

EC NOW

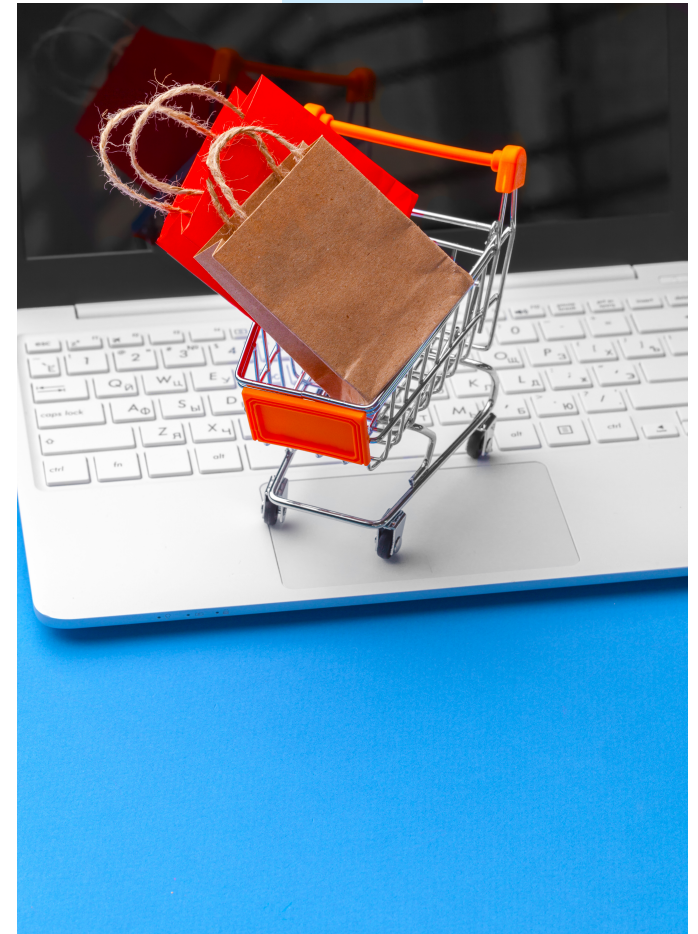
開店チェックリスト

ECサイト立ち上げのタスクを整理して、スムーズに開店させるためのノウハウ



目次

- EC（ネットショップ）を立ち上げるためのタスク
- タスクを3つのフェーズに分けて整理しよう
- 各フェーズごとにタスクをチェック！
- ① 事業計画フェーズタスクリスト
- ② 開店準備フェーズタスクリスト - 1
- ② 開店準備フェーズタスクリスト - 2
- ③ 集客準備フェーズタスクリスト
- 資料ダウンロード特典①
- 資料ダウンロード特典②
- おわりに





EC（ネットショップ）を立ち上げるためのタスク



大量のタスクが・・・



タスクを3つのフェーズに分けて整理しよう

①事業計画

市場調査、コンセプト設計、自店舗の強みやこだわりの把握、ターゲット・ペルソナ設定などを行ったら、商品を企画して販売計画、を立てます。

②開店準備

ショップの開店に向けて、サイト制作、写真撮影などを行います。また、配送業者との契約や決済システムの導入なども行います。

③集客準備

ブログやSNSアカウントの開設、SEOの設定、広告の準備など集客施策の準備を開始します。またリピーター対策の設定もこのフェーズで行います。

各フェーズごとにタスクをチェック！

次ページから各フェーズごとに必要なタスクをチェックリストにまとめました。
ひとつずつタスクを終わらせてネットショップをオープンしましょう。

① 事業計画フェーズタスクリスト

No.	項目	チェック
1	商材の市場調査を行った	☐
2	競合サイトや同業他社のリサーチを行った	☐
3	自社（商品）の強み、独自性、こだわりを理解している	☐
4	ショップのコンセプトを明確に定めた	☐
5	ターゲット・セグメントを細かく設定できている	☐
6	ペルソナを作った	☐
7	販売する商材が決まっている	☐
8	カスタマージャーニーマップを作った	☐
9	集客のための施策設計が終わっている	☐
10	具体的な売上目標を定め、試算できている	☐
11	向こう1年分の販売計画を立てた	☐
12	ECサイト（ネットショップ）に必要な機能の洗い出しが終わっている	☐
13	どの形態（ASPカート、モール、パッケージなど）で出店するか決めている	☐
14	自社に必要な決済方法と配送方法が定まっている	☐
15	商品の値段設定が終わっている	☐
16	売り方を決めている（定期販売、まとめ買いなど）	☐

