

<http://www.webvender.jp>
WEB VENDER SALES SUPPORT MANUAL Ver1.3

WEB VENDER へようこそ！

改めまして、この度は会員登録ありがとうございます。

会員登録したものの、『WEB VENDER の商品をどうやって販売するの?!』という部分も多
いかと思います。

そこで、このマニュアルがお役に立てば幸いです。

弊社のことや WEB VENDER の仕組みをご理解頂き、積極的に WEB VENDER をご利用下さい！

何かご不明な点、ご質問がありましたらお気軽にお問い合わせ下さい。

スタッフ一同
support@webvender.jp
0555-29-2071

2008/4/26 作成

2009/4/30 更新

【免責事項】

- ・当マニュアルと実動作が異なる場合は、実動作を優先します
- ・今後、各社の利用規約やシステム仕様が変更になった際には、当マニュアルの内容が
事実と異なる場合がございます。予めご了承下さい。

WEB VENDER 販売支援マニュアル目次		Page
1	WEB VENDER の仕組みについて	3
2	WEB VENDER の商品をどこで販売するか？！	4
3	WEB VENDER の商品群から売るものを見つけるには？	5
4	商品を出品（販売）するにはどうするの？	6-13
5	完売情報に注意しながら、上手に出品管理をしましょう！	14-15
6	商品が売れたら	16-17
7	商品の配送について	18
8	販売報酬の請求について	19-20
9	商品発送後のお客様からのご連絡	20-21

※このマニュアルは、「WEB VENDER の商品をどのように販売するか？」ということに特化したマニュアルです。

WEB VENDER のシステムの利用方法を全て網羅するものではありませんので、まずはサイト内の「WEB VENDER USER' S MANUAL」をお読み頂いた上で、ご活用頂ければ幸いです。

【WEB VENDER USER' S MANUAL】

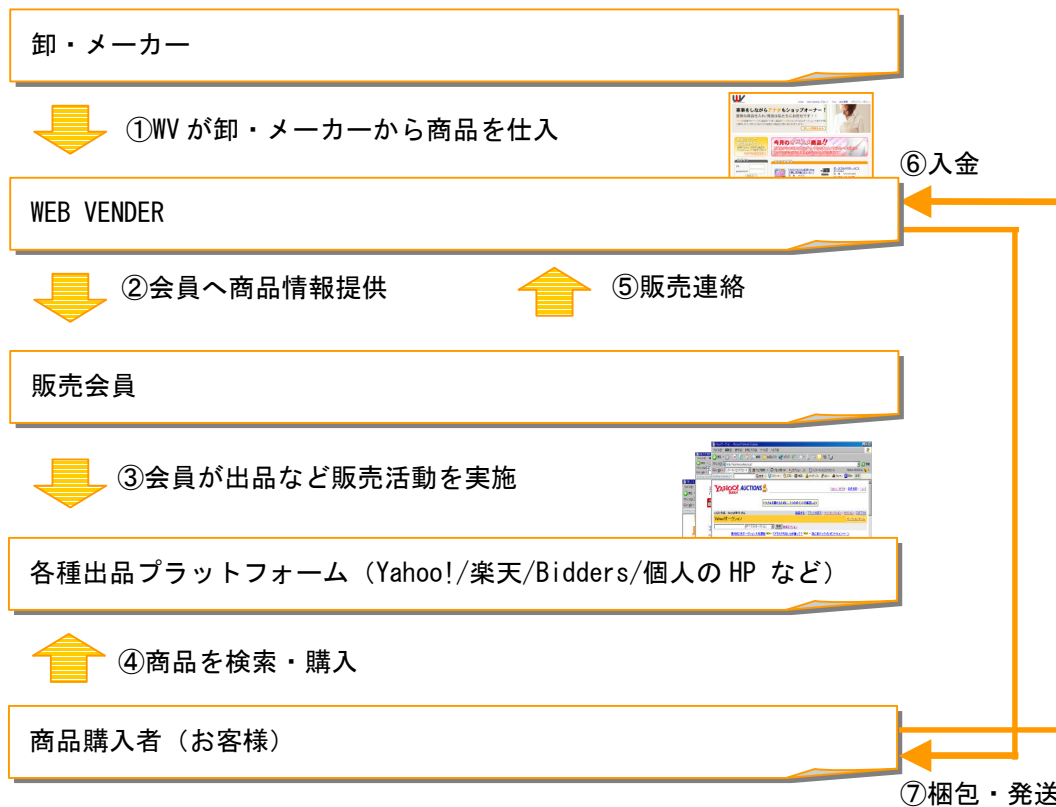
http://contents.webvender.jp/manual/WEBVENDER_MANUAL.pdf

1. WEB VENDERの仕組みについて

●『新たな販売の枠組み』ドロップ SHIPPING

ドロップ SHIPPINGとは、商品を仕入れなくても自分で商品を自由に売れるシステムです。

●概念図



※WEB VENDER プレミアム会員の場合はフローが異なる場合がございます。

●販売会員のメリット

- ・実際に仕入れをするという在庫リスクがなく、WEB VENDER の商品が何でも販売できること
- ・お客様からの入金確認など、決済対応の必要がないこと（販売に専念できる！）
- ・面倒な梱包/発送も WEB VENDER が実施すること（これも販売に専念できるポイント！）
- ・登録無料で、好きな時間に好きなだけ仕事ができ、自分で商品を買ってもおトク！

