



ECマスターズクラブ 成功事例集

VOICE

— ネットショップを伸ばした8つの事例 —

「中小企業からニッポンを元気にプロジェクト」
公式アンバサダー 郷ひろみ



71%

この数字は、ECマスターズクラブが2021年末にとったアンケートで、「入会後に売上げが伸びた」と答えた会員様の割合です。

それぞれのネットショップが取り扱う商品は、もちろん異なります。また、ひとりで運営されている方から、企業の一部署として運営されている方まで、その環境・境遇は様々です。

それでも皆さん、「何をしたらいいかわからない」「広告費が力にならない」「忙しい」など、それぞれの悩みを克服して、ネットショップを成長させていらっしゃいます。

この冊子では、2000社の会員様の中から、8名の会員様の声をご紹介します。

その内容を少しネタバレすると...

- ・6名の方が、月商を10倍以上に伸ばしています
- ・ネットショップの知識が全くない状態からスタートし、月商1000万を超えている方が3名いらっしゃいます
- ・個人事業主が2名、そのうち1名は月商300万を超え、もう一名も「今が幸せ」と答えています
- ・入会初月から転換率を倍に伸ばした方がいらっしゃいます
- ・“交流”を一番の魅力に挙げている方が2人いらっしゃいます

あなたの境遇に似た方がきっといるはず。会員様のリアルな体験をお楽しみください。

※8名もの成功者の事例を載せていたら、まるでひとつのアイデア集のようになりました。限なく読んで損はありません。



ネットショップ担当 ナカネ様

ネットショップ担当者は3名で運営。

「ネットショップを開店して2ヶ月後には入会。知識ゼロの状態でも周りに相談できる人もいない状態だったので、とにかく相談できる人が欲しかったんです。」



75年の歴史あり。老舗茶屋の挑戦

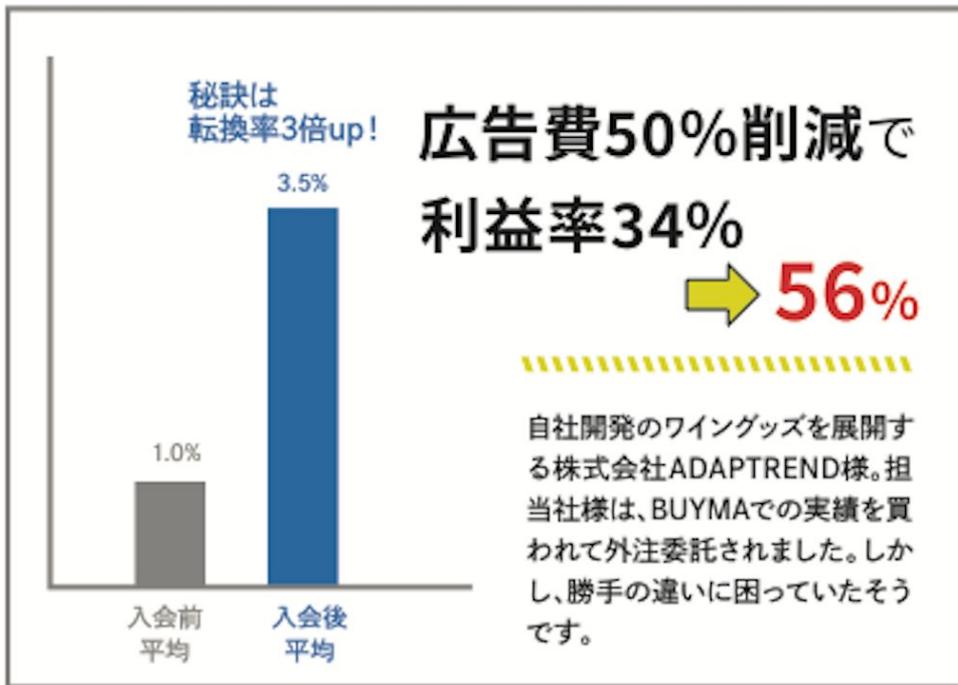
今は本当にいろんな飲み物がありますよね。飲み物の選択肢が増えるにつれて、日本茶の売り上げは減少傾向へ。昔からの卸先だけでは厳しいので、テコ入れのためにネットショップに進出しました。最初は商品も売れないし、何をしたらいいのか全然わからなくて、頭を抱えました。「広告を打たなきゃダメかな」って思考になりかけて。ECマスターズに出会わなかったら、一時しのぎの広告を繰り返していたかもしれません。

