

EC売上UPの虎の巻

楽天市場における
アクセス数向上施策

1. アクセス数向上施策について

1. アクセス向上施策の全体像

2. 各施策概要

1. 自然検索対策
2. RPP広告
3. クーポンアドバンス広告
4. アフィリエイト
5. イベントサーチ
6. メルマガ・LINE

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

1. アクセス数向上施策について

1. アクセス向上施策の全体像

2. 各施策概要

1. 自然検索対策
2. RPP広告
3. クーポンアドバンス広告
4. アフィリエイト
5. イベントサーチ
6. メルマガ・LINE

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

アクセス数向上施策の全体像

楽天市場でアクセス数を獲得する施策のイメージを以下の通りまとめました。

- 楽天市場のルールに則り、適切なキーワードを
商品名・商品ページに盛り込む
- 自然言語処理による検索キーワードと商品の関連性
 - 検索キーワードごとの商品の人気度

自然検索対策を実施・検索順位上昇

- 費用対効果の良い広告を活用し、アクセスを獲得
- RPP広告
 - クーポンアドバンス広告
 - アフィリエイト
 - 外部広告

広告で露出

リピーター育成

- 獲得した新規ユーザーをリピーターとして育成
- LINE
 - メルマガ

イベントで売上ブースト

- イベントサーチで大量のアクセスを獲得
- 楽天スーパーセールのみ実施される、スーパーセールサーチに表示（商品値下げが必要）



施策概要 – 自然検索対策

楽天市場内の検索で抑えるべきポイントとアクションは以下の通りです。キーワードの選定にあたっては、楽天市場内のサジェストキーワードやGoogleキーワードプランナーなどを参考にします。

楽天の検索におけるポイント

1. 自然言語処理による検索キーワードと商品の関連性
 - 検索キーワードと、商品の説明に出てくるキーワードの**出現頻度**や**希少性**を加味して商品のスコアリングを実施
2. 検索キーワード毎の商品の人気度
 - 検索を行ったユーザーが、各商品にどう反応したか（**転換率**、**購入数**）をモニタリングし、ユーザーが支持した商品に対して検索キーワードのスコアリングを実施

検索ロジックに基づいたアクション

1. 商品と関連性の高いキーワードの選定
 - ある程度の検索ボリュームが存在している、かつ競合店舗がキーワード設定していないキーワード（**希少性が高い**）を選定
2. 選定したキーワードを、商品名、キャッチコピー、商品説明文などの検索ロジック上の重要部分を挿入
3. 選定したキーワードの効果測定（転換率、購入数）を実施
 - 意図したキーワードが流入しているか
 - キーワードの転換率が店舗平均より高いか等

施策概要 – 自然検索対策

商品ページの項目別に取りべきSEO対策は以下の通りです。商品名、キャッチコピー、販売説明文などにキーワードを盛り込んでいくことが重要となります。

商品ページイメージ



3 <10月1日～11月1日9:59まで早期得点P2倍>
千枚漬 千枚漬 ギフト 京都 送料無料 京漬物 セット 詰め合わせ 国産
2 大安 味ざわやか 産直 直FF-32 お歳暮 御歳暮 漬物 漬け物 ギフト 京都 送料無料 京漬物 セット ギフト プレゼント 食べ物 詰め合わせ 千枚漬 味すくき 内祝い お祝い 人気 贈り物 お土産

商品番号 402408
価格 3,456円 (税込)
P 68ポイント(1倍+1倍UP) 内訳を見る
ポイントアップ開始: 2021/11/01(月) 09:59まで

送料無料 東京都への最安送料
クール便(ヤマト運輸)
送料無料ライン対象外
お買上の配達方法と送料を見る



明治35年創業
京つけもの大安
明治35年(1902年)に創業家・大角安治郎が16歳で創業して以来、お漬物・煎に商いを続けてきた京つけもの老舗です。選りすぐり野菜や調味料は全て国産を使用し、野菜本来の風味を生かしたこだわりの味づくりをしています。京都や滋賀に多数の店舗を構え、ご贈答やお土産、日常使い等様々な場面でご利用いただいております。季節の移り変わりを味わう京つけもの数々を、心を込めて京都より全国にお届けいたします。
※調味料(アミノ酸等)は使用していません。