●販売会員の皆様の協力を得る WEB VENDER のメリット

- ・多くの会員様のご協力で、良品の流通が促進できること
- ・お客様対応を販売会員の皆様をお願いするので、少人数で販売のオペレーションを実施することができること（販管費圧縮分を販売報酬として還元可能であること）
- ・販売会員の皆様のご協力があれば、良品をさらに流通させたいと思っているメーカーの営業支援が可能であること
- ・たくさんの会員様がたくさんの商品を販売してくれれば、商品調達コストが下がってより販売報酬を還元することができること

2. WEB VENDER の商品をどこで販売するか？！

●自分でWEBサイトを作って販売する

弊社が最もお勧めする方法は「自分のサイトを持つこと！」です。

その理由は…

- ・販売手数料が掛からない。
- ・受注処理の方法など、業務フロー設計の自由度が高い。
- ・ショップオーナーとしての城があると、他のサイトで販売するにも信頼感がある！
- ・ご来店頂ければ、他店と価格比較がされにくい。

このような理由からです。ご自身でサイトを持ち商品を販売するには、「ショッピングカート」が必要ですね。

「Yahoo!」や「Google」などの検索エンジンを利用して『ショッピングカート』というキーワードで検索すると、さまざまなサービス提供事業者がありますので、ご要望を満たす会社を見つけて下さい！

3. WEB VENDERの商品群から売るものを見つけるには？

●商品を検索して、売る商品を決める！

＝商品検索にはいろいろな方法があります＝

①キーワード検索

トップページ左端の検索ナビより検索します。
キーワードを指定することで商品の検索が可能です。

②カテゴリを指定して検索

WEB VENDERの商品は13のカテゴリに分けられています。

トップページの左端「カテゴリで検索」からご覧になりたい
カテゴリをクリックすると、そのカテゴリに属する商品がご覧頂けます。

また、カテゴリごとのトップページにはそのカテゴリのお勧め商品が表示されます。

③詳しく検索

推奨売価/クチコミ平均評価/クチコミ数/ステータス（新着・のこりわずか・オススメ）などの切り口からも商品検索が可能です。

④検索窓に何も入力せずに「さがす」ボタンを押下

全ての商品をご覧出来ます。商品の閲覧方法に関するさらに詳しい情報は「WEB VENDER USER'S MANUAL」のP7、P8をご参照下さい。

【WEB VENDER USER'S MANUAL】

http://contents.webvender.jp/manual/WEBVENDER_MANUAL.pdf



＝検索方法を知ったうえで、どうやって売る商品を選定するか？！＝

①とにかく稼ぎたい！

せっかくネットショップのオーナーになるのだから、とにかく報酬の高いものを売りたいというあなたは…

高額商品を中心に販売してみてもいいかでしょうか？ 高額商品は販売報酬も高額な傾向にあります。

トップページ「価格で検索する」から高額商品を検索してみましょう。

詳しく検索

販売報酬	<input type="text"/> ~ <input type="text"/> 円
推奨売価	<input type="text"/> ~ <input type="text"/> 円
クチコミの平均評価	選択してください
クチコミ数	選択してください
ステータス (複数選択可)	<input type="checkbox"/> 新着(販売開始日より14日以内) <input type="checkbox"/> のこりわずか <input type="checkbox"/> オススメ

②好きな商品売りしたい！

TOP ページ左にある「カテゴリで検索」から、ご自身が興味のある分野の商品を選択して、販売したい商品を選定！

③とにかく早く成果を出したい！

そんな場合は、TOP ページにある「取り扱い商品 人気ランキング」を参照！

売上実績の高い商品が順に並んでいますので、ここにある商品を選定して出品すると早く成果が上がる可能性が高いはず！

自分に最も合った販売商品の検索方法で、売りたい商品を早く見つけて下さいね！



ウェブベンダーでは、商品を販売する為の説明文を会員様向けにご用意しております。その文章の利用方法は2通り。

1. 文章をそのまま利用する
2. 自分なりのアレンジを加える

いずれの方法にしても、お客様に分かり易い文章でその商品を魅力的に見せてあげることが重要です。

③カタログスペック（製品仕様）を抜き取る

その商品の材質・大きさ・重さ・素材・内容物などの商品仕様を記載しているのが、

「カタログスペック」の項目です。

この項目で、サイトを見ているお客様に手に取ることができない商品の形状をお知らせします。

Goods ツールキット (150P) ヘルプ



※画像をクリックすると商品画像が一覧表示されます

くちコミ募集中!!
この商品についてくちコミしたり、質問したりしてみませんか? [この商品について問い合わせる](#)
[送料などを見る](#)

型番	GM10
JAN・インストアコード	JAN 4560121202340
商品管理No	1110
出品数	26個
メーカー小売希望価格	オープン価格
推奨売価	5,700円以上
販売報酬	1,200円以上
配達方法	ペリカン便
確保しておく数	無制限
確保しておく日数	7日間
発売開始日	2006年7月1日
商品説明	※自動車の軽整備に必要な工具を150ピース揃えました！ ※ミリサイズ、インチサイズ共入り、国産車、外車、バイク、 なんと農耕用まで使用できます。 ※スペシャルロックシステム(チェストの引き出しは、 取付した状態でトップカバーを開くとロックされます。)

