



茨城のネットショップの情報交換と
交流の場「どっとこむいばらき」

会長 杉山 勉

<http://dotcom-ibaraki.jp/>

「フラットクラブ」の運営紹介

(前編)

今回から二回にわたって、スクラップブック材料販売のネットショップ「フラットクラブ」さん(藤田耕平代表・水戸市)を紹介します。ネットショップといっても、前回紹介した「花工房」さんとは全くシヨップの運営方法が違います。ですから前回記事と読み比べてみると、違いがよくわかると思います。

フラットクラブさんは、二〇〇一年十二月に開業したスクラップブック材料販売のネットショップで、楽天市場などのモールには出店せず、独自のホームページで運営し

ています。(<http://www.flatclub.com/>)
また実店舗は持たずネットシヨップのみの店舗です。

藤田社長は最初、ネットシヨップを支援するweb制作やコンサルテイングの仕事をしたと思っていました。

しかし、そのためには「自分で販売を経験してみる必要がある」と思い、始めたネットシヨップが成功し、「こちらが本業になったそうです。

ところでスクラップブックという言葉に、馴染みのない方が多いと思いますので少し説明します。

スクラップブックとは、写真をかわいく生き生きと装飾品で飾り、思い出をより鮮やかに残してゆくペーパークラフトのことです。二〇〇二年頃からアメリカでブームになり、日本でも三十代から四十代の女性に人気のホビー。一説によると日本国内で二十万人の愛好者がいると言われています。

フラットクラブさんはその素材となるペーパー、アルバム、ハサミ、糊などをネットで販売しており、取扱商品は三千品目以上あるそうです。特殊な商材のため近所に取り扱うお店が少なく、ネットシヨップで購入する愛好者が多いようです。

ホームページをご覧になっていただければわかりますが、スクラップブックはペーパーひとつとつとつみてモカラフルで種類が多く、趣味性の強い世界です。これがモールに出店しない理由です。

一般的な商材ではないためモールに来て検索するというよりも、友達や講師の方からの口コミや紹介が大きな影響力を持つのです。

お客様は、雑誌の広告や教室の講師からの紹介などでフラットクラブさんを知ることが多いようです。ですからフラットクラブさんでは、スクラップブックの専門雑誌への広告や愛好者の集まるイベントへの出店、教室の講師の方へ新商品提供などといったネット以外の部分での露出を高める活動に力を入れてきました。

その結果、「スクラップブックのことならフラットクラブ」というブランドに成功しています。

講師の方が「材料を買っならフラットクラブ」と紹介してくれることも多いそうです。

検索連動型広告やメールマガジンの発行などもしていますが、「大事なのは「コミュニティ」と藤田社長

は言っています。ネットシヨップといってもネットでのマーケティングがすべてではないのです。

愛好者のブログもチェックしていて、ブログに書いてもらえるような話題を提供することも心がけています。

藤田社長の調査では、「ブログは全体の一人の人がリーダーとなって口コミを作っていく」そうです。

フラットクラブさんではホームページ作りについても工夫しています。重視しているのは、「お客様が探しやすい、買やすいページ作り」。

商品数が多いので、目的の商品が見つけれないと購入を諦めてしまいます。分類方法を工夫してお客様が目的の商品まですばやく辿り着けるようなページ作りをしています。

また一度に十以上の商品を購入されるお客様が大部分なので、ページに多くの商品を掲載して、同時に複数の商品の購入ができるようにしています。

さらに、買いやすいシヨッピングカートが重要です。

オンラインシヨップが備える機能の一つで、購入するもりの商品を一時的に保存しておく機能。

というところで紙面がつかました。次号に続きます。