お届けについて
全国どこでも送料無料でクール宅急便でお届けします

4 大切にしていること
お野菜や調味料は全て国産を使用。野菜本来の風味を生かしたこだわりの味づくりをしています。
※調味料(アミノ酸等)は使用していません。
■こんな時に使えます！ パースデー パースデー パースデー プチギフト 御礼 お礼 御礼 御祝い 内祝い 内祝 御返し お返し お祝い返し 乾物 御見舞 御挨拶 ごあいさつ 粗品 松の葉 お引き物 引き出物 引出物 引き菓子 結婚祝い 婚約祝い 金婚式 銀婚式 喜寿祝い 古希祝い 還暦祝い (かんれき) 博多土産 スイーツ スイーツ スイーツ ギフト プレゼント 御見舞 遠見祝い 金快祝い 快気祝い 快気内祝い 就任 お喜参り 御祝 志 進物 御開店祝 開店御祝い 開店お祝い 開店祝い 御開業祝 周年記念 来客 お饗礼 贈答品 粗品 おもたせ 菓子折り 手土産 心ばかり 寸志 新歓 歓迎 送迎 二次会 記念品 景品 開院祝い 御供 お供え物 相供養 御仏前 御佛前 御霊前 香典返し 法要 仏事 新盆 新盆見舞い 法事 法事引き出物 法事 引出物 年回忌法要 一周忌 三回忌 七回忌 十三回忌 十七回忌 二十三回忌 二十七回忌 御膳料 御布施 運れてごめんね まだ間に合う 焼酎 寸志
■シーズンギフトにおすすめ
バレンタイン ホワイトデー 新生活 お得意様まわり 歓迎会 卒業 進学 新入生 花見 年度末 母の日
■こんな方へ
お子様 お孫さん シニア層 おばあちゃん おじいちゃん 先生 職場 先輩 後輩 同僚 上司 妻 旦那
京つけもの 漬物 千枚漬 大安

SEO対象項目

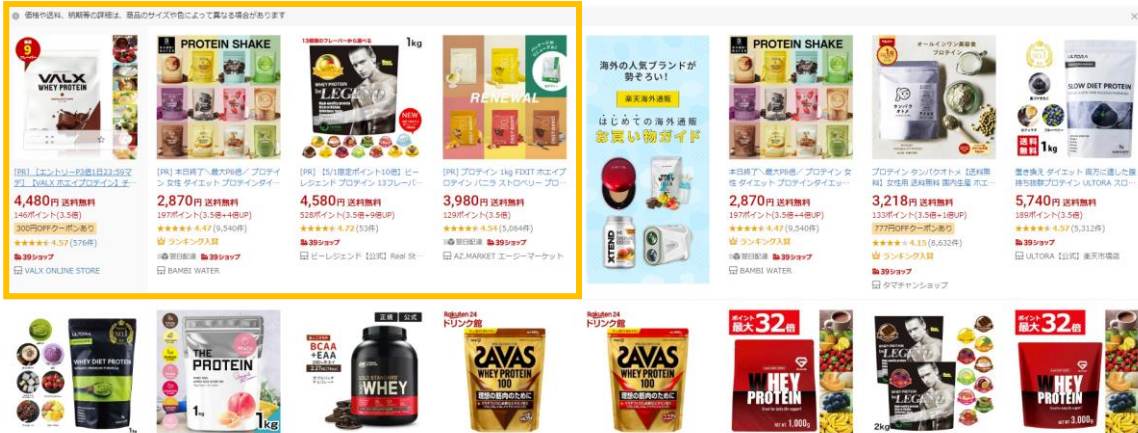
1 商品画像	<ul style="list-style-type: none">商品画像登録ガイドラインに乗っ取って作成できる限り白背景でなく、写真背景で設定
2 商品名	<ul style="list-style-type: none">文字数の上限は127文字商品名のところに選定したキーワードを重要なワードから順に盛り込む
3 キャッチコピー	<ul style="list-style-type: none">商品名に入りきらないキーワードなどを記載選定したキーワードを盛り込む
4 販売説明文	<ul style="list-style-type: none">選定し他キーワードを盛り込む関連性のあるキーワードを半角スペースで区切って記載する
商品説明文	<ul style="list-style-type: none">画像だけではなく、選定したキーワードをテキストで挿入
ディレクトリID タグID	<ul style="list-style-type: none">適切なディレクトリIDを登録タグIDは32個まで設定可能

施策概要 – RPP広告

楽天市場内の広告で費用対効果が高く、キーワードの検索結果への表示順位に大きく影響するため、まず最初に取り組むべき広告です。

RPP広告掲載イメージ

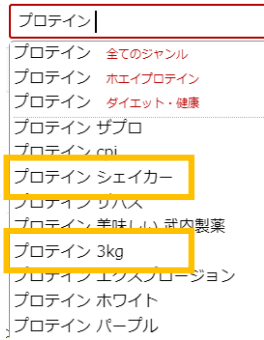
- 楽天市場内で検索順位を上げるためには、**検索経由の売上実績を積み上げる**ことが重要です。



