

BUPPAN webinar

2023.5.10 第一部

新商品リリースの事例、各種の共有（発売から間もない初動の段階）

by AJあおやま

もくじ

- A: 商品自体の価値(それ自体)よりも大きなテーマ = ○○○○ を設定し、フレームを作る
 - リリースキャンペーン ~ 商品の体験までをそこに入れて考え直す
- B: 商品ページ事例解説
 - 設計、ラフ、試作品から変遷
 - 事例(実際のページ)解説、ポイントなど
 - 縦長ページ
 - アマゾン紙芝居、A+、ストア
- C: スタッツ(各種の数字)
 - メール／ラインの開封率
 - ページへのアクセス数
 - キーワード検索順位など
 - インデクス化の進み具合
 - 検索順位の変遷
 - 商品タイトル変更とリスティングURL
- D: 初動でのプラットフォームの施策面
 - 広告運用
 - SEO観点の施策
- (おまけ)各種の AI 系ツールにお仕事をしてもらおう
 - 生データをつっこんで、粗い質問を投げるだけで、どれくらい使えるのか。。。?

Part A

より大きなテーマ

= ○○○○

背景a 4月のオフライン会で考えたこと

☆ 期待を超える ← (価値 > 期待)

☆ コンテンツとデリバリー (価値を高める方法は、モノ以外にもある)

- モノの側面:
 - プロダクトの機能・性能
 - プロダクトの外観
- モノ以外の側面
 - プロダクトのデリバリー(届け方)
 - 情報
 - パッケージ
 - ストーリー (その他諸々の、そのモノ・ブランドを包み込む情報群)

☆ 動機が何か、は大事

今回の事例(あおやまの例)で説明

<https://www.jp-ride.com/campaign2023/lp.html>

- アルバムが出る度を買ってるアーティストの新譜
- 楽しみにして待つ
- 買う。聴く。
- それについて友達と話す。盛り上がる。コピーする。

今回の事例(あおやまの例)で説明 つづき

- すぐにテイクオフはできない事例
- 強気な価格設定
 - 楽天やアマゾンにおいとくだけじゃ売れない価格設定(高いから)
 - 外部広告をつかって集客できる余裕を残す
- 第一段階 ≡ テストマーケ的要素
 - モノのパフォーマンス(不具合とか)
 - お客様の反応
 - 価格に対する反応
 - モノへの評価

☆ いまここ

- 第二段階
 - 自分集客などの積極的なアプローチ
 - モノ改善とか。
- 値下げカードは温存。。。。

テーマ

ライフイベント、であり、エンタメ。

ワクワクできるイベント。体験。

楽しみに待つ。体験する。期待通り、またはそれ以上
にやべー、ってなる。

ちょっとした意識の持ちようで、色々変わってくる 1

- お買い物を、“エンタメ” という枠に入れてあげる
 - ～ 細部が調整されていく
- 例：新商品リリースのお知らせ
 - いついつコレを発売するよ、という情報を伝えるのではなく(これじゃ、ただの新商品発売のニュース)
 - すげーイイものが出来た、もうすぐそれを共有できるよ、って伝える。
 - ☆ 待つ時間、どんだけ楽しいモノに出来るか

ちょっとした意識の持ちようで、色々変わってくる 2

- お買い物を、“エンタメ” という枠に入れてあげる
～ 細部が調整されていく
- 例：商品ページ
 - 商品カタログ（競合）みたいに作る のではなく、
音楽雑誌に掲載される 新作アルバムの紹介 みたいに作る、と意識する

今回のリリースキャンペーンの構成

- Nov-2022 ニュースレターで現状報告
 - 新商品は、四次元ポケットから出てきたようなイヤホン、ってイントロ。
 - <https://mailchi.mp/5a67670226ae/7z3wir21x5-13417651>
- x-20 ~ 14: モニターさん募集
- x-11 ~ x-3: 新商品の紹介、4回にわけて
 - <https://mailchi.mp/49a24d76807f/7z3wir21x5-13417671>
 - <https://mailchi.mp/9088122c3d58/7z3wir21x5-13417675>
 - <https://mailchi.mp/869964a08dfd/7z3wir21x5-13417679>
 - <https://mailchi.mp/d6b55c9781b4/7z3wir21x5-13417683>
- x-Day 発売日
 - <https://mailchi.mp/0255956a9a3e/7z3wir21x5-13417687>
-
- x-Day + 7 お礼などのコメント
 - <https://mailchi.mp/29d9877c6cf9/7z3wir21x5-13417695>

