

インターネットを
活用して
すごいことをしよう！



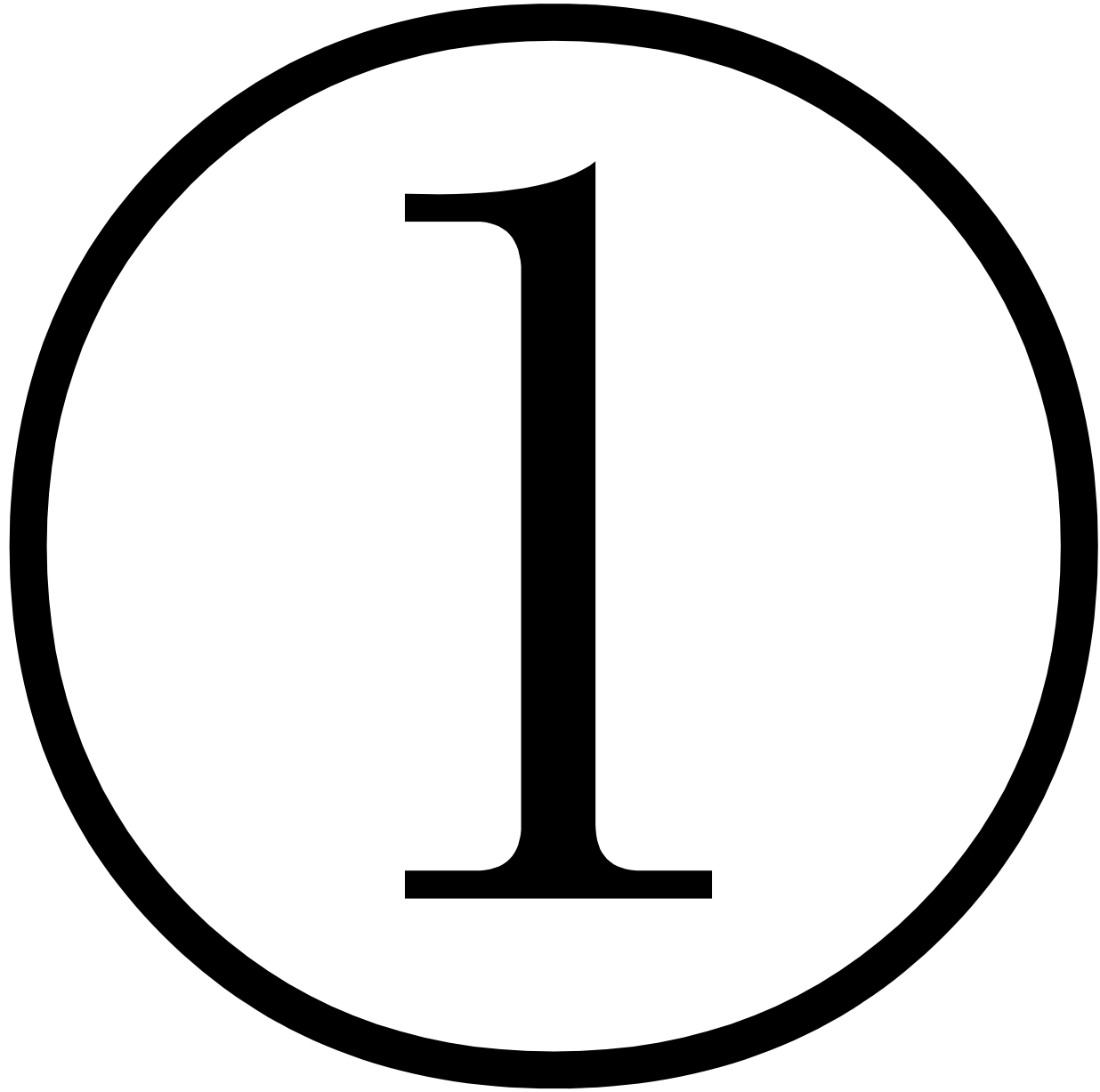
今日お話

したいこと

5

5

1. セミナーに入る前に
2. おぶぶについて
3. 想いを叶えるために
4. 楽しくネットショップを
運営するために
5. さいごに



セミナーに

入る前に

黙って

聞いて聞いては

いけません！

ワイワイガヤガヤ
のほうが
頭に残ります。

話を聞く
のではなく、

「自分だったら
どうするのか？」

「今の自分と
どこがどう
ちがうのか？」

と

自問し続けて
ください。

そして

どんどん
質問して、
話のコシを
折ってください。

どんどん

となりの人と

話して下さい。



おぶぶ

について

おぶぶって何？



「おぶぶ」とは、
京都の言葉で
「お茶」のこと。

ぶぶ漬け＝お茶漬け

おぶぶがやっていること。
「茶作り」～「お茶を楽しむ」
のすべて。



育成・収穫



製茶



販売



インストラクション

① 育成・収穫



四季を通じた育成、そして年3回の収穫

②製茶



収穫したその晩に製茶。

③販売



Webサイト(日本語・英語)



物産展など

④ インストラクション



全国をはじめ海外でも各種イベント開催

メソバミ一

メンバー

企画
営業



生産

顧客
対応

現在3人で運営

代表・生産者
喜多 章浩
(あっきー)

15年前、京都・和束で
飲んだ一杯の茶に感動。
大学を中退し、茶農家に。
十年の修業ののち、
‘04年3月、おぶぶ設立。
1975年生。





副代表・企画営業 松本靖治 (おぶぶまつ)

5年前、あっきーや和東人の茶作りへの情熱に感動。東京でのサラリーマン人生に見切りをつけ、おぶぶ設立より参画。1974年生。

顧客対応・商品発送

竹内加代

(かよちゃん)

8年前、和東の茶畑に魅せられ、家族と共に和東に移住。2年前、メンバー募集の折込チラシを見て、参画。1974年生。二児の母。