売れ筋や注力商品を中心にキーワード設定をする事で検索上位に表示。検索経由でのCVを稼ぐことで将来的には自然検索で設定したキーワードでの上位表示を目指します

広告設定について

- 1. キーワードの設定
 - 特に検索で取りたいキーワードを楽天市場でのサジェストキーワードなどから設定

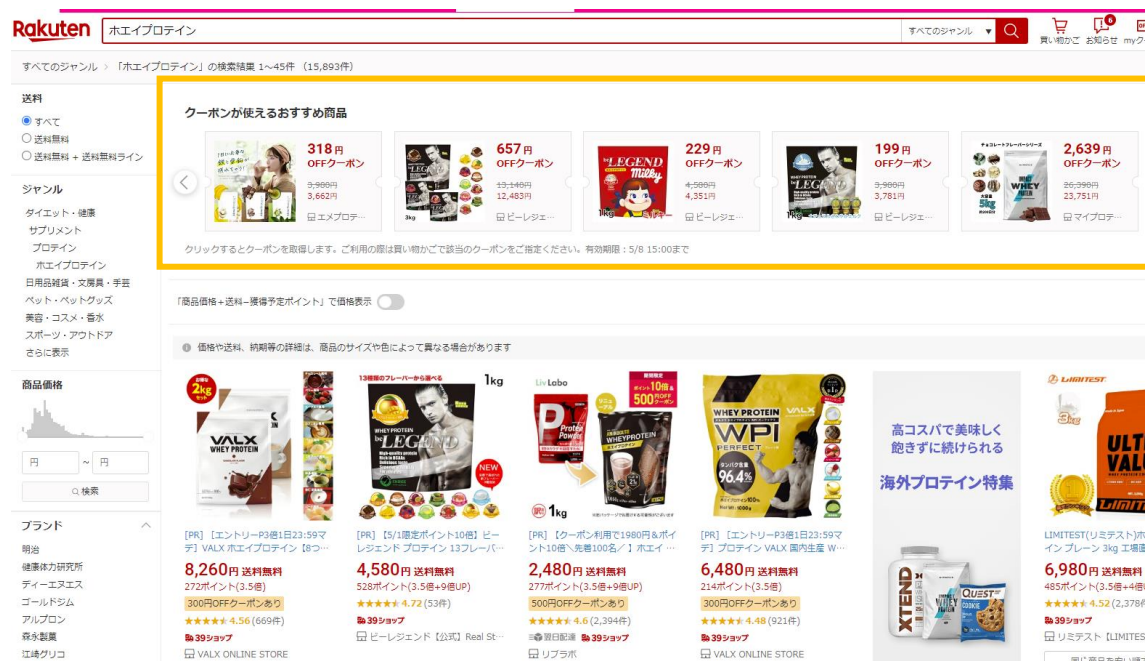


- 2. CPCの調整
 - CPCの調整にあたっては、キーワードの目安CPCに合わせることで検索結果に表示されるようになる
 - 目安CPCは日々変化するため、週に2～3回ほどのチューニングが重要
 - お買い物マラソンなどイベントのタイミングで調整する事で経由売上の最大化を図る

施策概要 – クーポンアドバンス広告

消費者の購買履歴や閲覧履歴をベースによく購入される可能性が高いクーポン金額を表示して購入を促進する広告です。RPPに続き、**費用対効果が非常に高い広告**となります。

クーポンアドバンス広告掲載イメージ



広告設定について

- 運用においては、「**値引き率の上限**」や「**獲得単クーポン価**」の設定によって露出量が変わってきます。

1. 値引き率の上限

- 値引き率の上限を高くするほど、クーポンの露出量、獲得数、利用数ともに多くなります。

2. クーポン獲得単価

- 値引き率ほど影響はありませんが、クーポン獲得単価を引き上げることで、露出量を増やすことができます。

値引き率を「中」から「高」に変更したことで、利用枚数が2倍程度に増加した事例もあります

施策概要 – アフィリエイト

アフィリエイトは**外部から成果報酬で集客できる施策**です。リスクをコントロールしたうえで集客できるため、是非活用を検討しましょう。楽天市場における主なアフィリエイト施策は以下の通りです。

