

ネットショップ開店の準備をしよう(全6回)

## 第6回:売れてるショップは知っている!同梱物の秘密

執筆:志鎌 真奈美(Shikama.net代表)

ネットショップを開店し、商品が購入されたら、いよいよ配送作業がスタートします。まだ「準備」段階ではありますが、商品を配送する際にあわてないように、梱包や同梱物についても用意を進めましょう。

「ネットショップ開店準備をしよう」の第6回目は、商品の梱包と同梱物について解説します。

### 梱包方法は万全ですか?覚えておきたい梱包の種類



最低限、商品と納品書が必要なのは言うまでもありませんが、お客様のところへ無事に商品を届けるための梱包方法は万全にしておきたいもの。商品が届いたときの状態、梱包の丁寧さ、同梱物はそのままネットショップの評価にも直結します。まずは、梱包の種類の基本を押さえておきましょう。

<p><b>宅配袋 (宅配業者提供)</b></p>	<p>各宅配業者が販売している宅配袋です。表面にコーティングがしてあるため、通常の紙袋よりも丈夫で水気にも強いという特徴があります。テープをはがすだけで封もできるので、梱包作業が簡単で見栄えもきれいです。提供会社にもよりますが、A3程度の大きさまで対応できます。</p>
<p><b>段ボール箱</b></p>	<p>ネットショップの配送には欠かせない資材の一つです。通販というと、まずは段ボール箱をイメージする人も多いでしょう。丈夫で複数の商品にも対応できますが、他の資材に比べて、梱包の手間とコストがかかります。</p>

<b>宅配用 ビニール袋</b>	アパレルなどでよく使われるビニール素材の袋です。濡れても破れる心配がなく、丈夫で安価という特徴があります。柔らかいもの、平らなものなどを梱包するのに向いていて、サイズやカラーも豊富。ロゴマークなどを印刷するサービスを行っているところもあります。
<b>封筒</b>	小さなアクセサリーや雑貨、軽くて平らなもの等の配送に向いています。柄や模様を入れたり、ロゴマークを印刷することで差別化を図ることも可能です。
<b>クッション封筒</b>	あらかじめ封筒の内側にエアキャップがついた状態で販売されています。CD、DVD、ゲームソフト向き。梱包の手間が大幅に軽減される優れモノです。
<b>折りたたみ式ボックス（紙）</b>	「ネコポスト」や「ゆうパケット」に対応している折りたたみ式の紙のケースが販売されています。折り目がついているので、簡単に組み立てることができ、保管の時に場所を取らないという特徴があります。冊子などの平らなもの、厚みがあまりないものに向いています。

## その他、必要に応じて用意しておきたいもの

### エアキャップ、エアクッション



壊れやすいものや形が変わりやすいものを包むためのツールです。代表的なのは、「プチプチ」とも呼ばれる円状の突起がついたものになります。

サイズもさまざまで、大量に使用する場合には、ロール状で販売されているものがおすすめ。好きなサイズにカットして使います。ワインの瓶用に細長い筒状に加工されているものも。

### 緩衝材



エアキャップ以外でもクッション材があります。発泡スチロールや楕円形状で粒状のもの、あるいはカットペーパーなど、納品する商品に応じて選ぶと良いでしょう。中には色や柄がついている楽しいデザインのものもあります。

### ラッピング用資材

ギフト商品を取り扱う場合は必須です。リボンや包装紙、ギフト専用の袋、花飾り、シール等さまざまな種類があり



ます。子供向け、男性向け、女性向けなど、複数のラッピングデザインを用意しておき、選択肢を増やしておくといでしょう。

### 商品が無事に送り届けるために

配送する時点では不備がなかったとしても、商品が到着した際に、箱の一部がつぶれたりすることがあります。箱や袋の外側に関しては、どうしようもない部分がありますが、中身については緩衝材を使うなど、ちょっとひと手間かけるだけで、不備を防げるケースがほとんどです。

「丁寧なお店だな」と思ってもらえれば、リピート購入につながる可能性もアップするでしょう。

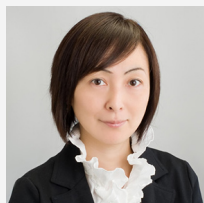
### 売れているショップは知っている!同梱物の秘密



納品書と商品を梱包したら、さらに一歩進めて、販促に繋がる同梱物についても準備しておくことをおすすめします。同梱しておくと思われるものとして、代表的なものをピックアップしましたので覚えておきましょう。

メッセージター	購入のお礼や店長からのメッセージを記載したメッセージレターを同封しましょう。更にひと手間かけられるのであれば、1～2行でもよいので手書きのメッセージと、購入者への呼びかけ(●●様)を入れておくとショップへの好感度がググッとアップします。
クーポン	次回の購入時に使えるクーポンを同梱しましょう。リピート購入を促進します。(利用期間の設定を忘れずに)
粗品・ノベルティなど	小さな雑貨などでも、商品以外のものを同梱すると意外と喜ばれるもの。送料を圧迫しない程度の小さなものをつけてみましょう。
サンプル品	ドラッグストアでもらったサンプル品を試してみて、その後、実際の商品を購入したという経験はないでしょうか?ショップで扱っている他商品のサンプルやお試し版があれば、同梱してみましょう。
チラシやカタログ	同梱物の王道ともいえるチラシやカタログ。大げさなものは必要ありませんが、最低限、A4で1枚程度のものは同梱しておきたいものです。もちろん、すでに作成済みのチラシやカタログなどがあるのであれば、一緒に入れておきましょう。
アンケート	アンケートは直接販促に繋がる同梱物ではありませんが、購入者の反応や満足度を調査し、商品やサービスの改善に役立てるほか、ネットショップ内の「お客様の声」として利用することができます。ただし、掲載する場合は必ず許可を取ってから載せるようにしてください。アンケート内に、掲載許可に関する質問も入れておきます。 なかなか集まらない場合は、返送先住所を記載した封筒に切手をつけて同封しておく、アンケート回答者への特典を用意するなどの工夫をしてみてください。

以上、「売れてるショップは知っている!同梱物の秘密」をお届けしました。本稿で「ネットショップの开店準備をしよう」の6回シリーズが完結です。ここまでお読みいただき、ありがとうございました。ネットショップが开店できたら、ぜひ教えてくださいね。



#### 志鎌 真奈美(しかま・まなみ)

Shikama.net 代表/JimdoExpert

<http://www.shikama.net/>

<http://www.web-supporter.jp/>

北海道函館市生まれ。北海道教育大学函館校卒業。千葉縣市川市在住。

1997年よりWeb制作を始める。ソフトウェア会社のWeb制作部門に5年間勤めた後、2002年4月に独立。Web制作・企画・制作、システム構築などに従事。

講師として、Webマーケティングやデザインのセミナー活動も行っている。

著書に『WebデザイナーのためのJimdoスタイルブック』(共著、マイナビ)、『Web文章の「書き方」入門教室～5つのステップで「読まれる→伝わる」文章が書ける!』(技術評論社)。