# EC売上UPの虎の巻

楽天市場 商品ページ制作のポイント



## 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。













## お問い合わせ

Proteinumのサービスにご興味をお持ちいただき、より詳しいサービスの内容や導入事例、利用開始までの進め方など、ご質問やご不明点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。



サービス紹介

https://proteinum.co.jp

資料請求 (ダウンロード)

https://proteinum.co.jp/document\_zoho/

info@proteinum.co.jp

ご支援実績(導入事例)

https://proteinum.co.jp/works/