「何をすればいいの？」から「できることがある！」に

入会後は、フォーラム（掲示板）で質問したり、他の人の質問を読んだりして、地道に勉強しました。いつも回答が早いので助かります。また、自分の悩みって、やっぱり誰かが先に悩むものです。過去の掲示板も参考になりました。入会してすぐに「できること」をみつけたのは、とても嬉しかったです。前に進んでいる感覚がありましたから。

複数モール出店・成功のきっかけ

メインの楽天を伸ばした後、Amazonに出店できたのも、ECマスターズのおかげなんです。「Amazonじゃお茶は儲からない」と思い込んでいたんです。でも、ECマスターズのスタッフは「全然いけます」と（笑）楽天とは仕組みが全然違うので、当時開催されていた勉強会に参加しました。今ではAmazon単体で月商400万くらいまでになっています。あのときに声をかけてくれなかったら、きっと出店していなかったでしょうね。ECマスターズクラブのおかげです。



ネットショップ担当 カメイ様

ツイッター・ブログ・LINEなど、役割を分担して商品プロモーションを展開。楽天ショップは一人で担当。

「ECマスターズクラブ」は、私のような一人運営の方には、たまらなく心強い存在だと思います。」



広告費に月30万…なんで楽天では売れないの？

自社サイトとAmazonで2018年から展開していた当社。楽天には2020年の8月に出店。私が担当し始めたのは2021年の2月頃です。同じ商品でもAmazonでは売れてたので、「なんで楽天は売れないの？」とずっと疑問でした。集客対策としては、Facebook広告に月30万円くらいかけていましたが、効果はイマイチ。でも、「母の日」の前に丸に売り上げが上がったんです。

「母の日」に売り上げ急上昇の理由とは？

たまたま商品名にキーワードを入れたのが良かったみたいなんです（笑）当時はよくわかってなかったのですが、「なんかコツがあるんだろうな」と感じました。ちゃんと勉強しようと思い立って、広告費を抑える方法を探しにECマスターズクラブに入会。それが2021年8月のことです。

アクセス対策、実践！入会初月から転換率に変化。

広告でアクセス数を稼ぐやり方は、転換率が悪くて…1%にも達しないぐらいでした。でも、教えてもらった基本的なアクセス対策をやってみたら、初月から倍になったんです！今はさらに広告を削り始めています。アクセス数は半分以下になりましたけど、転換率が高いので、同じ売り上げでも手元に残るお金が全然違うんですよ。「上位プランにしたらもっとイけるかな？」なんて思っています。可能性を感じますね。



