

## 01

ネットショップって  
どんなもの？

インターネットを利用した商品やサービスの販売市場は、年々拡大し続けています。それにともない、個人や小さな会社がかんたんに商品を販売することのできるしくみも整ってきました。

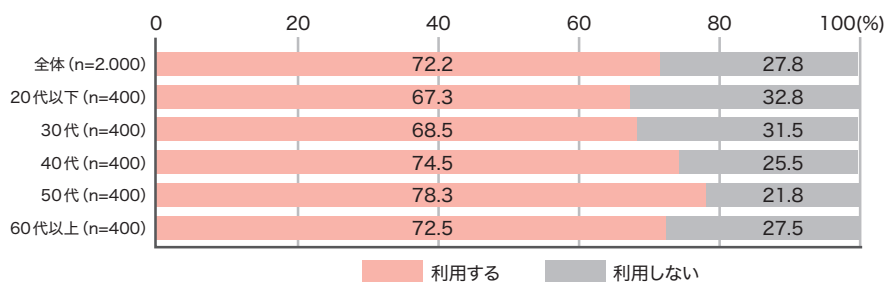


## インターネットでの販売が拡大し続けてきた20年

この本を手にとった皆さんは、インターネットを使って商品を販売したいと考えていると思います。インターネットがなかった時代には、商品を販売するには大変なお金と手間、そして時間がかかっていました。商品を買うには、直接お店に行くしかなかった時代から、紙のカatalogが流通し、FAXや電話で注文する通信販売が現れた時代。そして今、通信販売といえば「ネットショップ」が主流となっています。

1995年頃から、大手メーカーや家電量販店がネット通販への参入を始めました。米国では「Amazon」が設立。1997年には「楽天市場」、1999年には「Yahoo!ショッピング」と「Yahoo!オークション」が登場しました。それから20年以上たった現在、インターネットで商品を購入することはもはや当たり前の時代になっています。

インターネットでの販売が広がるにつれ、個人がインターネットを活用してものを売るしくみも整ってきました。個人で商品を販売したいと思った時に、一番最初に思いつくのはネットショップではないでしょうか。



▲平成27年のデータでは、インターネットでのショッピング利用経験者の数は70%以上にのぼります。さらに、50代では80%近くが利用するという結果になっています

出典：総務省「インターネットショッピングの利用状況」



## ネットショップのしくみを知ろう

ここで、少しでもネットショップのしくみについて触れておきたいと思います。下の図のように、ネットショップとは「売りたい人」と「買いたい人」をインターネットを介してつなぐためのしくみです。



かつて、ネットショップを始めるのに、多くの費用がかかっていた時代もありました。しかし、現在ではインターネットで売するためのしくみがたくさん登場し、それほど費用をかけずにスタートできるようになっています。また、ITに苦手意識のある方でも大丈夫です。難しいプログラムをさわる必要もありませんし、最初の設定から販売開始まで、30分程度でできてしまうサービスもあります。