またカタログスペックの欄には商品仕様に加えて、商品に関する注意事項・お支払に関する注意事項・発送に関する注意事項・在庫に関する注意事項などが記載されています。

特にメーカー直送商品は注意事項が多い傾向にあります。

お取引に関する重要事項なので、必ず確認の上記載するようにしましょう。

特に、オークションで販売される場合は納期や欠品などお客様とのトラブルになりやすいことはこの情報から必要な部分を抜粋して、上手にお伝え頂きたいと思えます。

※商品説明やカタログスペック（製品仕様）の欄には会員様向けのメッセージも含まれています。その様な部分は出品の際の商品説明文には記載されない事をおすすめします。

④詳細ページの付随情報を活用する

商品の詳細ページには、商品画像・商品説明・カタログスペック以外にも様々な付随情報が掲載されています。

例えば、商品が「WEB VENDER の在庫商品なのか、メーカー直送商品なのか、取寄せ商品なのか?」といった情報です。すべては、お客様に安心して買い物をしてもらえるためですので、そうした情報もお客様にお伝えしましょう。

ご提案すると、例えば以下のような利用方法があります。

- ・ **在庫区分** ⇒ その商品が WEB VENDER の在庫商品なのか、メーカーからの直送商品なのか、取寄せ商品なのかは発送までの日数やお支払方法に関する重要事項

です。よく確認した上で、必ず商品説明文に記載するようにしましょう。

【補足】 メーカー直送商品へのリスクヘッジ

WEB VENDER は多くのメーカー直送商品を取り扱っています。

メーカーへの在庫確認は十分に行っておりますが、売れ筋商品や商品の動きが激しいイベント（母の日・クリスマスなど）前は欠品してしまう場合もございます。

そこで商品が欠品してしまった場合のリスクヘッジをして下さい。

お客様へその旨をご理解頂ける様な文言を商品説明文に記載しましょう。

【例】・・・「実店舗でも販売しておりますので、万が一売切れの際はご容赦下さい。」

・ **お支払い方法** ⇒ WEB VENDER の場合、2つのお支払い方法からご希望をお選び頂くことが可能です。

銀行振込 or 代金引換（別途代引手数料が掛かります）

発送方法がヤマト運輸で、商品詳細ページに手数料表が出ている商品は、代引き可能です。

また、メーカー直送商品は銀行振込のみのご対応となります。

必ずよくご確認下さい。

※振込先の口座番号は、ウェブベンダーのサイトで支払方法を振込にして注文すると受注メールの内容に記載されています。
セキュリティの都合、口座番号を表に出しておりません。

【補足】 プレミアム会員に登録すれば、お客様に様々なお支払方法を提供出来ます！

WEB VENDER では、2007年3月1日よりプレミアム会員の募集を開始致しました。

プレミアム会員登録後は、従来 WEB VENDER が行っているお客様からの代金回収を、会員様ご自身で行って頂くことが可能になります。

WEB VENDER が代金回収を行う場合、お客様にご利用頂ける決済方法は「銀行振込」及び「代金引換」の2種類ですが、代金回収を会員様ご自身で行って頂く事で、「カード決済」や「Yahoo!かんたん決済」など決済方法が多様化します。

会員様はお好みの方法でお客様から商品代金を回収後、WEB VENDER 指定の口座にお振込下さい。満額入金を確認後、お客様に商品を発送させていただきます。

詳しくは WEB VENDER プレミアム会員募集ページをご覧ください。

【WEB VENDER プレミアム会員募集ページ】

<http://contents.webvender.jp/feature/premium.html>

・ **連絡期限** ⇒ WEB VENDER では、商品を販売する為に、仮想的にその販売権利を得る仕組みがあります。それが、確保です。

 売れたから確保する

オークションなどでの販売時「確保しておける日数」を確認して、7日であれば、『商品購入後、7日以内にご連絡下さい』などとしておく、お客様とスムーズなコミュニケーションが図れる可能性が増します。

- ・ **発送までの日数** ⇒ それぞれの商品ごとの在庫方法（WEB VENDER 在庫/メーカー直送/取寄）を把握して、商品によって記載のある発送までの日数を明示してあげれば、お客様はより安心して買い物をすることができます。

通信販売って「商品はいつ届くの？」という気持ちがあると思いますが、その気持ちをワクワクしたものにするには、発送までの日数を明示して不安を取り除いてあげることが重要です。

下記の「**発送までの目安**」をご参照下さい。

「**発送までの目安**」

＝ウェブベンダー在庫商品の場合＝

- ・ 代引でのご注文 ⇒ 午前 10 時の注文受付までを当日発送します
 - ※1 月 3 日の午後 11 時に注文したものは 1 月 4 日発送
 - 1 月 4 日の午前 9 時に注文したものは 1 月 4 日発送
 - 1 月 4 日の午前 11 時に注文したものは 1 月 5 日発送
- ・ 振込でのご注文 ⇒ ご入金日の翌営業日に発送します

