってみて、売れてから材料調達、仕込みをすれば
ロスがなくなります。

それでも不安があるのでしたらご相談ください

17.販売して売れたのですが、次の一手がわかりません。

通販をやってみるとこう思うと思います。

イメージ通りじゃなかったな。
思ったより仕込みや発送が大変だった。

こういったのも勉強になったと思います。

それでもいいんです。
この体験が宝です。

まずはやる前にイメージするのではなく、
やってから臨場感を持ち次の一手を考えることです。

1つ2つでもいいのでお客様の声を集めましょう。
そのお客様の声を使って

「こんなお声をいただきました！」と第二弾を販売してもいいです。

もし通販をやってみて、違う商品がいい
ということでしたら違う商品に変更していきましょう。

まずはどんなものが反応良いのか悪いのか
肌で感じると良いです。

18.商品は冷凍冷蔵、常温どれがいいですか？

できれば常温か冷凍がいいです。
なぜなら発送をしても受け取れない人がいるからです。
常温で日にちが持つものや冷凍なら安心ですね！

19.注文があったらあったで発送が大変だと思います。 発送は調整したほうがいいですか？

はい、スケジュールにあわせて調整しましょう。
当店の場合は週2にしています。週1でも良いでしょう。
毎日発送だと必ず疲弊しますのでやめたほうがいいです。

発送のタイミングを販売時にお客様に伝えるといいです。

例「発送は週に○回、毎週○曜日に発送いたします」

20.在庫はどのくらい用意しておけばいいですか？

やりやすい数で大丈夫です。失敗してしまう例として
売りたい欲を出してしまい、お店の業務も考えず
売上げ重視で売ってしまうと仕込みや発送に追われて痛い目を見ます。

21.BASEで画像を載せるのに写真の撮り方を知りたいです。

最初はスマホで撮影したものでいいです。
背景はできればごちゃごちゃしてないほうがいいですね。

できれば文字も入れましょう。

LINEカメラというアプリが使いやすいです。

22.仕事が忙しくて配送にいく時間がないです。

ヤマトでも日本郵便でも集荷にきてくれますのでご安心ください！

23.送料を知りたいです！

こちらから基本的な送料が調べられます。

ヤマト

http://www.kuronekoyamato.co.jp/ytc/search/estimate/all_est.html

日本郵便

<https://www.post.japanpost.jp/send/fee/kokunai/parcel.html>

佐川急便

<https://www.sagawa-exp.co.jp/send/fare/list/>

24.商品の梱包の仕方を知りたいです。

楽天市場を参考にしましょう。

商品ページに梱包方法が画像入りで書いてあります。

まずはあなたが売りたい商品を検索します

または似たような商品を検索し商品ページにアクセスします。

画面の下（金額あたり）に移動してご覧になってみてください。

丁寧に梱包方法が載っています。

例えばローストビーフの場合

<https://item.rakuten.co.jp/matsuoka-shouten/1200005-b/>



ギフト包装対応可

配送用ダンボール箱への包装は

無料サービス致します。のし対応無料。

※化粧箱でのギフト包装は別途対応となり、

箱代300円かかります。

25.通信販売でやってはいけないことがありますか？

着払いをしないことです。
着払いの手続きや作業が大変です。
対応できる余力があるなら着払い対応してもOKです。

26.材料の調達や仕込みをしたいと思いますが、ロスがないように注文をもらってから作ってもいいですか？

この考え素晴らしいです。
販売すると売れなかった場合にロスが生じます。
売ってみてから材料を調達する。お金を支払いいただき仕込むという感じだとリスクがないです。

例えば、10個以上売れたら販売します。
というように最低販売個数を伝えるといいですね。

売れなかった場合、
10個以下だったので販売をやめますということが出来ます。

27.お客さんの要望に合わせてオーダーメイドをしたいと思います。どうでしょうか？

いいと思います。注意点としてオーダーメイドは注文があればあるほどオペレーションが大変になり、店舗営業に支障をきたしてしまいます。
余力があるならオーダーメイドしてもいいと思います。

28.色々な商品のセット販売をしようと思いますがいかがですか？

いいと思います。1つの商品を2つセット、3つセットとして売ると、送料が1つの送料とあまり変わらずに販売できるので利益率が高まります。

または詰め合わせセットもいいですね。
さまざまな商品を詰め合わせで1つの箱に入れて販売する。
こういった販売方法もアリです。

29.楽天を見た所、似たような商品を見つけたので参考にしようと思いますがどうでしょう？

楽天を参考にするのはすごくいいと思います。ただ、注意をしてほしいのですが検索をした場合、1ページ目に表示された商品やレビュー（評価）が多い商品を参考にしましょう。

売れているほど上位表示されますし、評価が多いです。売れてない商品を真似すると売れない可能性がありますので注意です。

楽天は安く設定しているの、価格は参考にしないでいいです。

30.送料は別がいいですか？込みがいいですか？

基本的にどちらでもいいです。
商品価格より送料がかかってしまうのなら
込みのほうがいいときもあります。

つまりお得に感じるようにしましょう。

最後に

いかがでしたか？
よくある質問を30に厳選しました。

実は質問といっても100,200,300と
どんどんいただいているので
リストにするとキリがないんです。

それにわからないことって
キリがありません。

1つ解決したところで
次の疑問が湧いてくるんですね。

結局はわかる人に教わった方が早いです。

ただこのファイルを通して
あなたの通販がよりよくなるのなら
嬉しいです。

今後もメルマガなど
参考にしてくださいね。

それではまた！

亀井良真