成果報酬料率の設定

- パートナーの商品紹介にあたり、**成果報酬料率の高さが選択に影響を与えます**。料率は1%刻みで上げることが可能です。



楽天アフィリエイトのページには、料率別の検索が可能のため、料率を上げることで露出増につながります

プレミアムパートナーへの商品掲載

プレミアム
パートナー
とは

楽天アフィリエイトが認定する人気ブロガー、インフルエンサー、メディア等で活動するパートナーです。

商品提供
スキーム



プレミアムパートナーに商品を提供し、ブログ、SNS等で紹介してもらうことで流通増加がはかれます

施策概要 – イベントサーチ

「セールサーチ」というスーパーセール時にのみ表示される、値引き商品だけが表示されるサーチ画面があります。一定水準以上の割引にし、**アクセスを大量に確保する事で売上アップ**を見込めます。

セールサーチのイメージ

- 割引率10%以上から申請可能。50%以上の割引にすると「半額サーチ」に表示されるようになります。



■画像サンプル

スーパーSALE・半額

スーパーSALE・割引

■スーパーSALEサーチ検索結果



セールサーチ申請条件例

- セールサーチに表示させるためには、事前の申請が必要で、細かいルールがあります。詳しい内容については[コチラ](#)からご確認ください（弊社サイトへ遷移）



※当店通常販売価格で二重価格表示させる場合

施策概要 – LINE・メルマガ

メルマガ・LINEは主にリピーターに向けて訴求ができ、適切に運用できれば一定の効果が望めます。
最近ではLINEの普及により、メルマガよりも**LINE経由の流通が2倍以上立つ傾向**にあります。

メルマガ・LINEの配信時期、内容

- **配信タイミング**
 - お買い物マラソンなどのイベント開始時
 - 5の倍数日
 - ワンダフルデー、ご愛顧感謝デー
- **配信内容**
 - 特別セール商品、クーポン、ポイントなどを訴求し、「今」購入する理由を作る

LINE友だち登録促進施策例

- LINEの場合、ユーザーに友だち登録をしてもらう必要があります。**友だち追加でクーポン発行などインセンティブを付与**する事で友だち登録を促します。



1. アクセス数向上施策について

1. アクセス向上施策の全体像

2. 各施策概要

1. 自然検索対策
2. RPP広告
3. クーポンアドバンス広告
4. アフィリエイト
5. イベントサーチ
6. メルマガ・LINE

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

弊社の成り立ち

楽天出身者が経営コンサルティングファームを経て立ち上げた、ECに特化したコンサルティング会社です。



Proteinum立ち上げの想い

我々のこれまでの経験から、「ECサイト運営に関する正しいノウハウを持っている会社が少ない」と感じています。今後ECが必須になっていく世の中で、我々が培ってきたノウハウをECコンサルティングという形で提供させて頂くことで、「より多くの方々にECにおける成功体験を積んで頂きたい」といった想いで会社を立ち上げました。