ネットショップ店長 ヤシマ様

全社員15人の会社で、ネットショップ担当は3人。他の業務と兼務。

「5年前に入社後、前任者から引継ぎネットショップ担当になりました。経験は全くナシ。右も左もわからない状況でした」



広告失敗…撤退寸前の担当者交代

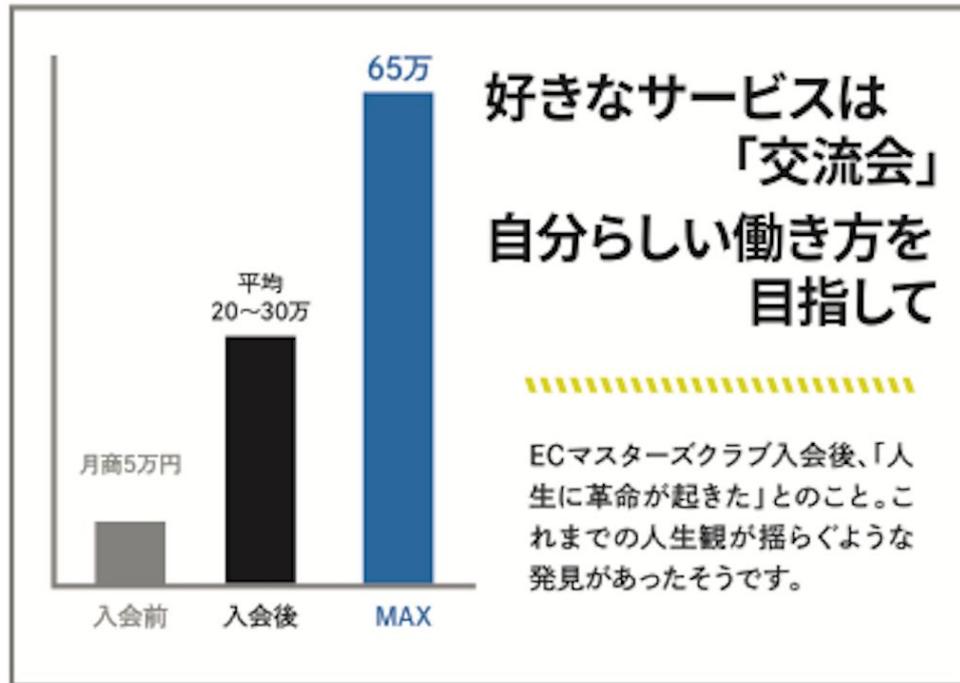
マイナスからのスタートでした。私が担当を任される直前に、広告で大失敗していたんです。費用を注いだわりに効果が全然だったそうで…。「撤退するか？それとも、持ち直せるのか？」に会社が揺れていた時期でした。つまり、初心者の私と立ち上がったばかりのショップページという状態です。ECマスターズクラブが唯一の頼りでした。

心がけたのは「素直に実行」

本当に初期設定から始めました。知識ゼロですから（笑）。次は、商品名を全て見直して、付け直しました。ECマスターズクラブを、ただただ実行する毎日が続きました。「組み合わせ販売が良い」と聞いたら、早速商品を組み合わせ商品ページを作ったり…活かせるものは全部活かそうと思って、聞いた話を素直に実行し続けました。月商100万っていうとすごいことに聞こえますが、実際にやったのは「素直に実行」。これだけです。

重要なのは「裏側の仕組みをイチ早く知る」こと！

つい見栄えが気になりますよね。「映える写真を使おう！」とか、「画像編集にこだわろう」とか。本当に大事なのはそこではなく、検索対策など、システムの仕組みを知ることです。ECマスターズで早めその仕組みと対策に気づけたのはラッキーだったと思います。コンサルと違って自分で勉強する大変さがあります。でも知識が無ければ、コンサルに騙されてもわからないですよ？どんな人でも勉強は必要です。



