はじめに

自社は今、どの段階にいるのか

解説動画を見た後、自社の状況を整理し、次に必要な対策を考えるためのシートです。

はじめに第3弾の解説動画をご覧ください。ネット販売を3つの段階に分け、今の自社に必要な対策と専門家の選び方を説明しています。

動画を見た後、このシートで自社の場合を考えてみてください。動画を見ていなくても、各ページの設問から取り組めます。

ネット販売の基本的な3段階

第1段階

選ばれるための準備

具体的な工夫を用意し、
購入前に伝える

第2段階

集客して反応を確かめる

商品を見てもらい、
実際の反応を確認する

第3段階

結果を見て改善する

確認できた問題に
取り組む

① → ② → ③ の順番を基本に進めます。販売結果によっては、第1段階に戻って準備を見直します。

現在の自社について、当てはまる方にチェックしてください。

☐ これからネット販売を始める　　☐ すでにネット販売している

ネット販売を始めているかどうかだけで、今必要な対策は決まりません。次のページで、比較されたときに選ばれるための準備を確認します。

第1段階

選ばれるための準備を確認する

他店と比較されたときに、選んでもらうための具体的な工夫があるか確認します。

① 具体的な工夫

お客様が他店と比較したとき、自社を選ぶ理由になる具体的な工夫がありますか？

ヒント：お客様の困りごとに対して、実際に何をしていますか。

☐ ある　☐ まだ考えていない　☐ 分からない

② 商品・サービスへの反映

その工夫を、実際に提供できる状態にしていますか？

ヒント：作業や対応の内容を決め、実際に提供できるよう準備できていますか。

☐ 提供できる状態　☐ まだ準備中　☐ 分からない

③ 購入前のお客様への説明

その工夫を、購入前のお客様に伝えられる状態になっていますか？

ヒント：商品ページや販売時の説明で、何をしている店か伝えていますか。

☐ 伝えられる状態　☐ まだ整えていない　☐ 分からない

記入例（いずれも架空の会社）
A社｜①未整理　②まだ準備中　③未定。初回相談を通じて、普段のお客様からの相談や販売時の対応を振り返る必要に気づいた段階。
B社｜①弾きやすさに応える点検・調整　②販売前の点検・必要な調整を提供できる状態。購入後の相談範囲も決定　③商品ページで説明できる。販売実績は未確認。

具体的な工夫を整理する際の参考教材

第１弾｜一つの商品について考える

第２弾｜会社・お店全体について考える

第2・第3段階

集客と販売の状況を確認する

準備した工夫をお客様に見てもらい、確認できた事実とまだ分からないことを整理します。

① 商品を知ってもらう方法

現在、どのような方法で商品を知ってもらっていますか？

ヒント：検索、広告、SNS、既存のお客様への案内など

☐ 実施している　☐ まだ実施していない　☐ 実施状況が分からない

② 商品ページの閲覧状況

商品ページがどの程度見られているか確認していますか？

ヒント：アクセス数や、どの商品が見られているか

☐ 確認済み　☐ 未確認　☐ ネット販売開始前

③ 注文やお客様の反応

注文やお客様からの反応を確認していますか？

ヒント：注文記録、問い合わせ、購入前の相談など

☐ 確認済み　☐ 未確認　☐ ネット販売開始前

④ 改善する必要がある問題

販売結果を確認して、改善が必要だと分かったことはありますか？

ヒント：推測ではなく、実際に確認できた問題を書きます

☐ 問題を確認できた　☐ まだ判断できない　☐ 販売結果なし

記入例｜A社：ネット販売前のため、集客は未実施。B社：商品ページに工夫を説明できる状態。これから集客するため、販売結果はまだ確認していない。
※ 分からない数値を推測で埋める必要はありません。

必要な対策を整理

今の自社に必要な対策と専門家

P2・P3の回答から、今最初に取り組む対策を考えます。専門家への相談は必要な場合だけで構いません。

☐ **① 第1段階の準備が必要**

工夫を考え、商品やサービス、説明に反映する。

相談先：商品や販売方法から一緒に考えられる専門家

☐ **② 集客・販売に取り組む段階**

お客様に商品を知ってもらい、実際の反応を確かめる。

相談先：商品やお客様に合った集客方法を考えられる専門家

☐ **③ 販売結果をもとに改善する段階**

販売結果から確認できた問題を改善する。

相談先：その問題に対応した経験のある専門家

☐ **④ まだ判断できない**

今の状況を整理し、何を確認するかを考える。

必要なら、商売の中身から幅広く相談できる専門家

今、最初に取り組む対策

その対策が必要だと考えた理由

専門家に相談する際に確認したい３つの質問

1. 目社が必要としている対策について、過去にどんな経験がありますか？
2. 実際にどのようなことを手伝ってもらえますか？
3. 依頼したら、最初に何から取り組みますか？

※ 販売結果から準備の不足が分かったら、第1段階に戻って見直します。

記入例｜A社：第1段階。相談・販売時の対応を整理。 B社：第2段階。これから集客して反応を確かめる。

次の行動

自社で次にすることを決める

これまで確認した自社の状況を踏まえて、次に何をするのか、具体的に決めましょう。

① 自社の現在の状況

販売の状況、準備できていること、まだ分からないこと

② 今、最初に取り組む対策

どの段階で、具体的に何をするか

③ 自社で行うこと

自社で調べること、準備・実行すること

④ 専門家に相談したいこと（必要な場合）

相談しない場合は「なし」「未定」でも構いません

⑤ 誰が、いつ、何から始めるか

担当者・始める日・最初の具体的な作業

短い記入例（架空の会社）
A社：普段のお客様からの相談内容や、これまで販売時に行ってきたことを整理する。必要なら商品や販売方法から相談できる専門家を検討する。
B社：準備は整っている。これから集客方法を検討し、お客様の反応を確かめる。