弊社の3つの特徴

仮説に基づいた高い
分析能力/戦略策定能力



EC運営には、**詳細なデータ分析が必要不可欠**です。**データ分析によりPDCAサイクル構築のご支援**をさせていただきます。

また、しっかりとした**戦略策定**をご支援いたします。

アクションの実行を
側面支援



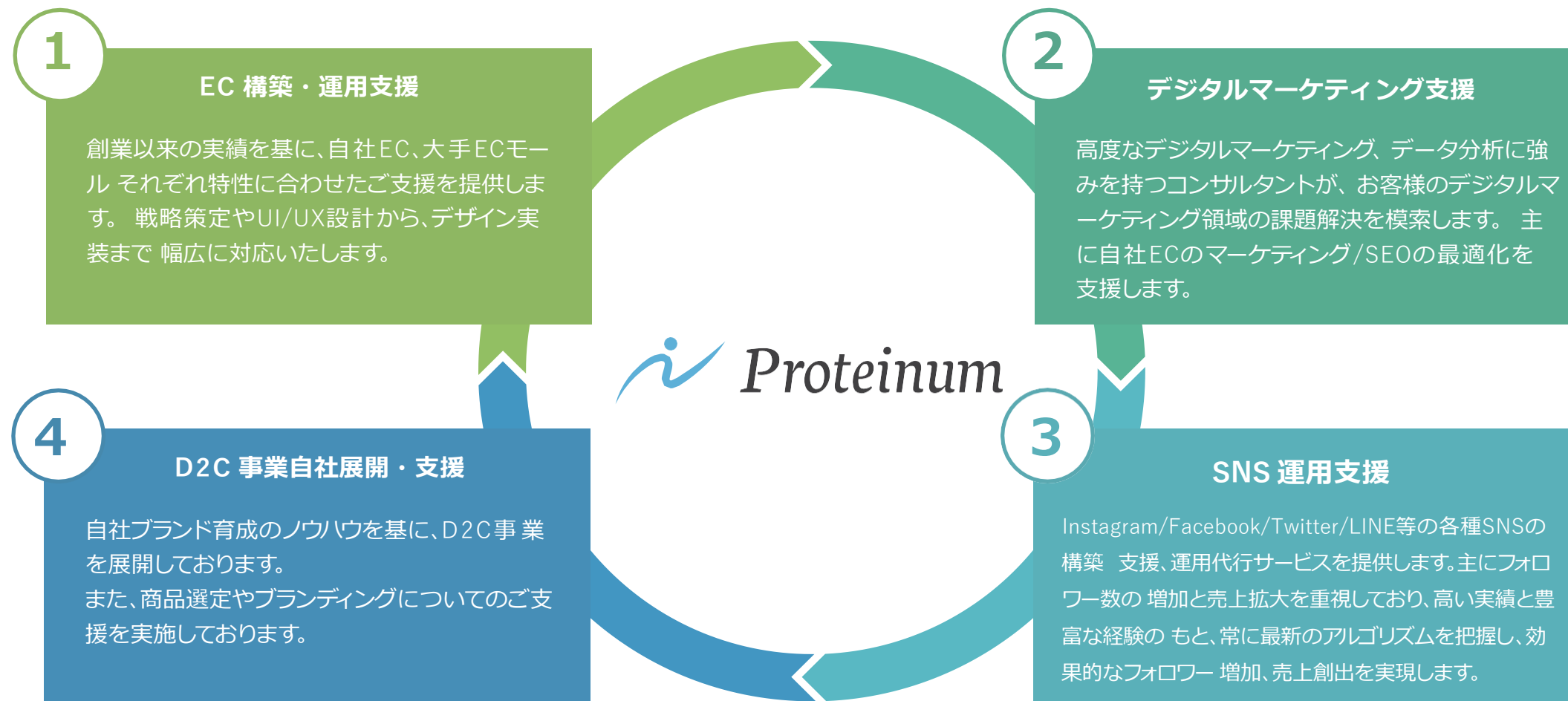
ノウハウ提供だけでは、実際に実行できない 企業様がほとんどです。**自走いただけるまで、タスク管理を含めた側面支援**を行っていきます。