Part B

商品ページ事例解説

商品ページ事例 ～ ポイント解説

・長いページ

- 対面のセールスするなら、という プレゼンシナリオ をLP化してもらいました。
 - もとになったKeynoteプレゼン
 - 長いページリンク

・アマゾン紙芝居(メイン、5枚、動画、A+)

- 基本は、5枚勝負。スペースの制限がキツイ
 - A+ も閲覧しやすい状態になってはいるが。。。

商品ページ事例 ～ ポイント解説

- 情報量の多いページの構成(今回事例の取り組み方)
 - 対面のセールスを前提のセールスプレゼン(封筒から Macbook Air を取り出すジョブス)
 - しゃべり、スクリプト(耳から入る情報)のアウトラインを作り、
 - それをスライドに変換
 - スライド(目から入る情報) ～ これだけ見ても、意味が通じるモノにする
 - 僕の場合は、実際にプレゼン動画を撮って新商品キャンペーンの告知で流した

商品ページ事例 ～ ポイント解説

- 情報量の多いページでの、飛ばし読み
 - 例:アマゾン紙芝居での、緑色
- リズム、モチーフ
 - 音楽雑誌に掲載される 新作アルバムの紹介
- 違和感(=違い)
 - 周りとの違い
 - ページの中での違い

商品タイトル

商品ページ事例 ～ ポイント解説

- 商品タイトルの微調整

-

スマホは3行表示、全角15、4文字でおりかえし。
(PCはウィンドウサイズで可変)

クリック率を意識するなら、
先頭の44文字をチューニング
(エクセルとかでやりましょう)

123456789012345

678901234567890

123456789012345



商品ページ事例 ～ ポイント解説

- 商品タイトルから 5 words で構成されるリスティングURL
 - 商品タイトル変更から24時間以内に変化
 - なぜか、日本時間20時付近で変化する、、、偶然か？
 - タイトルと 5 words の関係、、、
 - ワードは半角スペースで区切られる(区切りに注意)
 - 【】x__
- キーワードのインデクス化は、新規カタログの販売開始日を現在以前に設定すると、数分後から開通
 - 注文が入る前に、販売開始日＝未来、にすると、再び不通にもどる
 - ページ公開日を設定するだけだと、ページは見れるけど、KWはヒットしない
 - 参考:先さんのエントリー <https://mailchi.mp/buppan/buppan-vol278-96202>

商品ページ事例 ～ ポイント解説

- ストアには、長いページでもほぼそのまま放り込めまる
 - ストアへの動線は、ブランド広告が主になる。

•

The image features a dark gray circular background. A diagonal slash, lighter than the background, runs from the top-left to the bottom-right. In the lower-right quadrant of the circle, there is a stylized logo consisting of a vertical bar on the left and three horizontal bars stacked vertically on the right, resembling a 'J' or a similar symbol. Centered over the circle is the text 'Listing URL' in a white, sans-serif font.

Listing URL

メイン画像の調整

- 検索結果上での存在感を増やす。
 - ← 専有面積を増やす
 - ← 特徴(違い)を出す
- 結論: メイン画像は、正方形に近い(ちょい幅を広めとかでいい?)キャンバスがいいかも。

メイン画像

メイン画像の調整 事例

- 検索結果を確認して、調整を繰り返す

The image displays a grid of 16 product listings for wireless earbuds. Each listing includes a main image, a secondary image, a title, a price, and a Prime delivery status. Two listings are circled in red:

- Top-left listing (circled):** Bluetooth イヤホン Tikeyo ワイヤレスイヤホン Bluetooth5.3対応 最大36時間音楽再生 Hi-Fi音質 ENCノイズキャンセリング対応. Price: ¥1,919 (was ¥2,399, 20% off). Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.
- Top-right listing (circled):** 【選べる50以上の音色 x 自由自在なサウンド】ワイヤレスイヤホン JPRiDE model i ANC Bluetooth 【1%の音と出会えるサウンド】. Price: ¥9,999. Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.