はじめは、三人ともずぶのド素人。

ダメリーマン



大学中退

パソコン触ったことない。

歴

史

茶作り15年、設立より5年

① お客さま

- のべ購入顧客数1万人以上
- 【おぶぶNEWS】読者4万人



茶作り15年、設立より5年

②

マスコミ

NHK、読売・朝日・毎日新聞など、
掲載多数。

朝日新聞



NHK



KBSラジオ



茶作り15年、設立より5年

③ 受賞



2006年 京都HP大賞・大賞

2007年 オンラインショッピング大賞・大賞
ベストECショップ大賞・特別賞

2008年 信毎ホームページ大賞・投票2位

2009年 横浜BPコンテストファイナリスト

4

茶作り15年、設立より5年

資格など



喜多 章浩 (あっきー)

農水省認定エコファーマー

日本茶インストラクター(第一期最年少)



松本靖治 (おぶぶまつ)

日本茶インストラクター(第七期)

今、話しているおぶぶ松本について (補足)

- 1974年生まれ。現在34歳。
- 奈良で生まれて、18歳まで奈良ですごし、北海道の大学で2年留年。
- 工学部土木工学科を卒業し、建設会社のサラリーマンとして工事現場で3年半をすごし、今から5年前、サラリーマンの人生に限界を感じ、
- たまたま実弟やその友人あっきー(現代表)が、茶農家に新規就農してたので、
- 仲間と二人で副業程度でネットショップおぶぶを東京にて立ち上げました。(発送は京都の茶産地から)
- しかし、取込詐欺にあうわ、弟は茶農家をやめるわ、もともとのおぶぶの母体だった企業からは放り出されるわ、一緒に立ち上げた仲間も去るわ、の始末。
- ちなみに、おぶぶ始めるまで、お茶のこともネットのことも良く知りませんでした。
- 今日こんなところに立たせてもらっているのは、奇跡かもしれません。

この五年で
わかったこと

できると思ったことは、
やっぱりできる。

できないと思ったことは、
やっぱりできない。

今日ここに

来ています

あなたなら

できる!!!

