Amazon
支援サービス資料

株式会社Proteinum



Proteinum

Index
目次

Proteinum

01
Amazonとは
About Amazon

02
売上アップの考え方
Sales Growth Strategy

03
サービス概要
Service Overview

04
事例紹介
Case Studies

05
会社概要
Company Overview

Index
目次

01
Amazonとは
About Amazon

02
売上アップの考え方
Sales Growth Strategy

03
サービス概要
Service Overview

04
事例紹介
Case Studies

05
会社概要
Company Overview

Proteinum

Amazonとは

圧倒的な集客力とFBAによる高効率な物流体制を持ち、カート獲得やブランド戦略を通じて、貴社EC事業の売上拡大が期待できるモールです。

【国内ECサービス】年間流通規模※1



【主要ECサービス】月間利用者数と特徴※2

サービス	利用者数	特徴
楽天	約6,631万人	日本最大級のECモール。楽天ポイント経済圏が強く、幅広い年齢層に利用されている。店舗ごとのページ設計ができ、ブランディングやリピーター獲得に強み。 広告やキャンペーン施策が売上に直結する反面、運用ノウハウやコストが必要。
Amazon	約6,724万人	FBA利用で物流やカスタマー対応をAmazonに任せられるため、工数を削減しつつ効率よく販売可能。 検索性が高く、書籍や日用品、PC機器、ガジェット系に強み。 価格競争が激しく、レビュー対策も重要。
Yahoo！ショッピング	約3,541万人	PayPayとの連携が強く、PayPayユーザーの利用が多いのが特徴。集客力はやや劣るが、初期費用がかからないため低コストで出店可能。PayPay連携で価格重視のユーザーが多く、安価で始めたい事業者におすすめ。

※1:https://ecclab.empowershop.co.jp/archives/82303
※2:https://www.netratings.co.jp/news_release/2024/07/Newsrelease20240725.html

©2024Proteinum

Proteinum

Amazonの5つの特徴

Amazonは価格・集客力・物流で差をつけるECモールです。

1 圧倒的な集客力と利用者規模

- 月利用者数は5,000万人超、幅広い年齢層に支持
- プライム会員制度によりリピーターが多い
- 商品検索から購入までの導線が非常にシンプル

2 カート獲得が売上の鍵

- 同一商品ページ内で出品者が競合する仕組み
- 「カートボックス」の獲得有無で売上が大きく変動
- 価格、在庫状況、配送スピード、出荷実績などが獲得要因に

※事項にて詳細

3 FBAを軸とした効率的な販売運用

- Amazon倉庫に預けることで出荷・配送・カスタマー対応を代行
- プライム対象商品となり、購買率が向上しやすい
- 在庫一括管理により運用負担を軽減可能

4 広告運用が成果に直結

- 検索連動型の広告で購入意欲の高いユーザーにリーチ
- レビュー、CVR、在庫状況との連動を意識した運用設計が必要
- モール外よりもAmazon内の広告最適化が売上に大きく影響

5 ブランド保護と公式販売の強化

- ブランド登録による模倣品対策が可能
- Amazonブランドストアでブランド訴求が可能
- メーカー直販や正規販売店が優遇されやすい傾向

©2024Proteinum

Proteinum

カート獲得について

以下の項目について、基準を満たすことでカート獲得率を向上することができます。

項目	詳細
大口出品登録	• 月額4,900円 (固定) + 販売手数料 • 一括出品ツール、注文管理レポート、独自の配送料金の設定、お届け日時指定の設定
FBA	商品の保管から配送、返品に関するカスタマーサービスまで、Amazonが代行する
注文不良率	**低評価率** 特定の期間に低い評価を付けられた注文数を全注文数で割った数 **Amazonマーケットプレイス保証申請率** 指定された60日間に該当する保証申請（以下を参照）が行われた注文数を全注文数で割った数 **クレジットカードのチャージバック率** 特定期間でクレジットカード問題による払い戻しが発生した注文数を全注文数で割った数
キャンセル率	指定された7日間の注文に対しキャンセル率が2.5%未満であること
出荷遅延率	10日間または30日間の注文のうち、出荷予定日より後に出荷通知が送信された注文の割合
一定数の注文	ユーザーからの信頼がある商品をamazonは優先的に表示するため
価格が最安値である	売上が上がる商品をできるだけ表示させるため、最安出品はカートが獲得しやすくなる

