

株式会社GROOVE

田中 謙伍

# 2/13 BUPPAN!! ウェブセミナー

今後アマゾンで勝ち残る為には？



その前に…

去年の振り返り

# 一般的なメーカーの特徴

- メーカーの強み

企画ができる

品質管理ができる

売らせることができる

モノづくり

- メーカーの弱点

プロモーション施策に弱い

在庫管理が苦手

物流に疎い

モノ売り

# BODY REVOLUTION

美しきボディ革命、始まる。

TRAINING GEAR

## SIXPAD



Amazonで儲かる商品を  
「正しく企画すること」  
「正しくプロモーションすること」  
「正しく管理すること」  
です！



商品企画

仕入れ

販売

モノづくり（自社）

リサーチ

企画

モノづくり（メーカー）

開発

品質管理

モノ売り

プロモーション

在庫管理

# 儲かる商品とは？？

- 1商品あたりの売り上げが大きい
- 一定のプロモーション施策に耐えうる利益率を確保できる設計にすること

For





月間販売個数

2000個以上

月間売上

800万以上

# 具体的なリサーチプロセス



それでは、詳細に、、、

の前に！！

商品企画の重要なマインドセット

1.常にお客様のことを想像すること

2.感覚的に良いと感じたことも重要だと認識する

An aerial photograph of a coastal market area. A concrete bridge with a red metal truss structure spans across a body of water. To the left, a road runs along a green, hilly coastline. The water is a deep blue, and the sky is filled with white clouds. The overall scene is a panoramic view of a coastal market area.

# 市場の俯瞰

A close-up, slightly angled shot of a brown cardboard box. The top flap is open, revealing the white interior. The word "amazon" is printed in a dark blue, lowercase, sans-serif font on the top flap, with the iconic curved arrow underneath it. The box is resting on a light-colored, possibly white, surface. The lighting is soft and even.

amazon

Amazonで売れているものをたくさん見ましょう！

# 気になるカテゴリーのランキングを見る

すべてのカテゴリ  
ホーム&キッチン

## 寝具の売れ筋ランキング

Amazon.co.jpの売れ筋ランキング。ランキングは1時間ごとに更新されます。

### 寝具

枕・抱き枕  
布団セット  
マットレス  
ベッドパッド・敷きパッド  
敷きふとん  
掛けふとん  
寝具カバー・シーツ  
毛布  
着る毛布・かい巻き  
ひざ掛け・ハーフケット  
タオルケット・ガーゼケット  
キッズ・ジュニア用寝具  
寝具用除湿シート



1.

mofua (モファ) 毛布 プレミアムマイクロファイバー シングル ブラウン 50000106

★★★★☆ 821

¥ 1,511 ✓prime

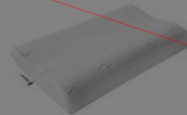
❖ Keepa: Amazonはこの商品のデータを公開していません。これは一時的なものかもしれません。その場合は数時間で更新されることがあります。

2.

SATEOBA 枕 安眠 肩こり対策 快眠枕 熟睡 低反発枕 首・頭・肩をやさしく支える健康枕...