数百社担当した実績に
基づくEC運営ノウハウ



弊社の**これまでのご支援実績**を最大限に活かし、机上の空論ではなく、“**売上に直結する**”**本当の施策**をご提案できます。

弊社のご支援対象範囲



EC運用のよくある悩み

こんなお悩みありませんか？

アクセスを伸ばしたい・
転換率を上げたい・
客単価を上げたい・



兼務で取り組んでおり、
イマイチ本腰を
いれられない



分析をどう実施すれば
いいのか、わからない



やるべきことがありすぎて、
売上を上げるための
優先順位が決められない



ノウハウがないため、
コストをかけるのが怖く、
成果につながらない



成果につながるEC運営をプロチームが
サポートいたします！

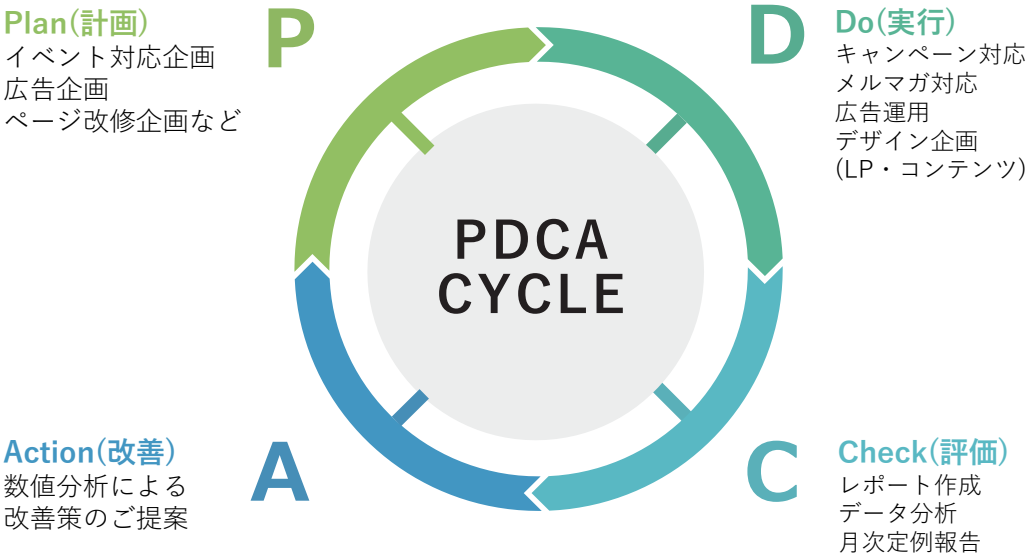
ECにおいて、どのように売上を上げるのか？

ECにおいて売上を構成する主要指標

主要指標	考え方
アクセス (どうやって訪問して頂くか)	<ul style="list-style-type: none">✓ アクセス別の流入強化✓ 特にモール内検索、広告、メルマガが主な流入経路となり、個別に対策を実施✓ 新規顧客、既存顧客別の対策 商品別の個別施策を実施
転換率 (どうやって購入して頂くか)	<ul style="list-style-type: none">✓ ページクオリティ向上✓ 原稿再作成によるブランディング向上✓ 定期的な新商品情報や特集ページの運用✓ イベント時の適切なキャンペーンの実施✓ 引きの強い企画、ポイント、クーポンなど
客単価 (どうやって高い買い物をして頂くか)	<ul style="list-style-type: none">✓ 商品単価の向上✓ 高単価商材の集客強化✓ (お試しセット、大容量セット販売強化)✓ 1回当たりの購入個数の向上✓ 同梱情報の分析によるセット商品の開発

売上アップを実現

ECにおけるPDCAサイクルとは？



左記施策の実施と、効果検証のサイクルを
“正確に””素早く”回していくことが重要

サービスの提供範囲(モールの場合)

戦略検討から集客・受注までをワンストップでサービス提供可能です

提供可能サービス

貴社ご対応想定



戦略検討

現状分析
課題抽出
販売方針の検討
予算策定
アクション・プラン作成



制作・運用業務

ページ制作
バナー制作
メルマガ作成
商品登録
商品情報更新
クーポン発行
ポイント設定



集客・販売

売上UP施策
広告運用
予算管理
SEO対策
SNS対策



受注

受発注
顧客対応
出荷指示



出荷

ピッキング
梱包
出荷
在庫管理

レポート・定例分析

ご支援時のレポートイメージは以下の通りです。

自社運営を見据えた伴走型サポート

1つ1つのタスクを管理し、確実にアクション実行をサポート

イベント	タスク	ステータス	担当者	対応予定日	締め切り	備考
3月SS	ページバナー撤去	着手済み	XXX	3月11日(金)	3月11日(金)	
	商品情報修正 (価格、販売期間指定)	着手済み	XXX	3月11日(金)	3月11日(金)	
3月15日	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	着手済み	XXX	3月14日(月)	3月14日(月)	
	クーポン設定	未着手	XXX	3月14日(月)	3月14日(月)	
3月お買い物マラソン	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	未着手	XXX	3月15日(火)	3月15日(火)	
	クーポン設定	未着手	XXX	3月15日(火)	3月15日(火)	
	ページバナー制作	未着手	XXX	3月15日(火)	3月15日(火)	
3月20日	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	未着手	XXX	3月28日(月)	3月28日(月)	
	クーポン設定	未着手	XXX	3月18日(金)	3月18日(金)	
3月25日	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	未着手	XXX	3月24日(木)	3月24日(木)	
	クーポン設定	未着手	XXX	3月24日(木)	3月24日(木)	
4月お買い物マラソン	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	未着手	XXX	3月25日(金)	3月25日(金)	
	クーポン設定	未着手	XXX	3月25日(金)	3月25日(金)	
	ページバナー制作	未着手	XXX	4月7日(木)	4月7日(木)	
3月30日	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	未着手	XXX	4月16日(土)	4月16日(土)	
	クーポン設定	未着手	XXX	3月29日(火)	3月29日(火)	
4月xxxの日	メルマガ(バナー・テキスト作成、送付)	未着手	XXX	4月1日(金)	4月1日(金)	
	クーポン設定	未着手	XXX	4月1日(金)	4月1日(金)	
	ページバナー制作	未着手	XXX	4月1日(金)	4月1日(金)	

