

EC売上UPの虎の巻

楽天市場における
転換率向上施策

1. 転換率向上施策について

1. 転換率対策の全体像

2. 各施策概要

1. 価格・送料
2. クーポン
3. ポイント
4. 特典・プレゼント
5. 納期
6. レビュー件数・点数
7. 商品ページ
8. 店舗内回遊

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

1. 転換率向上施策について

1. 転換率対策の全体像

2. 各施策概要

1. 価格・送料
2. クーポン
3. ポイント
4. 特典・プレゼント
5. 納期
6. レビュー件数・点数
7. 商品ページ
8. 店舗内回遊

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

転換率向上施策と想定インパクト

転換率向上施策検討の際に重要なことは、**想定インパクトが大きいものから実施すること**です。
以下施策ごとの概要に関してそれぞれ説明していきます。

	インパクト	成功確度	想定工数
価格・送料	◎	高	少
クーポン	◎	高	少
ポイント	◎	高	少
特典・プレゼント	○	中～高	多
商品ページ	○	低～中	多
レビュー件数・点数	○	中～高	多
納期	△	中	中
店舗内回遊	△	中	中

施策概要 – 価格・送料調整

転換率に最も影響が大きいのは価格を調整し競合他社よりも安く販売することです。
このとき、送料も含めた価格で最安値をとれるようにすることが前提になりますので注意しましょう。

値引き実施の考え方

【金額検討方法】

- 1. 自社製品を購入する消費者が検索しそうなキーワードで検索
- 2. 上位商品のうち自社製品とターゲットが似ていそうな商品の価格より安くする

【タイミング】

- 1. イベントや5の倍数日にのみ値下げを実施
- 2. 1で検索順位が上がらない場合、**通常時**もしくは**自社独自イベント時**に値下げを実施

【参考】楽天市場内での商品の価格差

最安値が取れている商品がレビュー数が最も多く、売れている状況



同じ商品で絞り込み
Nintendo Switch Joy-Con(L) ネオンブルー/(R) ネオンレッド
[商品情報・レビューを見る](#)

最安値商品



Nintendo Switch Joy-Con(L) ネオンブルー/(R) ネオンレッド
32,978円 送料無料
1,076ポイント(3.5倍)
★★★★★ 4.87 (77件)
🏆 ランキング入賞
🛒 39ショップ
🏠 楽天ブックス



【訳あり】 Nintendo Switch Joy-Con(L) ネオンブルー / (R) ネオンレ...
33,560円 送料無料
945ポイント(3倍)
🛒 39ショップ
🏠 HOSHIGULF 楽天市場店



Nintendo Switch Joy-Con(L) ネオンブルー / (R) ネオンレッド パッケージ...
34,455円 送料無料
970ポイント(3倍)
🛒 39ショップ
🏠 HOSHIGULF 楽天市場店



【北海道・沖縄を除く】★送料無料・代引き不可・★新品 Nintendo Switch...
34,700円 送料無料
977ポイント(3倍)
★★★★★ 5 (1件)
🏠 ゲームショップUGA 楽天市場店

施策概要 – クーポン施策

価格調整の次に有効な方法はクーポンです。価格調整と異なり、**定価を維持しつつ一時的に値下げが可能**になります。

	概要	料率調整	工数
配布型クーポン	<ul style="list-style-type: none">✓ 期間を指定して発行可能なクーポン✓ イベント時や店舗独自セール時などに活用	○	中
自動付与型の サンキュークーポン	<ul style="list-style-type: none">✓ 商品購入後、自動で付与されるクーポン✓ リピーター獲得強化時に活用	○	少
クーポンアドバンス広告	<ul style="list-style-type: none">✓ クーポン付きの運用型広告✓ 集客強化、広告費用対効果改善時などに活用	○	多
楽天発行クーポン	<ul style="list-style-type: none">✓ 楽天側で不定期に発行されるクーポン✓ クーポン発行の工数を削減したい際に活用	×	少

施策概要 – ポイント施策

自社の販売価格は下げたくない(メーカー等卸との兼ね合いで下げられない)ものの、
競合他社商品に価格で負けている場合はポイントを活用することで売上を上げることができます。

	概要	料率調整	工数
楽天市場実施の キャンペーン	<ul style="list-style-type: none">✓ 楽天負担でポイントキャンペーンを実施可能✓ 楽天に申し込むことで抽選に通ると実施可能	×	少
店舗作成の 独自キャンペーン	<ul style="list-style-type: none">✓ 店舗独自に設定できる店舗負担のポイント キャンペーン✓ 店舗内の全商品にポイント変倍が適用される	△	少
商品別の ポイント変倍設定	<ul style="list-style-type: none">✓ 商品個別で設定できるポイント変倍 設定期間が24時間～設定可能	○	多

