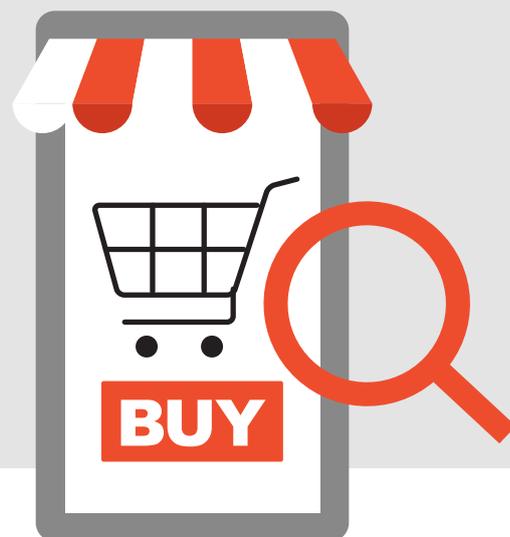


越境 EC のマーケティングは
越境 EC モールで！

Shopee で 売れるものを探すには？



Index

01 円安は個人も越境 EC を始めるチャンス	01
02 越境 EC、成功／失敗の分かれ道	02
03 初心者が越境 EC を成功させる 5 つのポイント	03
04 売れる商品の探し方。 越境 EC モールを活用したマーケティング	05
05 Shopee のツール「Selling Coach (セリングコーチ)」を活用	08
日本語のサポート体制で安心！	09

01

円安は個人も 越境 EC を始めるチャンス

近年の円安は、個人が越境 EC（国際的な電子商取引）を始める絶好のチャンスとなっています。円安により、海外での商品が日本円に比べて割安に感じられるため、個人が副業として輸出を行いやすくなりました。また、かつて越境 EC で最大の障害とされていた「言語の壁」も、翻訳アプリや越境 EC モーの普及によって低くなっています。これにより、海外市場への参入が格段に簡単になりました。

さらに、メルカリやヤフオクといったオンラインプラットフォームで CtoC（消費者間取引）に慣れている人々にとって、越境 EC は自然な延長線上にあるビジネスです。個人が売り手として活動し、海外の顧客に向けて商品を販売することは、もはや難しいことではなくなっています。副業やお小遣い稼ぎに月数万円を得る人や、中には越境 EC の収入だけで独立する人も出てきています。

02

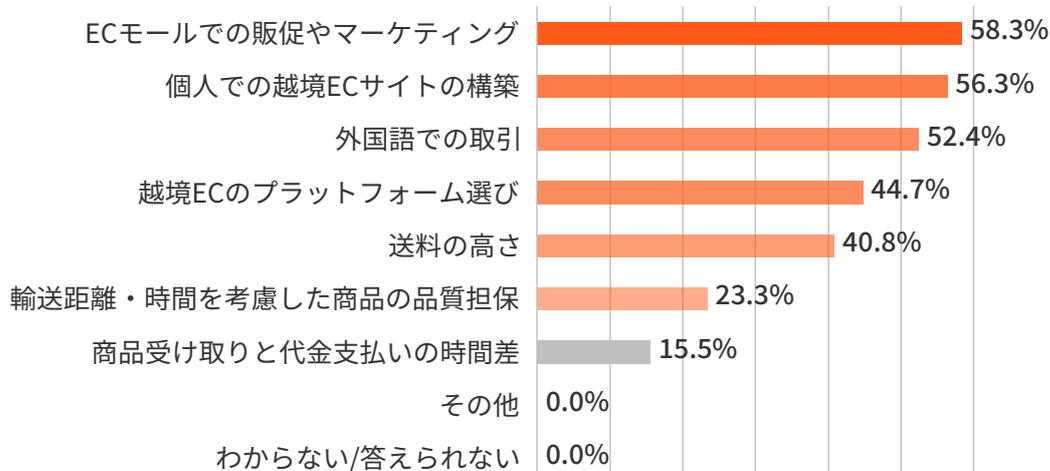
越境 EC、成功／失敗の分かれ道

越境 EC への注目が高まるなか、実際に越境 EC に取り組んでみると、思うような成果が出ない人も少なくありません。インターネット上で「越境 EC 個人」と検索すると、「個人輸出 儲からない」「ブランド品しか売れない」といったようなネガティブな声も多く見られます。

