

# 自社EC主要施策一覧



自社ECの実施施策一覧をまとめました。

調査	認知	検索	サイト訪問					レポート	
			TOP	商品ページ	商品選定	会員登録	決済	2回目購入	3回目以上購入
市場調査	SNS運用	SEO最適化	メインビジュアル	サムネイル画像	商品一覧へのカート設置	会員登録の簡略化	かご落ち対策	商品レビュー	定期購入
ターゲットの選定	Youtube	各種タグへのキーワード設定	季節感を出す	統一感をもたせる	商品選定フィルター	Amazonpay導入	送料無料	フォローメール	会員ランク
ターゲットの市場規模調査	Instagram	スマホ対応	ベストプライス訴求	シンプルな訴求	種類別	入力補助	送料込みの総額表示	サンクスページでの販促	接点強化
カスタマージャーニー接点洗い出し	TikTok、その他	広告運用	検索窓	商品説明	金額別	会員登録促進	返金保証	SNSでのキャンペーン	ファン向けリアルイベント
購買データ分析	広告運用	リスティング広告	フリーワード検索窓	機能などの商品解説を追加	ブランド別	会員登録でクーポン配布	かご落ちメール	ツールによる計測	ステップメール
CAC	FB/Insta広告	Googleショッピング広告	サジェストリンクの設置	UGCの活用	販売促進	会員登録でポイント付与	決済手段	同梱物	LINE
LTV	GDN/YDN	コンテンツマーケティング	グローバルナビ設定	ランキング情報の掲載	クーポン		主要決済手段の導入	パンフレット	
新規数	DM	キーワードの設定	5つに絞る	権威付け	ポイント		Amazon pay	キャンペーン告知	
F2転換率	広報・PR	コンテンツの制作	利用機会が多いメニューとする	LP	3パターン比較オファー		Paidy	ページレイアウト	
デモグラ別利益率	プレス発表会	被リンクを増やす	バナー設置	記事LP	予約販売			購買履歴の導線整理	
流入分析	メディアリレーション構築		イベント告知を常バナーで実施	フォーム一体型LP	事前告知による販売			接点強化	
デモグラ分析			ランク会員登録促進	確認画面スキップ	定期購入			ステップメール	
キーワード分析			セカンドビュー	価格	定期購入への導線設定			LINE	
チャネル別分析			閲覧履歴の表示	二重価格表示	定期購入メリットの訴求			ポップアップ通知	
			商品ランキング情報	競合比較	離脱防止ポップアップ			2STEPマーケティング	