

轉換率を上げる

売れてる感、希少感、緊急感、お得感

# タイセミナーで伝えたこと

- 商品を知る、ユーザーを知る、競合を知る
- しっかり商品の魅力が伝わるLPを作る
- 基本的な事、商品そのものの説明

# 本日のお題

さらに転換率を上げるポイント

- 売れている感
- 緊急感
- 希少感
- お得感

小手先のテクニック

どちらが食べてみたいですか？

のこだわり

## 醤油

肉そばで使用している「熟成醤油」は、旨みが豊富な小豆島産の本仕込み醤油、コクが強い岡山県産の濃口醤油、千葉県産の濃口醤油の三種類をブレンドしました。そのブレンドした生醤油に鶏と豚のガラを入れ、じっくりと煮込みます。さらに、香味野菜、宗田かつお節など二十種類以上の食材を入れて、焦がさないように丹念に混ぜながら仕込みました。常温でゆっくりと冷ました後、十五日間寝かせて熟成させることで、まろやかな旨みの醤油がえしに仕上げています。

本 品

## スープ

旨みの源は、豚骨や鶏ガラの中にある「軟骨」と「ずい」から煮出したコラーゲンたっぷりの「ゼラチン質」にあります。この旨味成分は酸味や塩味をやわらげます。ゼラチン質の抽出が行きすぎるととどくなるので具材のバランスと火加減に細心の注意をはらっています。また、スープのもととなる水は、スープの旨味が最も引き出せる硬度50以下の「軟水」になるように調整しました。

ンゲルマ

## 麺

伸び過ぎることがない美味しい麺を作るには「コシ」が重要ですが、コシが強くなるほど人はうま味を感じにくくなります。そこで丸源では麺を熟成させることで、コシと旨味を両立させるオリジナルの麺を開発しました。



どちらが食べてみたいですか？

広告の例

家系

こだわりの熟成スープ  
とろとろのチャーシュー  
店主のこだわりが詰まった  
激ウマラーメン

スープが終わりました。

大変申し訳ございません、  
午後2時をもってスープが  
終了してしまいました。

夕方の営業は休業とさせていただきます。

またのご来店お待ちしております。

店主

実は最も購買を左右するのは

「売れている感」 「緊急性」 「希少性」

どんなにすばらしい商品よりも、  
みんなが買っている商品や  
入手困難な商品が売れてしまう

# 売れてる感の伝え方 (権威付け)

# 売れてる感の伝え方（権威付け）

- ランキング 1 位を掲載する
  - 載せたかどうかより、どうに載せたか？  
“書き方”が重要
  - ある程度大げさに、躊躇しない事、特に楽天では
  - できれば画面いっぱい～2スクロール以上
  - ランキングは意外と簡単にとれるので、おとなしくする傾向がある
  - できるだけページ上部に配置するほうが強い
  - まる 1 日かけて作るくらい、エネルギーをかける

**悪い例**

# 楽天ランキング第1位獲得

**1位**   **YURIA** 新柄入荷！【楽天ランキング1位獲得】オールシーズン  
機能性 着易さ抜群 撥水加工で汚れにも強い事務服【ベストスーツ...  
★★★★★ レビュー(1,071件) **4,298円**

**1位**   **YURIA** 新柄入荷！【楽天ランキング1位獲得】オールシーズン  
機能性 着易さ抜群 撥水加工で汚れにも強い事務服【ベストスーツ...  
★★★★★ レビュー(1,071件) **4,298円**

**1位**   **YURIA** 新柄入荷！【楽天ランキング1位獲得】オールシーズン  
機能性 着易さ抜群 撥水加工で汚れにも強い事務服【ベストスーツ...  
★★★★★ レビュー(1,071件) **4,298円**

**1位**   **YURIA** 新柄入荷！【楽天ランキング1位獲得】オールシーズン  
機能性 着易さ抜群 撥水加工で汚れにも強い事務服【ベストスーツ...  
★★★★★ レビュー(1,071件) **4,298円**

**1位**   **YURIA** 新柄入荷！【楽天ランキング1位獲得】オールシーズン  
機能性 着易さ抜群 撥水加工で汚れにも強い事務服【ベストスーツ...  
★★★★★ レビュー(1,071件) **4,298円**

 **YURIA** **¥3,980**

# 楽天市場ランキング

## 1位獲得

財布・ケース、メンズ財布ジャンルなどで1位を多数獲得しております。

### メンズ財布ランキング

期間: リアルタイム | デイリー | 週間 | 月間



1位



★30分限定! 5,980円★【あす楽&送料無料】イタリアンレザー 多機能 長財布【新聞掲載】

🏠 暮らしの幸便

### 財布・ケースランキング

期間: リアルタイム | デイリー | 週間 | 月間



1位



★30分限定! 5,980円★【あす楽&送料無料】イタリアンレザー 多機能 長財布【新聞掲載】

🏠 暮らしの幸便

楽天市場リアルタイムランキング

集計日: 2016年12月5日

ありきたりすぎて  
売れてそうでない、弱い

# 参考例

- <https://item.rakuten.co.jp/dondon/ds-001/>
- <https://item.rakuten.co.jp/dondon/mdht-001/>
- <https://item.rakuten.co.jp/bikiniwax-angelica/ag-006/>
- <https://item.rakuten.co.jp/sanchya/b2700/>
- <https://item.rakuten.co.jp/rinne/11easis04/>
- <https://item.rakuten.co.jp/moromoro/outlet-k-029brbenew/>
- <https://item.rakuten.co.jp/andbeauty/bshampoo-001/>
- <https://item.rakuten.co.jp/masuyone/130007/>