当社が実施した調査によると、個人の輸入ビジネスにおいて最も苦勞する点として「EC モールでの販促やマーケティング」が 58.3% を占めています。多くの失敗例の背景には、十分な市場調査や商品リサーチが行われていないという実態があります。

Q

個人での輸出ビジネスを始めるにあたって、苦勞した経験を教えてください。(複数回答)



Shopee Japan 株式会社
個人の EC ビジネスに関する実態調査 | n=103

出典：「個人の EC ビジネスに関する実態調査」 ショッピージャパン株式会社 (Shopee Japan)
<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000081.000075777.html>

販売する市場や消費者のニーズを理解し、マーケティング戦略を適切に立てることが、成功するためのカギとなります。

03

初心者が越境 EC を成功させる 5つのポイント

1. まずは小さく始める

越境 EC の成功には長期的な視点が必要です。焦って大量の在庫を仕入れたり、多くの商品を一度に出品したりするのは危険です。広告費はかけず、3ヶ月程度を目安に市場の反応を見ましょう。この期間で価格設定や商品説明の改善、お客様とのコミュニケーション方法など、多くの学びが得られます。まずは赤字であっても投資と思い、その商品の最低価格で出品をしてみましょう。

2. 売れる商品を探す

売れている商品をリサーチする

オリジナル商品を持ちたい場合を除き、自分が売りたい商品を持っていくのではなく、売れている商品をリサーチして取り扱うことが大切です。市場や消費者の需要を把握するためには、越境 EC モールやオンラインショップの人気商品を調べ、どんな商品が売れているかを分析しましょう。

まだ出品されていないもの、限定品を探す

傾向を把握したうえで、台湾・東南アジアなどで需要はありそうなものの、まだ出品されていない商品が見つければなお良いでしょう。また、日本メーカーの国内限定版や最新版は、「商品の到着に時間がかかってでも手に入れたい」とプレミアム価格がつくことがあるため、そのような商品を探してみるのも方法です。

季節性を意識する

さらに、季節性を意識することも非常に重要です。例えば、学校が始まるタイミングでは文房具の売り上げが大きく伸びます。

03 初心者が越境 EC を成功させる 5つのポイント

3. 手数料や送料を考慮して価格を決める

商品の価格設定は慎重に行う必要があります。単に日本での販売価格より高く設定すれば良いわけではありません。EC モールの手数料、国際配送料、為替の変動なども考慮に入れ、それらを差し引いても適切な利益が確保できる価格設定が重要です。また、現地の類似商品の価格も参考にしましょう。

4. 無在庫販売でリスクを下げる

「無在庫販売」とは、注文を受けてから仕入れて発送することができる「受注販売」のことです。トラブルが起こる可能性もあるため、無在庫販売自体を禁止してるプラットフォームもあります。しかし、在庫を抱えることは大きなリスクとなるため、特に初心者は、無在庫販売が可能な越境 EC モールの利用を検討しましょう。もちろん、商品の在庫状況は常にチェックし、品切れや発送の遅れが起きないように注意が必要です。

5. コミュニケーションを楽しむ

海外のお客様のなかにはチャットで多くの質問をしてくる方もいますが、それは買い物のスタイルや文化の違いからくるものもあります。会話もショッピングの楽しみと考えており、クレマーなわけでも、疑い深いわけでもありません。面倒と感ずるのではなく、コミュニケーションを楽しむ姿勢が大切です。顧客との良好な関係を築くことが、リピーターの獲得や口コミ効果に繋がります。翻訳ツールを活用しながら、積極的なコミュニケーションを心がけましょう。