★★★★☆ 93

¥ 2,970 ✓prime



PCソフト  
ダウンロード  
ストアはこちら

欲しいソフトが

## 寝具

枕・抱き枕

布団セット

マットレス

ベッドパッド・敷きパッド

敷きふとん

掛けふとん

寝具カバー・シーツ

毛布

着る毛布・かい巻き

ひざ掛け・ハーフケット

タオルケット・ガーゼケット

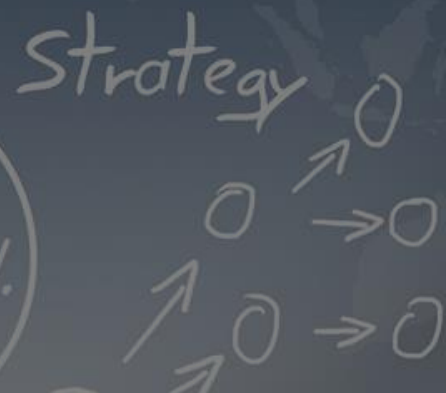
キッズ・ジュニア用寝具

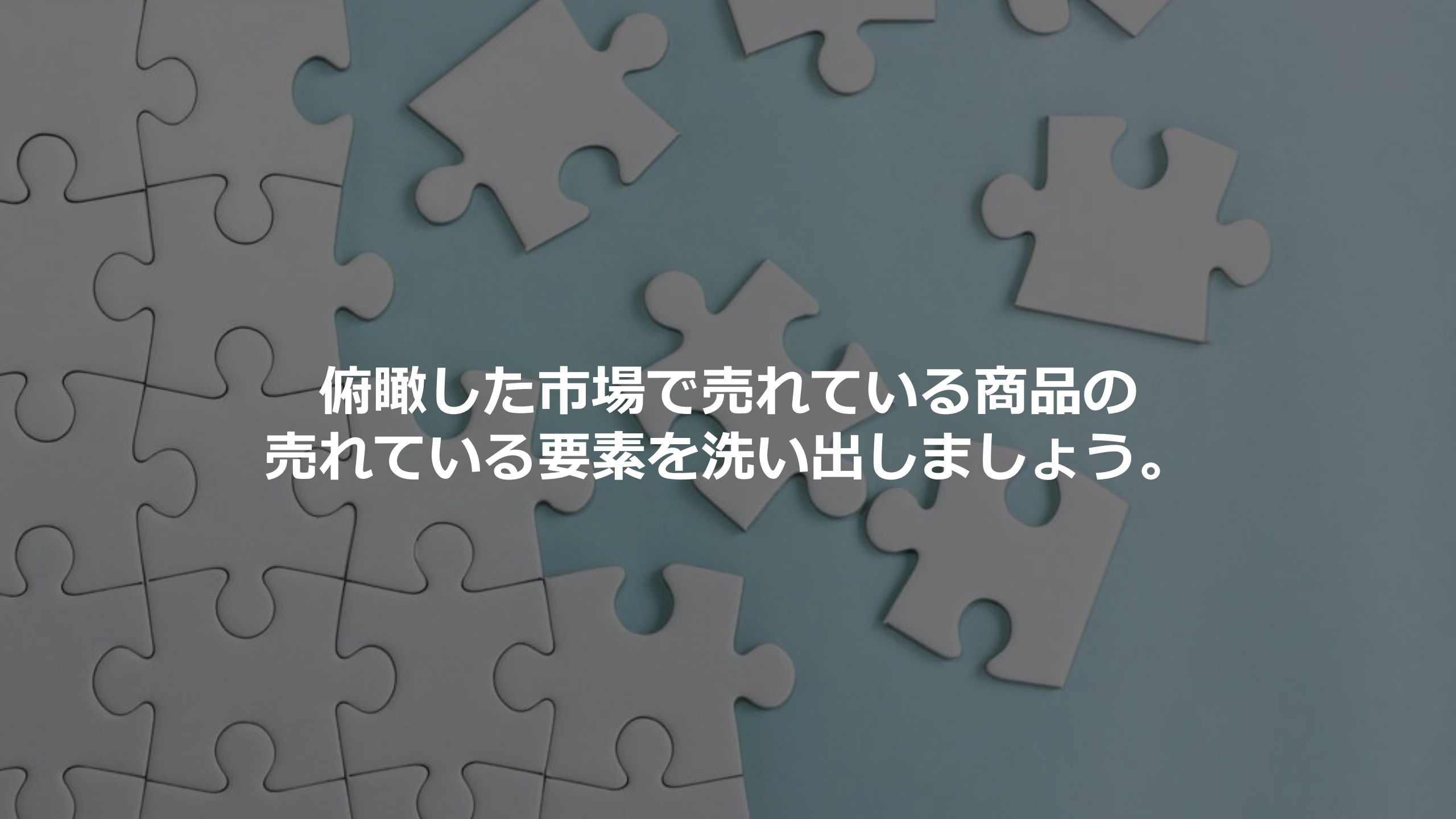
寝具用除湿シート

気になる大カテゴリの小カテゴリランキングは全部見てみましょう！



# 要素抽出





**俯瞰した市場で売れている商品の  
売れている要素を洗い出しましょう。**

# 俯瞰したものを分解して仕分けします

仕分けはお客さんの意思決定に影響の大きい3要素！

## ✓価格帯

ランキング上位の価格帯は？

## ✓デザイン

ランキング上位のデザインは？

## ✓機能や用途

ランキング上位の機能は？

# レビューを読み込む

お客さんのことを知るためにレビューを読み漁りましょう。  
Amazon、楽天、@コスメ、知恵袋etc…

レビューを読み込むことでお客さんの姿も見えてきます。  
パーツが違うとお客さん層もガラッと変わることもあります。

カスタマーレビュー

★★★★☆ 821

5つ星のうち4.2



2018年2月7日

総合 デイリーランキング 第1位

総合評価

★★★★☆ 4.32 (32,305件)