＝メーカー直送商品の発送目安＝

- ・ 振込でのご注文 ⇒ 入金確認当日にメーカーに発送依頼を出します。
メーカーによって異なりますが、多くが発送依頼の翌営業日の発送です。

＝取寄商品の場合＝

- ・ 代引でのご注文 ⇒ ご注文の時点でメーカーに商品を発注
入荷の翌営業日には発送
- ・ 振込でのご注文 ⇒ 入金を確認出来次第、メーカーに商品を発注
入荷の翌営業日には発送

※万が一の欠品や納期遅れなどの事を考えて、その旨のリスクヘッジをしておくことをお勧め致します。

【STEP3】 商品説明文を作成しよう！

サイトから抜き取った商品説明やカタログスペック、その他付随情報を利用して商品に関する説明文を作成しましょう！

商品名（タイトル）と商品説明文は商品を販売する際、商品画像と共に最も大切な要素の1つです！

ポイントはタイトルで”つかみ”、商品説明文では、お客様に”ベネフィット”を訴えることです。

【タイトルを考えるコツ】 =お客様を掴むことが大事！=

タイトルでお客様を動かす為の3つのポイント

『刺激』・・・注目を浴びるようなインパクト！

『理由』・・・安心/納得して買ってもらえるような説明（ベネフィットにつながる）

『限定』・・・期間/数量/対象などを設定して『いつか買おうを今買おうに変える』

- (1) どのような商品を？・・・商品の強み（特長・メリット）を
- (2) どのようなお客様に・・・お客様のターゲット
- (3) どのように・・・表現・演出をするのか？

このようなステップで考えて、タイトルでお客様を”つかみ”、続いて商品説明文でお客様にベネフィットを提供します。

ベネフィットとは『お客様にとっての利益』のことです。

商品説明では、その商品の形状・仕様をお伝えして、その『商品を買ってもらったらこのようによい』という商品特性（商品の優れた点）をお伝えすることで、お客様にこの商品に利益があることを感じてもらう！

このような流れで商品を手にした先の「満足」を具体的にお伝えすることでお客様にベネフィットが伝わるのが大切です。

【補足】商品名（タイトル）の付け方

商品名はお客様の検索にヒットしやすいものを付けましょう。

商品名を付ける際に便利なのがこちらのツールです。

【キーワードアドバイスツールプラス】

キーワードを入れると

- ・そのキーワードがどのくらい検索されているのか？
- ・そのキーワードと併せてどのような語句が検索されているのか？

を表示してくれます。

例えば「ツールキット」という商品。

「ツールキット」と検索されるお客様もいらっしゃると思いますが、その商品の用途や特性から判断して「工具セット」と検索されるお客様もいらっしゃるかもしれません。

仮に「ツールキット」と検索されるお客様より「工具セット」と検索されるお客様の方が多くなると、「工具セット」と商品名（タイトル）を付けた方が賢明ですよ？

（商品名の文字数に制限がなければ、両方入れるのがベストですが。）

そのように商品名を付ける際は、商品の用途や特性から判断してあらゆる名称を考慮する必要があります。

また、その商品と併せてどのようなキーワードが検索されているのかを考慮することも重要です。

「『ツールキット』と『工具セット』どちらが多く検索されているのか？」

「『ツールキット』や『工具セット』と併せて、どんなキーワードが検索されているのか？」

悩んだ時には便利なツールに頼りましょう！

限られた文字数の中で効果的に検索にヒットするように、この様なツールを有効に活用しましょう。

【STEP3】 送料と代引手数料を表示しよう！

- ・送料の明示 ⇒ 商品説明文の下部には必ず商品ごとの送料表が掲載されています。
また、同梱可能かどうか「送料ポイント」を参照すれば計算可能なので、複数の商品販売の際にご参考にして下さい。送料ポイントに関しては【WEB VENDER USER'S MANUAL】のP9をご覧ください。
※メーカー直送商品と在庫商品・取寄商品は同梱できませんのでご了承下さい。
※メーカー直送商品はメーカーそれぞれに個別の送料が設けられているのでご注意下さい。
- ・代引手数料の明示 ⇒ ウェブベンダーの在庫商品や取寄商品の場合は代引での発送が可能です。
代引手数料も商品詳細ページの下部に記載しています。
（メーカー直送商品は代金引換がご利用になれませんのでご注意下さい。）

【STEP4】 通信販売法に基づく表示をしよう！

通信販売法に基づく表示は、インターネット上で販売業を営む事業者には義務付けられているものです。WEB VENDER の販売主体はあくまでも会員様で、その見解は法令を管轄している経済産業省と同じ見解です。また仕入額と販売額の差額を得る行為は「通信販売の事業をしていることになる」というのがその理由です。お客様に安心感を与えるという意味でも、必ず通信販売法に基づく表示をしましょう。

※WEB VENDER のサイトには、販売支援コンテンツがあります。

その中には、送料表や「通信販売法に基づく表示」もスクリプトがコピーできるツールもありますので、ご確認ください。

【ショップ運営お役立ちソース・ツール集】

<http://contents.webvender.jp/feature/template.html>

【STEP5】 商品に関する情報を準備したら商品を販売しよう！

- ・商品名（タイトル）
- ・商品画像
- ・商品説明文（注意事項を含む）
- ・その他付随情報（お支払い方法・連絡期限・発送までの日数など）
- ・送料表
- ・通信販売法に基づく表示