04

売れる商品の探し方。 越境 EC モールを活用した マーケティング

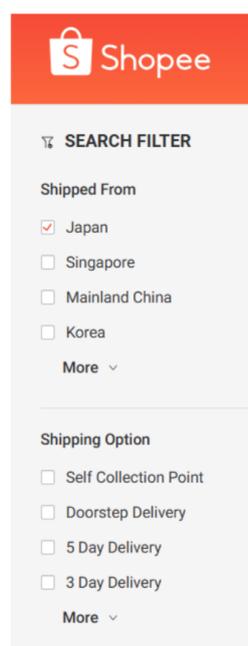
「どんな商品が売れますか?」「なにが人気ですか?」というご相談をよく受けますが、その答えは越境 EC モール内で見つけることができます。当社でも「売れ筋ランキング」などの情報を常に提供していますが、トレンドは常に変化するためリアルタイムにトレンドを知るのであれば、越境 EC モール内をリサーチしてみるのが一番です。

例として、Shopee を活用した商品の探し方をご案内します。

1. 日本の商品を探す



フリーワード検索窓に「japan」や「made in japan」と入れて検索すると、日本製の商品に絞られます。



また、「SEARCH FILTER」で” Shipped From” の「JAPAN」にチェックをいれることでも、日本越境商品に限定することができます。

04 売れる商品の探し方。 越境 EC モールを活用したマーケティング

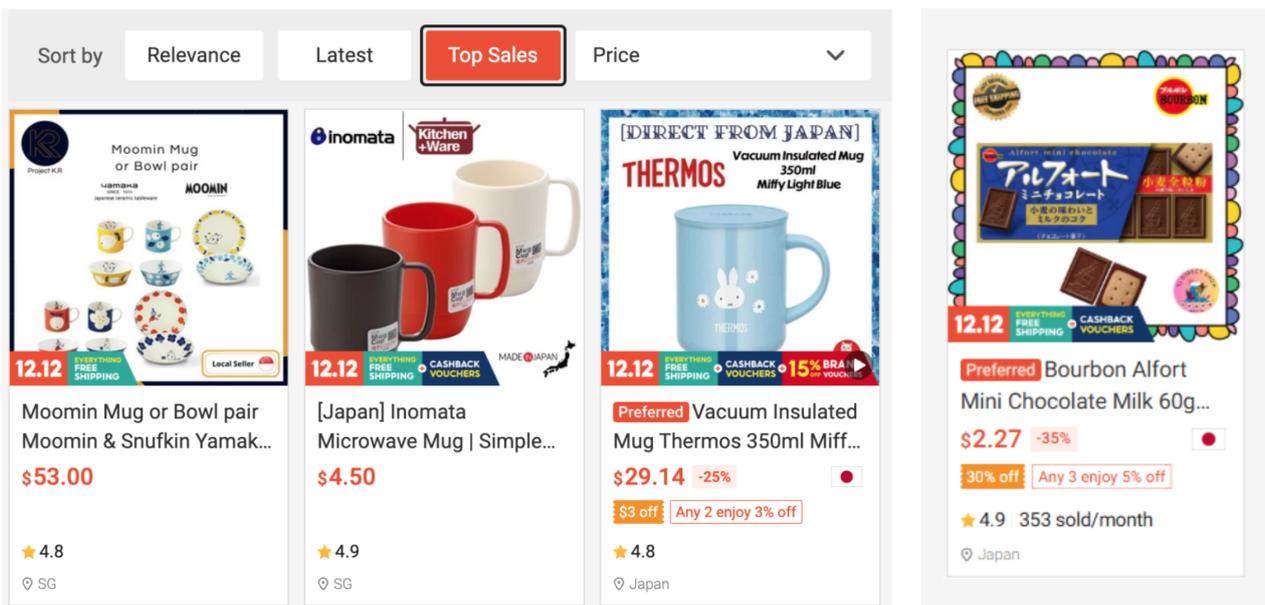
2. カテゴリーを絞る

非常にたくさんの商品が出てくるので、興味のある分野に「By Category」で絞ります。



3. 「Top Sales」 からよく売れている商品を探す

さらに Top Sales でソートをかけると、日本製品のなかでもよく売れている商品に絞ることができます。

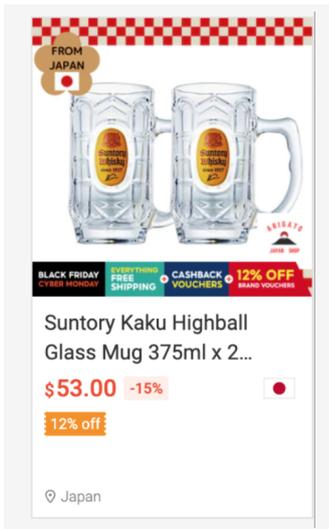


実際に、月間に売れた個数も商品ごとに記載がされるので、販売する商品選定の目安になります。

04 売れる商品の探し方。 越境 EC モールを活用したマーケティング

4. 気になる商品の値段を確認

気になった商品の値段を日本円に換算して確認します。例えば、日本ではよく見かけるサントリーのハイボールグラスがペアで 53\$ で売られていました。1 ドル=150 円で計算すると約 8000 円です。