ネットショップ担当 pyon様

商品制作からネットショップ運営まで1人

「自分で作りながらの販売なので、たくさん売れると嬉しい反面、とっても忙しい(笑) 事務改革中です。」



人見知りなハンドメイド作家

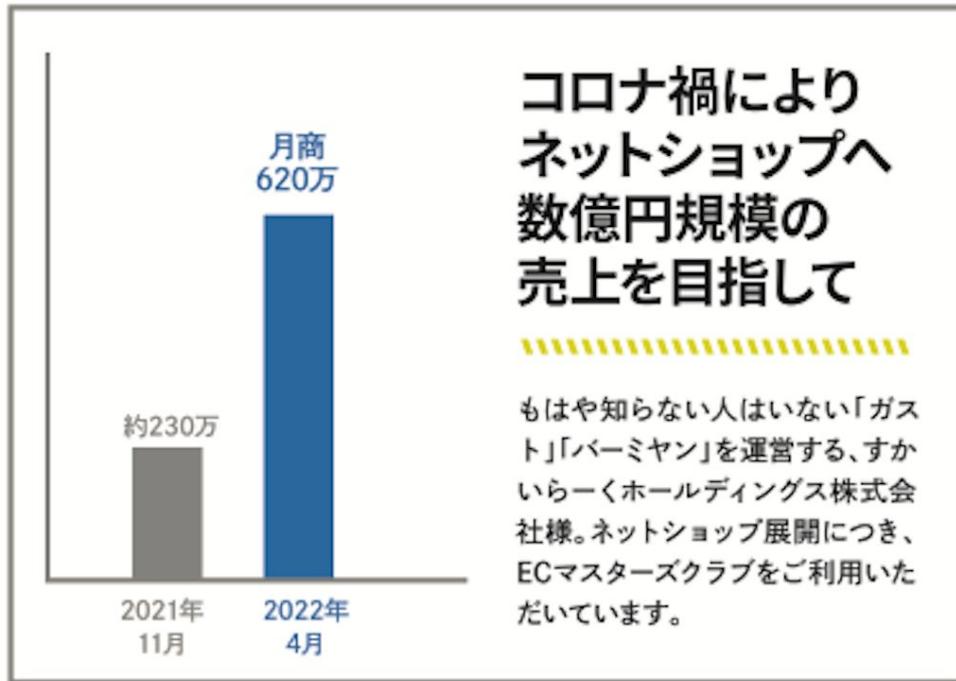
入会前は、とにかく「見やすい・わかりやすい・かっこいい」ページを作れば良いと思っていました。でも、見栄えだけ気にしてもお客様には見てもらえないんですよね…。入会前は月商5万程度でしたが、ECマスターズクラブでいろいろ教えてもらってからMAXで65万ぐらいまで伸びました。私、とても人見知りなんです。だけど、ショップを伸ばせたのは交流会のおかげです。

叩き売りした後悔を愚痴った結果…

商品を75%オフくらいで叩き売ったことがありました。「売れたけど忙しすぎ…」。交流会でつい愚痴をこぼしたら、その場にいた方がポンとアイデアをくれました。早速、試してみたら効果あり。それ以来、教えてもらった施策もすぐにできるものは片っ端から試しました。おかげで、必死でもぎ取っていた売り上げを、今は楽に取れるようになった感覚があります。

拡大するだけがネットショップ運営じゃない！

他の会員さんに親切にしてもらえて、人見知りしていた時間をもったいなく感じました。ECマスターズクラブには、人生観まで変えてもらいましたね(笑) 現在は、あまり「ショップを大きくしよう」とは思ってません。「制作に十分な時間をかける」「忙し過ぎて体を壊さない」、そんな働き方を目指して、売り上げより利益を大事にしながら運営しています。



ネットショップ担当 イワサキ様

現在4名体制でネットショップを稼働中。
内製化を前提に、試行錯誤を繰り返す。

「たくさんのお客様に支えられてきた当社ですが、正直なところネットショップは、まだまだ未知の領域です」



2020年12月ネットショップへ進出。2021年11月入会

皆さまご存知の通り、飲食店には厳しい時期が続いております。外食需要の低下のただ開催として、すかいらーくでは、2020年12月からネットショップ事業を始動。当時は、今のような専門の部署もなく、楽天・Amazonで2品からのスタートでした。

