



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/>

## インターネットを集客に活用しよう(その3)

今回は、具体的なインターネットでの集客手法の話です。

一般的にネットの集客手法には、メルマガジン、PPC広告、SEO対策、SNS、ブログ、キャッチコピーなどの話が出てきます。

### PPC広告

検索連動型広告とも言われ、Yahoo!の検索などで検索したときに上部や右側に表示される広告のこと。Yahoo!では「スポンサーサイト」、googleでは「スポンサーリンク」と表示される部分。検索キーワードに関連した商品、会社の広告が表示される。

またネットショップ自体、独自ドメインで開業するのか、楽天市場のよう

なショッピングモールに出店するのかというような話になります。

これらのことを順に解説すると、このコラムの原稿は楽に半年分くらい書いてしまいます。私にとってもその方が楽なのですが、今回はあえてその部分を書きません。これから述べることを抜きに、用語の解説をしても無意味だからです。これらに興味がある方、ネットショップ開業の基礎知識を得たいという方には、次の書籍をおススメします。

松本賢一著「ネットショップの達人養成講座」翔泳社。

著者は楽天市場で実際にパンの繁盛店を運営していた経験があり、現在はネットのコンサルタントをしています。昨年十月に出版されたこの本は、ネットショップの運営についてバランスよく、そして適切に書かれています。他にもいろいろネットショップ開業方法の本はありますが、まずはこの本を読んでみて下さい。

さて、私の持論を述べますと、ネットでの集客とは「自社や自社の商品やサービスの魅力についてお客様に正しくお伝えすること」だと定義しています。

これを分解して考えると、まず第一に、自社や自社の商品・サービスが魅力的である必要があります。そして、次にお客様に伝える必要があります。さらにそれは正しく伝える必要があるということです。

例えば魅力のない商品をキャッチコピーで買わせるのは正しいマーケティングではありません。魅力ある商品であるのは、当たり前のことです。

ところがネットショップというところメルマガやSEO対策など、テクニクで買わすことが売上げをあげるノウハウだと思っている方が多くいます。

しかし、ネットショップというのは、ネットを使った通信販売の形態にすぎませんので、商売の基本は他の販売方法となんら変わることはありません。

定義について細かく説明していくと、紙面が足りなくなりますが、今回は一点に絞ってお話します。それは「お客様に伝えること」です。大部分のショップはこれできていません。

例えば、メルマガひとつ取ってみても、お客様に伝わるメルマガは少ないものです。大部分は自社の宣伝オンリーの迷惑メールもどきのメルマガばかり。「メルマガはDMなのだから宣伝でいいのではないか」とお思いかもしれませんが。その方は、自分だったらそのメールをどうするか考えてください。

「自分だったらそんなメールは解約するか、削除するか、無視するな」。

そうでしょう。自分なら削除するメルマガを、不思議なことに自分がメルマガの担当者になったら書きまくって配信し続けるのが大部分のショップなのです。

「だって、本にショップを開業したらメルマガを出しましょう、メルマガ

には自社の商品のセールポイントを載せましょうと書いてあったよ」。確かに本に書いてあることが間違っているわけではないです。しかし、形だけ実行していることが問題なのです。

メルマガひとつ取ってみても「お客様に伝える」ということは、細かい気配りが必要です。読者とコミュニケーションを取る姿勢が大事なのです。

コミュニケーションとは違いますが、伝わり方の違いを示す私の経験例をお話しましょう。私はメルマガのタイトルによる開封率の違いを検証するため、毎回同じメルマガをタイトルだけ変えて二つのグループに配信しています。ひとつは偶数月生まれのグループ、もうひとつは奇数月生まれのグループ。

二〇〇八年七月二十八日に配信したメルマガは、偶数月生まれのグループ一万六千六十六人と奇数月生まれのグループ一万七千五百四十四人に配信しました。メルマガ中のリンクのクリック数は、偶数月生まれのグループの八百九十件に対し、奇数月生まれのグループ二千三百五十五人。クリック率でいうと五・五六%と一三・五七%。実に二・五倍近い違いが生まれました。

というところで、今回も紙面が尽きました。続きは次号で。

「どっとこむいばらき」では、これからネット通販を始められる方、現在参入しているが、運営などでお悩みの方のご相談に無料で乗っています。

([mail@dotcom-ibaraki.jp](mailto:mail@dotcom-ibaraki.jp))