



Live Commerceでこれからネットショップを立ち上げる方へ ネットショップの集客 やるべきこと20

ECサイトの成功法則は参考書や関連ウェブサイトを参照すれば無限にヒットしますが、情報過多になりすぎてしまいそれが余計にネットビジネス初心者の敷居を高くしてしています。

そこであらゆるネットショップにおけるマーケティング施策の中から本当にやるべき真実の情報を当社が経験した中から有益なものだけに凝縮して絞り込みした20の方法を公開します。 その中のいくつかの方法についてはLive Commerceの管理画面から実行可能なものもあります。

基本的にはネットショップを想定して20の方法を提供していますが、オンラインビジネスであればネットショップに関わらず通常のホームページでも応用が可能です。20の方法では、実行に伴って参考になる書籍や有料ツールも紹介します。

実はIT企業というのは、これらの20の方法を実行する為に必要なツールやサービスを提供しているのにすぎません。

Windows、販売促進サービス、レンタルサーバー、データベース、経理ソフト等々、様々な「ツール」が提供されていますが、多くのIT企業はこうした「ツール」の販売に関しては非常に熱心です。しかしこれらの「ツール」を「どのようにビジネスの発展につなげていくのか」については販売ほど興味がありません。そこで紹介する20の方法を実際にビジネスで使うためのヒントと参考になる書籍を紹介しています。

株式会社デジタルスタジオ
Live Commerce開発コアチーム

1. Google Analyticsのアカウントを取得し、今すぐウェブサイトのアクセス解析を開始する

自分のサイトのアクセス解析を行い、まずは現状を知るところからはじめます。

1. このドキュメントを参考にタグをウェブサイトに設置します。
2. 設置後、24時間程度待ちます。24時間程度待たないとデータが蓄積されないためです。
3. 24時間経過後、Google Analyticsにログインしてこの本で指摘されている箇所を検証します。

参考書籍

[Google Analytics 経営戦略](#)

Google Analyticsを導入後、この書籍に書かれているポイントに絞って分析を開始しましょう。

2. Googleショッピングに登録する

Googleショッピングに登録すると、インターネットユーザーはあなたの商品をGoogle検索以外に、Googleショッピングからも検索できるようになります。

1. Googleショッピングにサインアップします。
2. このドキュメントを参考に登録を開始します。

3. インターネットユーザーが疑問に思いそうな質問に答える

ネットショップに限定すれば、予め質問が来そうな部分と言えば送料、在庫、納期、キャンセル・返金ポリシーです。これらのごとについて"よくある質問"ページを作成し商品購入ページから目立つようにリンクを掲載しましょう。

1. 管理画面にログインしてコンテンツ管理 > ページ管理 > よくある質問を編集します。
2. 質問例として、次の質問に対する回答を作成します。
送料は全国一律●●●●円です。

[見本になるよくある質問ページ](#)

4. リンク集や検索エンジンに登録する

実際には効果があるかどうかは疑問ですが、外部リンク数を増やすという点ではSEO的な効果に貢献することができます。自分の時間を使って自力登録するよりは、この作業はマンパワー的な要素が強いので登録代行会社を使った方がベターです。他の作業に時間を使いましょう。予算にもよるが5万円も払えば250サイトほど登録してくれます。

この作業にはあまりコストをかけてはいけません。

<http://www.1st-entry.com/>

5. Facebookページを作成する

Facebookの滞在時間が、Google傘下のサイトの滞在時間の合計を超えていることから、自社サイト用のfacebookページを作ります。

1. 個人用のFacebookアカウントを作成します。
2. その後にFacebookファンページを作成します。

参考書籍

[Facebookページ プロフェッショナルガイド](#)

Facebookについてはいろいろ出ていますが、マーケティング的視線でも参考になり、これ1冊読むだけで十分アクセスアップのヒントが満載です。facebookで何かする以前にまずfacebookで何ができるのかを知りたい方には必読です。

6. 自社サイトをソーシャル化する (Facebook, Twitter)

作成したfacebookページを自社サイトにリンクさせて、ユーザーにファンになってもらいましょう。

1. [ソーシャルプラグインページ](#)から「いいね！」ボタンを作成します。
2. 自社サイトにFacebookのコードを掲載します。
3. [Twitterアカウントを作成](#)して、「ツイート」ボタンを作成します。
4. 自社サイトにtwitterのコードを掲載します。