ECマスターズクラブに入会したのは、2021年11月のことです。部署のメンバーとセミナーを何度か拝聴し、「ココならば！」という思いで入会しました。

大手外食チェーンも悩む「誰に聞けばいいかわからない」

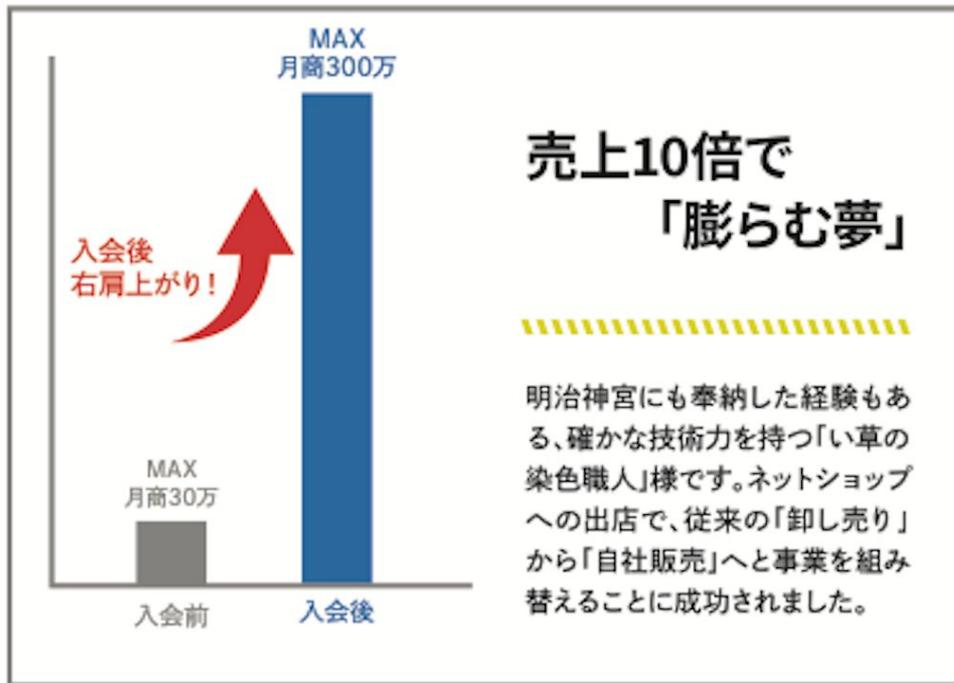
弊社は「現場」、つまり店舗を大事にする会社です。何か問題が起きた時や、新しく何かを始める時は、必ず現場を見ます、大体の答えは、現場にあるからです。しかしネットショップの現場は非常に見えづらい。ネットと実店舗のギャップに戸惑いがありました。

だから、ECマスターズクラブという、様々なネットショップの経験が蓄積された場は大変ありがたいものなんです。困った時に相談できる窓口でありながら、先生でもあります。「ここなら答えがある」という安心感は絶対的な魅力です。

数億円規模のショップを目指して

まだまだ発展途中の当社のネットショップですが、入会後は、やりたいことが徐々に実現できています。

目標とするのは、数億円規模のショップ。ECマスターズクラブのチカラを借りながら、私たちが社内の基盤を作るべく、日々試行錯誤しております。



ネットショップ担当 三代目 ノグチ様

夫婦2人で運営、染色作業と卸し販売を兼務。

「い草染色の仕事を祖父の代から継承しています。作る方は自信があったのですが、ネットショップはさっぱり…パソコン操作を覚えるところからのスタートでした」



「いいもの作れば売れる」と思っていました。

Amazon から出店したんですが、ひとつも売れずに1年が経過。「Amazonだからかな？」なんて思っていたんですが、楽天に出店してもやっぱり売れない。「これはちょっと見直さなきゃいけないな」と思って、ECマスターズクラブに入会しました。