と

思っ
思
う
ん
で
す

①ー②

セミナーに

入る前に

お伝えしたいこと

残念

ながら

セミナーを
聞いた
だけでは、

結果は決して
でません。

行動が
必要なのです。

行動を起こすと
必ず壁に
ぶち当たります。

障害は、あなたに
教えるべきことを
教えるまで消えない。

だから、今日

やって

ほしいこと！

あなたの

仲間を

作ってください。

実は一番

大事な時間は

このあとの
飲み会 ♪

① — 3

ここにいます

みんなは

仲間

- ここに集まっている人は、すべてネットショップにかかわっている人か、これからオープンしようとしている人。
- だから案外、同じ悩みや想いを持っている人が多いはず。
- まずは、そこを共有してみましよう！
- ちなみに今、僕の仲間は140人ほど。もちろんはじめはゼロ。あなたも僕たちの仲間になりませんか？
(詳細は後述します！)

仲間が
いるから、
がんばれる！

近くの人と
名刺交換
してください。
(60秒間)

① — 4

何が
知りた
いですか？

あなたのお店は
どんな店？

きょう一番

知りたいことは

何ですか？

答えは常に
目の前にある。

By

佐藤可士和

自己紹介 &
知りたいことを
教えてください。
(お一人様60秒)



想いを
叶えるために
(概論)

③-1

二つの

大事なこと

情熱

世界を動かす

たった一つのもの。

それは、情熱である。

サン・テグジュペリ

(星の王子さま著者)

繼續

やり遂げる

—この世界で継続ほど価値のあるものはない。
才能は違う。

—才能があっても失敗している人はたくさんいる。
天才も違う。

—恵まれなかった天才はことわざになるほどこの世
にいる。

教育も違う。

—世界には教育を受けた落伍者があふれている。

信念と継続だけが全能である。

—成功はゴミ箱のなかに

レイ・クロク(マクドナルド創業者)

情熱 × 継続

に

集中力×技術力
で想いは
叶う。

③-2

商売が
成功している
状態とは？

そのお客様に
とって
「世界で唯一」
の状態

③ー3

ネットショップを
成功に
導くために

コンピューター相手の
仕事ではない。

インターネットの向こう側、
コンピューターの画面の前に座る、
「ナマ身の人間」が、お客さま。

あなたは、その方に向かって、
情報を発信しているのです。
決して、目の前の液晶画面が、
お客さまなのではありません。

ナマ身のお客さまを
感動させられるか？

どうか？

休憩



ネットショップを
楽しく運営する
ために

その前に・・・。

インターネットの
すごいところは？

無限に情報が増やせる
一瞬で更新できる
いつでも更新できる
世界中から見れる
いつでも見れる

ネットショップ
とは？

ネット上で
商品とお客様を
マッチングさせる
場所

売上げ

＝

商品とお客様を
マッチングさせた数

質問

あなたの店の
商品点数は？

答え

小規模シヨツプは
基本的に
商品点数が
少ない。

だから
お客様を
増やすしかない。

お客様は、
2通り

リピーター

または

一見さん

一見さんも

また来てくれたら

リピーター

なので
リピーターを
増やすべき

視点を变えて
お客様から
見ると

どういう
買い物が
したいか？

いいモノを、
いいヒト(店)から、
ストレスなく、
安く、

買いたい。

つまり

- ・モノ(商品)
- ・ヒト(店・店長・店員)
- ・仕組み(システム)
- ・価格

が、一番のところで買いたい。

シヨツプサーブ
ユーザーである
僕たちが
勝負できるのは？

この2点のみ。

- モノ(商品)→いいモノ
- ヒト(店・店長・店員)→いい店
- 仕組み(システム) ×
- 価格 ×

結論

僕たちが
目指すべき
状態とは？

いいモノをあつかう
いい店になって
それを評価してくれる
リピーター様を増やす。

④-2

いちから

理想の店を

作ってみよう！

おぶぶが考える ネットショップの作り方(概念編)

