

# Yahoo! ショッピング

最新スマホ(アプリ)無料アクセスUP

~口外厳禁の裏ワザ手法~

# 本日のアジェンダ

## スマホアクセスUP方法

- ・この手法でハマるのはこんな商品
- ・ヤフショアプリ、トップページからの無料導線は？
- ・他言厳禁！！ヤフショ SUPER ○○（仮）
- ・○○に載らないのはなんで？
- ・2重価格表記の注意点。

**アプリの無料でのアクセスUPがゴール！！**

# この手法でハマるのはこんな商品

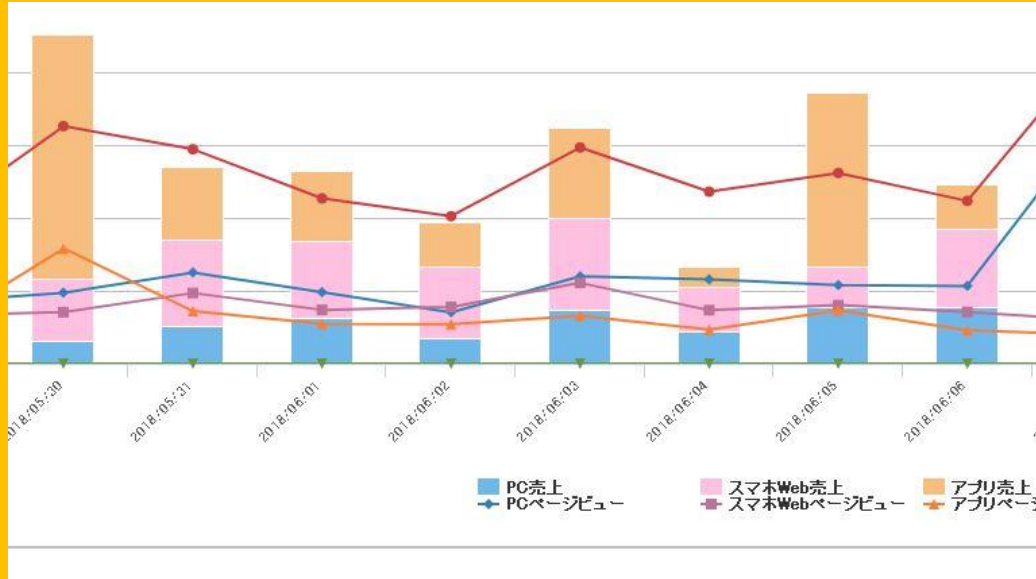
**サムネイルと価格をみて多くの人を買いたくなるような商品**

一般的な価格よりも安い商品、インスタ映えする商品、便利グッズ、緊急的に必要な商品、多くの人に認知されている商品、衝動買いするような商品

逆に、こんな商材には向かないかも・・・

検索のみで買われる商品、専門性の高いマニア向け商品、超高額商品

# 売上のヤマをつくるならアプリ！



オレンジ：アプリ売上  
ピンク：スマホWeb売上  
青：PC売上

最大の売り上げのヤマを作るのはアプリになっている

仕掛けると伸びやすいのがアプリ。  
今後さらに改善や、インターフェイスの充実が予想される

なんで顧客はアプリから買う？

- ・見やすい！
- ・ポイントがたくさんつく！（ヤフショをそもそも認知している優良顧客が多い）

アプリで買うと毎日ポイントが2倍

<https://topics.shopping.yahoo.co.jp/general/points/apps3/>



# アプリからの露出を無料であげるには、

アクセスを最大化するなら**なるべくTOPページからの誘導**をとりたいところ



問題：TOPページからの無料導線のできる施策といえは？

ヒント：画像の中にあり！！

# アプリトップページからの無料導線



## ・ 検索

検索KWで上位に来ればアクセスUPが見込める。上位にこれば安定的に売れる。

(アプリはアイテムマッチ適用外なので販売個数を他で作る必要がある。上位に表示させるにはPRオプションを上げる必要があり費用がかさみがち?)

