

CONTENTS

01

はじめに

02

1. PINTEREST

03

2. TIK TOK

04

3. INSTAGRAM
SHOP &
FACEBOOK SHOP

05

4. GOOGLE &
YOUTUBE

06

5. SHOP

07

まとめ

08

株 式 会 社
TSUZUCLE
について

はじめに

この度は資料をダウンロードいただき、誠にありがとうございます。

本資料では、「Shopifyと連携可能な販売プラットフォーム」を厳選し、各ツールの活用メリットや特徴をわかりやすくご紹介します。

EC運営においてSNSなどのプラットフォームは、商品やブランドの認知拡大・ファン育成・販売チャネルとして、ますます重要性を増しています。

特にShopifyでは、各プラットフォームとの連携によって「集客 → 購買 → 再来訪」の流れをスムーズに構築でき、効果的なマーケティング活動が実現できます。

販売プラットフォームの重要性

Shopifyと販売プラットフォームを連携することで、以下のようなメリットが得られます。

- 商品カタログの自動同期：在庫・価格・画像などが常に最新の状態に保たれ、ユーザー体験の向上に貢献
- 広告の出稿と管理の簡素化：Shopify管理画面から広告配信の設定やパフォーマンスの確認が可能
- 多様なユーザー層へのアプローチ：媒体ごとの特性に応じて、幅広いターゲットにリーチ可能
- 分析と最適化の高速化：SNS別の成果をShopifyのデータとあわせて可視化することで、広告効果の最大化につながる

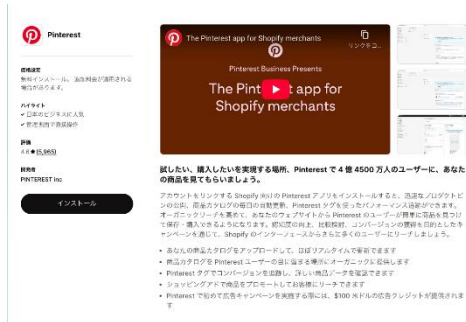
本記事では、Pinterest、TikTok、Instagram & Facebook、Google & YouTube、Shopアプリという、特に成果が出やすい5つのチャネルに絞って紹介しています。

それぞれのプラットフォームが持つ特性や導入効果を理解し、自社のターゲットに最適なチャネル選定・活用にお役立てください。

Pinterest

Shopify App Store

<https://apps.shopify.com/pinterest?locale=ja>



カテゴリ

- 広告 / SNS

レビュー評価

★4.6 (5,965 件)

プラン

- 価格

基本無料。広告配信時にのみ費用が発生（初回登録時には広告費として使用可能なクレジットが付与される）

主な機能とメリット

1. 商品カタログの自動同期

- Pinterest内の「ショップ」タブに、Shopifyで登録した商品を自動的にプロダクトピンとして表示できる
- ピンは自社の商品詳細ページに遷移する設定となっており、Shopifyの最新情報が常に自動で反映され続ける
- プロダクトピンは検索タブに表示されるため、広告を出さなくても商品の露出が可能

メリット：シームレスな導線による購入体験の向上

2. 広告の出稿

- Shopifyの管理画面からピンタレスト広告を出稿できる
- 広告の配信ターゲットや日別の予算など、すべてShopify管理画面で設定が可能
- アカウント作成時に一定額の広告クレジットが無料で付与されるため、まずはお試しで出稿できる

メリット：集客効率の最大化

3. パフォーマンスの分析

- Pinterest Analyticsで、投稿したPinや広告の成果を簡単に計測できる
- クリック数や保存数、購入率も自動で計測できる
- Shopifyの管理画面、「マーケティング」からも分析データを確認可能（ただしPinterestの分析画面の方がUIがわかりやすく詳細）