Other visible listings include:

- Apple Soundcore Life P3 (ワイヤレスイヤホン Bluetooth 5.0) 【完全ワイヤレスイヤホン / Bluetooth5.0対応 / ワイヤレス充電対応】. Price: ¥8,990 (was ¥15,918). Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.
- ワイヤレスイヤホン bluetooth 5.3 イヤホン ワイヤレス充電 30H長時間再生 CVC8.0ノイズキャンセリング 迫力あるリアルサウンド AACコーデック対応. Price: ¥2,599 (was ¥7,211). Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.
- JVCケンウッド KENWOOD KH-BIZ70T-BA ステッカー付 ワイヤレスイヤホン ノイズキャンセリング マルチポイント 外音取込み テレワーク対応. Price: ¥13,800 (was ¥229). Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.
- 「2023業界新登場・瞬時接続」Bluetooth イヤホン ワイヤレスイヤホン 日本語音声 bluetooth5.3イヤホン プルートゥースイヤホン 小型/コンパクト. Price: ¥1,979 (was ¥2,999, 34% off). Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.
- 【2023年最先端】ワイヤレスイヤホン Bluetooth5.3技術 EDR搭載 Bluetooth イヤホン LEDディスプレイ プルートゥース Hi-Fi 重低音対応. Price: ¥1,999. Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.
- Anker Soundcore Liberty Neo (ワイヤレス イヤホン Bluetooth 5.2) 【完全ワイヤレスイヤホン/ワイヤレス充電対応 / IPX7防水規格 / ...】. Price: ¥5,990 (was ¥10,258). Prime delivery: 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00.

メイン画像の調整



W 1412
H 1332



W 1340
H 2226

メイン画像の調整



- ・存在感がある画像のキャンバスの上に、自分のモノをのせる
- ・上下左右の端をあわせる
- ・この枠の中でのバランスを取る。



【2023新モデル】Bluetooth イヤホン Tikeyo ワイヤレスイヤホン Bluetooth5.3対応 最大36時間音楽再生 Hi-Fi音質 ENCノイズキャンセリング 充電ケース付

★★★★☆ ~ 2,229
過去1週間に3000回以上閲覧されました

¥1,919 ~~¥2,999~~ 20%オフ
38ポイント(2%)
¥200 OFF クーポンあり
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00



Amazon Soundcore Life P3 (ワイヤレスイヤホン Bluetooth 5.0) 【完全ワイヤレスイヤホン / Bluetooth5.0対応 / ワイヤレス充電対応 / IPX7防水規格 / ...】

★★★★☆ ~ 15,918
過去1週間に1万回以上閲覧されました

¥8,990
90ポイント(1%)
¥1,000 OFF クーポンあり
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00



スポンサー
ワイヤレスイヤホン bluetooth 5.3 イヤホン ワイヤレス充電 30H長時間再生 CVC8.0ノイズキャンセリング 迫力あるリアルサウンド AACコーデック対応

★★★★☆ ~ 7,211

¥2,599
26ポイント(1%)
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00



スポンサー
JVCケンウッド KENWOOD KH-BIZ70T-BA ステッカー付 ワイヤレスイヤホン ノイズキャンセリング マルチポイント 外音取り込み テレワーク対応

★★★★☆ ~ 4
過去1週間に1000回以上閲覧されました

¥13,800
138ポイント(1%)
プライム会員は無料配送

修



「2023業界新登場・瞬時接続」Bluetooth イヤホン ワイヤレスイヤホン 日本語音声 bluetooth5.3イヤホン プルードゥースイヤホン 小型/コンパクト

★★★★☆ ~ 229
過去1週間に400回以上閲覧されました

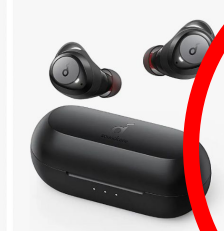
¥1,979 ~~¥2,999~~ 34%オフ
20ポイント(1%)
¥800 OFF クーポンあり
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00



【2023年最先端】ワイヤレスイヤホン Bluetooth5.3技術 EDR搭載 Bluetooth イヤホン LEDディスプレイ表示 プルードゥース Hi-Fi 重低音

