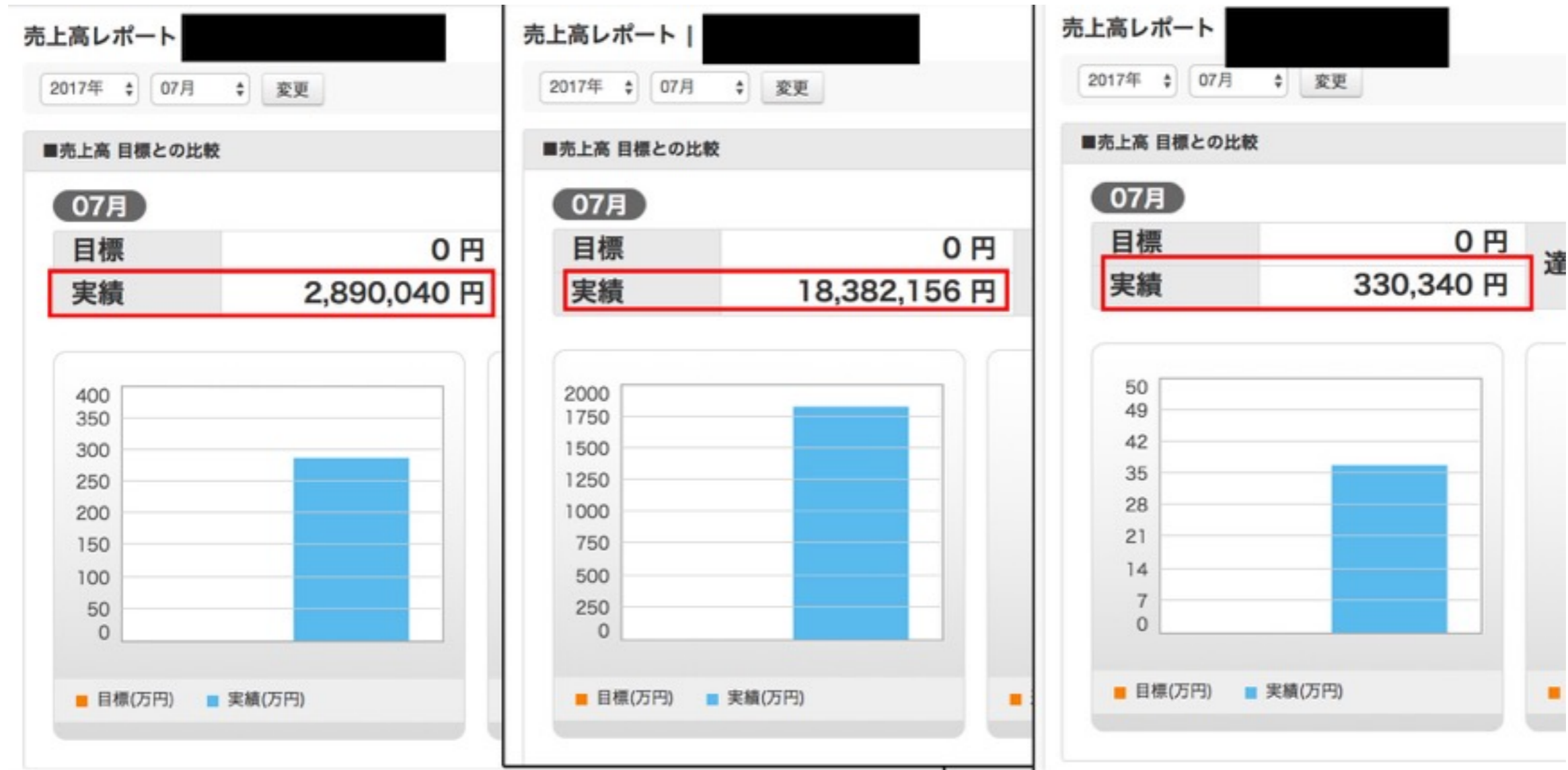


Buppan!!8月ウェビナー

ボードメンバー 川下竜彦

7月度自社ネットショップ売上 レポート



合計：21,602,536円 (税込)