©2024Proteinum

Index
目次

Proteinum

01
Amazonとは
About Amazon

02
売上アップの考え方
Sales Growth Strategy

03
サービス概要
Service Overview

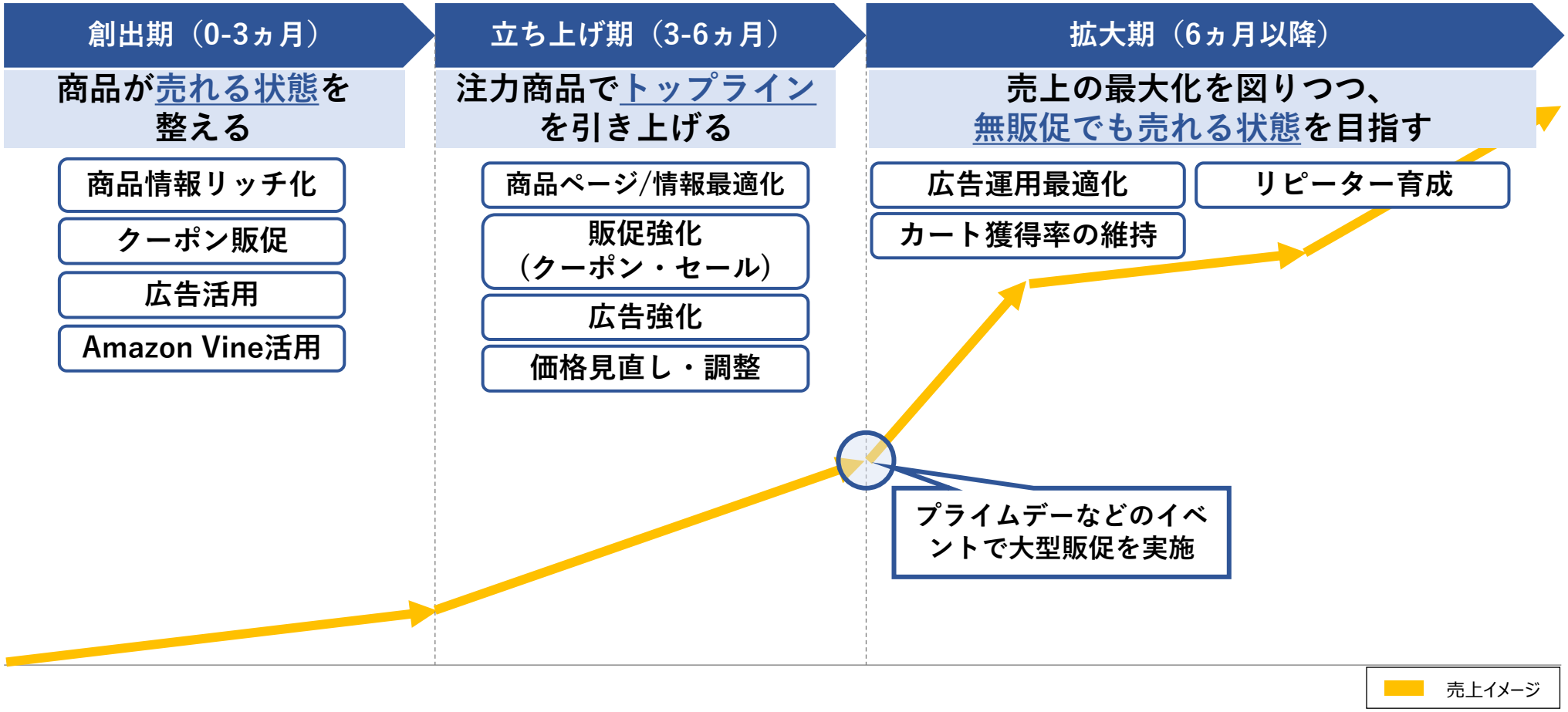
04
事例紹介
Case Studies

05
会社概要
Company Overview

Proteinum

売上アップの考え方

事業の規模感や店舗のフェーズによって、とるべき戦略は大きく異なります。



©2024Proteinum

Proteinum

売上アップのポイント

Amazonで売上を上げるためには、以下6つのポイントを抑えて、必要に応じて転売対策を実施することが必須となります。

01	02	03	04	05	06
商品選定	**商品情報の最適化**	**在庫・配送**	**販促・マーケティング**	**商品価格**	**レビュー**
販売する商品を選定	商品の魅力をいかに伝えられているか	配送品質の向上	商品露出と索結果画面の表示	最安値設定によるカート獲得	継続的なレビュー依頼
• 市場/競合調査	• 商品画像改修 • ページ内KW改善	• FBAの利用	• スポンサー広告強化 • セール参加	• 競合調査 • 価格設定	• Amazon Vineの活用

＋

転売対策

- 転売によって、店舗売上の低下や、流通価格の低下、ブランド毀損が考えられる場合、必要に応じて転売対策を講じる必要有り
- 具体的には、自社商品を転売している事業者に対して仕入れ元などの調査を実施