商品には自信があったんです。でも売るのはまだまだ素人なことを、ECマスターズクラブで気づかされました。

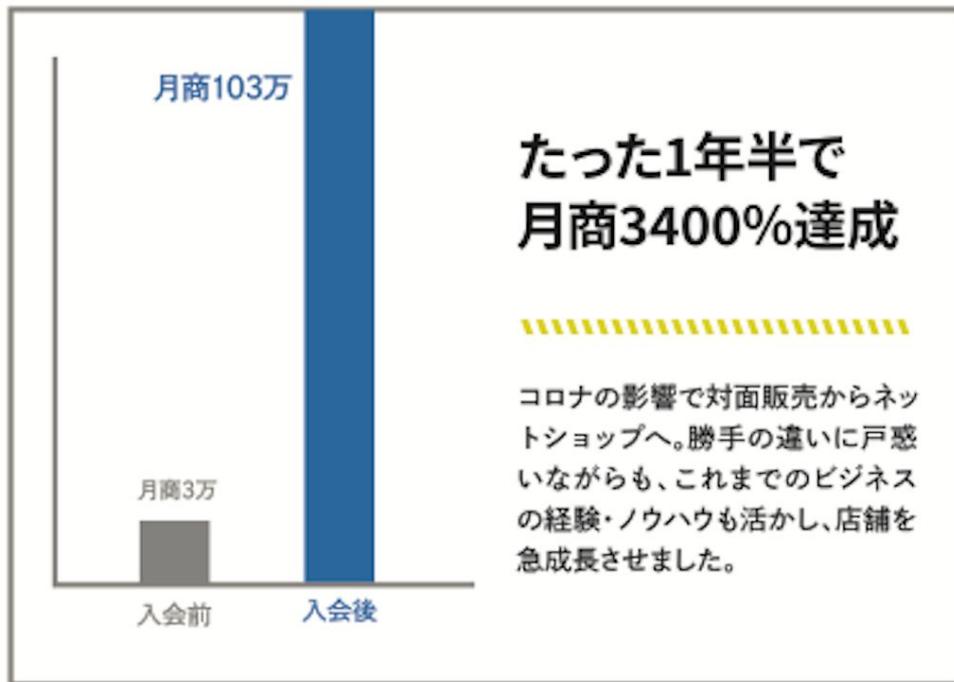
アクセス数…転換率…地道に改善を積んだ結果

ECマスターズクラブの情報を参考に、まずはアクセス数を増やそうと思って、キーワード対策から手をつけました。アクセス数が増えたら売れ始めたのですが、今度は転換率が悪くて…ショップページの見栄えも改善しました。

そんなことを繰り返しているうちに、入会前は10万円程度だった売り上げが30倍くらいに増加しました。驚いたことに…創業以来続けてきた卸しよりも、ネットショップの売り上げのほうが高くなっていました！

「作りたいものを作る」ネットショップで拡がる可能性

ネットショップに挑戦したのは「自分の作りたいものに調整しなかったから」なんです。質の良い草だけを使って、ゴザの地味なイメージを覆すような商品を世の中に提案してみたかった。ネットショップで資金が貯まったおかげで、今後の展望がどんどん広がっています。おかげさまで2022年3月には法人化でき、今後は小売店にも卸すつもりです。ECマスターズには感謝しかありません。



店舗運営者 トニィ様

植物性ヘアケアハーブの販売。

「『頭ではわかっているけど行動できない人』の典型のような人間です(笑) 1人運営の頃は、いつも葛藤しながらでした。ECマスターズでインプットを繰り返したおかげで、今はスタッフができました。



人気販売員、コロナで活動の場が消える…

白髪と薄毛に悩んでいた頃にハマったヘナ。製造元からの直仕入れが実現し、自分でも販売を始めました。対面販売が性に合っていたようで、各地でひっぱりだこに！それが、コロナで全て中止…。もう諦めようかと思ったんですけど、2017年頃から出店していた楽天を使って、ネット上で販売を続けてみることにしました。意欲はそんなに高くなかったですね。対面販売で磨いたトークも活かせないし。

ECマスターズで「最後の勝負」

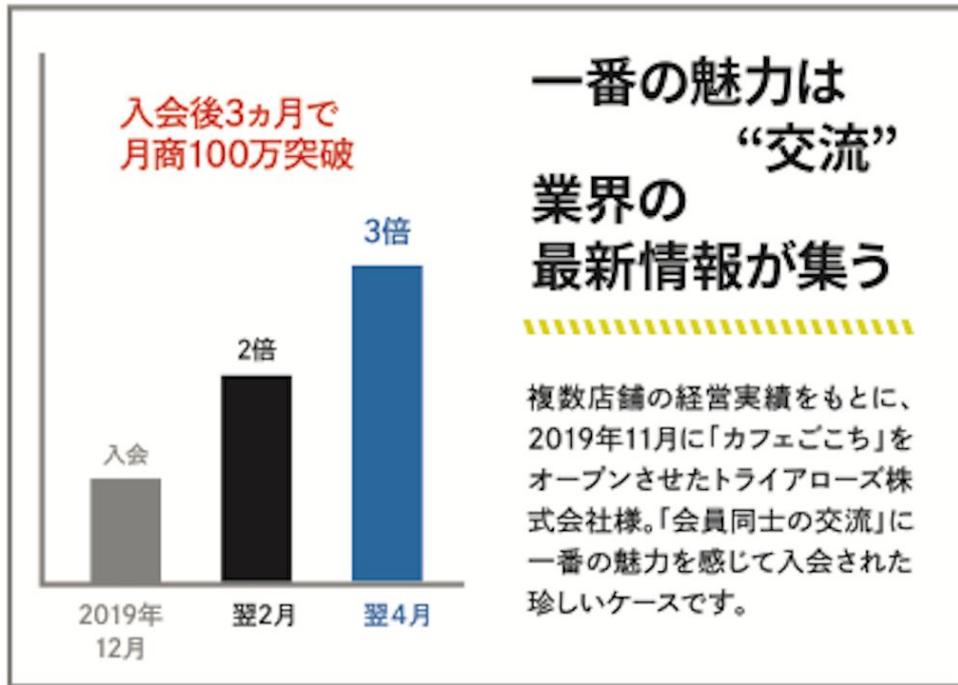
ECマスターズは、セミナーを聞いた時点で、もうゾッコン！「ここを頼ってみて、それでもダメだったら諦めよう」と覚悟を決めて入会しました。