2010年のネットショップ事情

case1

デザイン初心者がページを作る



広告初心者が広告を流す



成約率1%程度は売れる

case2

カラーミでネットショップ作る



無在庫商品を大量に並べる



(カラーミーが提携している)

カラメルが集客してくれる



成約率1%程度は売れる

2010年のネットショップ事情

- ・ 当時は楽天市場の信用性は今ほど高くなかった
- ・ Amazonがそもそも本しか扱っていない
- ・ 広告の種類が少なかった
- ・ ネット回線が遅いので、立派なLPを作れない

この時代は、実力差が出にくかった

2017年のネットショップ事情

今の時代、そもそもネットショップで買う理由が無い
Amazonや楽天で買ったほうが楽だし信用出来る

なのに、広告がすごく難しくなり、
SEOもコンテンツ重視の評点になっている

欧米輸入無在庫ネットショップ

厳しくなってくると思った方が良いでしょう。

現状の無在庫ショップのやり方では
お客さんが買う理由が今後もどんどん減ってきます。

データ分析、リスクテイク、販路拡大を行い
いかに早く有在庫化出来るかが大切

ネットショップを持つメリットとは？

- 一切比較せずに、購入する人も少しは居る
- 広告が進化し、濃いアクセスを集めることが出来るので成約率も高い数字を出すことが可能
- 1番初めにお客さんに自分の商品を見てもらうことが出来る
- 手数料がいらぬ (リピーターは美味しい)
- お客さん情報が手に入り、営業活動をしてよい。
- 大口のお客さんはほとんどネットショップから。

ネットショップ最大のメリット

アフィリエイトに協力してもらうこと
ネット販売シェアNo1を取ることが出来る

ネットショップの最大のメリットは検索の面を抑えること。

検索の面を取ると、楽天とAmazonの売上も上がる。

ライバル出現の確率も抑える効果もあり。

面を抑える (チャンプー)

