TRUSTBE

PRACTICAL GUIDE / WORKSHEET 05

第5弾

ネット販売の始め方
実践ワークシート

自社で何を販売するか、どの方法で始めるか。
費用や仕事の分担を確かめながら、販売開始までの準備を進めるためのワークシートです。

このワークシートで進めること

商品選定 / 販売方法 / 費用と利益 / 運営体制
商品ページと注文の仕組み / 注文テスト / 販売開始の案内
残っている準備を担当者と期限まで決める

会社・お店の名前： _____

記入日： _____

Trustbe ┆ https://trustbe.jp/

はじめに

使い方と準備の流れ

このワークは、自社の状況に合わせて記入し、実際に販売を始めるための準備を進めるものです。未定の項目は「要確認」とし、最後の実行計画へ移してください。

進め方

① STEP 01から順に、決められることを記入します。

② 費用や人員など、計算・確認が必要な条件を確かめます。

③ 未完了・要確認の項目はSTEP 08に転記し、担当者と期限を決めます。

④ 販売開始後は、付録の確認メモを使います。

STEP 01〜08 の流れ

01	ネット販売を始める目的
02	最初に販売する商品
03	販売方法の選択
04	費用と利益
05	必要な仕事と担当者
06	商品ページと注文の仕組み
07	公開前の確認と最初の案内
08	販売開始までの実行計画

※ 例に登場する生活道具店と鉄瓶、金額は説明のための架空の設定です。自社の実情に合わせて記入してください。

STEP 01

ネット販売を始める目的を整理する

商品を決める前に、どんなお客様に喜んでもらいたいか、なぜネット販売に取り組むのかを確認します。

01 どんなお客様に喜んでもらいたいですか？

02 なぜネットでも販売したいのですか？

03 ネット販売によって、事業として何を実現したいですか？

記入例：店主が自信を持ってすすめる生活道具を地元以外にも紹介したい。実店舗以外にも売上と利益を生む機会を作りたい。

STEP 02 / 1 of 2

最初に販売する商品を決める

STEP 01の目的に合う商品を候補に挙げ、すすめたい理由や販売の条件を比較します。

商品候補を比べる

確認すること	候補 A	候補 B	候補 C
商品名			
自社がすすめたい理由			
経験や普段の仕事を生かせる点			
想定販売価格			

候補が1つでも進められます。詳しい費用と利益はSTEP 04で確認します。

候補を比べて、さらに確認したいこと

STEP 02 / 2 of 2

最初に扱う商品を決める

仕入れ・在庫・発送などを確認して、最初にネットで販売する商品を選びます。

最初に販売する商品名

商品を選ぶ前の確認

- [ ] 自社が自信を持ってすすめられる
- [ ] すすめたい理由を説明できる
- [ ] 仕入れや在庫を確保できる
- [ ] 検品・梱包に対応できる
- [ ] 発送方法を確認できる
- [ ] 想定販売価格を決められる

この商品からネット販売を始める理由

販売を始める前に確認が必要なこと

未完了・要確認の内容は STEP 08 の実行計画へ記入

STEP 03

販売方法を選ぶ

商品の説明の必要性、費用、注文や在庫の管理などから、自社に合う方法を選びます。

販売方法	主な特徴	確認すること
ショッピングモール	モール内で見つけてもらう機会がある	出店条件・手数料・競合
自社ネットショップ	自社の商品や仕事を詳しく伝えられる	利用料・集客・管理
既存サイト＋外部決済	現在のサイトを活用できる	注文受付・決済・在庫管理

