

コスパによるネット販売

(コストパフォーマンス Web マーケティング)



株式会社通信技研

1. コスパマとは？

コスパマとは、「コストパフォーマンス Web マーケティング」の略称で、月々の利用料が無料か、無視できるほど安価なサービスを利用して、最大限の成果(利益)を上げる、Web マーケティング手法です。株式会社通信技研 代表取締役で、IT 専門家(ネット販売アドバイザー)の遠藤裕司が提唱し、効果が確認できた手法を公開しているものです。

2. コスパマの利点

日本のネット販売の覇者は楽天などのネットショッピングモールであることに異論のある人は少ないと思います。

ネット販売で大きい利益を得ようとするなら、モール出店を避けて通れなくなっています。

しかし、ネット販売初心者が、いきなりモール出店というのはオススメできません。

なぜなら、例えば楽天へ出店して大きい利益を上げようとするなら、年間 100 万円程度の「出店料+オプション費用」が必要となるからです。

売上を増やそうとするとオプション料金が高額になる仕組みで、ネット販売初心者にはリスクが大きすぎます。

仕入れ金額にプラスして、この金額を用意することは相当の負担のハズです。

もし初年度分の 100 万円が用意できなければ、用意できるまでは出店を見送るのが得策と思います。そのことを知らずに出店すると、売上が伸びず利用料に耐えかねて解約するパターンとなり、負債だけが残ってしまうのです。

ネット販売の最大の敵は、売上がなかなか上がらず諦めてしまうことです。

モールへの出店とは異なり、月々の利用料が無料か、無視できるほど安価なサービスで運用するコスパマの場合、諦める必要はありません。

焦らずじっくり取り組めるので、高額な利用料に振り回されて負のスパイラルに陥ることもありません。まずは売上を気にせず、月々の利用料に翻弄されず、丁寧に売っていくことができます。

しかも、コスパマの手法を使えば、自分のオリジナルのお店が持てます。

時間が経つほど売れ行きは上がり、しかも永続的に売上を上げていくことができるようになりますので、努力が報われる方法と言えます。

このことは、モール出店がテナント店としての参加となり、時間が経っても検索サイトからは貸店舗の扱いに変わりがないことと大違いです。

ネット販売初心者は、コスパマを使ってオリジナル店を開店し、ネット販売のイロハを覚えていきましょう。コスパマを使って SEO や集客、販売方法をジックリ覚えていくのです。

そうして 100 万円の資金を得たなら、今度はモール出店に挑戦しましょう。

コスパマで得た SEO や集客、販売方法のノウハウが身についているので、成功の確率が高まります。

もちろん**オリジナル店はそのまま販売を続け、モールで併売する**のです。

そうすれば、万一モールで失敗しても元に戻るだけです。気が楽です。

3. 無料のサービスで大丈夫か？

「無料のサービスを利用して本当に大丈夫なの？」とよく聞かれます。

確かに一般的に無料サービスは、お試し程度や機能限定版というイメージかも知れません。

しかし、ネットのサービスの場合は、ちょっと事情が異なります。

例えばサーバーの標準 OS となっている”Linux”は、誰でも無料で利用できます。

ユーザーが「自分達で使いたいものを協力し合いながら、みんなで作り上げる」、というネットならではの**特徴**があるからこそ Linux は改良が加えられ、優れた OS として認知され、使われています。

もし今、Linux が無ければインターネットは存在できません。

ブログのデファクトになった WordPress も無料サービスです。Facebook も、Twitter も、Evernote も、Google や Yahoo!などの検索エンジンの利用も無料サービスの一つです。

このことは、ユーザーに評価されない無料サービスは淘汰されていくので、結果的に良いものしか残らないとも考えることができます。

他にも、無料で使ってもらってオプションは有料という「フリーミアム」の手法も、優れた無料サービスがあつて初めて成立するので、同様の考え方です。

このように、ネットのサービスに関しては、基本的に「無料」で利用できるサービスが最も優れている、と言い換えても良いのです。

では、どういうサービスを利用していけば良いかですが、「ネット利用者の関係性を重要視しているサービス」を選ぶことです。利用者の関係性を重要視しているサービスには人が集まり、さらに良いサービスとなっていくからです。

4. コスパマは具体的にどんなサービスを利用するのか？

(1) Web サーバー

さくらインターネット スタANDARD

<http://www.sakura.ne.jp/standard.html>

(2) 独自ドメイン

お名前.com <http://www.onamae.com/>

スタードメイン <http://www.star-domain.jp/>

(3) CMS プラットフォーム

WordPress <http://ja.wordpress.org/>

(4) 無料テンプレート

BizVektor <http://bizvektor.com/>

Nikukyu-Punch <http://nikukyu-punch.com/>

(5) 無料カートシステム

Welcart (WordPress プラグイン)