1 広告

2 アフィリエイト

3 @コスメ

4 楽天ランキング

5 アフィリエイト

6 Wikipedia

7 メーカーA

8 アフィリエイト

9 Amazon

10 メーカーB

11 メーカーC

12 広告

13 広告

14 広告

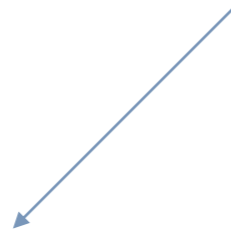
メーカーCが
赤文字の所No1を取ると
基本的にはネットで
1番売れる。



お客さん



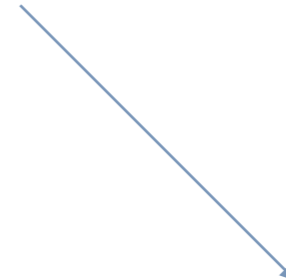
自社ネットショップ



楽^R天



amazon



YAHOO!
JAPAN
ショッピング

P.Fは自前アクセスが超優遇される

case1

2年掛けて楽天市場で検索順位1位まで持っていたページ



手違いでスタッフが消す



Google検索結果、Amazon、Yahooを抑えていたので

2ヶ月程度で1位まで上昇

P.Fは自前アクセスが超優遇される

case2

自社ネットショップで集めたお客様リストに
Amazonで一時的に値段を下げたことを告知



約5,000UUを自力で流した



検索順位 1P目にUP

ネットショップのメディア化

いわゆるオウンドメディア × EC

自社でメディアを作りアクセスを集めて
自社商品を販売していく方法

今のクリック課金型の相場は
10円～2,000円以上と幅広い

結婚style

<http://www.niwaka.com/ksm/>

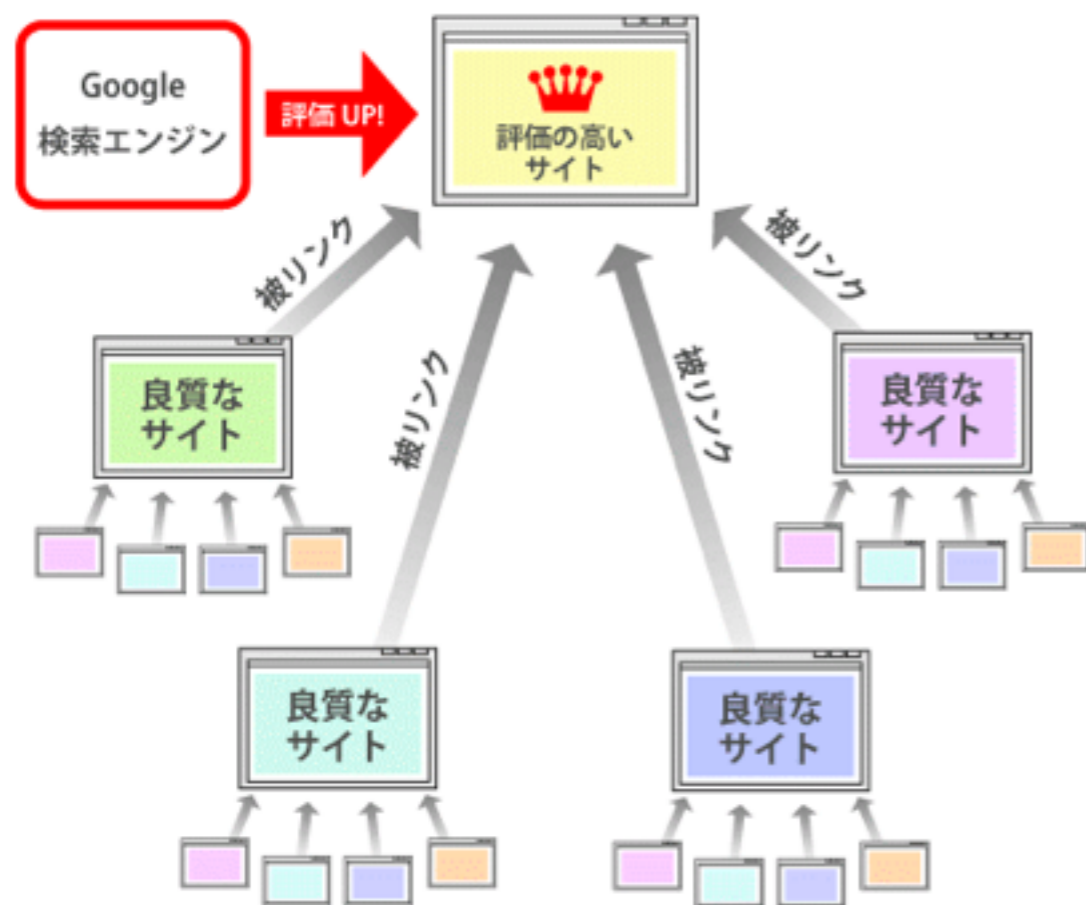
オウンドメディアを作り

1 アクセスを送ると645円の価値がある

キーワード (関連性の高い順)	月間平均検索ボリューム ?	競合性 ?	推奨入札単価 ?	広告インプレッションシェア	プランに追加
婚約 指輪	1万~10万	高	¥645		»
指輪	1万~10万	高	¥65		»
マリッジリング	1万~10万	高	¥467		»
結婚 指輪 人気	1万~10万	高	¥547		»
エンゲージリング	1万~10万	高	¥433		»
結婚 指輪 ブランド	1万~10万	高	¥602		»
結婚 指輪 ランキング	1,000~1万	高	¥429		»

以前のSEO

今のSEO



- コンテンツ
- テキスト
- テキスト量
- オリジナル

これらが評価される。

本当に良い記事を書いていると評価されるが
時間はまじめにやると
1年ほど掛かる

オウンドメディアXEC

トレンドになる可能性はそれなりに高い

最新のWEB広告 種類

- ・リスティング広告
- ・アフィリエイト広告
- ・SNS広告
- ・アドネットワーク広告
- ・DSP広告
- ・動画広告
- ・ネイティブ広告
- ・純広告