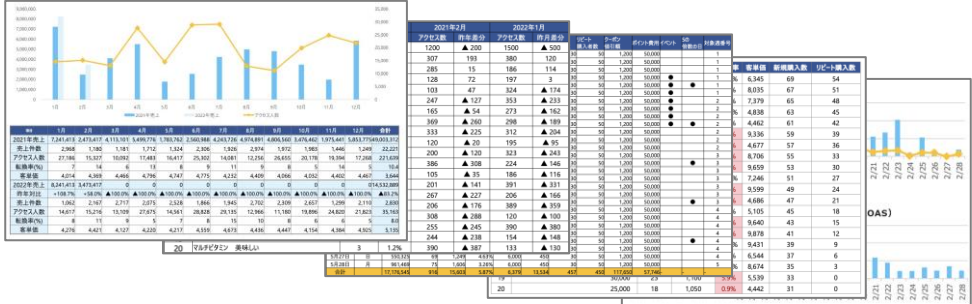
損益管理表

売上、売上原価、手数料、広告宣伝費など、損益を管理

2022年度 累計、1ヶ月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	合計	備考
売上高合計 (税込・ベース、税別)	4,860	5,130	5,580	5,850	6,750	10,800	7,200	6,300	9,270	8,100	6,550	11,610	95,000	
売上原価	3,500	3,500	4,060	4,250	5,250	8,400	5,600	4,900	7,840	6,300	7,000	9,450	70,000	
手数料	1,360	1,630	1,520	1,850	1,500	2,400	1,600	1,400	1,430	1,800	1,350	2,160	20,000	
広告宣伝費	1,604	1,693	1,841	1,931	2,228	3,564	2,376	2,079	3,059	2,672	2,822	3,831	29,700	
販売手数料	1,361	1,436	1,562	1,638	1,890	3,024	2,016	1,764	2,596	2,268	2,384	3,251	25,200	28%固定 (後者決まり)
物流費	243	257	279	293	338	540	360	315	464	405	428	581	4,500	5%固定 (後者決まり)
販売利益	3,256	3,437	3,739	3,920	4,523	7,236	4,824	4,221	6,211	5,427	5,729	7,779	60,300	
販管費	2,388	2,479	2,613	2,699	2,969	4,231	3,109	2,829	3,735	3,390	3,519	4,471	38,430	7.0%固定 (販売手数料、ポイント3%、アフィリエイト手数料)
売上総利益	245	245	284	294	368	588	392	343	549	441	495	662	4,900	10%固定 (Amazonアフィリエイト)
売上総利益率	5.0%	4.8%	5.1%	5.0%	5.4%	8.6%	5.3%	5.4%	5.9%	6.6%	7.5%	5.7%	5.1%	
売上総利益 (税別)	136	163	152	165	190	240	160	140	143	180	135	216	2,000	3.5%固定
流通手数料	170	180	195	205	236	378	252	221	324	284	299	406	3,150	可変で20%固定で30%
広告宣伝費	972	1,026	1,116	1,170	1,300	2,160	1,440	1,260	1,854	1,620	1,710	2,332	18,000	1ヶ月間以上広告費を発生する月に限り適用
販売手数料	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	780	6ヶ月以上広告費を発生する月に限り適用
物流費	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6,600	50万円/月/1000件で固定
人件費	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	250	3,000	
営業利益	668	959	1,126	1,221	1,554	3,005	1,715	1,393	2,476	2,038	2,209	3,308	21,670	
営業利益率	13.8%	18.7%	20.0%	21.1%	22.9%	28.3%	23.7%	22.2%	26.7%	23.9%	26.1%	28.3%	22.8%	

定例分析

定例 (週次、月次) MTGにて、売上・商品・キーワード・販促レポートを作成し、次のアクションを検討・実行



独自レポートでのオーダーメイド提案

以下は商品ごとの利益率をもとに限界CPC/ROASを算出するレポートイメージ

商品管理番号 (商品URL)	商品名	客単価	想定転換率	利益率	利益額	必要クリック数	限界CPC	実績CPC	限界ROAS
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	200%	
	2000	10.0%	50.0%	1,000	10	100	90	200%	
	3000	8.0%	50.0%	1,500	13	120	100	200%	
	1000	12.0%	50.0%	500	8	60	50	20	

他社ECコンサル会社との比較

他社と比べてて高クオリティなサービスを提供可能です。

	戦略策定	データ分析/ フィードバック頻度	広告運用(頻度)	料金	契約期間
Proteinum		隔週/週次 	日次で確認 	30万円/月～	3カ月～
A社		月次/隔週 	週2～3回 	20万円/月～	12カ月～
B社		基本的に月次 	週1～2回 	9万円/月～	1カ月～
C社		基本的に月次 	週1～2回 	10万円/月～	6カ月～

1. アクセス数向上施策について

1. アクセス向上施策の全体像

2. 各施策概要

1. 自然検索対策
2. RPP広告
3. クーポンアドバンス広告
4. アフィリエイト
5. イベントサーチ
6. メルマガ・LINE

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

ご支援実績例（一部のみご紹介）



参考事例①：大手食品/健康食品メーカー

RPP広告を中心としたきめ細やかな広告運用と、競合他社の流入キーワードなどの分析を踏まえた検索対策により、**大幅なアクセス数増、及び売上拡大を実現しました。**