- ・ **まずは一人**のお客さまに伝えたいことをどんどん発信する。

- ・ 自分が感動させられる **100人**のお客さまを作る。
- ・ ここまでは仕組みでもなんでもない。
- ・ 一人ずつの個別対応。泥臭い。ここから仕組みが必要！

- ・ それのおきやくさまを **1000人**にする。

おふぶが考える ネットショップの作り方(実践編)

- ・ 《実際にやること》
 - ① 自分たちのやりたいことを決める。
 - ② お客さまを決める。(まずは、一人に絞る)
 - ③ お客さま対して、自分達がやりたいこと、できることをつたえる。
 - ④ 商品を決める。
(そのお客さまにとって、「世界で唯一」になるように)
 - ⑤ そして、感動させる。
 - ⑥ それをプロモーションする。
～あとはその継続。

継続するために

- ・ 全ての作業をルーチン化する。
- ・ レギュラーとイレギュラーに分類する。

休慇

① 自分たちのやりたいことを決める。 について

- ・ これはどんどん変化します！
- ・ なので、その時々で決めつけて、それに向かかって作りこみをするしかありません。
- ・ だから徐々に変化します！

- ・ 実際、みんなどんどん変化させている！

▼ 昔のサイトが見れるサイト

<http://www.archive.org/index.php>

② お客さまを決める。

(まずは、一人に絞る)について

- ・ 自分たちのお店で買い物してくれた人はどんな人ですか？
- ・ またはどんな人にお客さまになってほしいですか？
- ・ ページ作りは、その人に向けての手紙かメッセージやと思います。
- ・ なので、作る前に、まずはメッセージを伝える相手を決めましょう！

③ できること、したいことを伝える。 について

- ・ 基本的には、実店舗と変わりません。

考え方

- ・ 店頭でお客さまに商品を紹介・説明するとき、その人にあった説明をしますよね？
- ・ ネットショップでも同じことです。
- ・ ある特定の一人の人を想定して、その方の質問にどんどん答えていきましょう。
- ・ 売れるページとは、お客様の質問の順番にきちんと答えているページです。

おぶぶの商品ページの作り方 (商品開発の仕方)

- ・ マインドマップでアイデアだし
- ・ 文章構成シートを使う。
- ・ ページ・ドラフト作成
- ・ 写真撮影
- ・ ページ作成

- ・ 参考:黒豆大福

④感動させるについて

- ・ お客さまを感動させられること、びっくりさせられること、笑ってもらえる、泣いてもらえることは、何かありませんか？
- ・ どんな小さなことでもいいので、お客さまを感動させることをしましょう。

《例》商品で感動させる。

商品説明で感動させる。

自筆の手紙をつける。

質問の返信を30分以内にする。

おまけをつける。

前回の注文内容を覚えておく、いい感じでそれを伝える。

ギフトなら届いたことを教えてあげる。

誕生日プレゼント(メール)を贈る。

⑤プロモーションについて

- キーワード広告
- SEO
- アフィリエイト
- 懸賞
- ネット以外(マスコミ取材)
- ネット以外(マスコミ広告)
- メルマガ

ネットショップのプロモーションはこんなもん。
基本的にプロモーションにはお金と時間がかかります。

休憩

④ — 3

技術論

まず

結論

マネる

ぐだぐだ話しましたが……、結論は！

・いいモノをマネる。

- ・ うまくいく情報を手に入れて、
- ・ 実践する。

⇒もっと具体的には、

- ・ うまくいっている方法を教わって、
- ・ それを真似する。

問「本物になるためにはどうすればいいですか？」

答「自分が本物だと思っているものになったつもりになってごらん。」

HTML

&

CSS

外国語

または

呪文

つまり、

1. 覚えるしかない。
2. 文法がある。
3. 誰でも使える。

HTML = 骨組

CSS = 裝飾

覚えるべき呪文
(HTML編)