メリット：数値に基づく施策運用の精度向上

他のアプリと比較したときの利点

- 商品をビジュアルで見せることに長けた SNS のため、ファッションやインテリア、美容などの「見た目重視」の商材と相性が良い
- 日本国内でもまだまだ活用している企業が少なく SNS である一方、ユーザー数を急激に増やしているため、参入障壁が低い
- 特に若年層へのリーチ力が高いため、これまで若い年代を取り込めていなかった企業でも新しい顧客を獲得できる
- 無料掲載かつピンの寿命が長いため、投稿後もコストをかけずに継続的な流入を見込める
- 他 SNS と比較してユーザー層の購入意欲が高いため、新規の顧客との接点を作りやすい
- カタログ更新やタグの設置、広告運用など、すべての機能を Shopify 管理画面で完結できる

TIK TOK

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/tiktok?locale=ja&surface_detail=most-popular&surface_inter_position=2&surface_intra_position=6&surface_type=home&surface_version=redesign



カテゴリ

- 広告 / SNS

レビュー評価

★4.8 (29,470 件)

プラン

- 価格

基本無料。広告配信時にのみ TikTok 画面において費用が発生

主な機能とメリット

1. 商品カタログの自動同期

- Shopify側で変更した商品情報は、TikTok側に自動で反映される
- 購入者はTikTok画面を離れることなく商品カタログを閲覧し、購入できる

メリット：シームレスな導線による購入体験の向上

2. 広告の出稿

- 広告を出稿する際に、TikTokアカウント上で料金が請求される
- 商品の画像・動画をアップロードすることで、自動で広告を作成
- ビジネスアカウント以外のアカウント自身の動画に商品の購入リンクを挿入できる

メリット：コンテンツ作成に伴う時間とコストの削減

3. データの分析

- TikTokがユーザーの行動パターンを分析することで自動的にターゲットを抽出し、最適な広告を表示
- 管理画面より、TikTok経由での購入データ管理を閲覧可能

メリット：TikTokユーザーの分析と広告の自動連係による効率的な広告の運用

他のアプリと比較したときの利点

- メール、SMS、プッシュ通知、WhatsApp など複数のチャネルを一元管理できるため統合的なマーケティング戦略を実行できる無料プランでも無制限のレビュー収集が可能
- 購買履歴や顧客の特性に基づいてセグメントを細分化し、自動で最適なターゲティングメールを配信できる手頃な価格帯で多くの機能が使える
- 豊富なデザインテンプレートにより、ブランドイメージを統一できる
- 分析機能を活用し、マーケティング施策の効果を最大化できる

Instagram Shop & Facebook Shop

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/ig-fb-shoppable-comments?locale=ja&search_id=e1004500-6aa2-4f7e-b208-b445f4e9a652&surface_detail=Instagram+Shop+%26+Facebook+Shop&surface_inter_position=1&surface_intra_position=5&surface_type=search



主な機能とメリット

1. 商品カタログの自動同期

- 顧客はFacebook、Instagram、X（Twitter）、Pinterestを離れることなく商品カタログを表示、購入できる

- ソーシャルメディア投稿に、今すぐ購入ボタンを設置できる

- Shop payにより、次回以降の支払い作業を簡潔化

メリット：閲覧から購入までの導線を最短化し、購入率を向上

2. 広告の出稿

- Instagramリールやストーリー用の広告を作成

- クーポン配布をすることで、インフルエンサーから一般ユーザーまで、ビジネスアカウントをメンションして宣伝することを促せる

メリット：自発的なメンション投稿を促し、ユーザーのフォロワーから認知と集客を強化

3. パフォーマンスの向上

- スケジューリング機能により、Instagram・Facebook・Twitterに自動投稿、Pinterestの自動ピンができる

- トリガーを事前設定することで、自動でクーポンを配布

- チャットボットにより、顧客の質問対応ができる

メリット：広告に関連する業務時間の短縮

カテゴリ

- 広告 / SNS

レビュー評価

★4.9（327 件）

プラン

- 価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
無料	\$0/月	試用・個人事業主向け
Pro	\$9.99/月	小規模店舗・一般ビジネス向け
Plus	\$18.99/月	中〜大規模ビジネス向け
Super	\$26.99/月	大企業・大規模データ運用向け