自社が重視したい条件（3つ程度）

選ぶ販売方法

- ☐ ショッピングモール
- ☐ 自社ネットショップ
- ☐ 既存サイト＋外部決済
- ☐ まだ判断できない

その方法を選ぶ理由

検討するサービス名

契約・利用前に確認すること

STEP 03 / 補足資料

販売方法を詳しく比較したい方へ

STEP 03 の比較表と記入欄だけでも、販売方法の検討を進められます。
さらに詳しく確認したいときに、以下の記事をご活用ください。

関連記事

自社ECサイトとは？

ECモールとの違いと小規模企業の選び方

自社ECサイトとショッピングモールの違いや、小さな会社が販売方法を選ぶ際の判断材料を紹介しています。

記事を読む

STEP 04 / 1 of 2

1件当たりの費用と利益を計算する

販売価格から商品原価と販売に必要な費用を差し引き、1件販売したときに残る金額を計算します。

項目	金額（円）
商品販売価格	
お客様から受け取る送料	
仕入原価	
販売・決済手数料	
店舗が負担する送料	
梱包資材費	
作業人件費（概算）	
1件当たりの差引額	

差引額 ＝ 商品販売価格 ＋ お客様から受け取る送料 − 仕入原価 − 販売・決済手数料
− 店舗が負担する送料 − 梱包資材費 − 作業人件費

月額利用料など、別途必要な費用

毎月必要な費用	金額（円）
ネットショップの月額利用料	
その他の固定費①	
その他の固定費②	
合計	

STEP 04 / 2 of 2

計算結果から判断する

1件当たりの差引額と毎月必要な費用を見て、販売を始める条件として適切かを判断します。

01 1件販売したとき、必要な利益を確保できそうですか？

☐ はい ☐ 見直しが必要 ☐ まだ判断できない

02 月額利用料なども含め、事業として取り組めそうですか？

☐ はい ☐ 見直しが必要 ☐ まだ判断できない

見直す条件

☐ 販売価格 ☐ 仕入原価

☐ 販売方法・利用サービス ☐ 送料・梱包方法

☐ 作業負担 ☐ 最初に扱う商品

☐ その他 ☐ 現時点では見直し不要

見直す内容・追加で確認すること

1件当たりの差引額は最終的な事業利益ではありません。固定費なども踏まえて判断します。
人件費は概算から始めて構いません。送料収入も決済対象となる場合は手数料に含めて計算します。

未完了・要確認の内容は STEP 08 の実行計画へ記入

STEP 05 / 1 of 2

必要な仕事と担当者を決める

ネット販売で増える仕事を確認し、これまでの経験や普段の担当業務をもとに担当者を決めます。

必要な仕事	担当者	対応するタイミング
商品登録・情報更新		
注文確認		
問い合わせ対応		
在庫管理		
検品・梱包		
発送		
その他		

担当者を決めるうえで、確認が必要なこと

専任担当者がいなくても、実店舗の仕事と両立できる方法を考えます。担当を決めただけで運営できると判断せず、次ページで対応できるか確かめます。

STEP 05 / 2 of 2

現在の仕事と両立できるか確かめる

実店舗などの仕事にネット販売の作業を加えても、無理なく続けられるかを確認します。

01 注文はいつ確認しますか？

02 梱包・発送はいつ行いますか？

03 担当者が休みのときはどう対応しますか？

04 実店舗などの仕事と両立できますか？

- ☐ できる
- ☐ 調整が必要
- ☐ まだ判断できない

05 無理なく続けるために調整すること

運営体制についての判断

- ☐ 現在の人員で対応できる
- ☐ 商品数や発送方法の調整が必要
- ☐ 担当体制を決め直す必要がある

未完了・要確認の内容は STEP 08 の実行計画へ記入

STEP 06 / 1 of 2

商品ページを準備する

お客様が商品を選ぶために必要な情報が、商品ページに揃っているか確認します。

確認する項目	完了	未完了	対象外
商品名を掲載した	☐	☐	☐
販売価格を掲載した	☐	☐	☐
商品写真を用意した	☐	☐	☐
サイズ・仕様など必要な情報を掲載した	☐	☐	☐
商品の使い方を説明した	☐	☐	☐
使用上の注意点を記載した	☐	☐	☐
店頭で説明している必要な内容を掲載した	☐	☐	☐
在庫・販売可否が正しく表示される	☐	☐	☐