施策概要 – 特典・プレゼント施策

価格・クーポン・ポイントでの調整が難しい、または他社最安値に合わせても転換率が向上しない場合は商品購入での特典やプレゼントをつける施策を実施します。

プレゼント施策例

特に転換率を上げたい商品と親和性の高い特典をつけることで大きく転換率を伸ばすことが可能です。

- ✓ スマホケース商品購入でスマホの充電コードをプレゼント
- ✓ 化粧水購入で同一商品プレゼント

他社実施例



施策概要 – 納期設定

価格・クーポン・ポイントの実施で転換率があまり上がらない場合は配送納期が他社商品より遅い可能性があります。

あす楽申請条件

- ✓ 正午までにご注文いただいた商品を翌日お届けすることができる地域があれば申請可能
- ✓ 楽天側で審査後、認定を受けた店舗様のみ「あす楽」をご利用可能になる

【参考】検索結果画面でのあす楽アイコン

検索結果画面にアイコンがつき、消費者からの視認性が上がりやすい



送料無料 Tシャツ メンズ 半袖 カレッシュ ロゴ プリント クルーネック ティ...

799円 送料無料

21ポイント(3倍)

★★★★★ 4.24 (1,662件)

🏠 39ショップ

📦 TopIsm メンズ ファッション 通販



5/8マデ! GW限定タイムセールで今だけ1980円/ tシャツ メンズ レイ...

1,980円 送料無料

55ポイント(3倍)

★★★★★ 4.58 (3,071件)

🏆 ランキング入賞

📦 翌日配達 🏠 39ショップ



tシャツ メンズ レディース 99%抗菌で汗が臭わない 吸水 速乾 ドライ UV...

860円 送料無料

29ポイント(3倍+1倍UP)

★★★★★ 4.53 (572件)

📦 翌日配達 🏠 39ショップ

📦 LAD WEATHER (ラドウェザー) ...

あす楽アイコン

施策概要 – レビューキャンペーン施策

レビューは商品の転換率を上げるための重要な要素の一つです。
点数は**最低でも4点以上**、**件数は最低でも50件以上**あることが目安となります。

効果の高いレビューキャンペーン例

1. レビュー記載で
〇〇円OFFクーポンプレゼント
2. レビュー記載で**〇〇プレゼント**
(エコバッグ、タオル、スマホ充電コードなど)

