

年商 2 桁億円企業の

amazon向け KPI設定とPDCA運用

agenda

本日のアジェンダ

01 自己紹介

02 ビジネス経歴

03 組織化 & マニュアル化

04 PDCA運用

05 PDCA運用

01 自己紹介

- ・ 出身地：大阪府枚方市出身 1977年生まれ
- ・ 結婚歴：ハーフバツイチ
- ・ 趣味：お笑い（NSC18期卒業 / 同期芸人うず潮太郎）
美容整形（ダーマペン、レーザー、美容点滴）
- ・ コミュニティ：BUPPAN非公認「枚方の会」運営
- ・ 前科：0犯
- ・ 苦手：モノマネ

02 ビジネス経歴

- ・ 2013年 amazon転売（せどり）幼なじみとスタート
- ・ 2015年 amazon転売（せどり）で年商7億円
- ・ 2015年 楽天、ヤフーでドロップ SHIPPING事業スタート
- ・ 2016年 ドロップ SHIPPING事業で年商17億円
- ・ 2016年 単品リピート通販スタート年商17万円
- ・ 2017年 amazonD2C事業スタート
- ・ 2018年 amazonD2C事業年商16億円
- ・ 2019年 amazonD2C事業年商31億円 （楽天ショップオブザイヤー2019獲得）
- ・ 2020年 amazonD2C事業年商52億円