例えば

- ・愛着のある商品
- ・大好きで自分でも売ってみたいと思った商品
- ・海外から仕入れためずらしい商品
- ・世の中の役に立つオリジナルの商品

など、自分が売りたいと思う商品を、ネットショップを通じて一人でも多くの人に届けましょう。

# 09

## 商品の写真を撮ろう



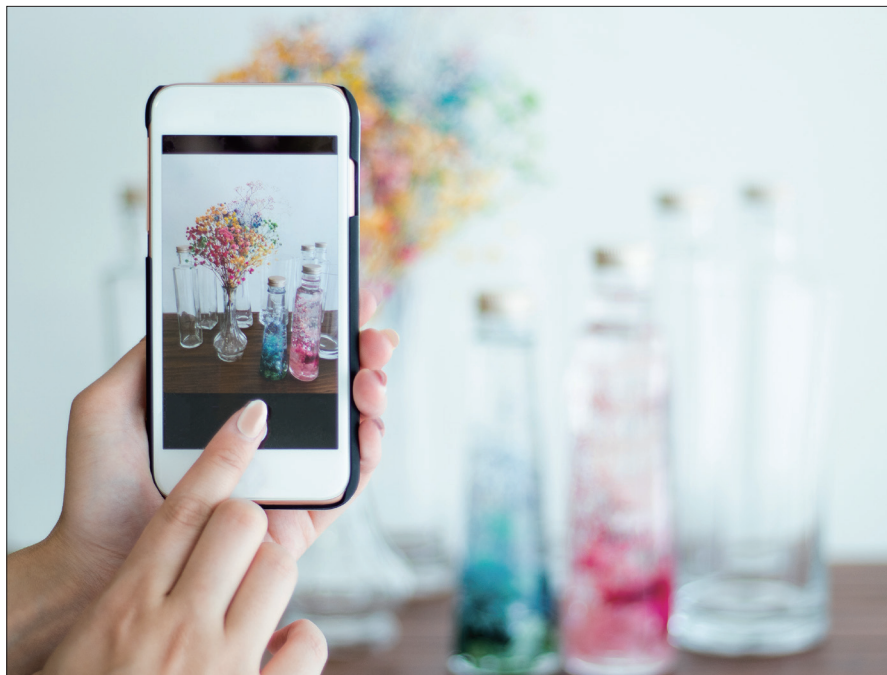
ネットショップに掲載する商品写真は、売上を左右する重要な要素です。ちょっとしたコツでグッと見栄えがよくなることもありますので、撮影のポイントを押さえておきましょう。



### 商品写真は売上を左右する重要なアイテム

商品写真は、ネットショップを運営する上で、とても重要なアイテムです。最近はスマートフォンのカメラの性能が上がっているため、デジタル一眼ではなく、スマートフォンを使った撮影でも十分です。手持ちでもよいですが、スマホ用の三脚があると、ブレを防止することができます。

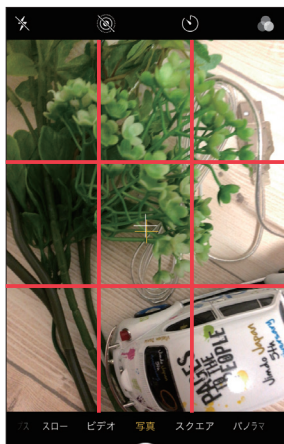
また、ちょっとしたコツを覚えておくと、より見栄えのよい写真を撮ることができます。ここでは、iPhoneを例に解説していきます。



▲商品の撮影はスマートフォンで十分

## 📍 グリッド線を表示させよう

スマホのカメラアプリでは、水平、垂直のグリッド線を表示させることができます。ゆがみ防止、構図のバランスを取るのに便利です。

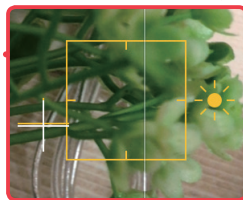


## 📍 明るさを調整しよう

iPhoneの場合、画面をタッチすると太陽のマークが表示されます。太陽のマークを上にもスライドさせると明るくなり、下にもスライドさせると暗くなります。この位置を調整して、適切な明るさの写真を撮影することができます。



画面にタッチすると  
太陽のマークが表示  
される



上にスライドする  
と明るく

下にスライドする  
と暗く

## 08

## STEP6

## デザインを確認・変更しよう



商品登録や設定などを一通り行ったら、ネットショップのデザインを確認してみましょう。ショップ名の変更やタイトルロゴの設定、背景色の変更などできます。



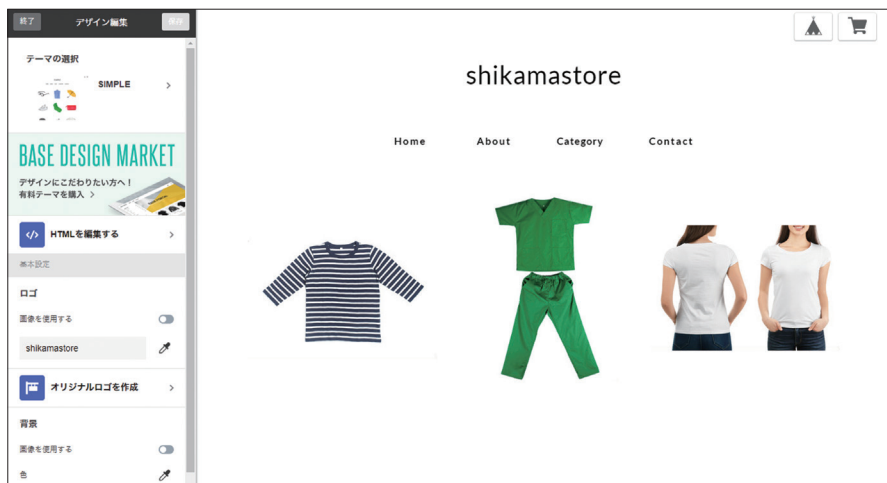
## ネットショップのデザインを確認しよう

初期設定や商品登録がひと段落すると、自分のネットショップがどんな表示になっているのか気になりますよね。ショップを非公開にしたまま確認する場合は、「デザイン」の画面を使用します。