言われた通りにやってみたら、確かに少し売れ始めたんです。月に2万円も売れたら良い方だったのに4万…5万と増えていく。でも、まだ意欲は低かったです(笑) 入会して最初の半年は、ほぼ放置している感じでおわかりました。

「こんなに親切なおショップは初めて！」

ようやくやる気ができたのは、ショップにレビューが付きはじめたことがきっかけでした。販売トークはできないけど、文章でもホスピタリティは表現できることに気づいたんです。「こんなに親切なおショップは初めて」なんてレビューをいただいたこともありました。

今の結果はECマスターズとお客様がモチベーションを作ってくれたおかげです。ネットショップを諦めていく人もたくさんいる中で、あのときセミナーに申し込んで、ECマスターズと出会えて本当によかったと思っています。



店舗運営社 オカダ様

運営体制2名

「2006年に初めてネットショップ（別店舗）出店。現在は、ハイエンドとローエンドの商品で店舗を分けて、楽天・ヤフー・Amazonで複数店舗を運営しています。」



ネットショップ同士“交流”の魅力とは？

ノウハウ自体は、色々なところで手に入ります。しかし、その情報が自社で運用できるかは別です。「儲かるショップ作りの基本」は、確かににありますが、商品がそれぞれ異なり、それぞれの競合がいる中で、基本だけ押さえても厳しい状況だと思うんです。だからこそ、様々な運営者と交流して、様々な事例を聞くことで、ネットショップ運営のアイデアやひらめきを呼び込む必要があると思っています。

“交流できる”のは、ECマスターズクラブならではの

ECマスターズクラブは、主にネット上でのサービスが中心ですが、会員同士でコミュニケーションする場合は、意外と多いんです。毎週オンライン交流会がありますし、LIVEではコメント欄で会員同士のやりとりがあったりします。質問掲示板に挙げた質問にも、他の会員が答えてくれることもありますね。Facebookグループでは、さらにダイレクトに会員同士でやりとりしていますよ。ECマスターズクラブに集まる店舗さんは、皆ビジネスに対する意識が高いので、良い刺激になります。

クラブの枠を超えて…業界の最新情報も

交流できる機会は、会員同士に留まりません。提携サービスを開発している各社の担当者とは話せる機会もあります。ECマスターズクラブを中心に、業界の人々が集まってくるんですね。ネットショップ向けサービスを提供している会社はたくさんありますが、こんなメリットのある会社は他にはないと思います。

ネットショップが悩みなく運営できるサポートを
楽天市場、Yahoo!ショッピング、Amazonなど
モールの成長と変化に対応しながら、
あなたのショップ運営の売上と利益アップに貢献して参ります。

詳細・お問い合わせはこちら

TEL **03-6416-5010**

受付時間：10:00-18:00 平日のみ
※12:00-13:00 受付不可

FAX **03-6625-0322**

MAIL **info@ec-masters.co.jp**

〒150-0042 東京都渋谷区宇田川町19-5-605
日本ECサービス株式会社 ECマスターズクラブ事務局



URL <https://ec-masters.club/>

ECマスターズチャンネル

YouTubeチャンネルも運営中！