【参考】他社実施例

商品レビューを
書いていただいた方に
**特典を
後ほどお届け**

2種類から1つ選べます

レビュー確認後に別送でお届けします。
商品到着後、10日以内にレビューをご記入ください。



スパイスボトル
スライド式のフタは、使う量に合わせて
大小の開け口を選べます。

1 特典について 詳しくはこちら ▶

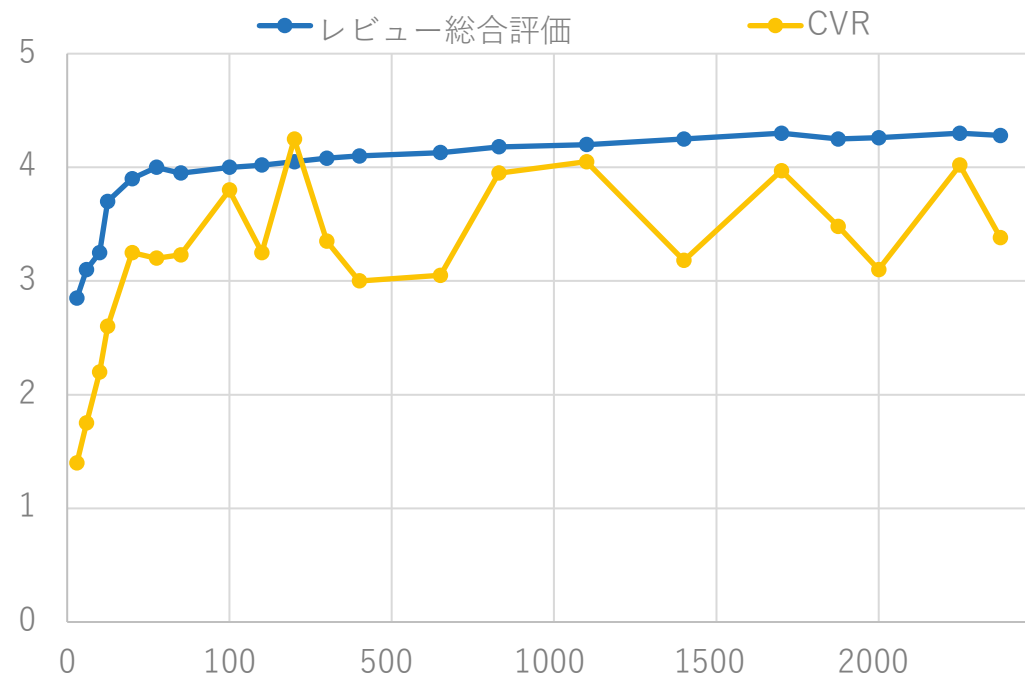


高性能ふきん 1枚
吸水性に優れたマイクロファイバーふき
ん。インディアンになじむカラーです。

2 特典について 詳しくはこちら ▶

レビュー件数と転換率の関係性

レビュー件数約50件目安にCVRが大幅に増加する。



施策概要 – 商品ページ

商品の転換率を向上させるためには、ページを一定の水準の品質まで引き上げる必要があります。消費者から見た時に**信頼を得られ、購入の意思決定を助ける内容**になっていることが重要です。

商品ページの制作ポイント

キャンペーン内容	ページ冒頭でキャンペーンを訴求することで、まずページを読む気を起こさせる
基本的な商品情報	商品のイメージが湧く画像を差し込み、どういう商品なのかの全体像を伝える
実績訴求	「楽天でのランキング受賞」「SNSでの掲載内容」「レビュー内容の記載」などを掲載し、商品への信頼感を醸成する
商品詳細情報	他の商品と比較してどこがすごいのか、具体的なセールスポイントなど、この商品に関する具体的な情報を記載する
今買うべき理由	期間限定キャンペーンなどは必ず記載する
レビューキャンペーン	最後に「レビュー記入でクーポンプレゼント」などのキャンペーンでレビューを促進する

【参考】商品ページ内コンテンツ

以下参考コンテンツをおまとめしておりますので、ご参照いただければと存じます。

キャンペーン内容

もう1本
プレゼント

「2本以上」をかごに入れて
ご購入された注文は、
ご注文個数に「+1本」して
お届けします！

※ご注文数が「2」以上になっていることを必ずご確認ください。
※ご注文後、当店からのメールではご注文個数での表記となりますが、
商品発送の際に「+1本」を追加してお送りしますのでご安心ください。

基本的な商品情報



実績訴求

たくさんのご購入ありがとうございます！



楽天リアルタイムランキング
第1位獲得！

＜アロエガーデン＞
洗顔せっけん
限定セット



商品詳細情報

アロエガーデン高保湿化粧水は
一般の化粧水とは大きく異なる
点があります。それがアロエベ
ラ液汁*1の配合率。水のかわりに、
厳選された農家で採れたアロ
エベラ液汁*1を贅沢に配合すること
で、アロエ*1のチカラを十分に肌
に行き届かせることができます。



アロエガーデン
高保湿化粧水 一般的な
化粧水

*1 保湿成分
*2 全成分上の『水』は
原料由来です（1%以下）
*3 水を含みません
*4 防腐剤、pH安定剤、香料など

※画像はイメージです

今買うべき理由

このページを見つけた方は超ラッキー！！

なんとつ！
24時間限定！！
洗顔・全身OK！
63%OFF！！
5/12(金)10:00～5/13(土)9:59

レビューキャンペーン

ご感想をぜひお聞かせください



商品レビュー・ショップレビュー記入でもれなく

AGシートマスク
プレゼント！

投稿すれば必ずもらえる！

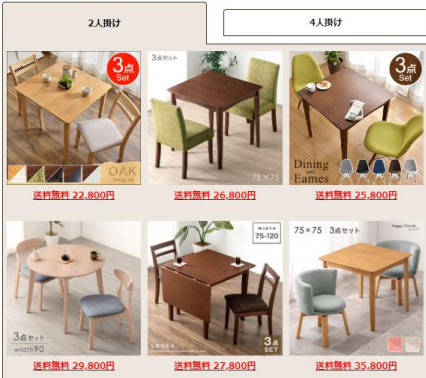
施策概要 – 店舗内回遊施策

商品ページでの転換率対策をやり切った後は回遊施策によって店舗全体の転換率向上を目指します。
回遊性を高めるポイントは、同じジャンル等興味/関心の高いページへ回遊させることです。