# ※ランキングとり方

- 10分以内に連続3～5件くらい注文入ると、  
ほぼ3冠獲得できる
- 1つの上位カテゴリとると3冠ついてくる
- 隠れてランキング取れている事がある  
普通に売れていればほぼ必ず1位をとれている
- 広告などを集中させる
- 大幅なセール×広告
- ランキングはほぼ売上順  
(低単価の方が上位ランクになる)

# 売れてる感の伝え方（権威付け）

- 総販売数を掲載する
- レビュー件数を掲載する（合わせて点数も）
- 雑誌メディア情報、SNSで話題、賞受賞
- ありきたりにしない事
- 本当に売れてる商品は、とにかく売れてる感を盛って盛って盛って盛って突き抜ける、大騒ぎにする。徹底的にトップをキープする
- 権威付けはまとめて連続して掲載する

# 売れてる感の伝え方 補足

- 注意書きやコメントなどをたくさん入れる、動いている感を出す、作ったままはダメ  
何度もテコ入れすると、動きとパワーが出る
- 売れているサイトっぽくする
- 一つでなく複数の要素、ページ全体で雰囲気を出す、緊急感、希少感も売れてる感につながる

# 緊急感の伝え方 (主に期間)

# 緊急感の伝え方（主に期間）

- ・ 今買わなければいけない理由を作らないと、今買ってもらえない、後でもほぼ買わない。
- ・ 今だけポイント10倍、今だけ〇〇〇%OFF
- ・ 期間限定セール
- ・ 限定20個 残り〇〇〇個
- ・ カウントダウンタイマー？
- ・ 商品名の頭に【】で入れる  
【20%OFFクーポン 1/11 23:59まで】
- ・ サムネイルにも入れる
- ・ 「タイムセール」は強い
- ・ 楽天のイベントや広告に参加しなくても良い、店舗で勝手にやる

# 緊急感の伝え方（主に期間）

- 楽天では毎月大規模セールがある、その期間に店舗内セールを合わせる  
セール中は得したい人が集まっているので、  
わずかでも今お得感を出す
- タイムセール出し方の例

# 緊急感の伝え方

- 参考例
- <https://item.rakuten.co.jp/bikiniwax-angelica/ag-006/>
- <https://item.rakuten.co.jp/vinasy/10000488/>

# 希少感の伝え方（主に数）

- 商品価値を高めて高単価で販売できる
- 再入荷、入荷しました！今なら即納です！
- 在庫わずか（2018年1月9日）※日付でリアルに
- 完売、完売、完売、今なら即納できます！
- 希少性が伝わると高く売れる上に転換率が上がる
- お一人様1点限りとさせていただきます
- 在庫切れを活かして、希少性を出す
- わざと乱雑に書く

在庫わずかです

在庫わずかです！！

ご検討中の方はお早めにご購入ください

お客様へ

TVメディアで紹介され、大変注文が殺到しております。

お届けまでに7日ほどお時間がかかってしまいます。

お待たせしてしまい本当に申し訳ございませんが、  
大変人気商品の為ご理解のほどよろしくお願いいたします。

---

2018年1月6日 追記

次回入荷分も残りわずかとなっております。

ご検討中の方はお早めにご購入ください。

全体に言えること  
基本は綺麗に、伝えるところは少し乱雑に

※お知らせ※

TV・メディアに多数紹介され、  
ただいま注文が殺到しております。

10月06日入荷分 → 完売御礼!

10月15日入荷分 → 完売御礼!

10月24日入荷分 → 完売御礼!

11月02日入荷分 → 完売御礼!

11月11日入荷分 → 完売御礼!

11月20日入荷分 → 完売御礼!

11月29日入荷分 → 完売御礼!

12月08日入荷分 → 完売御礼!

12月17日入荷分 → 完売御礼!

12月26日入荷分 → 注文受付中

※12月28日時点残りわずかです※

今なら直ぐに発送可能です!

(土日祝日除く)

皆様にご好評いただき毎月入荷分が完売しております。  
ご検討中の方はお早めにお買い求め下さい。

# 参考例

- <https://item.rakuten.co.jp/leather-g/ca515/>
- <https://item.rakuten.co.jp/holy/sp-01-01/>

# お得感の伝え方（主に数）

- 価格がいくら、よりも、今お得かどうか
- 割引率は意外と関係がない、あくまで、今お得かどうか
- 結局セールは売れる
- 期間限定セール  
（マラソンやスーパーセールに合わせる）
- ○○%OFFクーポン
- 二重価格
- 頻繁にセールやったら効果薄れるのか？

# どちらを買いいますか？

定価 2800円



定価 2200円



# どちらを買いいますか？

定価 5600円

セール 2800円 50%OFF



定価 2200円



# 参考例

- <https://item.rakuten.co.jp/girl-k/fu-066/>
- <https://item.rakuten.co.jp/bikiniwax-angelica/ag-006/>

- 売れてる感、緊急感、希少感、お得感のみ  
で売っている商品

[https://item.rakuten.co.jp/monicodo/  
1325445/](https://item.rakuten.co.jp/monicodo/1325445/)

# まとめ

- 売れてる感は派手に大げさに、パワーが大事
  - 緊急感は今買う理由を必ず作る
  - 希少感は少し乱雑に、急いで書いた感を出す
  - お得感は思わず買いたくなるか、刺さるか
- 
- ありきたりはダメ。よくある感じはダメ。  
リアルに、刺さるように、しっかりヤル、  
徹底的に、徹底的に、時間とエネルギーをかける

# 最後に

- 効果はあるが、使いすぎ頼りすぎに注意、できれば基礎ができてからやったほうが良い
- 良い商品でないと詐欺になってしまう。。
- 商品が本当に良いものならどんな表現でも最終的に満足してリピートしてもらえる
- 私の場合は、基本綺麗に作って、最後に乗せていく。