を用意したら、いよいよ販売開始です！

商品を販売する際、どこで販売するかは大変重要な要素です。

先にも説明した通り、商品を販売する際弊社が最もお勧めする方法は「自分のサイトを持つこと！」です。

ただ「自分のサイトで商品販売することは難しい」「ASP の強い集客力を生かしてどんどん販売をしていきたい」という方は各 ASP（オークションサイト等）を利用しましょう。

【補足】 販売を開始する前に以下の点をチェックしましょう！

- 商品名（タイトル）はお客様の興味を引くものでしょうか？
検索にヒットしやすいかどうかを考慮したものでしょうか？
- 商品説明文はお客様にベネフィットが提供できるような内容でしょうか？
- 商品名（タイトル）、商品画像、商品説明文、送料表・代引手数料、通信販売法に基づく表示など、掲載情報に誤り・記載漏れはありませんか？
- 注意事項は記載されていますか？
特にメーカー直送商品は、お支払に関する注意事項・発送に関する注意事項・在庫に関する注意事項など、販売する際に注意すべき点が多くなっています。
記載しないとお客様とのトラブルの元になりますので、確認の上必ず記載するようにしましょう。
- 推奨売価以下の価格で出品しようとしていませんか？

【補足 2】 商品を販売する際の価格について

WEB VENDER の商品を販売する際は、推奨売価以上でご販売下さい。

推奨売価以上の価格であれば自由に価格を設定して下さい。

推奨売価に上乗せして価格を付けた場合、上乗せした金額はまるまる販売報酬となりますので「これは売れるかも」と判断した商品はぜひチャレンジしてみてくださいね。

また、推奨売価の欄には金額が明示されているものと、「卸価格以上の自由売価」と表示されているものがあります。「卸価格以上の自由売価」と表示されている商品を「自由売価商品」

と言い、「自由売価商品」卸価格以上の売価であれば自由に販売価格をご設定頂けます。

【補足3】 販売方法を工夫しましょう！

多くの商品の中でお客様に自分の商品を選んで頂くには、販売方法を工夫する必要があります。例えば

●おまけ付のキーワードを入れて、低価格商品とセット販売する！

“おまけ付”をキーワード検索して購入する方は結構多いようです。

それに対抗して、例えば・・・

『ヘルメット (TH-33W) を買ってもらったなら、ロックのおまけ付き！』

なんていかがでしょうか？

- ・ヘルメット (TH-33W) 2,100 円
- ・チェーンロック (TB-270/TB-280/TB-130 など) 500 円

計) 2,600 円で販売

結果として、2点の商品を購入頂くのと同価格ですが、お客様からするとお得感があり、同梱を考えたことがないお客様も取り込める可能性がありますね！

その他にも

●関連商品を紹介する！

出品した商品に関連する商品を紹介しましょう！

例えば家具の商品ページにその他の家具やインテリア小物を関連商品として紹介してみてもいいでしょうか？「あ、こんなものもあるんだ。これもついでに買っちゃおう！」と「ついで買い」をして下さるお客様もいらっしゃいます。色違いの商品を紹介するというのもいいですね。

【補足4】 オークションを利用される方に便利なツール

ウェブ上には、オークションを利用される方にとって便利なツールが多く存在します。

例えば、

【オークションプレートメーカー】

自動でHTMLを作成してくれる、テンプレートサイトです。

<http://www.auclinks.com/apm/>

【ヴィジュアルオークション】

ヤフーオークションでの出品処理から取引終了までに行う全ての作業をトータルにサポートするヤフーオークション総合管理ツールです。

<http://www.cloud-soft.net/SupportPage/information.html>

このようなツールを有効に活用して、効率的な出品を行いましょう。

5. 完売情報に注意しながら、上手に出品管理をしましょう！

完売とは？！・・・商品の在庫(メーカー在庫含む)がなく、出品数＝ゼロの状態をいいます。

●完売情報の表示

「チェックしている商品リスト」と「確保している商品リスト」を開くと、その中に入っている完売の商品が閲覧できます。

商品の出品数＝ゼロになった時点でこの情報が表示されます。

どこかで販売をしている場合、売り越しに注意して下さい。

また、完売商品は一目で認識できるようにグレーバックになって表示されます。

「チェックしている商品リスト」の場合

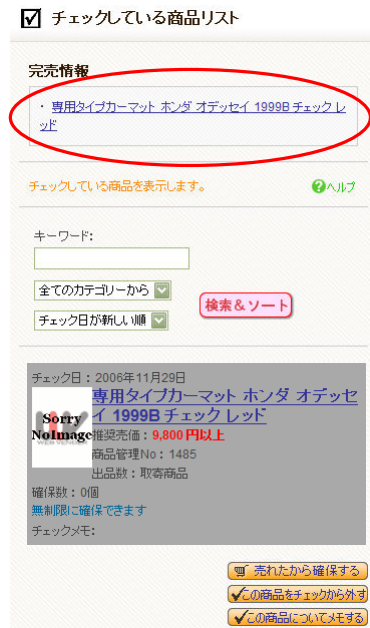
出品をしているが、まだ売れていないという状態の商品や今後、出品・販売しようという商品が対象として入っていることと思います。