7. ホームページのメタ情報を入力し、検索してもらえるようにする

Live Commerceの管理画面で登録できる情報は [サイト設定](#) > [全般](#) にあります。ここで登録できるもの全てに記入をしましょう。

1. 検索されそうなキーワード、ホームページのタイトルを入力しておきます。
2. 管理画面 > サイト管理 > 全般設定 から入力できる全ての項目を登録します。
3. 特に重要なのは、ホームページのタイトルになります。

参考書籍

SEOについてはSEOの概要だけを書籍で押さえておき、実際のSEO施術は自分で行う。外部リンク獲得だけ業者を利用するのがSEO対策の掟です。

[ネットで5億稼ぐ! バカ売れサイト7つの法則 - 超衝撃SEO対策で検索エンジン市場を支配せよ!](#)

8. ホームページのサイトマップをGoogleに登録する

Googleに自社サイトのすべてのURLを登録しておけば有効なページを全てクロールしてくれます。

1. [Googleウェブマスター](#)にログインします。
2. <http://あなたのURL/sitemap/google> のURLをgoogleサイトマップとして登録します。

9. 画像は文章よりも理解を10倍早くする、商品登録時の説明用画像には説明文を丁寧に

商品画像を登録する時に商品画像に対して何も説明文を付与しないサイトが多く見受けられますが、画像に対する説明を付け加えておくだけで商品説明の文章を読むよりも理解を助けます。商品画像以外に、商品説明分の中に画像を付け加えるか否かで大問い合わせの数などにも影響します。

1. 商品説明分内には適切な商品説明を助ける画像を配置します。
2. altタグに画像に対する説明文を付け加えます。

10. 商品購入画面は十分な情報を記入する

メーカー製品ではないオリジナル製品やカスタム製品などを販売する時ほど詳細な商品説明が必要になります。特に説明用の画像を活用することで文章よりも理解を早めることができます。

1. 商品説明文は十分な情報が記入されているかどうか確認しましょう。
2. 少なくとも最低1つは質の高い画像を登録しましょう。
3. 解像度の高い画像なら、[Magic Zoom](#) の有料アプリを導入するとより効果的に商品画像を見せることができます。

11. 会社概要ページの作成をする

一般的な会社概要に加えて、実際の運営店舗の様子などが分かる写真などを掲載すると、ショップとユーザーの距離感を感じなくさせることもできます。

[見本になる会社概要ページ](#)

1. Live Commerceの[ページ管理](#)機能を活用して会社概要ページを作成します。
2. ページスラッグはURLとして分かりやすいように [about_us.html](#) としておきます。

12. ブログを活用する

サイトの更新情報はブログを活用してアナウンスするのが最も効果的です。

ブログは初心者にも使いやすく、SEO対策などもしっかりしてあるからです。またブログを活用する最大のメリットは簡単に素早くサイトの更新情報をPC、携帯、スマートフォン、Twitter等に向けて同時に発信できる点です。

自社サイトにいちいち更新用のページを作成して更新情報のアナウンスを掲載するのではなく、あえてブログを使い、ブログの更新情報をRSSフィールドを経由して自社サイトに表示するのはこういったメリットがあるからです。

1. [アメブロ](#)を作成します。
2. Live Commerceの管理画面にログインして、[サイト管理](#) > [全般設定](#) に行きます。
3. RSSフィールドのURLにブログの[RSSフィールドURL](#)を指定します。

13. お問い合わせフォームを作る

お問い合わせフォームに「名前、メールアドレス、本文」だけの3つだけだと、お問い合わせを行うユーザーは自分が行いたい質問に対してうまく伝えられないことがあります。そこで、どんな商品に対してどんなことを聞きたいのか、予めこちらが問い合わせの種類や詳細内容についてチェックできるような項目を用意しておけば、ユーザーはよりの確にお問い合わせをすることができるようになり、的確な（質の高い）質問は、むしろ欲しい回答を受け取ることができるからです。その点でLive Commerceはお問い合わせフォームを自由にカスタマイズができます。

[お問い合わせフォームのカスタマイズ方法](#)

14. ブログを量産する

[この記事](#)にも書いてあるように、特定の商品を検索エンジンでヒットさせたい場合は、更新情報などを発信するメインブログ以外に、商品名が検索エンジンでたくさんヒットする為に複数の無料ブログを作成することをオススメします。そしてそれぞれのブログには商品に関する情報を記入し商品ページへのリンクを掲載します。この作業ですが、毎回特定の商品1つに絞り込みし、1日で作業をすべて終わらせるようにしましょう。1日に数件の注文が入るようになるまでの間は根気よく続けることが大事ですね。