# アプリトップページからの無料導線



## ・ランキング

総合ランキングに入れば大幅なランキング経由のアクセスが見込める

カテゴリやタブで絞ったカテゴリランキングや性別や年代別で見られるアクセスも期待できる

(とるまでが難しい。数量ランキングが基本なので低価格商品がきやすい)

# アプリトップページからの無料導線



・ライブチャンネル

30分間の枠でアクセスが見込める  
実験したときは300UUくらい。

売り込み営業頑張ったり可愛い子使ったり  
すればアクセスは上がるかも・・・

(自撮り恥ずかしい、自分の時間がとられるのがめんどくさい、可愛い知りあいいないー、いても、お金かかる、、w)

と、ここまではやってる方はもうほとんどの人が知ってるはずなので・・・

今回のノウハウは無料で

タイムセール枠に  
載せちゃいます！

S U P E R    タイムセール (仮)

ちなみに24Hセールという有料枠もあります



24時間限定タイムセール

24時間掲載、3万円



# アプリトップページからの無料導線



## ・タイムセール SUPER タイムセール (仮)

実は一定の条件を満たせばだれでも簡単に無料で載せられる。

現状載せている店舗は同じ店舗が多い。意図的に載せてるか偶然載ってるか。

結構ガラ空き

(誰でも簡単にできるので一気にやる人が増える可能性がある、、なので口外しないでねw)

# タイムセールに無料で載せる条件



## 1：販売期間を設定する

当日の23：59 or 翌日の0：00に販売期間を終了するようにする。（どちらを終了期間にしても乗ります。）

## 2：当店通常価格の10%OFF以上安くする

セール価格として通常販売価格の10%OFF以上安い価格で特価を設定する。  
（メーカー希望小売価格ではなく、通常販売価格の10%以上OFF）

# タイムセールに無料で載せる条件



## 3：SALE価格は500円以上にする

セール価格の販売価格が500円以上の単価で販売する。

## 4：商品レビューが4.0以上で評価が1つ以上あること

セールをする商品レビューは4.0以上の商品しか表示されない、評価数は関係なく1個以上あればよい。

# 条件を満たした商品はどんな順で載る？



会員情報や閲覧履歴等で興味のあるような  
カテゴリからセグメントされ数個～数十個ずつ  
売れている順で載る。

例えばこんな順番で載ります。

今日の僕の一例

レディースファッション → メンズファッション →  
アクセ、ネックレス  
→ 食品 → 家電

# 設定したのに載らないのはなんで？



そもそも売れてないと載らない（載りずらい）

売れている販売者数順に乗るので、一定数販売個数を売らないと載らない、但し現状設定して爆発的に売っている店舗が少ないので1個売るだけで載ることも多いです。

2重価格条件を満たしていない

2重価格表記をさせるためには一定のルールがあります。そのルールを満たしていないとそもそも2重価格での表記自体がされません。

# 2重価格条件について

例「通常販売価格：5000円」「セール価格：2,000円」にしたい場合

- ・販売期間が2週間未満だと**NG**
- ・実際に5000円で販売した最終日から2週間以上経過している場合は**NG**
- ・販売期間の過去8週間のうち、4週間以上5,000円の販売がある場合は**OK!**
- ・販売期間が8週間未満で販売期間の半分以上かつ2週間以上5,000円の販売実績がある場合は**OK**

## まとめると

- ・商品登録をしたばかりの商品は、2週間以上通常販売価格で販売していれば**S A L E**可能!
- ・販売期間が2ヶ月以上ある商品はその半数以上の期間を通常価格で販売していれば**S A L E**価格可能!