西のトコロが上手くいってる 2つの理由

横展開と組織化の徹底

試験的にスタートし、勝ちビジネスと確信したら、
大胆にリソース投下する。

大きな目標持つこと

目標に行動を合わせる。

03 組織化 & マニュアル化

目標設定

何が売上や利益や成長率の差を作っているのか？

03 組織化 & マニュアル化

目標設定

売上を2倍にするには？

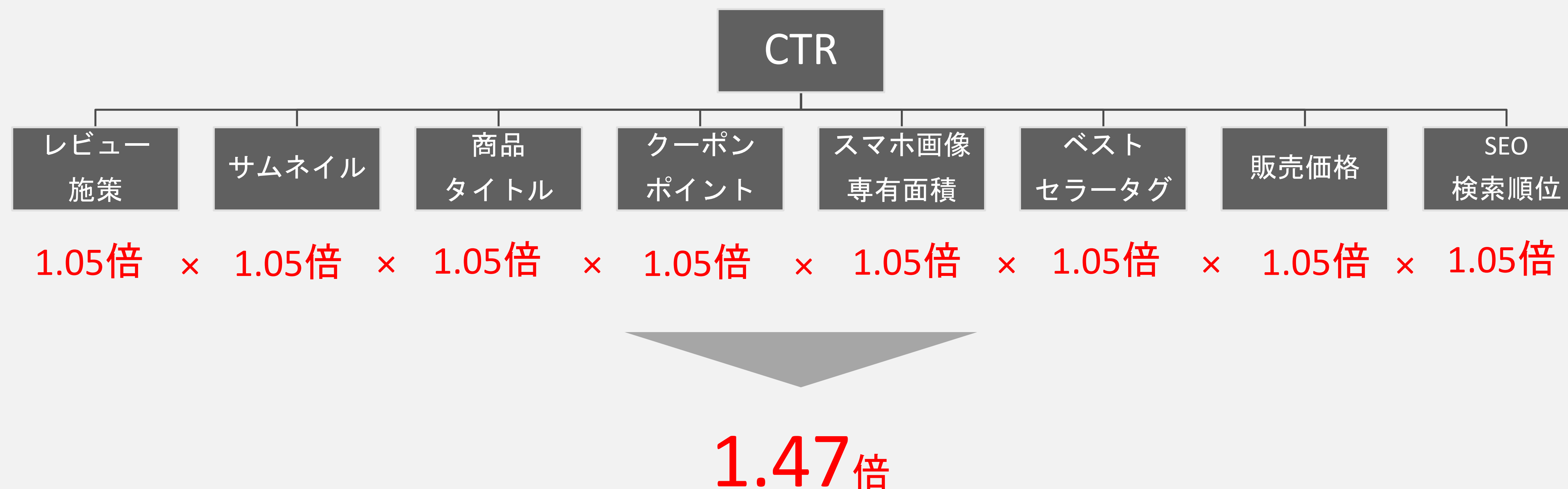
03 組織化 & マニュアル化

目標設定 売上を2倍にするには？

	売上	販売価格	販売個数	アクセス数	IMP	CTR	CVR
商品A	10,000 円	1,000円	10個	100	10,000	0.1%	10%
商品A	2倍 20,000円	1,000円	20個	200	10,000	2倍 0.2%	10%
商品A	2倍 20,736円	1.2倍 1,200円	17個	144	1.2倍 12,000	1.2倍 0.12%	1.2倍 12%

03 組織化 & マニュアル化

目標設定 売上を2倍にするには？



03 組織化 & マニュアル化

目標設定

何が売上や利益や成長率の差を作っているのか？

目標に対して細かく分解 → 課題見つけ → 解決策を実施

愚直に1%、0.1%を蓄積し続ける。

03 組織化 & マニュアル化

KGI ~ KPI ~ TODO設計の流れ

- 1 KGIの設定：定量的なゴール設定
- 2 課題抽出：課題の洗い出し
- 3 KPIの設定：定量的な結果指標の設定
- 4 解決策抽出：課題解決の洗い出し
- 5 TODO化：細かくTODOに砕く



04 PDCA運用

KGIの設定：定量的なゴール設定

KGI Point	①期日を決める
	②定量化する
	③適度に具体的なものにする

具体例

- ・ 12ヶ月後には既存商品でamazonの月商1億円にする。

①期日

③具体的に

②定量化

04 PDCA運用

課題抽出：課題の洗い出し(現状とギャップの洗い出し)