同カテゴリ商品



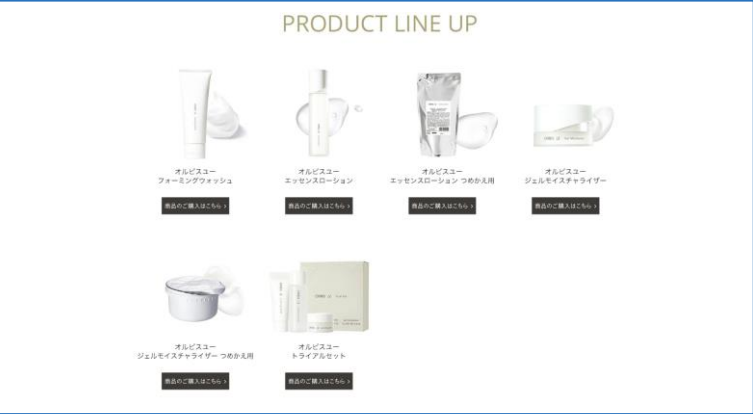
サイズ/入り数違い



セット商品



同時使用商品



キャンペーンページ

お買い物マラソン連動 スペシャルSALE
対象期間：5/9 20:00 - 5/17 09:59
👉 SALE会場はこちら

お買い物マラソン ポイント最大 10倍
要エントリー & 買い回り 対象期間：5/9 20:00 - 5/16 01:59
👉 エントリーはこちら

人気商品/ランキング

RANKING
4月21日更新

新作	トップス	ボトムス
ワンピース	セットアップ	靴
アウター	小物アクセ	顔

No.1
HUGO
求めている、大人の上質タンク
あつたせなピーチタンク
1,999円 送料別

No.2
HUGO
使い方無限大タンク
タンクトップ トップス レディース レ...
1,999円 送料別

1. 転換率向上施策について

1. 転換率対策の全体像

2. 各施策概要

1. 価格・送料
2. クーポン
3. ポイント
4. 特典・プレゼント
5. 納期
6. レビュー件数・点数
7. 商品ページ
8. 店舗内回遊

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

- 2,3削除で1をスライドごとに差し込むのがいいのでは？