つきましては、このリストにある商品が完売として表示された場合は、出品・販売を取り止めるということが必要になります。

「確保している商品リスト」の場合


販売できることが決まったが、お客様からの連絡待ちという状態の商品がリストに入っていることと思います。

このリストで完売情報が表示された場合、自分が確保している数量以上は販売できないという意味になります。(※在庫数の都合追加の数量増ができない)



●完売情報の表示を消すには？

完売情報の表示はもちろん、消すことができます。

「チェックしている商品リスト」の場合  ボタンをクリックすることで、完売情報から対象商品が削除されます。

また、「確保している商品リスト」の場合も  ボタンをクリックして、手順どおりに確保を取り消せば、完売情報が削除されます。

●どうしてチェックしないと完売情報が消えないの？

オークションで商品を出品する場合、もっと大切なことの一つに、販売時点での在庫確保があります。

WEB VENDER からメールでお知らせ致しますが、販売責任者として大切な商品管理を会員様にもお願いしたく、このような仕様になっております。ご理解とご協力をお願い致します。

●システムとメールの完売情報はどちらを優先すべき？

商品が完売になった場合 WEB VENDER から商品完売のお知らせをメールにてお送り致します

が、リアルタイム性を考慮に入れると システムを優先して在庫状況をご確認頂きたいと思えます。WEB VENDER からお送りするメールは、あくまでも売り越し防止の為の注意喚起ですので 予めご了承下さいませ。

●**上手に出品管理をしましょう！**

自分の売っている商品が完売となったら、出品を取り止めましょう。

出品の取り止めをスムーズに行うために、

出品している商品を上手に管理するようにしましょう。

出品管理をする際は、JAN/インストアコードを利用すると便利です。

唯一の数字なので、他の数字とバッティングすることがありません。

検索に HIT する場所に設置して、完売になった商品を落とす際の

検索キーワードに指定すれば、一発で商品にたどり着けます。

併せて WEB VENDER 独自の機能である「商品チェック機能」と「商品チェックメモ機能」を利用すると良いでしょう。

自分の出品している商品をチェックした上で、「メモ機能」を利用し「自分の HP と Yahoo! に出品中」など記載しておけば、商品が完売した際にスムーズに対応することが出来ます。

「商品チェック機能」と「商品チェックメモ機能」に関するさらに詳しい情報は「WEB VENDER USER' S MANUAL」の P10 をご参照下さい。

【WEB VENDER USER' S MANUAL】

http://contents.webvender.jp/manual/WEBVENDER_MANUAL.pdf

【**補足**】 CSV 機能を利用しましょう！

チェックした商品は、会員メニューの「チェックしている商品を見る」からリストとしてご覧頂けます。

また、このリストに入れられている商品情報は、CSV ファイルで出力することができます。

リスト内の商品情報を出力するには  ボタンをクリックして下さい。

商品情報が CSV データでダウンロードできます。

チェックした日・JAN コード・推奨売価・商品説明文など商品の詳細が一括で管理できる大変便利な機能です。ぜひご利用下さい。

6. 商品が売れたら

【STEP1】 商品を確認しましょう！

商品が売れたら、WEB VENDER のサイトから商品を確認しましょう。

確保とは？！・・・商品が売れた会員さんのために仮想的に在庫を確保することです。

■商品確保の方法■

- ①商品ページの「売れたから確保をする」ボタンをクリックして下さい。
(上記の目立つオレンジ色のボタン)
- ②会員メニュー下にある「確保予定の商品」に確保するボタンを押した商品が入ります。
- ③確保候補の商品が一覧で表示されますので、確保したい数を数量の欄から入力して下さい。
※1. 確保候補商品数は 10 個までです。
※2. 1 商品で確保できる最大数量は出品数までです。
※3. 確保期間は 7 日間です。
- ④確保する商品と数量が決まりましたら、「確保の確認へ進む」ボタンをクリックして下さい。
※確保しない(売れていない)商品は削除して下さい
- ⑤確保の確認画面で内容を確認すれば確保完了です！

※また、商品は確保しないと販売できませんのでご了承下さい。

確保に関するさらに詳しい情報は「WEB VENDER USER' S MANUAL」の P11、P12、P13 をご参照下さい。

【WEB VENDER USER' S MANUAL】

http://contents.webvender.jp/manual/WEBVENDER_MANUAL.pdf

【STEP2】 商品のお届けに必要な情報をお客様に伺いましょう！

ご注文頂いた商品をお届けするには、お客様に関する様々な情報が必要です。
お客様とメールなどで連絡を取り、必要な情報やお支払方法などを伺いましょう。
WEB VENDER に商品を注文する際に必要な情報は、以下の 6 点です。

- ・ お届け先の宛名
- ・ お届け先の郵便番号
- ・ お届け先のご住所
- ・ お届け先の電話番号
- ・ 日時指定の有無 (※レターパックでの発送の場合、日時指定を承る事が出来ません。)
- ・ お支払方法 (※メーカー直送商品や配送方法としてレターパックをご希望の場合、また代金引換不可の地域に配送の場合、お支払方法は銀行振込のみとなります。)