KGI	売上 1億円
現状	売上 5千万円
ギャップ	12ヶ月後に売上を2倍にする
Point	KGIと現状のギャップは同く定量化

04 PDCA運用

課題抽出：課題の洗い出し

ギャップ

12ヶ月後に売上を2倍にする



課題

- IMP
- CTR
- アクセス
- CVR
- **ビックKW検索順位上げる**
- レビュー状態改善
- 広告流入を増やす
- リピーター増やす
-

04 PDCA運用

KPIの設定：定量的な結果指標の設定



課題を数値化してKPIにする。

04 PDCA運用

解決策抽出：課題解の洗い出し

KPI	KW「日本兵」検索30位→5位以内
-----	-------------------

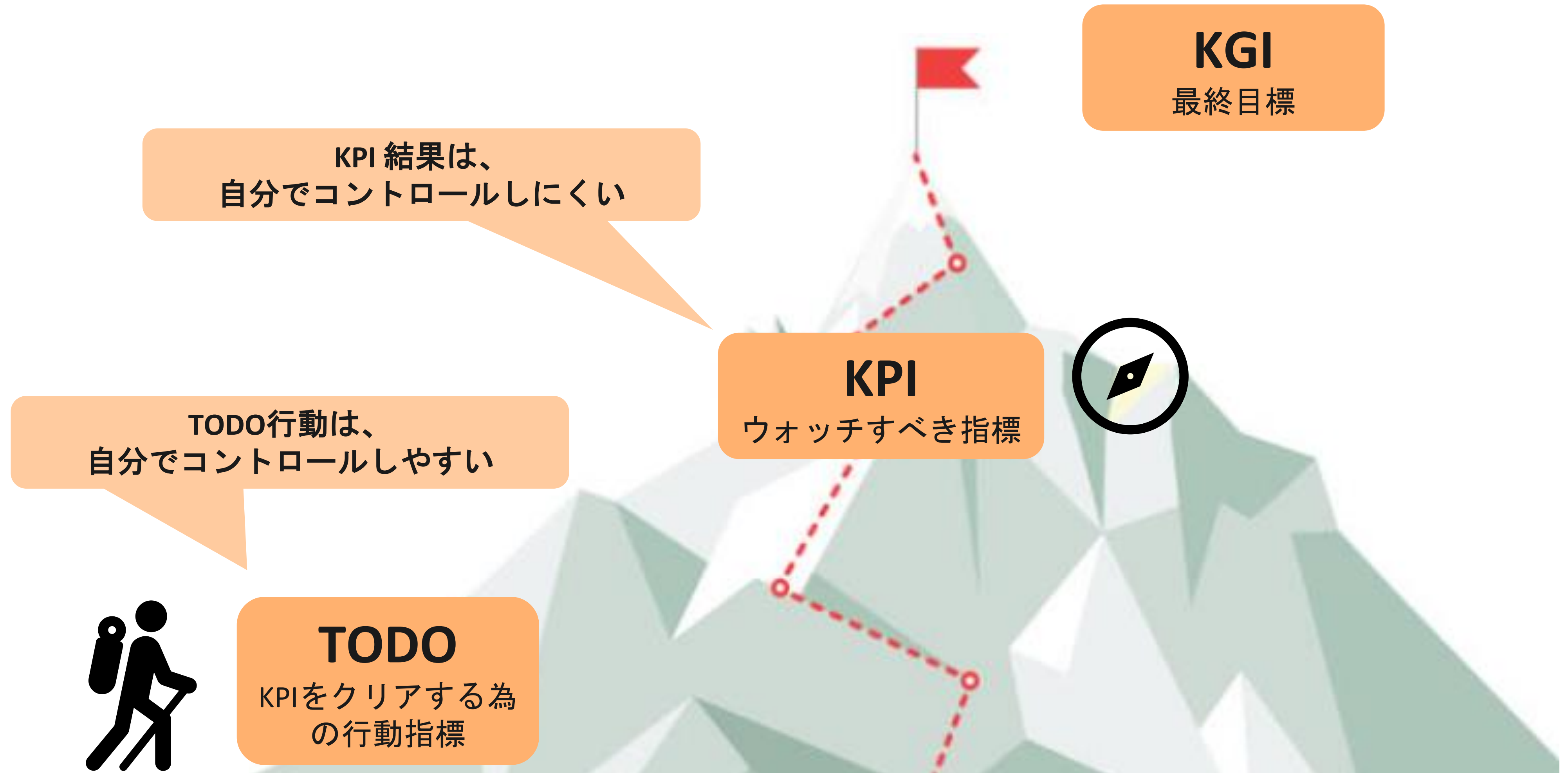


解決策 ↓ TODO化	<ul style="list-style-type: none">・ SP広告強化・ 外部流入で購入増やす・ タイトル調整・ 商品ページ調整・ バックヤードKW調整・ ブラウズノード調整・・
-------------------	---

失敗する多くの人、大切な「解決策」を「TODO化」できてないから。

04 PDCA運用

解決策抽出：課題解の洗い出し



04 PDCA運用

TODO化：細かくTODOに砕く

KPI

KW「日本兵」検索30位→5位以内

解決策	TODO
タイトル調整（完結型）	マニュアルに沿って最適なタイトル作成（1回）
各種カタログ調整（完結型）	マニュアルに沿って最適なカタログ作成（1回）
自社リストにPRオファー（完結型）	LINE友達1000人にセールス配信（1回）
SP広告強化（継続型）	広告1位表示状態まで入札額強化。 ACOS100%以内で7日間。（毎日チェック）

04 PDCA運用

KPI⇔KPI ⇔TODO 連動性を持たせるようにする。

KGI	課題	KPI	解決策	TODO
12ヶ月後 既存商品 amazon 月商1億円	KW検索順位	「日本兵」 検索30位→5位以内	タイトル調整	マニュアルに沿って 最適なタイトル作成 (1回)
	他色々	他色々	各種カタログ調整	マニュアルに沿って 最適なカタログ作成 (1回)
	他色々	他色々	リスト流入でCV増	LINE友達1000人に セールス配信 (1回)
	他色々	他色々	SP広告強化	広告1位表示状態まで入札強化。 ACOS100%以内で7日間。 (毎日)