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

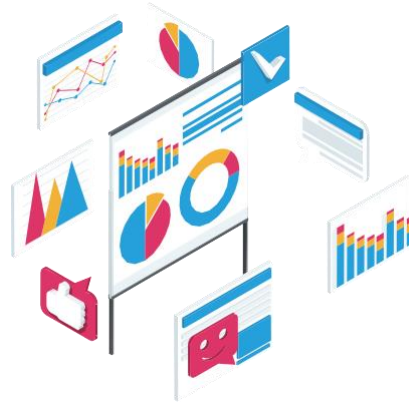
仮説に基づいた高い
分析能力/戦略策定能力



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



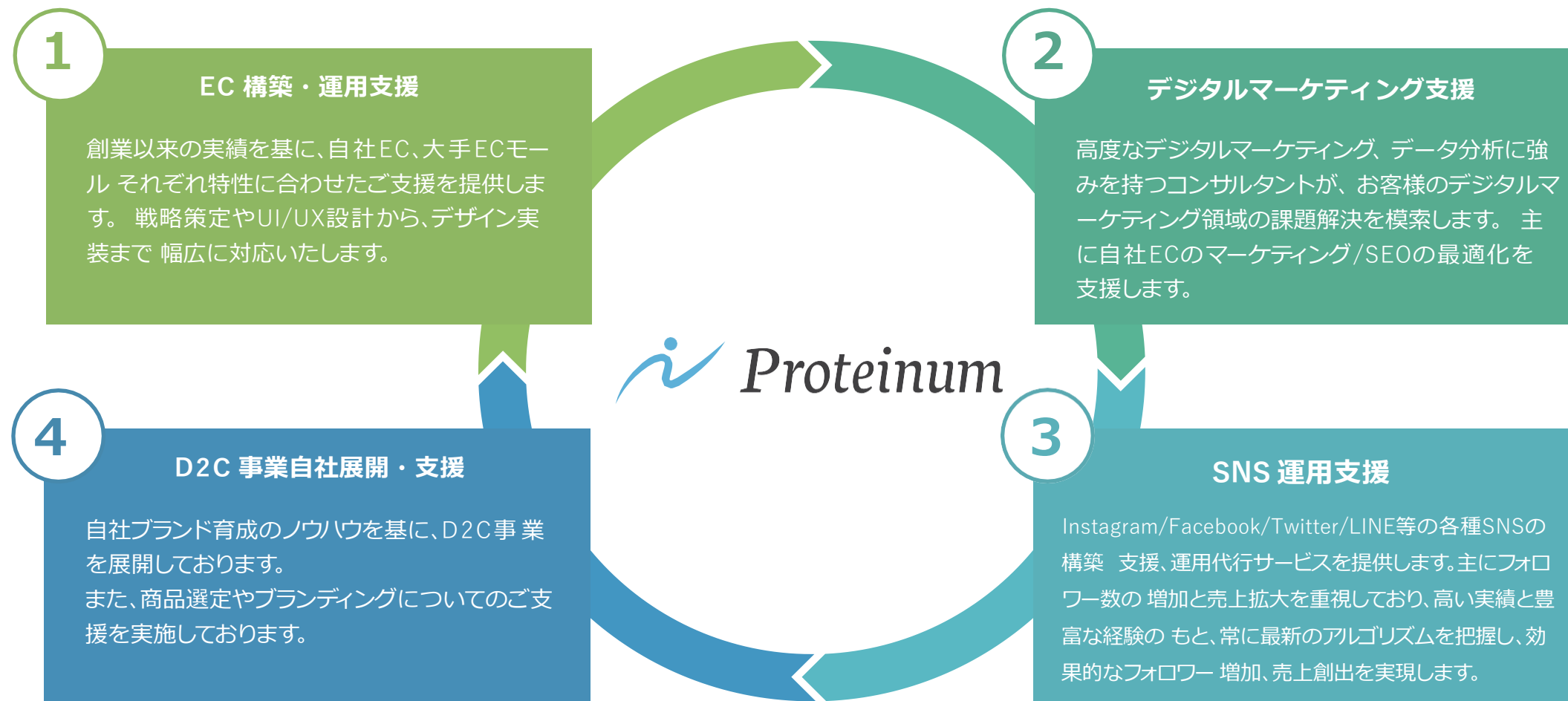
ノウハウ提供だけでは、実際に実行できない 企業様がほとんどです。**自走いただけるまで、タスク管理を含めた側面支援**を行っていきます。

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！

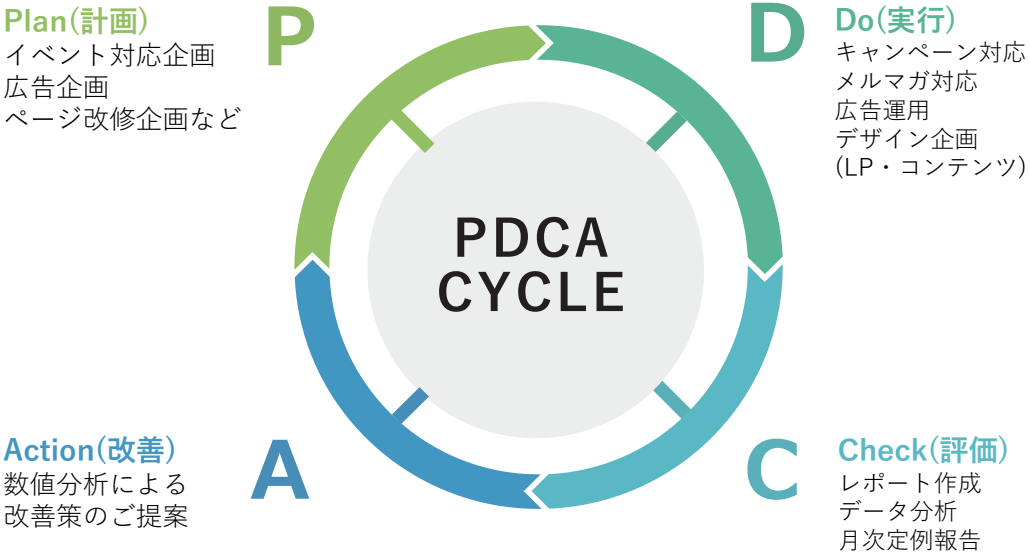
ECにおいて、どのように売上を上げるのか？

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)	JAM対応
	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)	JAM対応
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)	JAM対応
	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)	