[無料ブログリスト](#)

15. メルマガ購読者のリストを集める

上記までの14項目が終わるころには、検索エンジン経由で新規ユーザーが訪問しているはず。そのユーザーに何もコミュニケーションなく返られてしまっただけではもったいないです。せめてサイトのトップページにメルマガを購読してもらえるように目立つバナーを掲載しましょう。

メルマガ購読者は、あなたのサイトにかなりの興味、関心が高いユーザーです。不特定多数のユーザーに販売するよりも、メルマガ読者へ心のこもったメッセージをあなたの言葉で書き綴ってください。メルマガの反応は他の何よりも早いでしょう。

1. Live Commerceの管理画面へログインし、コンテンツ管理 > [メルマガジン](#) をクリックしメルマガを発行します。
2. トップページにバナーを掲載します。[編集方法](#)

参考サイト

[メルマガの学校](#)

ここまで15の方法を紹介しましたが、実はどれもほとんどのお金をかけないでできる内容を紹介しました。

ここから紹介する残りの方法は有料サービスです。

16. 検索連動広告（Google アドワーズ）

ネット広告は[Googleアドワーズ](#)と[スポンサーサーチ](#)です。まずはネット広告とはどういうものなのかを徹底的に叩き込むことからです。

私はGoogle adwordsに関する管理の書籍をあさりましたが、どれもじっくりくるものがなく、最終的にたどり着いたのがGoogleが提供する Google adwordsの認定資格プログラムの[初心者向けの解説ページ](#)です。別に資格を取る必要は全くありません。印刷すると結構な量がありますが、何度も読み返してみてください。Googleが考えていることが理解できるはず。ちなみにGoogleが考えている広告戦略を理解すれば、費用対効果を最大化するようにGoogle アドワーズは設計されています。Googleが検索連動広告に対して考えていることを理解してから参考書籍を読むとさらに理解が深まります。

一度設定したキーワードや広告は1ヶ月程度はほったらかしにしておくことをオススメします。データを蓄積してからROIの低いキーワードを削除するというのが鉄則です。

[Googleアドワーズ](#)

17. 質の高いバナーを作る

広告や自然検索から自社サイトに新規訪問客を誘導できるようになったら、販売したい商品へスムーズに行けるように質の高いバナー広告を作成されることをオススメします。テキストだけのサイトよりも、バナー広告で商品やサイトの雰囲気伝えることでサイトの盛況感を演出することもとても重要です。

[バナーを上手に活用している見本になるサイト](#)

質の高いバナーを安く作成してくれるサイト

[バナー制作工房 banana](#)

18. 有料セミナーに参加して人と会う

17項目までやってきたことが本当に役に立っているのかどうかを一度確認する為には、「ネットショップ セミナー」とGoogleで検索して、実際に現場のセミナーに足を運んで生の声を聞いてくることです。人と会うことで思いがけないアイデアやヒントを得られることはよくあります。セミナーに行くと1日潰れますが、それでも価値はあります。

19. 質の高いサイトのデザインを作る

デザインを先にやりたがる人がいますが、初心者の場合はECサイトのデザイン作成は最後の最後でいいと思います。これだけのやるべきことを全てやり尽して、もうこれ以上ないと思ったらデザイン作成に入ってください。

デザインは業者に依頼するよりは、できる限り身内や知り合いの紹介が私の経験上ではいいと思います。周りにデザイナーがいない場合は[お問い合わせ](#)ください。当社のサイトのデザインをしてもらっているデザイナーを紹介できます。

20. 質の高いメールマガジンを作る

新規顧客獲得ができるようになったら、HTMLメールマガジンを作成してみましょう。

テキストだけのメールよりも、HTMLメールで画像が入っていた方がやっぱり分かりやすいですね。

Live Commerceなら既にHTMLメールマガジンが送れるようになっています。あとは質の高いリストを収集し、質の高いメールマガジンをいかに作成できるかどうかです。

[HTMLメールマガジンの見本](#)

以上のことができて、やっとインターネットビジネスのスタート地点にたどり着いたということです。これからがネットビジネスの全ての始まりであり、もっと分からないことやめんどくさいことがたくさん出てくると思います。そこからのステップはまた次回の機会にまとめてお伝えしたいと思います。

すべては**実行**あるのみです。

Copyright Digital Studio All right reserved.