

# ハンドメイド作品 オンライン販売のすすめ

2020/5

矢花 明莉(hanaya : @hanaya10686799)

# これなに？

- ・自分がハンドメイド作家として考えていること/やっていることのまとめ
- ・もしもハンドメイドを始めたい人が周りにいたら見せたい
- ・備忘録を兼ねて

# ハンドメイドとは

- handでmadeすること
- 手芸がメイン。minneのカテゴリには食べ物, アート, 写真等もある。
- 最近の流行はマスクと読んでいるが怖いので手は出したくない

# 自己紹介

- ・刺繡アクセサリー作家hanaya(2019.11～)
- ・高校のころからタティングレース, 棒針編み, かぎ針編み, レース編み, レジンなどをちょっとずつかじった
- ・最盛期の売り上げは月2万くらい, 現在は1万弱 (減少中…)
- ・他の趣味は絵を描いたり音楽やったり

# 目次

- オンライン販売のきっかけ
- 考えるべきこと
  - 販売対象
  - 対象が好むもの
  - プラットフォーム
  - 集客
  - 価格帯

# オンライン販売のきっかけ

- ・もともと絵を描くのが好きだったが、お金がもらえるほどのものは描けないと感じる&絵を購入する人って少なそう  
→デザフェス、コミティアでアクセサリー販売を見かける  
→アクセサリーの方が自分の実力高そう&需要もありそう！
- ・つくばから東京のイベントにたくさん行くのはきつい  
→時代はオンライン販売
- ・好きなことして喜んでもらえてお金にもなったら最高だ！

# やるからには卖れたい！考えるべきこと

- ターゲットは？
- 販売に利用するプラットフォーム
- 購入層に合わせた作品をつくるためのツール
- 他の作品との差別化, ブランドコンセプト
- 販促のための宣伝方法, SNS活用
- 価格帯

などなど…を1ヶ月ほど考え込んでみた

## 購入層

- わかりやすいので自分(20代女性)あたりをターゲットに決める  
→ プチプラ, 流行りを取り入れる, 割と派手でもOK
- 絵を描くのが好き, 初期投資の安さ, 編み物はオリジナリティを出すことが難しい, という点を踏まえてツールを刺繡に決定
- 今の流行はレジンだと思うが, 世にたくさん出ている作品がどれも似たり寄ったりにしか見えなくて自分もそうなりそうでやめた

# プラットフォーム

- minne, creema, iichi, メルカリ, BASEを検討
  - minne : 20代女性. プチプラ多め. カワイイ系. 利用者多い.
  - creema : 30代女性. minneよりちょっといいもの. キレイ系.
  - iichi : 高齢層. 高くていいもの. 本来のハンドメイド感.
  - メルカリ : 利用者最多. 一番売れそう. 客層が悪そう.
  - BASE : 個人ショップ. 統一感. 検索からの流入が少ない.
- 今回のターゲットを考えてminneを選択(メルカリは楽しきなさうなので却下, 一応creemaも登録したがめんどくさくてほぼ停滞…)

# 刺繡というツール

- いいところ
  - 描いた絵をそのまま作品にできる
  - 安価に手を出せる(初期投資1000円くらい)
  - あったかい感じの作品→SM2着る系の女子はハンドメイド好きそうなのでうけそう
- よくないところ
  - 敵が多い
  - 裏処理が悩ましい
- 総合的に見て→いいツールだと思います、おすすめ

# ブランドコンセプト、他作家との差別化

- いまだにあんまり定まってなくて一番よくないところ  
→これが売れ続けることができない一番の原因
- とりあえず「シンプル」「あたたかさ」「軽さ」「シーンを選ばない」「カラーバリエーション」といった感じ
- 差別化もあんまりできていないと感じるところ
- 一応新作をつくるときには同じ手法で同じようなものを作っている人がいないか、twitter, minne, creema等で検索はしているが…
- パクリに敏感な業界なのでこの辺の下調べは重要そう

# 宣伝(1) インスタ

- まずはインスタ登録(ハンドメイドするならインスタがいいぞ！とネットに書いてあったので)

→インスタ使いづらすぎない！！！！？？？？

- リンクを埋め込めない
- ストーリーあんまり見てない
- シェアされづらい
- 写真撮るのがめんどくさい
- &検索すらできない

→なぜインスタがいいのかわからない…(一応やってるけど)

## 宣伝(2) Twitter

- 压倒的にtwitterの方がいいと実感
  - minneのリンク埋め込める
  - RTでシェアできる
  - フォロー/フォロワーを伸ばしやすい
  - タグ検索しやすい
  - 写真のクオリティをそこまで求められない
  - 使い慣れてる

## 宣伝(3) Twitter活用

- 1日50人フォローする
- 週1回フォロバされてない人をリムーブしてフォロワーがフォローの6割以上になるようにする  
→これだけであっという間に1000フォロワーくらいまでいける！（疲れたので最近はやってない）
- minneのリンク埋め込みで購入に誘導  
→購入者のレビューを見ると圧倒的にtwitterからが多い！
- ハッシュタグ企画に積極的に参加

## 宣伝(4) Twitter活用

- 制作途中の公開
- 着画、裏処理の公開
- 販売時期のお知らせ
- 疑問の解決(FFにハンドメイド作家が多いので、悩みを解決しやすい！ありがたい)
- 1日2~3回minneのリンク埋め込みツイート  
→ きとうにツイートしただけでも結構RTしてくれる

# 販売

- 作ったら即売る

→週1でも月1でもいいのかもしれない。作ったものはすぐ世に出したいタイプなので今のところはこのスタンス

- 価格は1200~1600円

→悩みどころ。私が手に取るならこのくらいかなと思うが、ハンドメイドとしては安い方。作業代をきちんと考へるなら刺繡作品はかなり高値で売る必要がある。

# 利益

- ex) お花とビーズのピアス 1500円
  - 材料費 : 30~100円くらい
  - 制作時間 : 3時間前後
  - minne手数料 : 約10%
  - 現状では時給400円くらい.
- 利益を上げるには?
  - 販売価格を上げる → ターゲットの見直しが必要
  - 直接販売にする(手数料削減) → 集客の不安, セキュリティの不安

ここから追記 (2020/12)

# 最近

- ・正直ハンドメイドに力を入れられてない（他が忙しすぎる）
- ・今までの制作、販売活動すらままならないので売り上げは伸びるはずもなく…
- ・今「本当はこうしたい」について

# 1年たった今、考えたいこと

- 「売れ始める」と「売れ続ける」は違う
  - この意識がないままなんとなく続けてきてしまった
  - せっかくみつけた「ハンドメイド作家」という道をなくしたくない！
    - とはいって今はいろいろやりすぎているので、できれば就職してから本格的に力を入れたい
    - 欲を言うなら、副業ではなく両方本業にしたい

# 継続したいこと

- Twitter活用
  - リンク埋め込みによる販促
  - フォロワーを増やすこと
- ターゲットのことを調べた上での新作試作
  - 調べる時間と気力がとれず、なんとなく作りがち
- ブランドコンセプトにあった作品
  - 上記と同じく、なんとなく作ると方向性がぶれる

# リピーターを増やすこと

- ブランドの方向性を固める
  - 方向性は同じままで、新しさのある作品
- リピーターを増やす方法を調べる
  - たぶんこれが一番必要
  - 先人のやってきた施策を調べてtry&errorしたい