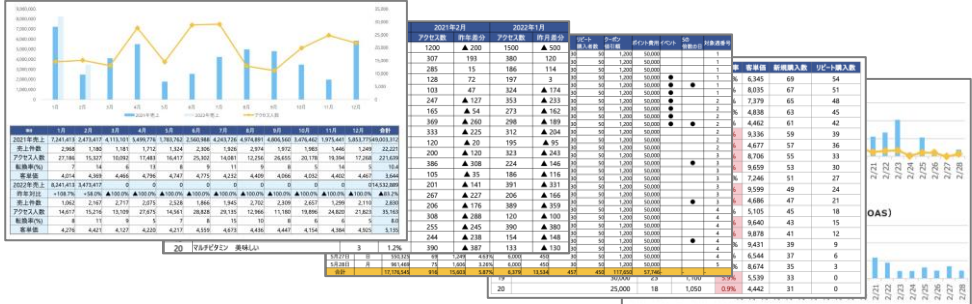
損益管理表

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 (受注ベース、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	
楽天売上	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	
yahoo!売上	1,360	1,630	1,520	1,600	1,500	2,400	1,600	1,400	1,430	1,800	1,550	2,160	25,000	
売上原価	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	
商品原価	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 (後見済商品)
物流費	243	257	279	293	338	540	360	315	464	405	438	581	4,500	5%固定 (後見済商品)
販売経費	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)
ネット販売手数料(楽天)	245	245	284	294	368	588	392	343	549	441	495	662	4,900	10%固定 (Amazon/ライオン/ビューティ/ランコム)
ネット販売手数料(yahoo)	136	163	152	165	150	240	160	140	143	180	155	216	2,000	3.5%固定
決済手数料	170	180	195	205	236	378	252	221	324	284	299	406	3,150	年間20%固定で調整
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ヶ月間固定 (広告費を事前に調整)
楽天広告費	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	65	780	楽天CPC/ROASを算出 (月間1万円)
広告宣伝費 (固定費)	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	550	6,600	50万円/月の固定費
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	18%	19%	20%	21%	23%	28%	24%	22%	27%	25%	26%	28%	24%	

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. 転換率向上施策について

1. 転換率対策の全体像

2. 各施策概要

1. 価格・送料
2. クーポン
3. ポイント
4. 特典・プレゼント
5. 納期
6. レビュー件数・点数
7. 商品ページ
8. 店舗内回遊

2. 弊社サービス概要

3. ご支援事例

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

- RPP広告を中心に広告運用方法を刷新
- 徹底した検索対策により検索経由のアクセス数の増加



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

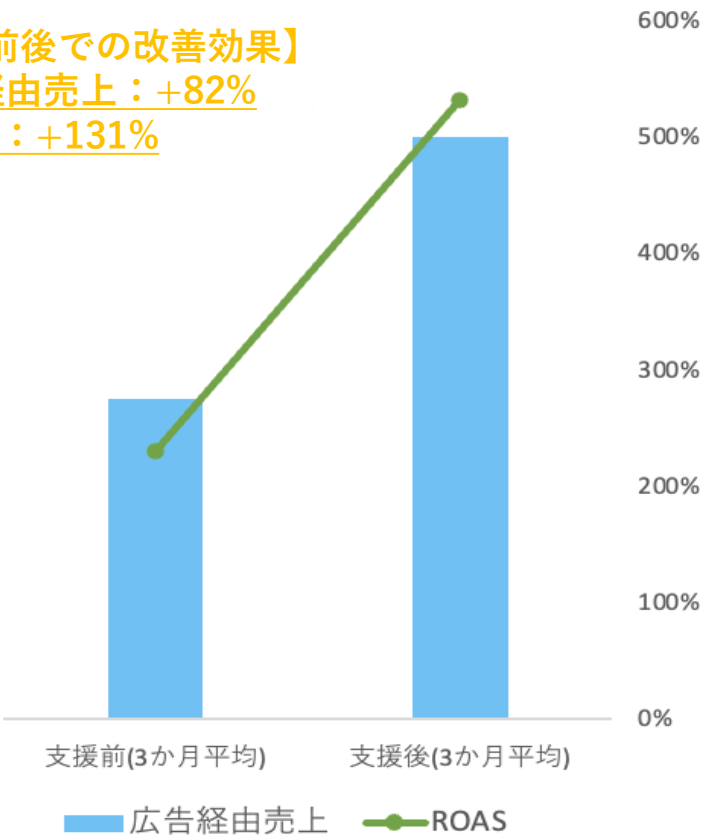
- これまでアパレル事業を展開
- ・新規カテゴリーとして美容系の家電商品の販売を開始
- 一方、既に一定程度市場が確立されている 状況であり、現状の仕掛けでは今後の販売が厳しい状況

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