② 開店準備フェーズタスクリスト - 1

No.	項目	チェック
1	サイトマップ（サイト全体のページ構造）を作り、必要なページを把握した	☐
2	ベンチマークにする（参考にする）サイトを探した	☐
3	ベンチマークのサイトの「良いところ・悪いところ」を洗い出した	☐
4	トップページの構成を決めた	☐
5	商品ページの構成を決めた	☐
6	トップページのデザインを作った	☐
7	商品ページのデザインを作った	☐
8	その他必要なページの構成・デザインを作った	☐
9	ドメインの取得を行った	☐
10	制作会社を決定した	☐
11	メールアドレスを作成した	☐
12	商品の撮影方法・編集方法が決まっている	☐
13	ショップを一言で表すことができる（About Us）	☐
14	商品の説明を過不足なく作った（BEAFの法則など）	☐
15	商品登録が完了した	☐
16	決済会社との契約を終えた	☐

② 開店準備フェーズタスクリスト - 2

No.	項目	チェック
17	配送業者との契約をすませ、配送料を決定した	☐
18	特定商品取引法に基づく表示、プライバシーポリシーを作成した	☐
19	誇大表現・虚偽の表現とされないように表現に気を付けている。	☐
20	スマホを意識したページ作りが出来ている。	☐
21	テスト注文をおこなった	☐
22	お客様に送るメールのテンプレートを作った	☐
23	注文確認のフローを決めた	☐
24	トラブル対応のためのマニュアルを用意した	☐
25	商品に同梱するチラシやリーフレットの準備をした	☐

③ 集客準備フェーズタスクリスト

No.	項目	チェック
1	Google アナリティクスの設定が完了している	☐
2	サーチコンソールの設定が完了している	☐
3	ファビコンの設定が完了している	☐
4	トップページ、商品ページのmeta「title」「description」を記載した	☐
5	分析すべきKPIが定まっている	☐
6	SNSアカウントを作成してコンテンツの準備をした	☐
7	ブログ・オウンドメディア用のコンテンツ制作の企画をした	☐
8	Google、SNSの広告アカウントを開設した	☐
9	リピーター対策が出来ている。（フォローメール、会員特典、クーポンなど）	☐
10	販促のための季節ごとのイベントを設計した	☐
11	販促のためのキャンペーンを設計した	☐
12	レビューを集めるための施策を準備している	☐
13	広告代理店の選定を終えた	☐

資料ダウンロード特典①

多機能ASP「Makeshop」の無料体験期間を延長

通常15日間の無料体験期間を『20日間』に延長してお使いいただけます。

下記のリンクをクリックいただき、必要項目をご記入の上無料体験を開始ください！！

無料体験をはじめる！

https://www.makeshop.jp/main/reseller/reseller_regist.html

資料ダウンロード特典②

「MakeShop」開設時の初期費用が無料！！

通常10,000円（税別）かかる「MakeShop」の初期費用が、EC NOWの読者さまに限って、なんと「無料」に！！！下記の無料体験からはじめていただくことで、自動適用となります。

無料体験をはじめる！

https://www.makeshop.jp/main/reseller/reseller_regist.html



ABOUT US

We are Digital Marketing Company.

川上の「分析/戦略立案」から川中の「クリエイティブ制作」、川下の「広告運用」や「SNS運用」や「SEO」まで、JPholicは売れる仕組み作りに必要なソリューションをワンストップで提供します。

JPholic
i n c.

J P h o l i c i n c .

「ECサイトのオープン何をすればいいかわからない」
「社内にリソースが足りていない」と
お悩みならお気軽にご相談ください！！

✉ info@ecnow.jp