その他お客様からのご要望(領収書の同梱希望など)がありましたら、注文の際備考欄などでご連絡下さい。可能な限り対応させていただきます。

【STEP3】 商品を注文しましょう！

商品のお届けに必要な情報をお客様に伺ったら、WEB VENDER に商品を注文しましょう。

注文とは？！・・・入荷した商品をユーザーに販売するために WEB VENDER にユーザー情報やお支払い方法などを知らせることで（確保しないと注文できません）

■注文の方法■

- ①ログイン後、会員メニューの確保している商品を見るからリストに入って販売予定商品の「この商品を注文する」ボタンをクリックして下さい。
※上記の目立つオレンジ色のボタンです！
- ②会員メニュー下にある「注文予定の商品」に注文するボタンを押した商品が入ります。
- ③注文候補の商品が一覧で表示されますので、注文したい商品数と税込販売価格を入力して下さい。
※1. 注文候補商品数は、いくつでも結構です。
※2. 注文できる商品数はご自身の確保数+出品数までです。
※3. 会員様の自由設定売価の場合、既定価格として卸価格が入力されていますので、販売時の価格を入力して下さい。
※4. 税込販売価格には理論上設定できない価格があります。
- ④注文する商品の売価と数量が決まりましたら、「お届け先の入力へ進む」ボタンを押下して下さい。
※注文数を入力しない（販売しない）商品は削除して下さい。
- ⑤お届け先の入力を行い、確認画面で内容に間違いがないかを確認して、問題なければ注文完了です！

※【ご注文完了後お送りするメール「ご注文確定のお知らせ」に関して】

ご注文完了後、弊社より「ご注文確定のお知らせ」というタイトルでメールをお送りします。弊社の在庫商品をご注文の場合はご注文完了後すぐにメールをお送りしますが、取寄商品のご注文、メーカー直送商品のご注文の場合、メールをお送りするまでにお時間を頂戴する場合がございます。
これはメーカーへの在庫確認をスタッフが行った後、メールをお送りしている為です。あらかじめご了承下さい。

注文に関するさらに詳しい情報は「WEB VENDER USER' S MANUAL」の P16～P20 をご参照下さい。

【WEB VENDER USER' S MANUAL】

http://contents.webvender.jp/manual/WEBVENDER_MANUAL.pdf

7. 商品の配送について

お知らせ頂いたお客様情報を基に、WEB VENDER が商品を梱包・発送致します。
発送日には、WEB VENDER より発送連絡をメールにてお送りします。
商品連絡に際しては、お問い合わせ伝票番号を同時にお知らせしますので、お客様にもお知らせしましょう。

WEB VENDER の在庫商品は、一部大型の商品を除いてヤマト運輸にて配送致します。
ヤマト運輸ホームページから配達状況を確認できますので、お問い合わせ伝票番号と併せてホームページの URL をお知らせしてあげると親切ですね。

【ヤマト運輸ホームページ】

<http://www.kuronekoyamato.co.jp/>

※一部のメーカー直送商品はお問い合わせ伝票番号をお知らせ出来ません。

その場合は発送連絡のみとなります。

※発送連絡をお送りした時点では、各運送会社のホームページに運送状況が反映されていない場合がございます。

※送り状の依頼主に記載される名称は、弊社の在庫商品および取寄商品の場合「株式会社ウェブベンダー」、メーカー直送商品の場合は「株式会社ウェブベンダー」もしくはメーカー名となります。

