

EC サイト活用研究会 ～魅せる写真撮影とネット販売チャレンジ篇～

尾形 尚子* 新島 佐知子* 寺門 秀人** 小林 真弓**

1. はじめに

笠間焼製造業界では、「コロナ禍でイベントが減ったため、新たな販売方法を試してみたい。」「一人で作品撮影をしていると、何が良いのか分からなくなってしまふ。」「背景をおしゃれにするために、オリジナルの展示台を制作したい。」などの声が挙がっていた。

そこで、プロのカメラマンを講師に、ECサイトの構築方法、構築に必要な写真撮影・情報発信のスキル、撮影時に必要な展示台制作等を学べる研究会を実施した。

2. 目的

新たな販売方法を試すために、ネット販売に必要な写真の撮り方や情報発信のスキルを学び、販売方法の展開を実践する。また、他社との差別化を図るため、オリジナルの展示台を制作し、作品と展示台の世界観を統一することで、作品をより正しく魅力的に伝え、新しいファン作りやビジネス展開を目指した研究会の活動をしたので報告する。

3. 実施内容

研究会は、参加者12名、1回3時間の内容で、全5回実施した。

1・2回目は、ECサイト構築に向けた計画・ワイヤーフレーム・組込み等に関する座学と、作品の背景として大切な展示台制作を、実演を交えながら行った。

3・4回目は、各自、ECサイトのショップページを構築しながら、商品説明写真・イメージ写真を撮影した。

5回目は、ECサイト構築・情報発信をまとめた。

3.1 第1回研究会(6/22)について

ECサイト構築と展示台制作の座学を行った。

ECサイト構築については、ショップのコンセプトを考える大切さを学んだ。自分に合った広報・集客方法を考慮し、自分や作品のコンセプトをどのように知ってもらうか、どう売るか等をまとめ、ECサイト構築に向けて準備を始めた。

展示台制作については、塗料などのサンプルを見ながら、質問形式の座学を行った(図1)。



図1 展示台制作に関する座学の様子(第1回)

3.2 第2回研究会(7/12)について

1回目に引き続き、ECサイト構築および展示台制作の講座を行った。

ECサイトのアプリをダウンロードし、登録にチャレンジした。ショップの初期設定を完成するため、前回に考えたコンセプトを元に、ショップのワイヤーフレーム・組込みを構築し、説明等を登録した。コンセプトをまとめることで、今まで見えていなかった自分の作品の魅力を発見し、意外な気づきに繋がった。

展示台の講座では、数種類の展示台のサンプルを見ながら、前回よりも具体的に色の塗り方・アンティーク調に見せるための傷のつけ方等を学んだ(図2)。



図2 展示台制作の様子(第2回)

3.3 第3回研究会(8/16)について

ECサイト構築について、各自、ショップの初期設定の完成を目指した。また、ショップを訪れてくれた方へ、商品を分かりやすく説明するために、商品を色々な角度から撮影する商品撮影について、実践を行った(図3)。



図3 白背景での商品撮影の様子(第3回)

3.4 第4回研究会(9/13)について

会員同士がお互いの問題点・疑問点をオープンに話し合い、情報交換をしながら、ショップページの構築を進めた(図4)。



図 4 座学の様子 (第 4 回)

3.5 第 5 回研究会(11/16)について

「EC サイト運営について」をテーマに座学を行った。

- ・構築したショップは、販売してなくてもオープンにしておく方が、PR にもなるのでお勧めである。
- ・販売する物の在庫がない人でも、先にオープンにして様子を見つつ、少しずつ修正を加えながら、販売に向けて準備していく方法もある。

など、知ってもらう・好きになってもらうことが大切であり、インスタグラム等の SNS と併用して発信していくことを学んだ (図 5)。



図 5 参加者が撮影した発信用の作品写真(第 5 回)

4. 結果と考察

本研究会の最終目標として、「EC サイトでの販売5社実施」を掲げていたが、8社が各自のECサイトページを構築し、4社が販売に至った。その中から販売事例の一例を紹介する。



図 6 インスタグラムによる事前のお知らせ

まず、サイトショップオープンの数日前から、インスタグラムで数回に分けて予告し (図6)、以前からのファンやフォロワーを中心にPRを行った。また、販売期間を20日間に限定し、作品点数も絞って販売した(図7)。インスタグラムと連携させることにより、効果的なPRができ、期間内に完売することができた。

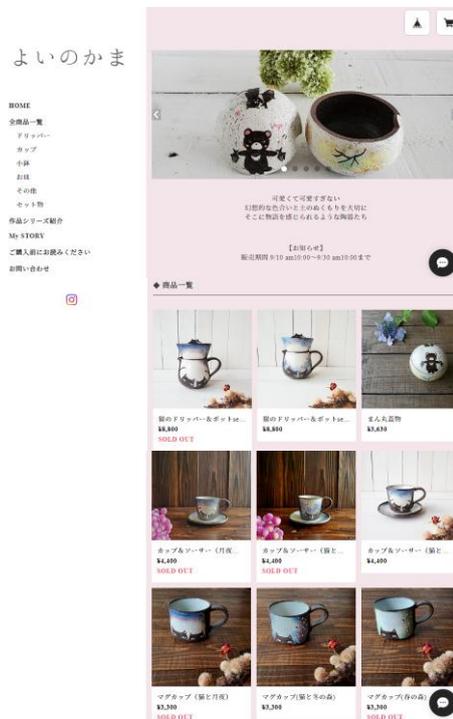


図 7 EC サイト構築 (オープンした実際のページ)

5. まとめ

笠間焼業界では問屋機能をもつ業者がいがないため、製造者が自らPRし、販売していかなくてはならない。情報過多の昨今において、売上を伸ばすためには常に作品の情報発信が必要である。

今回の研究会では、新たな販売方法にチャレンジするため、ECサイトを構築した。また、ECサイトショップに魅力的な写真を掲載するため、展示台の効果も含めて、写真撮影の大事なポイントを学んだ。

6. 今後の課題

今後も継続して、参加された会員ひとりひとりが、本研究会で構築したECサイトを運用し、自分の作品の魅力的な写真を撮影し、情報発信することが大事である。多くの人に作品を知ってもらい、好きになってもらうことで、更なるファン獲得や販売につなげていていただきたい。

7. 謝辞

外部講師を務めていただいた、宇津井写真事務所の宇津井志穂氏に感謝の辞を述べたい。