1 上部のメニューバーから「デザイン」をクリックします。



2 「デザイン」の画面が表示され、ショップのデザインを見ることができます。





## ショップの名前を変更しよう

ネットショップの店名は、自動的に初期設定されたものになっています。これを変更してみましょう。



- 1 「デザイン」の画面を表示し、左サイドバーの「ロゴ」の文字列を書き換えます。



- 2 ショップ名が変更され、デザインにも反映されました。



## ロゴ画像を設置しよう

ネットショップのロゴ画像がある場合は、以下の手順で設置します。



- 1 左サイドバーの「画像を使用する」のボタンをクリックして、オンにします。



- 2 カメラのアイコンをクリックします。

# 03

## 入金を確認しよう



注文が入っていることを確認できたら、すぐに発送するのではなく、まずは入金があったことを確認します。確認できるタイミングは、決済方法によって異なります。



### 入金のタイミングは決済方法で変わる

決済方法には、商品が購入されたタイミングですぐに入金を確認できるものと、少し時間をおいてから入金を確認できるものがあります。いずれの場合も、入金が確認できたら発送の準備に入ります。

なお、「後払い決済」の場合は、購入者に商品が到着してからの支払いになります。購入時にBASE側が顧客の審査を行い、過去にキャンセルや商品代金未払いがないかを確認します。「後払い決済」は、この審査を通った人しか利用できません。

#### すぐに入金を確認できる



- ・クレジットカード決済
- ・キャリア決済
- ・PayPal決済

#### すぐに入金を確認できない

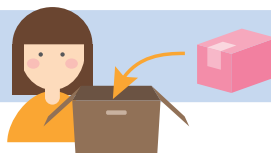
- ・銀行振込
- ・コンビニ (Pay-easy)



- ・BASEから入金の通知
- ・管理画面にログインして確認



商品の梱包・発送準備へ





## すぐに入金を確認できる場合

クレジットカード決済、キャリア決済、PayPal決済、後払い決済の場合は、注文管理画面に「未対応」と表示されます。これは発送処理が「未対応」という意味なので、すでに入金が行われているということです。商品発送の準備に進みましょう。

注文管理

キーワード ①  
購入者名、電話番号など

注文期間  
開始 20 [未対応] の表示 未対応  
終了 2020/01/14 出

ステータス  
☐ 入金待ち

☐ ページ内を全選択 (2件) 注文が新しい順に表示 表示件数: 50件

| ステータス                         | 注文情報        | 注文日時             | 商品画像 |
|-------------------------------|-------------|------------------|------|
| <input type="checkbox"/> 未対応  | ¥3,250 (1点) | 2020/01/14 14:54 |      |
| <input type="checkbox"/> 入金待ち | ¥3,050 (1点) | 2020/01/14 14:39 |      |



## すぐに入金を確認できない場合

銀行振込、コンビニ (Pay-easy) で決済された場合は、注文管理画面に「入金待ち」と表示されます。銀行振込は、入金されてから確認までに2～3日かかります。また、注文日から5営業日以内に入金がない場合、BASEから催促が行われます。それでも支払いがない場合、自動で購入がキャンセルとなります。コンビニ (Pay-easy) も、銀行振込と同じように、入金の確認までにタイムラグがあります。

注文管理

キーワード ①  
購入者名、電話番号など

注文期間  
開始 2019/01/14 出  
終了 2020/01/14 出

ステータス  
☐ 入金待ち

☐ ページ内を全選択 (2件) 注文が新しい順に表示 表示件数: 50件

| ステータス                         | 注文情報        | 注文日時             | 商品画像 |
|-------------------------------|-------------|------------------|------|
| <input type="checkbox"/> 未対応  | ¥3,250 (1点) | 2020/01/14 14:54 |      |
| <input type="checkbox"/> 入金待ち | ¥3,050 (1点) | 2020/01/14 14:39 |      |