- 機能

機能項目	無料	Pro	Plus	Super
ショッピング投稿可能なスケジューリング	○	○	○	○
自動投稿数	×	6	12	20
ショッピング可能な投稿とストーリー	×	○	○	○
ビデオスライドショーの投稿	×	×	○	○

他のアプリと比較したときの利点

- 特定のソーシャルメディアプラットフォームだけでなく、Instagram や Facebook、X や Pinterest など複数のプラットフォームの広告管理ができる

- キーワードやストーリーメンションなどをトリガーとして、割引クーポンの自動配布と対応ができる

- ユーザー自身のアカウントで商品宣伝をするよう促すことが可能

- コメントへの自動返信とチャットボットによる対応で、カスタマーサービスを均質化

- Shop pay により、スムーズな購入を実現

Google & YouTube

Shopify App Store

https://apps.shopify.com/google?locale=ja&search_id=4d6f378c-b6db-4464-9dfd-d99c8bdcdbba&shallow_install_type=search&surface_detail=google&surface_inter_position=1&surface_intra_position=1&surface_type=search



カテゴリ

- 広告 /マーケティング

レビュー評価

★4.6 (9,642 件)

プラン

- 価格

基本無料。広告配信時にのみ費用が発生（広告費用は Google 広告アカウントに直接請求）

主な機能とメリット

1. Googleショッピングへの商品表示

- Shopifyで管理している商品をGoogle Merchant Centerに登録することで、Googleの検索結果（ショッピングタブ含む）に掲載される
- 顧客がアクセスしている地域や言語に応じて、適切な通貨や商品情報が自動で表示され、国際展開もスムーズに対応可能
- 実店舗を持っている場合は、近くにいるユーザーに対して「近隣の在庫あり」といった情報を表示可能

メリット：ショッピングの視認性向上によるアクセス数の増加

2. YouTubeでの商品販売

- Shopifyストアの商品やサービスをYouTubeと同期してチャンネルに表示することができる
- アップロード済みの動画、ショート、またはライブストリーミングの下に、商品をカルーセル形式で表示できる
- 視聴者は動画を見ながら商品をチェック＆購入できる
- Youtubeライブを使って、リアルタイムで商品を販売することができる

メリット：動画コンテンツによる販売効率と顧客エンゲージメントの最大化

3. 商品フィードの自動同期

- 商品フィードをGoogleの要件に合わせて自動的に最適化することができる
- 商品が頻繁に更新される場合も、Shopifyの情報を更新するだけで広告にすぐに反映できる

メリット：作業工数の削減

4. パフォーマンスの分析

- アプリを通じて簡単にGoogleアナリティクスを利用できる
- Webサイト上の訪問者の行動（ページ遷移、スクロール、ボタンのクリックなど）を詳細に追跡でき、ユーザーの動線を可視化できる
- 商品購入、カート追加、フォーム送信など、特定のアクションを「コンバージョン」として設定・分析可能

メリット：効率的にマーケティング戦略の効果の測定ができる

他のアプリと比較したときの利点

- Google 広告の詳細なターゲティング機能により、商品を購入する可能性の高いユーザーに対して効果的に広告を表示できる
- 広告のパフォーマンスと売上データを一元的に把握できる
- 商品情報が自動的に同期され簡単に Google 広告で宣伝できる
- 他のチャンネルに比べて利用者の層が多様かつ世界規模なため、より多くの新規顧客にリーチしやすい
- ユーザーがアクションを起こした場合にのみ課金されるため低予算で出稿できる
- 豊富な広告手法があるため自社サイトのターゲットや商品の特徴に応じて使い分けができる
- YouTube を用いた動画コンテンツでのより効果的な宣伝が可能



カテゴリ

- ショッピングアプリ

レビュー評価

★4.8 (5,758 件)

プラン

- 価格

プラン名	月額料金	想定ユーザー層
Small Store	\$29.99/月	試用・個人事業主向け
Medium Store	\$49.99/月	小～中規模ビジネス向け
Large Store	\$99.99/月	大規模ビジネス向け

- 機能

機能項目	Small Store	Medium Store	Large Store
SEO診断可能ページ	200ページ	2,000ページ	無制限
速度レポート	×	月2回	無制限
SEOレポート	×	月2回	無制限