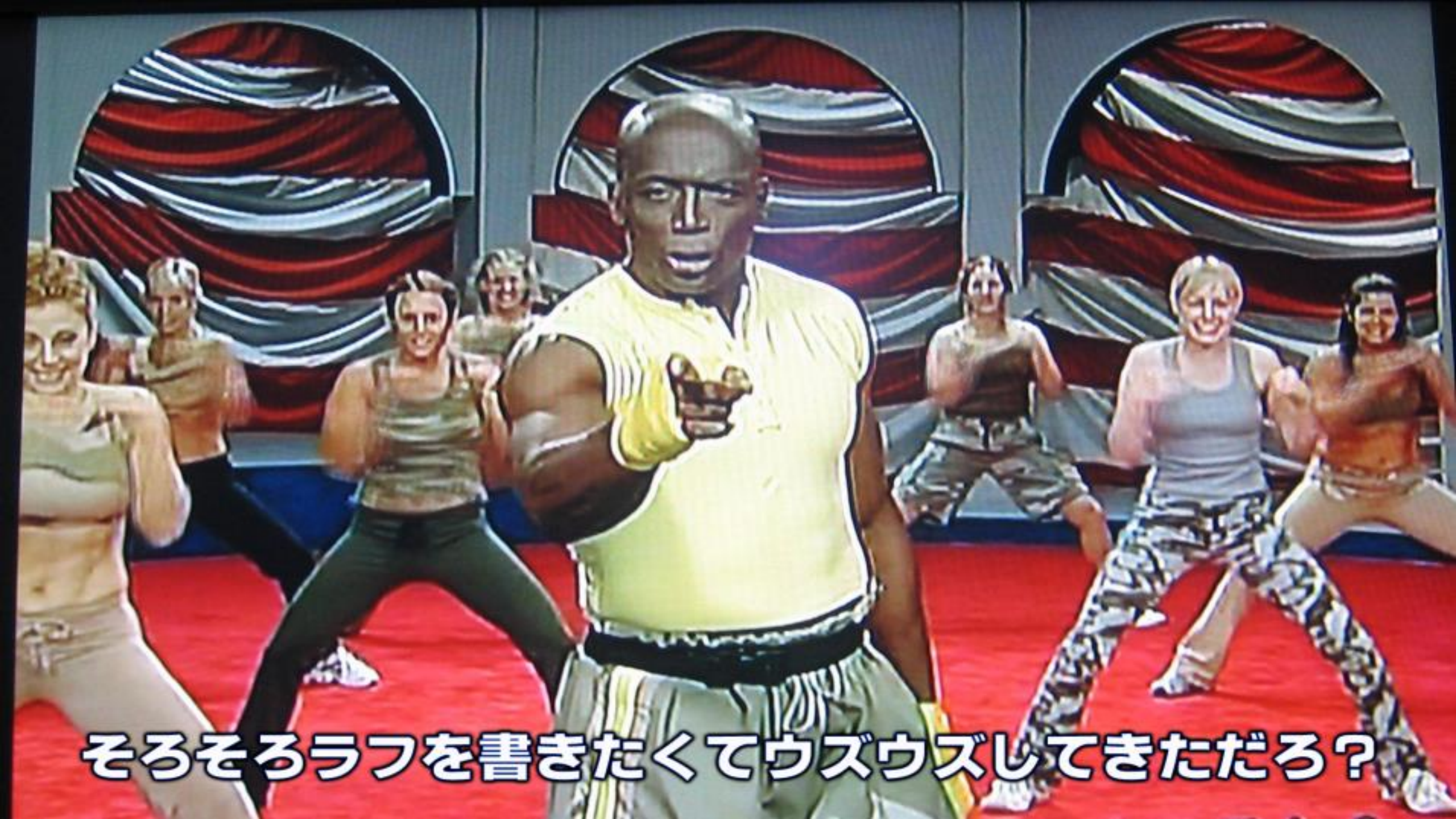
# まとめ

無料でできるアプリでのアクセスUPは複数ある

無料タイムセールは、ほとんどまだ知られていなくて誰でも簡単にできる上に効果が出やすい。

簡単だからこそ広まったら、、、競争になるのでここで留めてひっそり売り上げを上げてください！

ご清聴ありがとうございました！



そろそろラフを書きたくてウズウズしてきただろ？