★★★★☆ ~ 5,345
過去1週間に1000回以上閲覧されました

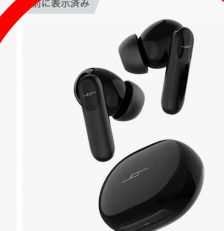
¥1,999
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00



Anker Soundcore Liberty Neo 2 (ワイヤレス イヤホン Bluetooth 5.2) 【完全ワイヤレスイヤホン/ワイヤレス充電対応 / IPX7防水規格 / ...】

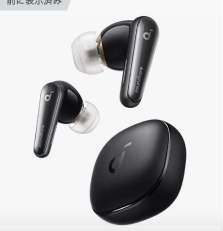
★★★★☆ ~ 10,258
過去1週間に5000回以上閲覧されました

¥5,990
60ポイント(1%)
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00



【選べる50以上の音色 x 自由自在なメイク】ワイヤレスイヤホン JPRIDE model i ANC Bluetooth 【1%オフ】あなたの音と出会えるサウンドメイ...

¥9,999
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00
日本の中小企業

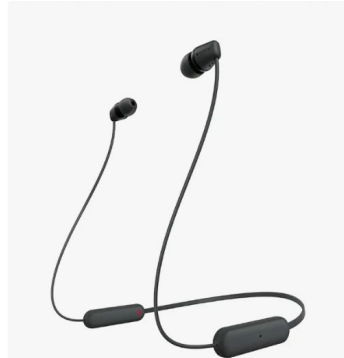


【選べる50以上の音色 x 自由自在なメイク】ワイヤレスイヤホン JPRIDE model i ANC Bluetooth 【1%オフ】あなたの音と出会えるサウンドメイ...

¥9,999
prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00
日本の中小企業

100点じゃないけど、及第点が、存在感はアップ。
これからちよいちよ調整。

調整過程。



ソニー ワイヤレスイヤホン WI-C100:Bluetooth対応/25時間スタミナ/IPX4防滴/DSEE搭載 ブラック WI-C100 BZ 小

★★★★☆ ~ 791
過去1週間に2000回以上閲覧されました

¥4,418

44ポイント(1%)

✓prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00

前に表示済み



【選べる50以上の音色 x 自由自在メイク】ワイヤレスイヤホン JPRiDE model i ANC Bluetooth 【1%の音(あなたの音)と出会う サウンドメ...

¥9,999

✓prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00

🇯🇵 日本の中小企業 ~



ヤマハ 完全ワイヤレスイヤホン TW-E3B(A) : リスニングケア /Bluetooth /最大6+18時間再生 /生活防水IPX5相当 /専用アプリ対応 /AAC・aptX対...

★★★★☆ ~ 3,582

過去1週間に1000回以上閲覧されました

¥5,720

✓prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00

残り15点 ご注文はお早めに



Logicool G FITS ワイヤレス ゲーミングイヤホン 耳型 成型 Bluetooth LIGHTSPEED ノイズキャンセリング カスタムフィット 無線 マイク付き ...

★★★★☆ ~ 14

¥32,500 ~~¥35,750~~

325ポイント(1%)

✓prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00

前に表示済み



【選べる50以上の音色 x 自由自在メイク】ワイヤレスイヤホン JPRiDE model i ANC Bluetooth 【1%の音(あなたの音)と出会う サウンドメ...

¥9,999

✓prime 無料配送 明日, 5月2日, 8:00 - 12:00

🇯🇵 日本の中小企業



【2023新モデル&業界高水準完全体】ワイヤレスイヤホン bluetooth イヤホン EDR搭載 ダブルマイクENC CVC8.0通話ノイズキャンセリハンズ...

★★★★☆ ~ 99

過去1週間に5000回以上閲覧されました

¥2,996 ~~¥3,980~~ 25%オフ

30ポイント(1%)



ワイヤレスイヤホン Bluetooth イヤホン 2023最新Bluetoothイヤホン EDR+Bluetooth5.3搭載 カルナ型 自動ペアリング 接続瞬時 ハンズフリ...