8. 販売報酬の請求について

商品を発送し、お取引完了です。これにて販売報酬が発生します。

●**販売報酬について** 販売報酬は1取引ごとに右記の算式にて算出されています。

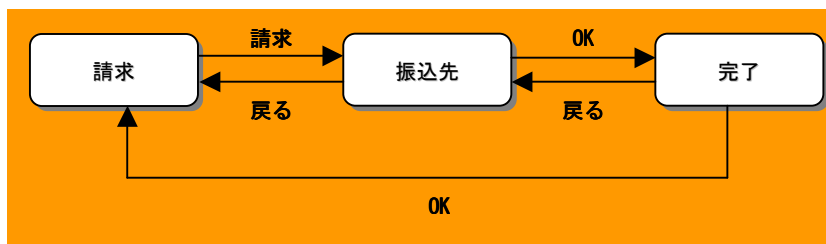
『販売価格(税込) - 卸価格(税込) = 販売報酬(税込)』

●**販売報酬の請求 ~請求手順は簡単！流れに沿ってクリックするだけ！~**

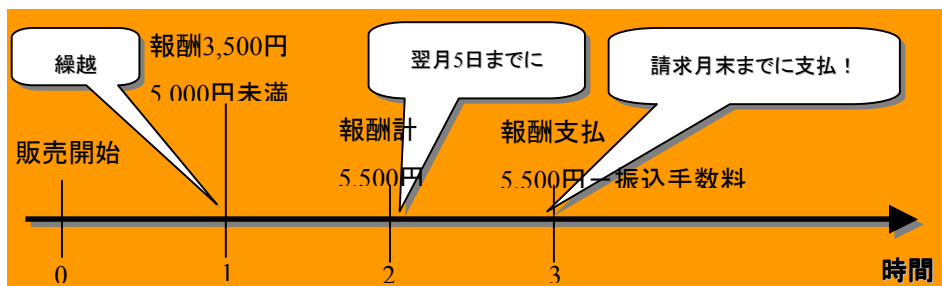
- ①会員メニューの「過去の売上実績をみる」をクリックして下さい。
- ②上部には前月の販売実績が表示されています。中段以下には当月の販売実績が表示されています。
- ③月末時点での累計販売報酬が5,000 円以上である場合、販売報酬の請求が可能です。
 - ※1. 翌月の5 日までに請求対応を行って下さい。
 - ※2. 5,000 円に満たない報酬は次月の請求に繰越になります(繰越は2年間有効です)
 - ※3. 5,000 円未満での請求はエラーが表示されます。
- ④「上記の販売報酬を請求する」をクリックします
- ⑤「販売報酬の振込先と住所の入力」画面で、必要事項を入力します。
 - ※一度入力した情報は次回の請求でも反映されます。
- ⑥入力内容に誤りがないかを確認して、「販売報酬を請求する」ボタンを押下します。
- ⑦請求が完了します。

【ご注意】 販売報酬のお支払いに際しては、銀行の種別に関わらず一律の金額を振込手数料としてご負担頂きます。(請求金額が30,000円未満の場合は315円、請求金額が30,000円以上の場合は420円をご負担頂きます。販売報酬は振込手数料を差し引かせて頂いた上で振込致します。)

●販売報酬の請求の画面遷移



●販売報酬請求の概念



販売報酬に関するさらに詳しい情報は「WEB VENDER USER' S MANUAL」の P21、P22 を下さい。

【WEB VENDER USER' S MANUAL】

http://contents.webvender.jp/manual/WEBVENDER_MANUAL.pdf

9. 商品発送後のお客様からのご連絡

商品や発送には万全を期しておりますが、万が一お客様より商品にする返品や交換のご依頼があった場合、次のように対応をお願い致します。

●到着した商品に不良があるという連絡

その場合は、WEB VENDER にお知らせ下さい。

原則として、WEB VENDER からお客様宛に着払い伝票をお送りしますので、その伝票を用いて弊社に商品をご返送頂けるようにご連絡下さい。

商品そのものに対する責任は、あくまでメーカーに帰属しますが、弊社が販売会員に提供させて頂いたものは、新品交換・もしくは返金にてできる限りフォローします。

尚、製品不良かと思ったものの、取り扱い方法が違っていたということもあります。

お客様に再度、取り扱い方法や取り付け方法をご確認頂けるようお願い下さい。

弊社へ商品が返送されて来た際には必ず検品致します。

その際に動作に異常がみられないものに関しては、お客様へ着払いでご返送します。

●到着した商品が頼んだものと違うという連絡

ご要望の商品を明確にご確認下さい。

- ・お客様の注文時の勘違い
- ・販売会員の弊社への連絡間違い
- ・発送時点での弊社の間違い

いずれかの理由が原因になりますので、現状を正しく把握して対応します。

対応は以下のいずれかになります。

1. お客様に WEB VENDER からお送りした返送伝票を用いて商品を送付頂いた後、商品に問題がないことを確認して、お客様のご要望通りの商品をお送りする。
2. 弊社より、新品の商品と一緒に返送伝票をお送りします。
お客様にはその場で商品を開梱して頂いて、既にお送りしてある商品を開梱後の箱に入れてもらい、同梱してある返送用伝票をつけて、その場で配達員に渡して頂く。
3. お客様が取引のキャンセルをご要望の場合は、商品が完品（送付の状態のままで、箱を開けていない）であるかどうかをご確認下さい。
完品の場合は弊社より着払い伝票を郵送にて送付します。
梱包の上、弊社まで商品を送付頂けるようにお伝え下さい。

商品検品の後、お知らせ頂くお客様の返金先口座番号に WEB VENDER よりお振込みします。(※返品の場合販売報酬は支払われませんのでご了承下さい。)

●返品/交換したいという連絡

返品/交換の理由をご確認下さい。

【商品不良の返品/交換の場合】

WEB VENDER より返送伝票を郵送にてお客様宛にお送りしますので、梱包の上、商品の返送をご依頼下さい。

交換の場合は弊社に商品が到着の後、代品をお送り致します。

返品の場合は弊社に商品が到着の後、指定のお客様返金口座に振込みします。(商品代金+送料+代引の場合は代引手数料)

【お客様都合の返品/交換の場合】

返品は商品到着後 7 日以内をお願いします。送料はお客様の元払いで WEB VENDER に商品の返送をお願い致します。

交換の場合は、弊社に商品の到着後、返品の後商品を送付致します。(差額の必要なものは決済終了後に発送)

返品の場合は弊社に商品が到着の後、指定のお客様返金口座に振込みします。(商品代金-振込手数料)

但し、一度開梱してしまった商品で、再び販売することが難しくなってしまったものに関してはお受けできません。

場合によっては、販売会員自身がリスクを負うという可能性もあります。予めご了承下さい。

※お客様が返品希望の場合はこちらから、注文時に送られたメールに記載されている『お問い合わせ番号』と返品する商品名および個数、返品理由(商品の不具合など)を記載してお問合せ下さい。

尚、直送商品に関しては返品をお受けできないこともあります。

-以上-