未完了の項目・確認が必要なこと

「対象外」は、その商品に必要のない項目にだけ使用してください。商品ページの詳しい改善方法は、別の実践コンテンツで扱っています。

未完了・要確認の内容は STEP 08 の実行計画へ記入

STEP 06 / 2 of 2

注文の仕組みと購入条件を整える

決済・配送・返品条件・必要な表示など、注文を受け付けるための準備を確認します。

確認する項目	完了	未完了	対象外
支払方法を設定した	☐	☐	☐
決済サービスを利用できる状態にした	☐	☐	☐
送料を設定・案内した	☐	☐	☐
配送方法を決めた	☐	☐	☐
発送までの日数を案内した	☐	☐	☐
返品・交換条件を案内した	☐	☐	☐
特定商取引法に基づく表示を用意した	☐	☐	☐
問い合わせ先を掲載した	☐	☐	☐
注文通知の受信先を設定した	☐	☐	☐

未完了の項目・確認が必要なこと

特定商取引法に基づく表示など、事業・販売方法に応じた法的な表示内容も確認してください。

未完了・要確認の内容は STEP 08 の実行計画へ記入

STEP 07-A

公開前の注文テスト

スマートフォンで注文から発送までの流れを確認し、不具合があれば公開前に修正します。

確認項目	結果
スマートフォンで商品ページを見られる	☐ OK ☐ 要修正
商品をカートに入れられる	☐ OK ☐ 要修正
送料・支払総額が正しく表示される	☐ OK ☐ 要修正
テスト注文が完了する	☐ OK ☐ 要修正
注文通知が届く	☐ OK ☐ 要修正
在庫が正しく反映される	☐ OK ☐ 要修正
管理画面で注文内容を確認できる	☐ OK ☐ 要修正
検品・梱包・発送の手順を確認した	☐ OK ☐ 要修正

テストで見つかった問題・修正すること

未完了・要確認の内容は STEP 08 の実行計画へ記入

STEP 07-B

販売開始を知らせる準備

ショップを公開するだけでは商品を知ってもらえません。最初の案内方法と、商品を探すお客様との接点を決めます。

案内方法	利用する	具体的に何をするか
実店舗のお客様への案内	☐	
自社サイトのお知らせ	☐	
既存のお客様へのメール等	☐	
自社で利用しているSNS等	☐	
その他	☐	

最初に行う案内は何ですか？

商品を探している新しいお客様には、どこから見つけてもらう予定ですか？

STEP 08

販売開始までの実行計画を作る

STEP 01〜07で残った準備や確認事項を記入し、次に何をするか、誰がいつまでに行うかを決めます。

残っている準備	担当者	期限	状況
例：送料の設定を確認			未着手
例：注文テストを行う			進行中

状況は「未着手・進行中・完了」から記入してください。必要な仕事が多いときは、このページをコピーして使ってください。

販売開始予定日

_____

販売開始前の最終確認日

_____

☐ 残っている準備を確認した

☐ 担当者と期限を決めた

付録

販売開始後の確認メモ

販売を始めた後に、注文・問い合わせや実際の運営から分かったことを簡単に記録します。販売開始前に記入する必要はありません。

確認した日

注文や問い合わせから分かったこと

運営して気づいたこと

見直す内容（必要なときだけ）

詳しいアクセス解析や販売実績の分析は、このメモでは扱いません。確認した事実を記録して、必要なことがあれば見直します。繰り返し使うときは、このページをコピーしてください。

関連コンテンツ

あわせて取り組みたい実践コンテンツ

ネット販売を始める準備と、他店と比較されたときに選ばれるための準備は別の課題です。販売開始前から、必要なテーマを併せて進められます。

第1弾 / 一つの商品が選ばれる理由を作る

他店と比較されたときに、一つの商品が自分のお店から選ばれるための工夫を考えます。

第1弾を見る

第2弾 / 会社・お店全体が選ばれる理由を作る

会社やお店全体が選ばれる理由を考え、具体的な取り組みにつなげます。

第2弾を見る

実践コンテンツ一覧

ほかの実践テーマも含め、Trustbeの実践コンテンツを一覧で確認できます。

実践コンテンツ一覧を見る

PDFでは案内文をクリックできます。印刷して利用する場合は、右側のQRコードから各ページを開けます。