7個

覚えるべき呪文 (HTML7個)

1. `` :リンク
2. `` :画像挿入
3. `<table width="600" border="0">`
 `<tr>`
 `<td></td>`
 `<td></td>`
 `</tr>`
`</table>` :枠を組む
4. `` :文字を太くする
5. `
` と `<br clear="all">` :改行1
6. `<p></p>` :改行2
7. `<div></div>` :オールマイティ

覚えるべき呪文
(CSS編)

2 + 5個

でもちょっと難しい

なぜなら、
CSSは、
HTMLの中に
入り込んでいて、
他にあるから。

CSSが隠れている場所

隠れCSSバージョン

```
<table id="container">  
<div class="shoplogo">
```

} 他所に呪文の中身がある。

隠れてないバージョン

```
<div style="font-size:12px;">
```

これがCSS。

覚えるべき呪文 (CSS2+5個)

`<div class="あいうえお">`

:他参照

`<div style="ここが中身">`

:じか書き

よく使う中身

`font-weight:bold;`

→太文字

`font-size:12px;`

→文字サイズ

`Line-height:110%`

→行の高さ

`float:left;`

→左(右)よせ

`padding:3px 5px 7px 10px;`

→余白調整

上 左 下 右

HTMLもCSSも

ほんとはもつとある。

あとは、ネットか本で！

写真

イメーシ

息をのむ写真を撮る5つのポイント

この写真で表現したいこと(写真のキャッチ)を
まず決める。

技術的なポイント

- 背景 グラディエーションペーパー・100円ショップ雑貨
- 露出
- ピント
- アングル
- ライティング

プレス

リリース

マスコミって何？

- ・ マスコミ＝新聞・雑誌・ラジオ・テレビ・ポータルサイト
- ・ マスコミは声の大きなお客さまだと思う。
- ・ つまり、マスコミもお客さまの一人。
- ・ すぐに購入につながるマスコミもあれば、つながらないマスコミもあります。
- ・ でもどっちも大事。
- ・ なぜなら、自分たちではないヒトが、自分たちのことをいいよ～って、いってくれてるんだから、大事にしないといかんと思います。
- ・ そんでもって、大事にしていると、マスコミがマスコミを呼んでくれるようになります！

いかにしてマスコミに露出するか？

- ・ どうやったらマスコミが来るのか？

考え方

- ・ まずは2択

マスコミが勝手に来るor知らせて来てくれる。

- ・ 知らせる方法は、プレスリリース。

プレスリリースの書き方と、送り方を知る。

プレスリリースの書き方と、送り方

- ・ プレスリリースの書き方

マスコミの人は忙しい。ネタ不足に困っている。

- ・ 簡潔に書く(A4一枚にまとめる)。
- ・ この内容をどう料理してやろうか?と思ってもらえるように書く。
- ・ 送り先は、PR手帳やネットでチェック。
- ・ 送り方は、FAX(FAXステーション)。

自分で送れます!

使っていていいなーって思うソフト

- Firefox(無料) 他のサイトのソースが見れる。
- Photoshop(有料) 写真ソフト
- Dreamweaver (有料) HTML編集ソフト
- Ffftp(無料) サーバに直接データを載せられる
<http://www2.biglobe.ne.jp/~sota/ffftp.html>
- Thunderbird (無料) メールソフト
- クロネコB2、e飛伝(無料) 伝票印刷ソフト
- **NAVIEW-SLIDE2(無料)** スライドショー
<http://www.naview.com/download/nvsl2/index.html>

使えるサービス

- フリーダイヤル NTT
- ボイスワープ NTT
- Fax station メガソフト
faxをメールで受け取れる
- コンビーズ メルマガスタンド
差込、HTMLも配信可能
- ステップサーブ オートステップメール
<https://www.knowledge.ne.jp/stepmail.php>
- フォームズ フォーム作成
<http://www.formzu.com/>
- スカイプ: 無料電話