★★★★☆ ~ 97

過去1週間に3000回以上閲覧されました

¥1,997 ~~¥21,900~~ 91%オフ

¥200 OFF クーポンあり



【時代を開く OWSイヤホン】Bluetoothイヤホン 「イヤーカーフ」型イヤホン 完全ワイヤレスイヤホン bluetooth 5.3 マイク付き 骨伝導イ...

★★★★☆ ~ 366

過去1週間に2000回以上閲覧されました

¥5,680

57ポイント(1%)

メイン画像の調整



事例でやった調整

- 1.キャンバスサイズの変更
2. 1 にもなったキャンバス内でのオブジェクト(左右イヤホン、ケース)の位置調整
3. 露出の調整(この例では、3Dモデルの照明強さと、光源と位置なども調整してます)

事例でやった調整



・スタート



・いまこれ

新しいモノを扱う話。

または、“フレーム”の話。

新しいモノ・コトを扱う時に、考えた事。試した事。

- 結論ファースト。
- 一連の動き(集客から商品ページ着地、購入ボタン、ここまでを、「**疑似体験してもらおう**」というフレームに収める
- UGC はやっぱり強力。(口コミのこと)

フレーム(または、文脈・コンテキスト)って？



フレーム(または、文脈・コンテキスト)って？



フレーム(または、文脈・コンテキスト)って？

109 - 0 で惨敗した試合

フレーム(または、文脈・コンテキスト)って？

(7年後に全国優勝するチームの話)

109 - 0 で惨敗した試合

ここで一句

疑似体験、
見て分かるモノは
めっちゃ楽

～ じゅんいち

あらためて
強力なのは
UGC

～ じゅんいち

新しいモノ・コトを扱う時に、考えた事。試した事。

- 売りたいモノが、新しい。
- 新しい (って事は要するに、)
 - 周りにない。
 - お客さんはそれを知らない。
 - 見たことがない。
 - 聞いたこともない。
 - 体験した事もない。

一度でも体験してもらえれば、、、

(良さが分かってもらえるんだけどな。。。)ってやつ。

新しいモノ・コトを扱う時に、考えた事。試した事。

潜在的なニーズ。



体験さえしてもらえれば、その良さが分かる事。

だけど、買わないと体験は出来ないワケで。



だから、欲しくなってもらうしかないワケだけど、
結構上手に伝えても、最後にまだ、ホンマかいな？ ってなる。

なんせ、体験したコトがないんだから。

新しいモノ・コトを扱う時に、考えた事。試した事。

- ぞくに、**潜在的なニーズ**、とか言われるやつ。

↑

一度**体験**さえしてもらえれば、、、
良さが分かってもらえるんだけどな。。。

体験。そこに近づける。

シンプルに、これが答えだと思った。

体験

- 疑似体験をしてもらう

- → 想像してもらう
- (何を?)

- (どうやって?)
 - 商品ページ
 - 一連の動線で目にするモノ
 - etc.

☆ 商品ページとかと伝える時のフ

レーム

- 他の人の体験談 (IOW, UGC - User Generated Contents)

- 商品ページに投稿してもらうレビュー
- SNS のポスト
-
- みんながいつてる
 - 直接の利害関係がない人の言う事
 - たくさんの他人が言うこと
- あの人がいつてる
 - 影響力がある人

☆ フレームに入れる材料

フレームを、例えば、疑似体験、とすると、
中に入れるモノの意味が変わる。

例:レビュー

- たくさん欲しい
- コンバージョンレートの上がる
- いい事を書いて欲しい
- 平均点を上げたい

(特に何も考えない場合)

- 疑似体験の材料あつめ
- 読んだ人の、色んなイメージを掻き立てるコンテンツ
- ページでの訴求を、信じていいんだ、って思えるお墨付き
- エピソードがリアル。読んだら、自分だったら、、、って考える。

(疑似体験)

疑似体験、という文脈の中での、UGC

- 他の人の体験談 (IOW, UGC - User Generated Contents)
 - 商品ページに投稿してもらったレビュー
 - SNS のポスト
 -
 - みんながいつてる
 - 直接の利害関係がない人の言う事
 - たくさんの他人が言うこと
 - あの人がいつてる
 - 影響力がある人

☆ フレームに入れる材料である、という認識。

どんな材料が欲しいか。それをどうやって集めるか。

この ”問い” をたてると、脳が考えはじめてくれる。

今回の事例のテーマ:

ホントかよ? → なんかホントっぽいぞ

- なんか新しいモノか、色々言ってるな~
- ちょっと気になる
- 欲しいな、でも、なんか怖い
- 買おうかな、少し様子見しようかな

- 試してみよう

- なんかホントによさそうだぞ
- すごいイイらしいぞ

- なんか、みんな買ってるみたい
- これが流行ってるんでしょ?
- じゃあ、試してみよう

本当かよ？

...