## 05

BASEとInstagramを  
連携しよう

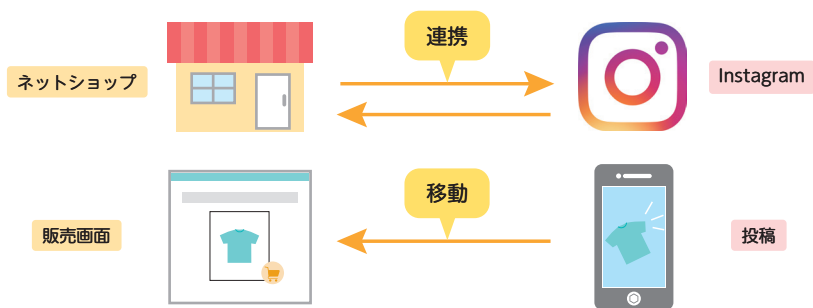
BASEとInstagramを連携させると、Instagramの投稿から、そのままBASEの販売画面に移動することができます。Instagramからネットショップへ、直接の導線を作りましょう。



## BASEとInstagramの連携に必要なもの

BASEから発表されているデータによれば、Instagramと連携すると20%の売上アップが期待できるそうです。また、Instagramの投稿を見て、商品がほしくなり購入につながった経験がある人の割合は70%近くにもものぼると言われています。BASEとInstagramを連携するには、以下のアカウントが必要になります。

- BASEのアカウント
- Instagramのアカウント (ネットショップ用のアカウント)
- Facebookのアカウント



また、これらに加えてFacebookページが必要になります。Facebookページを作成していない場合は、設定の途中で作成することができます。

Facebookのアカウントを持っていない場合は、以下のページからアカウントを取得してください。Facebookのアカウントは本名で登録しますが、BASEと連携する過程で作成する「Facebookページ」については、ショップの名前や企業名で登録することができます。

<https://www.facebook.com/>



## Instagram販売のAppsを追加しよう

左ページのアカウントを準備できたら、BASEにAppsを追加しましょう。



- 1 BASEの管理画面にログインし、上部のメニューバーの「Apps」をクリックします。



- 2 Appsの画面が表示されます。下にスクロールし、「キーワード」に「Instagram」と入力し、「検索」をクリックします。



- 3 「売上を向上させる」の下に「Instagram販売」が表示されるので、これをクリックします。



- 4 説明画面が表示されるので、左側の「インストール」をクリックします。

# 01

## 機能を追加して さらに便利に運営しよう



BASEの基本的な使い方がわかったら、追加機能を使ってより便利に、効率的にショップ運営ができるようカスタマイズしていきましょう。

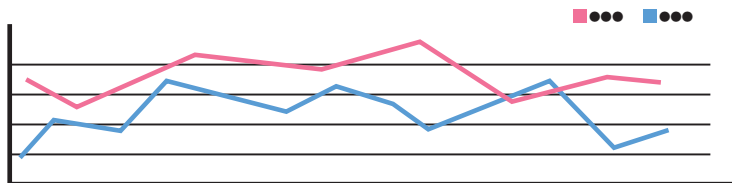


### BASEにはさまざまな追加機能がある

BASEの基本機能のみでも、ネットショップを運営することは可能です。しかし機能を追加することで、より便利にネットショップを管理することができます。本章では、基本機能をさらに活用する方法と、Appsを追加することで不足の機能を補ったり、利便性を高めたりする方法を紹介していきます。

#### ①基本機能の中で押さえておきたい機能

基本機能の中には、ここまでで紹介してこなかった便利な機能があります。テンプレートを変更して見た目を変えたり、アクセス解析を見てお客様の訪問状態を確認したり、有料のテーマを購入することでプロのような仕上がりにしたりといった具合です。



#### ②Appsで不足の機能やより便利な機能を追加する

Appsを追加することで、便利な機能を利用できるようになります。サイト内検索が使えるようになったり、英語表記に対応したりといった追加機能がたくさんあります。よく使われるAppsについて詳しく解説しますので、ショップのカスタマイズに役立ててください。





## BASEの追加機能を使えば、こんなこともできる！

ここで紹介する機能を活用すると、次のようなことが可能になります。

### 第6章

便利な機能を使いこなそう  
慣れてきたらこんなことも！