04 PDCA運用

定型業務と非定型業務にわけ

1 定型業務

- ・決められた手順のお仕事。
- ・その都度、高度な判断が不要。
- ・誰が作業してもアウトプットの質に差がない。

**チェックリスト化
マニュアル化**

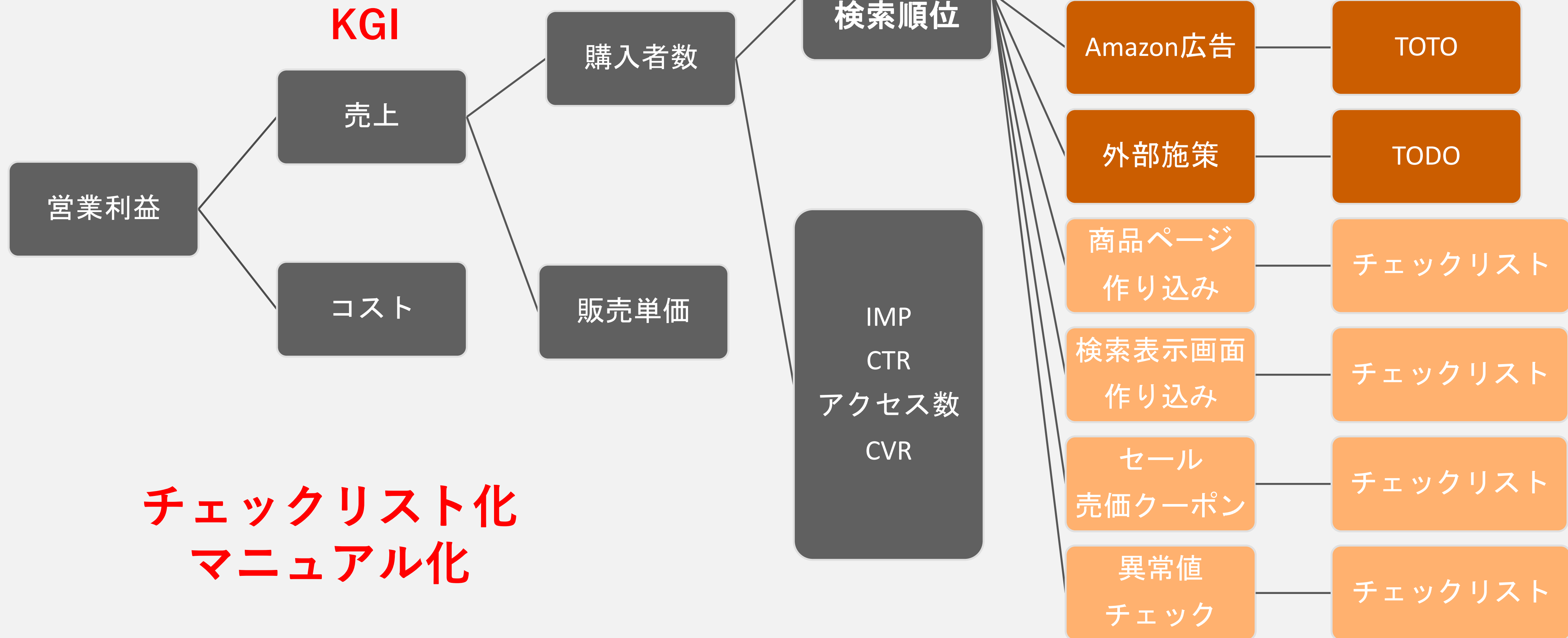
2 非定型業務

- ・属人的なお仕事。
- ・経営戦略、販売戦略、ロードマップの設計。
- ・商談、情報キャッチアップ。

できるだけ定型化

04 PDCA運用

KPIツリー



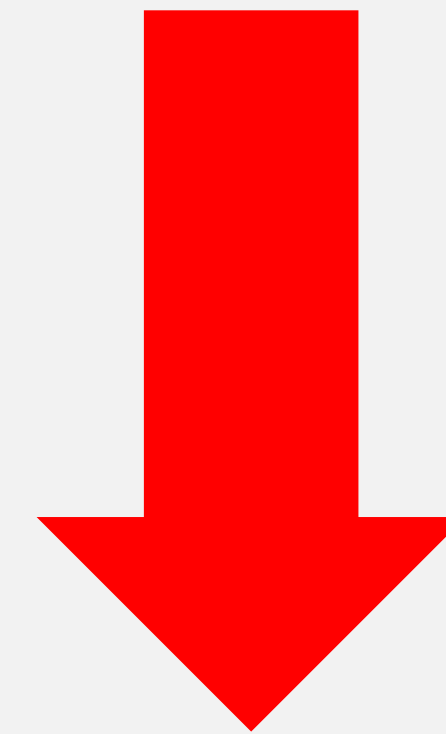
チェックリスト化
マニュアル化

04 PDCA運用

検証フェーズ(CHECK)の5つのステップ

- 1 KGIの達成率を確認する
- 2 KPIの達成率を確認する
- 3 TODOの達成率を確認する
- 4 出来なかった要因を突き止める
- 5 出来た要因を突き止める