# 要素抽出例

パッケージ	価格帯	デザイン	機能面・役割
	¥876	女子向け	美容成分配合 250g
	¥3,980	ゴリゴリ系	無添加 1kg
	¥2,000	オーガニック系	ビタミンB/C配合 1kg

**お客さんは誰で、何を求めているのでしょうか？**

体作りをしたい



10.  
ビーレジェンド ホエイ  
★★★★☆ 555  
¥ 3,980 ✓prime



37.  
DNS ホエイプロテ  
★★★★☆ 20  
¥ 7,560

筋トレ  
初心者

プロ

低価格

高価格

若い女性

健康意識  
高い系

×



17.  
明治 ザバス シェイ  
★★★★☆ 304  
¥ 973 ✓prime

健康になりたい

# さらに分解

## 筋トレ初心者用プロテイン

価格帯	デザイン	成分
3,980	マッチョな男性モデル×黒	ビタミンB群配合
2,980	白ベース×赤色	HMB配合/ビタミンC配合
3,480	赤色ベースに黒	クレアチン配合

# 売れている



明治 ザバス シェイプ&ビューティ ミルクティー風味 【15食分】 210g  
SAVAS(ザバス)

¥ 876 Amazon定期おトク便  
定期おトク便でお届け

# 売れていない



DNS ウーマン レディース ホエイフィットプロテイン ダブルベリー風味  
690g  
DNS

¥ 3,358 Amazon定期おトク便  
定期おトク便でお届け

# なぜ？？？

# 企畫書

# 企畫

〇〇〇〇年〇〇月〇〇日

ABCD Corporation

価格、デザイン、機能・用途で競合以上に、  
お客様の役に立つものに組み変える

# 勝つべくして勝つ その1

商品：水

お客さん	美肌になりたい人
------	----------

	A	新商品
価格	100	100
デザイン	ペットボトル	ペットボトル
機能・用途	ぶどうの香り	粒子コラーゲン配合

# 勝つべくして勝つ その2

商品：水

お客さん

水が欲しい人

	A	新商品
価格	100	85
デザイン	ペットボトル	ペットボトル
機能・用途	滋賀県産	岐阜産

ただし、勝つべくして勝てる市場は  
なかなか見つからない

# 差別化の方法

- 値段を下げる
- 成分を追加する
- パッケージを変える
- 容量を変える
- 差し色を入れる

商品企画

仕入れ

販売

モノづくり（自社）

リサーチ

企画

モノづくり（メーカー）

開発

品質管理

モノ売り

プロモーション

在庫管理

詳しくは…

アマゾン 1day マスター講座にて

お話いたします

## 1.Amazonの現状

1-1.売上高/成長率

1-2.Seller規模

## 2.売上を上げる為の基礎

2-1.売上=アクセス数×CVR×AUP

2-2.市場調査と選定

## 3.本編

### 3-A.アクセス対策

#### 3-A-1.オーガニック検索

3-A-1-i.Amazon検索結果のロジック（アルゴリズム）

3-A-1-ii.検索キーワード、ブラウズノード基本

3-A-1-iii.検索indexチェック

#### 3-A-2.スポンサー広告

3-A-2-i.広告の重要性（枠数と掲載位置）

3-A-2-ii.広告を上位表示させる為の3大要素

3-A-2-iii.広告の種類

3-A-2-iv.理想的な運用方法

3-A-まとめ：アクセス対策○箇条

## 3-B.CVR対策

### 3-B-1.商品ページ制作

3-B-1-i.商品ページの重要性

3-B-1-ii.魅力的な商品ページの作り方（レビュー分析）

### 3-B-2.レビュー施策

3-B-2-i.Amazonのここ数年の変化

3-B-2-ii.事例（出せるものがあれば）

### 3-B-3.価格調整

3-B-まとめ.CVR対策3箇条

## 3-C.オペレーション

3-C-1.需要予測/在庫管理（レポートとExcelの活用による自動化）

3-C-2.CS業務/評価（パフォーマンス通知に注意）

## 4.販売開始～軌道に乗るまで

4-1.最初が重要

4-2.長期的に売る為の分析方法

## 5.今後Amazonで勝ち残るには

5-1.メーカーセラーの台頭

5-2.パートナーシップの重要性