5. 国内での仕入れ値や在庫を確認

次に、Amazon やヤフオク、楽天などで、国内で同じ商品を購入できるか、仕入れ可能だとしたらいくらかを確認します。

この日は、Amazon で 2350 円で売られているのを見つけました。半額以下であれば、手数料や送料を引いても利益が出る可能性が大きいでしょう。



人気商品やマーケット情報は Shopee のサイトでも紹介していますので、ぜひ参考にしてみてください。

<https://shopee.jp/contents/>

05

Shopee のツール

「Selling Coach (セリングコーチ)」を活用

さらに Shopee にはマーケティング・販促機能である「Selling Coach (セリングコーチ)」を無料で利用できます。

以下の項目がチェック可能で、需要が高まっている商品やカテゴリをチェックでき、競合を知るツールにもなります。

種類	機能
Top-selling Products	該当カテゴリの売れ筋商品が表示されます。
Trending Products	過去 7 日間で検索された上位 10 個の商品が表示されます。
Similar Products	ご自身のリスティングと似ている他セラーの商品ページを表示します。
Top keywords	過去 7 日間で最も検索されたキーワードを表示します。



Top-selling Product

累計販売数順に表示



Trending Product

キーワード検索で人気の商品を表示



Similar Product

類似商品を表示



Top Keyword

検索ボリューム順で人気のキーワードを表示

詳しい使い方はこちらから

<https://shopee.jp/edu/article/12627>

日本語のサポート体制で安心！

Shopee は、東南アジア・台湾で最大級の EC モールです。2021 年世界ショッピングアプリランキング (Apptopia) では、総合ダウンロード数で Shopee が世界 1 位となりました。

初めて越境 EC にチャレンジする方へ向けた売上向上セミナーや、個別の相談会を頻繁に実施し、成功するためのフォローアップを充実させています。また、フラッシュセールやライブコマースなどのキャンペーンを数多く開催し、売れる機会を増やしています。

東南アジア・台湾への越境 EC なら、Shopee (ショッピング)



Shopee (ショッピング) は、シンガポール、台湾、タイ、マレーシア、フィリピン、ベトナムの 6 つのマーケットに対応する EC モールです。

初期費用や維持費は発生しないので、ノーリスクで越境 EC による東南アジア・台湾への販売を始めていただけます。

日本語のサポート体制も整っているため、言語に不安がある方でも安心です。



初期費用・維持費用ゼロ

出店に伴う初期費用や維持費用は発生しません。



日本語のサポート体制

日本語対応のスタッフが販売者さまの運営をサポートします。



配送サポート

割高な国際配送をお得にご利用いただけます。



詳しくはこちらから。まずはアカウント申請を。
<https://shopee.jp/start/>

ショッピングジャパン株式会社

Shopee Japan K.K.

設立 2020 年 7 月

代表 Junjie Zhou







越境 EC のマーケティングは
越境 EC モールで！

Shopee で
売れるものを探すには？

▶ 今すぐダウンロード

01

円安は個人も
越境 EC を始めるチャンス

近年の円安は、個人が越境 EC（国際的な電子商取引）を始める絶好のチャンスとなっています。円安により、海外での商品が日本円に比べて割安に感じられるため、個人が副業として輸出を行いやすくなりました。また、かつて越境 EC で最大の障害とされていた「言語の壁」も、翻訳アプリや越境 EC モールの普及によって低くなっています。これにより、海外市場への参入が格段に簡単になりました。

越境 EC のマーケティングは
越境 EC モールで！

Shopee で
売れるものを探すには？