おおまかに分けると
現在は8種類の広告がある。

アドネットワークとは

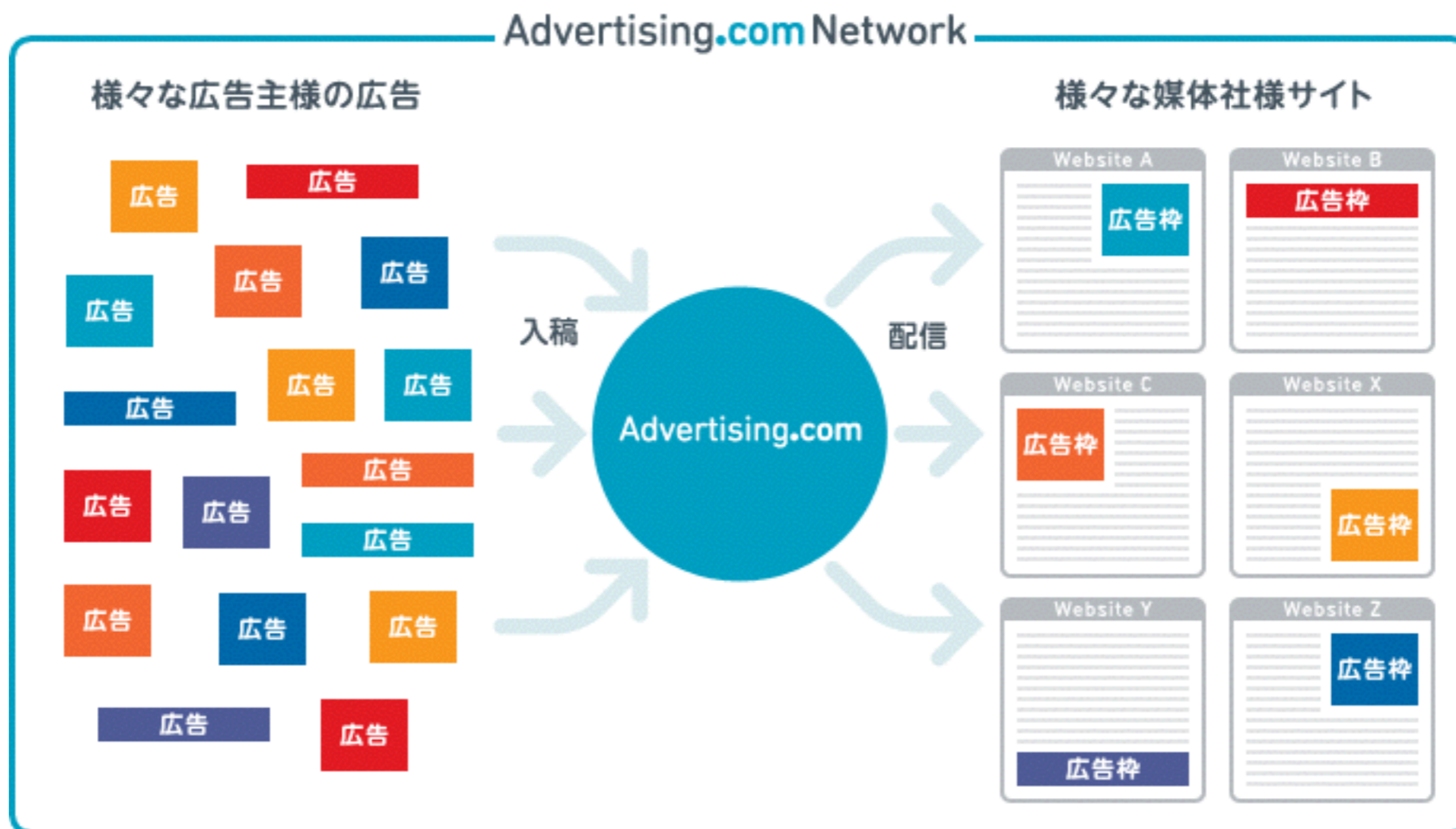
- サイトのジャンル
- 時間、場所
- リターゲティング

これらで出稿先を選べる

課金方法

クリック課金型

インプレッション課金型



DSP広告とは

アドネットワーク

アドネットワーク

アドネットワーク

アドネットワーク

DSP広告

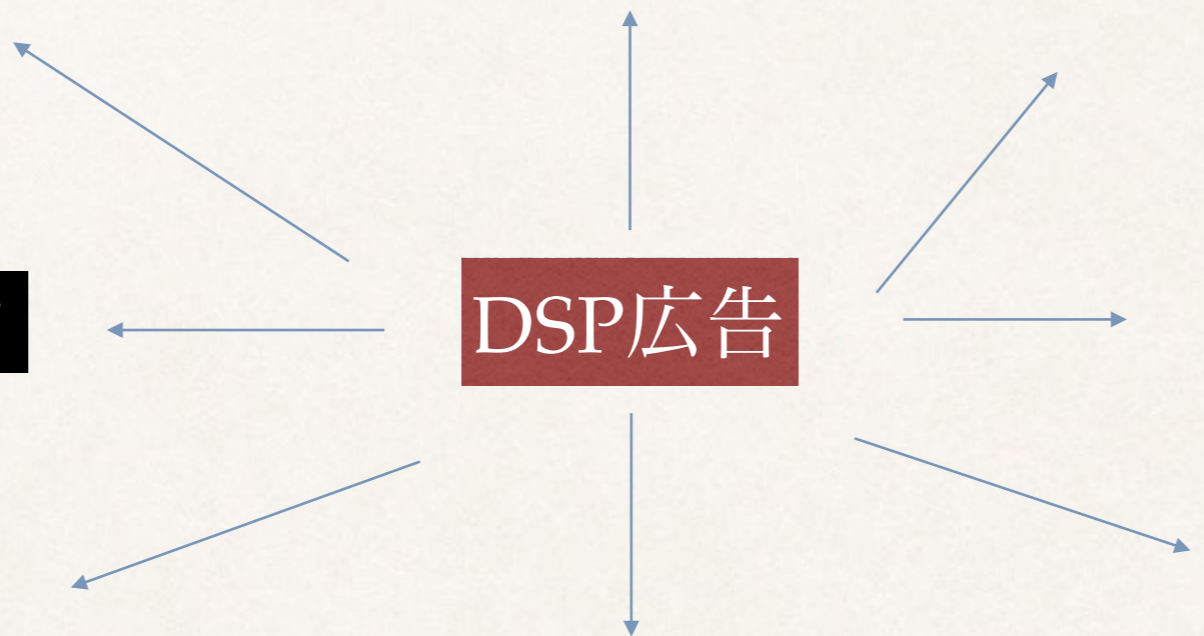
アドネットワーク

アドネットワーク

アドネットワーク

アドネットワーク

アドネットワークを多数取り扱う
大量の露出が可能



おまけ 最新広告

Criteo 動的リマーケティング広告

<http://www.criteo.com/jp/demo/>



The image shows a dynamic remarketing advertisement for shoes. It features three product cards, each with a shoe icon, a title, a price, and a '詳細' (Details) button. The first card is highlighted with a black border. Below the cards, there is a footer with the text 'シューズショップ OnlineStore' and a '送料無料' (Free Shipping) badge.

Product	Price
人気ブランド ブーツサイズ 豊富黒...	¥12,980
ビジネスシュー ス黒 春モテ ル限定...	¥9,800
人気ブランド ショートブーツ 黒...	¥15,980

シューズショップ OnlineStore 送料無料

こんな商材がネットショップに向いている

- ・粗利額が高い商材（出来れば3,000円以上）
- ・リピートが見込める商材
- ・その商品を買う人が他の商品にも興味がありそうな場合（テントと寝袋のような）
- ・趣味色が強い（釣り、ゲーム、サーフィン、スポーツ）
- ・メディア運営しやすい商品（北欧家具、おしゃれ、面白い雑貨）



お客さん

全く当てはまって無くても
少しのアクセスがあるので
簡易なHPを作ろう



自社ネットショップ



最後に：売上に繋がる大切なこと

総合ショップ

- ・コンセプト
- ・ユーザービリティ

単品通販

- ・データ分析
- ・商品の質、仕入れの安定

LP（成約率）、広告、ファン作りは共通して必要