チェックするのは3つ



優先度高い

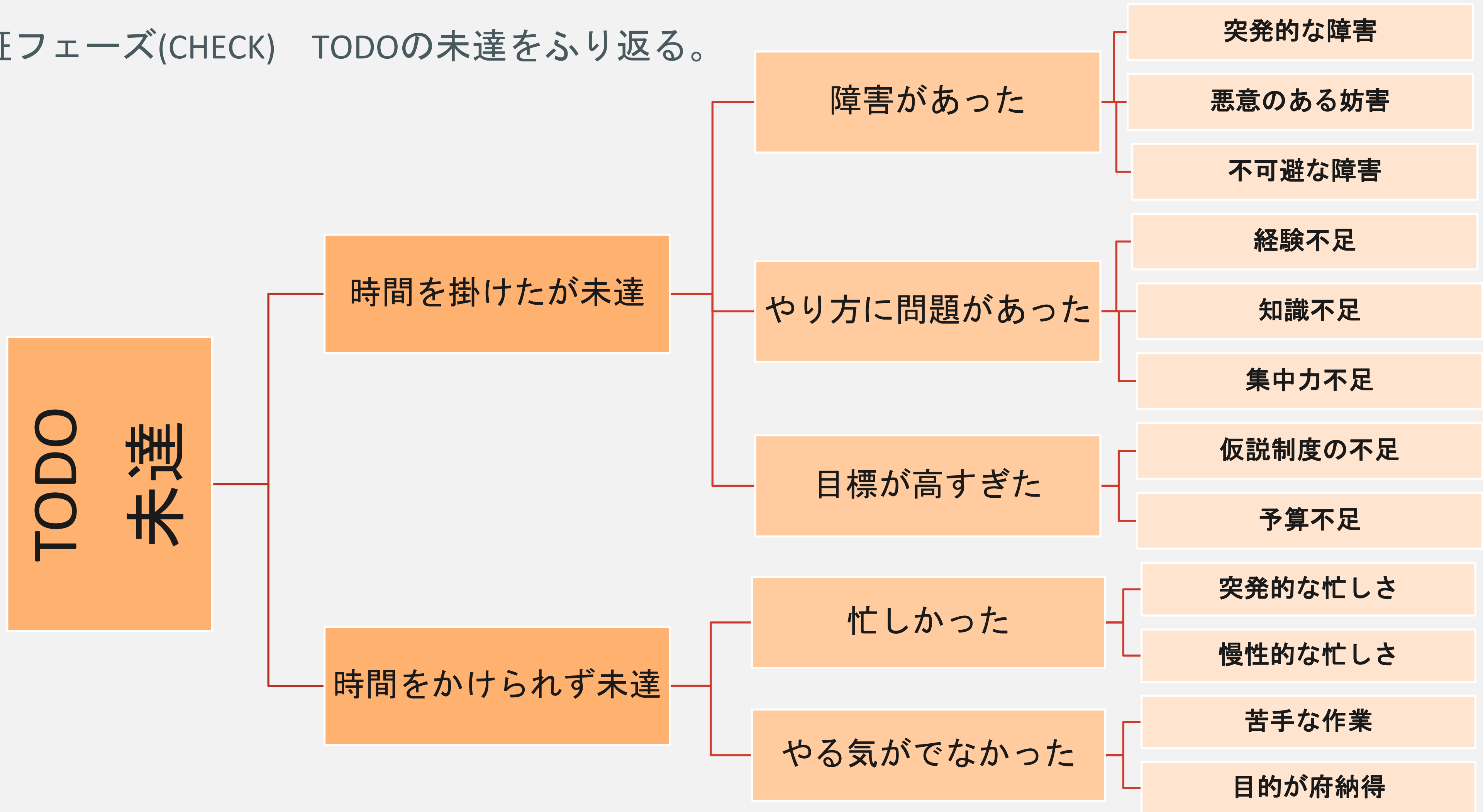
04 PDCA運用

検証フェーズ(CHECK) TODOの達成率をチェックする。

KGI	KGI 達成率	KPI	KPI 達成率	TODO	TODO 達成率
8月度 amazon 月商500万円	70%	「日本兵」 検索30位 ↓ 5位以内	70%	マニュアルに沿って 最適なタイトル作成 (1回)	100%
				マニュアルに沿って 最適なカタログ作成 (1回)	100%
				LINE友達1000人にセールス配信 (1回)	100%
				広告1位表示状態まで入札強化。 ACOS100%以内で7日間。(毎日)	50%