概要説明

店舗概要

- 老舗食品メーカー
- 自社サイト、楽天市場、ヤフーショッピング、Amazon、au pay market 等

課題

- 自社においては一定程度の売上有る一方で、楽天において売上が伸び悩んでいた状況
- また、人手不足に加え、社内に EC のノウハウがなく、データ分析や施策立案等に注力できていない状況

実施施策

- 販売戦略策定及び集客実行まで徹底的にサポート
- 商品の売上状況、利益率、商品ページ、価格設定を徹底的に見直し、検索対策と積極的な広告運用を実地。**大幅なアクセス人数増加に成功。**

施策効果

楽天市場売上



楽天市場アクセス人数



参考事例②：大手アパレルメーカー

楽天市場においてSOYを獲得したことがある店舗様の新規商品立ち上げを実行。
徹底した市場分析からページ構築、及び広告運用の改善により売上拡大を実現しました。

概要説明

施策効果

店舗概要

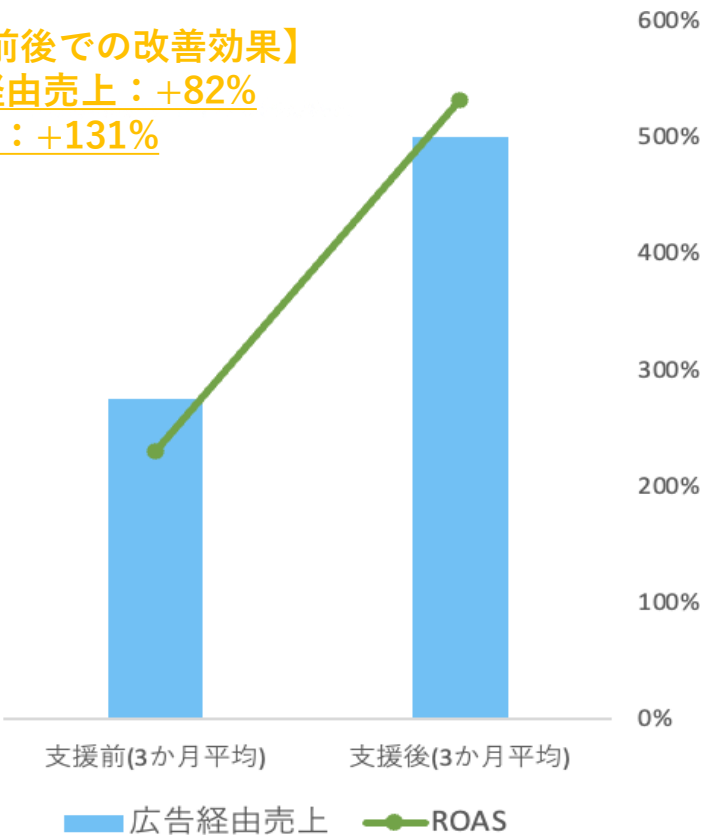
- これまでアパレル事業を展開
- ・新規カテゴリーとして美容系の家電商品の販売を開始
- 一方、既に一定程度市場が確立されている 状況であり、現状の仕掛けでは今後の販売が厳しい状況

実施施策

- 商品ページのLP改善
 - 広告運用の最適化
- ① RPP広告の改善
- ✓ 現状分析と競合分析を実施
 - ✓ 掲載対象商品の見直し
 - ✓ 時期別の日予算の最適化（効果の高い時期へ集中）
 - ✓ キーワードの見直し（競合他社で CVR が高いキーワード選定）
 - ✓ 週次会議でレポートニング
- ② その他広告の見直し
1. 競合他社の効果測定の実施
 2. 効果の高い広告を少額予算でテスト実施⇒効果測定

【ご支援前後での改善効果】

- 広告経由売上：+82%
- ROAS：+131%



参考事例③：DELSEYジャパン様

ヨーロッパに本社を置く外資メーカー様の国内販売強化にあたり、各種モールの立ち上げ支援、及び販売支援を実施。

概要説明

店舗概要

- 海外のスーツケースメーカー様
- 商材はスーツケース、リュックサック
- 楽天市場、Amazon、Yahoo!ショッピング

実施施策

- 日本こくないでのシェアを拡大するというミッションに対し、競合調査やページ制作の見直しを実施
- ブランド指名キーワードをKPIとして販売強化を実現

立ち上げから5カ月でスーツケースカテゴリー内の
売上シェアが大幅に増大