ショップサービスの使えるワザ

- ・ベネフィット検索

<http://www.obubu.com/SHOP/list.cgi?Search=おいしい茶&submit=検索>

- ・グループとカテゴリを使い倒す！
 - カテゴリでインデックスページを作る。
 - グループで商品ページを作る。
- ・左メニューに直リンクを設置する。
- ・かごを複数設置する。
- ・タイムセール
- ・ヘッダーとSEO

参考になる本

- HTML・CSS

[HTML+CSS Handbook 2nd Edition](#)

超古い本ですが、HTML・cssだったらこれで十分

- 写真

カメラマンになるな、演出家になれ!

返金保証

返金保証について

- 「ご満足いただけなければ、全額返金します！」の返金保証の表示をつける。
- 今まで返金を求めてきた人は、5人もいない。
(5年間で・・・。)

おまけ

- ちょっと売れてきたなと思ったら、
SOHOを頼もう。
@SOHOで募集する。
5000円/1ページくらいで作ってくれる。
- 人を雇おう。
世界に唯一のお店なら、働きたい人はいっぱいいる。
おぶぶ・かよちゃんの場合。
- 怪しいところからの注文には慎重に！！
- いろんな賞に応募しよう。
 - ベストECショップ大賞
 - OLS大賞
 - 地方自治体などが主催する賞など。

5

あし、ごに

⑤ — 1

小規模シヨツプの 未来

「いいモノをあつからう
いい店になって
それを評価してくれる
リピーター様を増やす。」
を突き詰めると...

有料会員
ビジネス

おぶぶの場合
茶畑オーナー制度
に行き着いた。

ぜひ
研究して
みてほしい

⑤ — 2

ネットショップは
感動ビジネス。

お客様から
いただいた
お手紙

京都おぶぶ茶苑 様

Tの家内 優子と申します。
いつも心のこもったメール

ありがとうございます。

お知らせしようかずいぶん迷っていました、
今日の茶畑オーナーのメールを拝見し、
一購入者で失礼かとは思いましたが、

お知らせさせて頂きます。

夫は 3月20日 59才で急逝いたしました。
あまりにも突然で未だに信じられない
気持ちです。

主人は、おぶぶの皆様の仕事に対する
考え方・姿勢にとっても共感し、

「職種は違っても、ものを創るということは、
みな同じだ。」と言います。

「だからおぶぶぶが好きだ」と言っていました。

有楽町での物産展で

偶然お会いしたそうですね。

亡くなったあとのメールを見ていると、あれもこれもお願いしていただろうと思うと、涙ばかりで何も出来ませんでした。

でも、今度の茶畑オーナーの件は、是非お願いしたいと思っっています。

一口で申し訳ありませんが、主人が期待していた若い方達が、一所懸命育てて下さったお茶をいただいて、独りで生きていかなければ・・・と思いはじめています。

京都和束の地に主人のお茶が育っていると、思うだけで、心が休まるような気がします。有難うございました。

$$\textcircled{5} - 3$$

孤独に負けるな！

ぼくも何度もあきらめようとおもいました。
栄光はあなたが来るのをずっと待っています！
あなたは世を照らす光です！
みんなを幸せにしてあげてください！

夜明け前。それはもっとも暗い時間だ。
夢は逃げない。逃げるのはいつも自分だ。by高橋歩

孤独を感じたとき、迷ったとき…。

▪ お客さまと話そう！

- 明るく、つらいことを打ち明けよう！
- 自分のお店の魅力は何なのか？

お客さまは、あなたの店の魅力を一番知っているかもしれません。分からなくなったら、お客さまに直接聞いてみましょう。聞いたからって、ぜったいそれに従う必要はありません。聞いてちがうことをするなら、誠実にそのことを伝えましょう。

▪ 仲間と話そう！

もし仲間がいなければ、今日はそのための日だと思います！
NSBTKのセミナー・無料のメーリングリスト