<http://www.welcart.com/>

(6) 無料ブログ

アメーバブログ <http://www.ameba.jp/>

(6) SNS

Facebook <http://www.facebook.com/>

Twitter <https://twitter.com/>

(7) 動画サイト

YouTube <http://www.youtube.com/>

(8) 広告

Facebook ページ、無料プレスリリース

5. どのような手法か？

上記の無料サービスを、複合的に組み合わせます。詳細は当社 HP で順次アップしていますので参照してください。

<http://tsushin-giken.com/cosperma/>

6. 月々の利用料はどの程度か？

ドメイン(gTLD)+サーバー代として、初年度 10,000 円(年額)、2 年目以降は 7,000 円(年額)程度です。
月額ではありません、**年額**です。

つまり、月額であれば 1,000 円以下で、独自ドメインの独自ネットショップを持てるのです。

7. どのような業種に向くか？

コスパマは業種の限定は特にありませんが、ジックリ取り組むことが要求される手法です。
以下に一例をあげます。

- (1) 農家
- (2) 漁業
- (3) 個人店舗
- (4) 10 人以下の小企業
- (5) 過去に有料ネットショップで諦めた人

8. コスパマを取り巻くネット販売の現状

リアル店舗と違いネット販売の場合は、競争相手は全国(全世界)で、しかも、欲しい商品をネット上で比較しながら購入するのが当たり前となっています。

他店よりも安い値付けにしたところで、必ずそれを下回る価格を付けるお店が出現します。
そうなると安売り競争です。

そもそも、店主の思い入れの感じられない、商品をただ羅列しているようなお店はスルーされます。

冒頭でもモールについて記載しましたが、最近のネット販売セオリーとしては、楽天に出店するか、Amazon マーケットプレイスに出店するか、それとも両方かという選択肢で決着しつつあります。それほど 2 社は強大となりました。

あとは、独自ネットショップによる販売と、楽天・Amazon への併売という選択肢もあります。楽天や Amazon は他人の軒先にお店を出すのと同じですが、コスパマによる独自ネットショップによる販売なら、自分だけのお店を出せますから、ネット販売の基盤固めを行えます。

ところが、独自ネットショップによる販売はなかなか売上が上がらないという声を聞きます。これはなぜでしょう？

独自ネットショップによる販売がうまくいかないのは、高額なネットショップ利用料に怯えて、**想いのある商品ではなく、売れそうな商品を扱ってしまうことが、主な要因ではないか**と考えられます。**想いのある商品を想いを込めて、ランディングページ的な丁寧な売り方さえすれば必ず売れる**のです。

独自ネットショップを持つ場合、ネット販売の月々の利用料が無視できるほどのサービスを利用し、まずは売上が気にせず、月々の利用料に翻弄されることもなく、丁寧にじっくりと売っていくことが成功のポイントです。

前述したように、独自ネットショップで実際に売上が上がっていくのは、検索サイトで上位表示される、半年から 1 年後です。売上が上がらないのに利用料だけ発生する状況が続くと、大抵の場合諦めて出店をやめてしましますが、そういう負のスパイラルから抜け出して、想いのある商品を想いを込めて丁寧に売ることができる、諦めなくても良い環境作りが最も大切なのです。

また、楽天や Amazon などのモールに出店するのと違い、コスパマによる独自ネットショップ販売なら、時間が経つほど売れ行きは上がり、しかも永続的に売上を上げていくことができるようになりますので、**努力が報われる方法**と言えるのです。

そうして 100 万円の資金を得たなら、今度はモール出店に挑戦しましょう。コスパマで得た SEO や集客、販売方法のノウハウが身に付いているので、成功の確率が高まります。もちろん**オリジナル店はそのまま販売を続け、モールで併売する**のです。そうすれば、**万一モールで失敗しても元に戻るだけ**です。

コスパマで自分のお店を持って、前向きにネット販売していきましょう！

※著作権について※

当資料は自由に配布して構いませんが著作権は放棄しておりません。

配布の際は著作権表示を削除しないように願います。

上記の条件を守って頂けない場合は最終的には法的手段を取ることとなり、その後の公開に支障が出てしまいます。

呉々もルールを守ったご利用をお願い致します。

【コスパマによるネット販売】

Ver2.1 2013年05月12日

Ver2.0 2013年04月07日

Ver1.0 2013年03月04日

著者：株式会社通信技研 遠藤裕司