04 PDCA運用

検証フェーズ(CHECK) TODOの未達をふり返る。



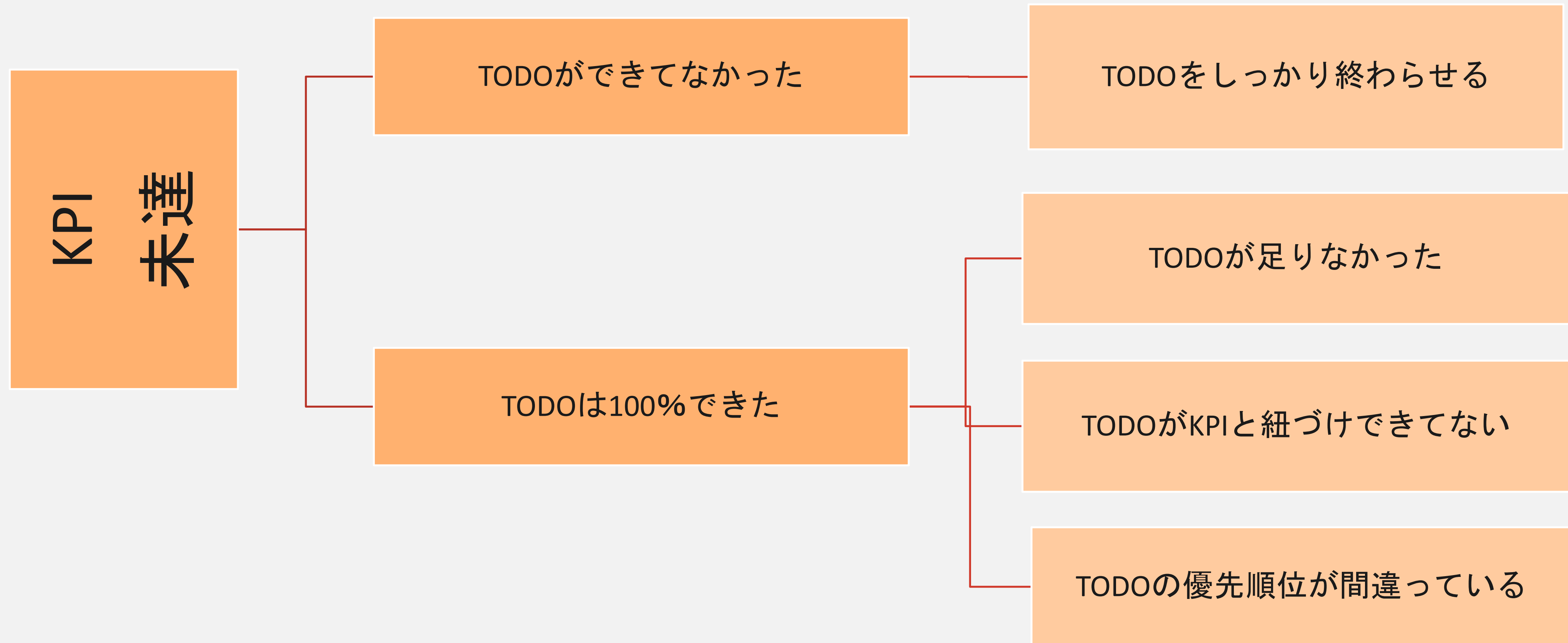
04 PDCA運用

検証フェーズ(CHECK) TODO達成してるのにKPIが達成してない場合。

KGI	KGI 達成率	KPI	KPI 達成率	TODO	TODO 達成率
8月度 amazon 月商500万円	50%	「日本兵」 検索30位 ↓ 5位以内	50%	マニュアルに沿って 最適なタイトル作成 (1回)	100%
				マニュアルに沿って 最適なカタログ作成 (1回)	100%
				LINE友達1000人にセールス配信 (1回)	100%
				広告1位表示状態まで入札強化。 ACOS100%以内で7日間。(毎日)	100%

04 PDCA運用

検証フェーズ(CHECK) TODOの未達をふり返る。



04 PDCA運用

検証フェーズ(CHECK) TODO達成してるのにKPIが達成していない場合。

KPI	KPI達成率	TODO	TODO達成率	リカバリー案
「日本兵」 検索30位 ↓ 5位以内	50% ↓ 100%	マニュアルに沿って 最適なタイトル作成 (1回)	100%	タイトル作成のプロセス変更 再作成
		マニュアルに沿って 最適なカタログ作成 (1回)	100%	カタログ最適マニュアル見直し
		LINE友達1000人にセールス配信 (1回)	100%	セールスメールの内容改善し 来週も再配信してみる。
		広告1位表示状態まで入札強化。 ACOS100%以内で7日間。(毎日)	50%→100%	人員追加、チェックリスト見直し
		来週Facebook広告を 予算5万円で配信 (1回)		

04 PDCA運用

実際のPDCAシート

部署	担当	大KGI	課題	KPI (月間)	TODO (週間)	期日