主な機能とメリット

1. ストア情報の同期・商品検索

- Shopアプリは、Shopifyストアと直接連携しており、ショップ情報、商品カタログ、在庫状況などが自動的に同期される
- Shopifyストアの商品がフリーワードで簡単に検索できる
- Shopifyで構築された世界中のネットショップにアクセスすることができる

メリット：最小工数で販路拡大と検索経由の流入を促進

2. 配送状況の追跡

- 購入した商品の配送状況をリアルタイムで追跡できる
- 配送業者を問わず、最新の配送状況をアプリ内で一括で確認できる
- 荷物の位置情報はアプリ内のライブマップ上で見える化される

メリット：リアルタイム配送状況の提供により、顧客の安心感を高め、問い合わせを削減

3. 近隣ショップの提示

- 住所を設定しているユーザーにはShopアプリに最寄りの店舗が提示される
- 店舗での販売や受け取りに対応している最寄りの店舗を検索することが可能

メリット：オフラインでの購買機会を最大化

4. Shop Payによる決済

- Shopify独自の電子決済サービスであるShop Payが使える
- Shopifyの管理画面からShop Payを有効化するだけで導入できる
- 初回購入時に保存した住所やクレジットカード情報を次回以降の購入や他のShop Payを有効化しているECサイトで横断して利用・編集でき、支払いがスムーズに行える

メリット：購入情報の自動入力による、スムーズな顧客体験とリピート率の向上

5. レコメンド機能

- お気に入りのショップをフォローすることで、ショップの新作情報をフィードで確認することができる
- 過去の購入履歴に基づくおすすめ商品や新製品が表示される
- 再注文を簡単かつ迅速に行える

メリット：各顧客のフォローや購入履歴に基づく提案で、再購入と顧客ロイヤリティを促進

他のアプリと比較したときの利点

- 商品発見から購入完了までの流れがスムーズなため、かご落ちのリスクを大幅に軽減できる
- 国別のフィルター機能により、ユーザーは自国のブランドや商品を効率的に発見できる
- Shopifyで登録した情報があれば、テンプレートにより直感的なUIで自動表示されるため、最小限の工数でリーチを拡大できる
- 購入から注文の追跡までを1つのアプリ内でシームレスに行えるので、利便性と満足度が向上する
- Shopifyストアの商品がフリーワードで検索できるので商品が表示される機会が増える

まとめ

本記事では、Shopifyと連携できる販売プラットフォームを、5つ取り上げてご紹介しました。

いずれのアプリも、視覚的訴求・短尺動画・検索広告・ライブ配信・リターゲティングなど、各媒体ならではの特性を活かしたアプローチが可能であり、活用次第で顧客接点の最大化と売上アップにつながります。

販売プラットフォームの活用は、単なる投稿やフォロワー獲得だけでなく、明確な購買導線やパフォーマンス分析を伴う運用が求められる時代です。Shopifyとの親和性が高いアプリを使えば、商品登録から広告配信、データ分析までを一貫して効率的に行うことができます。

また、販売プラットフォームはトレンドや顧客層の変化に応じて最適な選定と継続的な運用改善が重要です。今回ご紹介した内容が、SNS戦略の一助となれば幸いです。株式会社Tsuzucleでは、ShopifyとSNS広告を組み合わせた集客支援・運用支援の実績が多数ございます。戦略設計から実装、日々の運用改善までお気軽にご相談ください。

株式会社Tsuzucleについて

株式会社Tsuzucleでは、これまで多くの Shopify ストア構築・運用を支援してきた知見をもとに、ストアやブランドに合わせた最適なアプリの選定や導入支援を行っています。マーケティング施策やアプリ活用についてお困りの方は、ぜひお気軽にご相談ください。

最新の事例

● Hoippo



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000015.000090935.html>

● キッチンカーパーク



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000016.000090935.html>

お問い合わせ

- フォーム：<https://tsuzucle.com/pages/contact>
- メールアドレス：info@tsuzucle.com
- Xアカウント：<https://x.com/tsuzucle>