本当です！



Part C

スタッツ(各種指標)

Stats.

- **メールとライン、到達・開封状況** チンプの画面共有
 - マイスピーでのメール配信: 開封率33%
 - メールチンプでのメール配信: 開封率 56%
 - おそらく、両者の違いは、開封の検出をする能力。実際にメールを受け取ってる人の人数は、あまり変わらないと想像。
- **検索順位を追跡** スプレの画面共有
 - 色んなデータを突き合わせて見てみる
 - 今でも、初動で千人単位の流入・数百単位の注文を作れる場合、それを数日に分散させると、だいたいのワードで上位をとれる
 - それが終わってからが本番、なんだけど、プロダクト自体の評価もあるので、あまり焦らずに様子見

Part D

その他の施策

初動の広告 キーワーディング

・ブランド分析 のレポートを活用

- ちょっとしたフィルタをかければ、
 - 自分と関連がある検索KWを、検索上位から順番にゲット
 - 自分と関連がある検索KWで、面だししてるASINをごっそり取得
- 除外ワードの分析にも使用出来る
- AI 系ツール (Google Bard や、ChatGPT) を使って見た
 - 前提: 無料アカウントでサクッといじる程度のユーザースキル
 - 特定のデータを渡して処理や分析してもらおう、という使い方は、まだちょっと微妙
 - だったら自分でエクセル使うわ、って場面が出てくる (プロンプトを書くスキルが上げればなんとかなるのかな、、、?)
 - チャットに放り込めないデータをとかが微妙

初動の広告 キーワーディング

- AI 系ツール(Google Bard や、ChatGPT)を使って見た(つづき)
- AIが既に持ってるデータを使った処理はとても楽
 - 例:チャットで、キーワードリストをなげ、この中から、
 - 特定の要素(例えば、日本でイヤホンを売っている他社のブランド名)が入っているモノを除外して、とか頼む
 - ※ こういった事を自分でやろうとすると、メチャ大変です。
 - テーブルA: キーワードのリスト
 - テーブルB: ブランド名のリスト (これを作るのがまず面倒 ←こういうの作られるのも、AIは得意)
 - この2つを使った、わりと複雑な関数を書くか、マクロを書くか、、、
- なんだかんだ優秀な、ユーザーローカル <https://textmining.userlocal.jp/>
 - 除外KWの特定とか、これ一発でいいと思います

初動の広告

• 僕の場合、レビューが10件とか入るまでは、広告を使ってません

- わざわざお金を使ってページに呼び込んでも、レビュー0件だと、気になってても買えない、って人が多いだろうから
- レビューは、販売から5日くらいで、15~20件とか入ってくるので、そうってから広告を開始
 - 全部の種類 of 広告キャンペーンを準備はするけど、最初は様子見(ビッドは低め)
- 2023年5月時点での広告の種類
 - <https://workflowy.com/s/as-of-202305/tmEO9nGgl2AuqvGz>
 - ※ この他に、代理店を通じて運用する DSP 広告があります(僕使った事ありません)

広告での差別化要素:カスタム画像と見出し(コピー)

- ちょっとでも出来る事やっときましょう
- ブランド広告(画像の方) 1200 x 628 px
- ディスプレイ広告(画像の方) 1200 x 628 px
- 顔出し時の見栄えを左右する要素
 - カスタム画像
 - 見出し
 - 商品メイン画像
 - 商品タイトル(30文字くらいまでで見切れる)

SEO 観点

• 初動では、特別な事は何もやってません

- タイトル調整 (Listing URL の 5 wording 調整)
 - ただし、これに全フリはしてない (扱うモノによってはアリだと思う)
- KWの調整、ヒット状況の確認
- ハネムーン期間が終わった時に、状況を見て先さんに相談させてもらう予定



See you next month....