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]	【重要KPI】 [Redacted]	[Redacted]	毎週金曜
					[Redacted]	毎日
					[Redacted]	月曜定例報告
				[Redacted]	[Redacted]	毎週金曜
					[Redacted]	毎日
					[Redacted]	毎日
					[Redacted]	7/29
				【最重要KPI】 [Redacted]	[Redacted]	済
					[Redacted]	月曜定例報告
					[Redacted]	毎週金曜
[Redacted]	[Redacted]	[Redacted]				

04 PDCA運用

実際のPDCAシート

TODO (週間)	期日	TODO達成状況	リカバリー案 (週次)	リカバリー期日	月次のCHECK/ADJUST
[blurred]	毎週金曜	100%	[blurred]	-	<検証> KGIの達成状況： KPIの達成状況： KDIの達成状況： <改善案、伸長案>
[blurred]	毎日	100%	[blurred]	-	
[blurred]	月曜定例報告	100%	[blurred]	-	
[blurred]	毎週金曜	80%	[blurred]	来週中	
[blurred]	毎日	80%	[blurred]	来週中	
[blurred]	毎日	80%	[blurred]	来週中	
[blurred]	7/29	80%	[blurred]	来週中	
[blurred]	済	0%	[blurred]	今月中	
[blurred]	月曜定例報告	0%	[blurred]	今月中	
[blurred]	毎週金曜	0%	[blurred]	今月中	
[blurred]		0%	[blurred] チェックする。	8/15	

販売力 × 商品力

以上です。