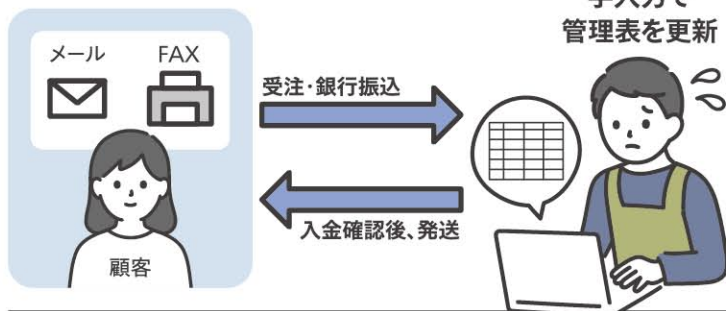


Before

旧のネット小売販売(自社サイトで運用)では...



受注～発送までの人的工数が多く負担

この時間を商品の
ブラッシュアップに
使えたらな



サイトの更新にプログラミングなどのスキルが必要

きめ細やかな対応で
納得&安心ね!



安心感を損なわずに新たなサービスへの移行が課題

事例に学ぶ

BASE導入

CASE 45

※別途販売額に応じた決済手数料等が必要
導入の決め手:注文から発送までの効率化

初期・月額

0円

ネットショップ
作成サービス
BASE



株式会社 四国珈琲

〒760-0080

香川県高松市木太町3779番地

TEL:087-834-1788

FAX:087-837-6118

URL:https://shikokucoffee.com

ホームページ



約60年続く珈琲専門店。こだわりの焙煎度合いやブレンドで顧客の希望に合った珈琲を提案するほか、コーヒーマシンの貸し出しや店頭販売も行っています。

四国珈琲は、約60年の歴史を持つコーヒー豆の卸売・小売業。厳選した豆を自家焙煎し、企業や店舗に配送しているほか、個人向けの店頭販売も人気です。焙煎したてのフレッシュなおいしさを手軽に味わえるドリップバッグは、もう十年来のヒット商品。中でもパッケージに好きなデザインをあしらえる「オリジナルドリップバッグコーヒー」がSNSでバズり、ウエディングをはじめとするギフトから法人のノベルティまで、需要がどんどん広がっています。同社がBASEを導入したのは10年ほど前のこと。それまでは社長の河田さん自らソフトを駆使して自社サイトを開設・運営し、サイトを見た人からメールやファクスで受注、振り込みを確認したら発送するのが同社の通販スタイルでした。一件一件きめ細かい対応ができる反面、手間と時間がかかるのも事実です。

ネットショップ作成サービス BASE

株式会社 四国珈琲の
ショップはこちら!

ベース

- ・洗練された豊富なテンプレートで世界観を表現、カスタマイズもしやすい
- ・専門知識がなくてもスマホから簡単に開設できる
- ・自社に合わせた販売方法を選べる
- ・SNSからネット通販へ誘導しやすい
- ・大手ショッピングアプリも使える etc



受注～決済までワンストップ管理!
在庫・売上管理の負担が激減

専門的な知識がなくてもサイト運営可能
他サービスからの導線も描きやすい



SNSの投稿を
見て興味を
持った人



- ・在庫・売上管理
- ・オンライン決済

在庫や受注
状況が一目で
わかる



SNSで
情報発信

自社サイトで
法人取引&
ブランディング

BASE
通販の場合

連絡が
必要な場合は
LINEを利用

SNSや自社サイトと連携しながら
それぞれの強みを生かして運営

効果を実感!

経営者コメント

オーダーに基づいてデザインを提案し印刷する
オリジナルパッケージは、当初「デザインを提案し
てOKが出てから決済に進む」とし、個別にメー
ル等で連絡を取る従来の方法と併用していまし
た。しかし購入者の反応を見ていると、デザイン
が確定する前の決済でも問題なさそうだと気づき、
BASEでの対応に一本化
しました。



株式会社 四国珈琲
代表取締役

河田 龍志 さん

効果1 いつでもどこでも
在庫や売上を管理できるように

BASEのアカウントにアクセスできる端末があればどこでもリアルタイムで確認・管理できるように。きめ細かな対応はそのままに、業務負担が激減。

効果2 パソコンの詳しい知識がなくても
手軽に運営できる

スマホで撮った商品写真と価格などのデータを入力するだけで販売ページが完成。直感的に操作できるため、更新や運営も手軽に行える。

効果3 購入者に優しい通販サイトに

ユーザーインターフェースが整っていて、価格や購入までの流れが分かりやすい。オンライン決済も可能なため購入者からの反応も上々。個人/法人の受注バランスは5:5で、個人通販はほぼ全員がBASE経由の受注に。



ネットショップ画面。商品情報が一目瞭然



内祝い珈琲&スイーツセット

効率化が長らく課題だったところへ、2012年に登場したのが、ネットショップ作成サービス『BASE』。河田さんは「受注から決済までワンストップで完結できるのは魅力、やってみよう!」と、いち早く開設に踏み切りました。現在はSNSで発信し、連絡はLINEで行いつつBASEで販売するのが同社のネット販売の基本。購入者から価格が一目でわかり、購入しやすくなったという声も届いています。

BASEの導入で大幅な効率化が実現した一方、法人向け通販は現在も自社サイトが軸となっています。「BASEは私にとってあくまで販売ツール。自社サイトは私たちが何者かという信用の裏付けになるもので、特に法人取引には依然として重要だと思っています」と河田さん。BASEと自社サイトを明確に使い分け、より使いやすいサービスやアプリが登場した場合は柔軟な再検討も視野に入れつつ、「BASEの手軽さを本当に実感していますから、当分は今の体制で商品力を磨くことに集中したい」と語りました。