©2024Proteinum

Proteinum

狙ったキーワードで自社商品を表示させる4つのポイント

商品タイトルにキーワードを含める

- AmazonのSEOは、タイトルを最も重視
- 「検索されるキーワード」＋「商品ジャンル・型番・特徴」の組み合わせが基本

01

商品説明・箇条書きにキーワードを含める

- 自然な形でキーワードを挿入
- ただし、詰め込みすぎは逆効果
- ユーザーにとって読みやすさを保つことも重要

02

インデックス状況をチェックしてPDCAを回す

- 簡単な方法：Amazon内で「ASIN＋キーワード」で検索して表示されるか確認

例：B00XXXXX ビタミンC → 商品が出てこなければ未インデックス

04

検索キーワード欄に設定

- 商品編集画面にある「検索キーワード」欄に入力
- タイトルや説明に含めきれないワードをここでカバー（例：同義語、誤字、略語など）

03

©2024Proteinum

Proteinum

転売対策

転売対策を講じる状況/目的は大きく以下二点に分類されます。

大項目	小項目	目的	状況
売上回復		• **モール上の売上が下がっている状況を打破したい**	• 売上減の原因がカート問題 • 別ASINを立てられて売上を奪われている
価格統制、ブランド毀損の回復	他出品者の販売自体は問題ないパターン	• **希望販売価格を下回って販売している特定の出品者を潰したい**	• 他の出品者が販売しているのは問題ない • ただ、不正に安く売られるのはNG • 卸が多い場合このパターンになる
	サロン専売品パターン	• **モールで出品されている事自体が問題で、全出品者を潰したい**	• 他の出品者が販売しているのは問題ない • ただ、不正に安く売られるのはNG • 卸先からクレームが来ている場合が多い ➢ 「うちはちゃんと正規の値段で貴社から仕入れているのになぜAmazonで安く売られてるんだ！」という卸先からのクレーム

©2024Proteinum

Proteinum

転売対策の作業内容（運営代行プランの場合）

転売対策の作業内容は以下の通りです。独禁法に抵触する恐れがあることを念頭に置き、慎重に対応する必要があります。

作業の流れ	1 販売者リスト作成	2 リスト確認	3 不正転売整理	4 調査/価格修正依頼	5 モニタリング
作業者	Proteinum	貴社	Proteinum	Proteinum or 貴社（状況に応じて）	Proteinum

注意事項

1. 連絡している目的は「商流の確認」

- 「どこから仕入れているかの確認を皆様に実施しています」という体

2. 商流の確認が取れないため正規品の保証ができない、というロジック

- 商流が確認できない
- 正規品の保証ができない
- 商標権（会社ロゴ、商品の画像等）を勝手に使われている
- Amazonに確認を取る（権利侵害）という流れ

3. 商流の確認が取れた場合は調査提出NG

→連絡後に仕入先の回答があった場合は、代理店としてこれ以上対応不可
（貴社側から仕入元へ連絡し、卸したかの確認をする）

©2024Proteinum

Proteinum

転売対策におけるモールごとの違い

Amazonは他モールと比較しても転売対策の効果が出やすい傾向にあります。

	止まりやすさ ※あくまでも相対評価	権利侵害報告が通過する可能性	テスト購入必要有無	出品者への連絡方法	連絡時点で出品停止する可能性	転売が増えるタイミング
Amazon	◎	○	○	メッセージセンター	△	大きな差はない
楽天市場	△	×	×	お問い合わせ	△	スーパーセール付近
Yahoo!ショッピング	△	ー ※1	×	商品Q&A	△	大きな差はない
Qoo10	○	○	×	お問い合わせ	○	メガ割付近
全モール共通	低単価は止まりやすい、高単価は止まりにくい					

©2024Proteinum

Proteinum

具体施策例

調査	認知	検索	サイト訪問			リピート	
			検索結果	商品ページ	購買の後押し	2回目購入	3回目以上購入
市場調査	広告運用	商品名	サムネイル	サブ画像	販売促進	同梱物	定期購入
ターゲットの選定	スポンサーブランド広告	キーワード選定	CG活用	機能など商品解説	クーポン	パンフレット	
ターゲットの市場規模調査	Amazon DSP	キーワード追加	陰影	UGCの活用	ポイント	キャンペーン告知	
カスタマージャーニー接点洗い出し		広告運用	味	ランキング情報	タイムセール		
購買データ分析		スポンサープロダクト広告	容量	権威付け	プロモーション		
CAC		スポンサーブランド広告	アイコン	商品コンテンツA+	商品レビュー		
LTV		スポンサーディスプレイ広告	Primeバッチ	商品機能説明	Amazon vine		
新規数			ベストセラー	回遊導線の設定	レビューリクエスト送信		
F2転換率			Amazonおすすめ	ストアページ			
流入分析			タイムセール	ブランドコンセプト訴求			
デモグラ分析			カート取得	カテゴリーの整理			
キーワード分析			低評価率	「カートに入れる」ボタン			
広告運用データ			一定の注文数				
データ確認			価格が最安値				
設定確認							

©2024Proteinum

Index
目次

01
Amazonとは
About Amazon

02
売上アップの考え方
Sales Growth Strategy

03
サービス概要
Service Overview

04
事例紹介
Case Studies

05
会社概要
Company Overview

サービス概要

**弊社は2種類のサービスを展開し、
戦略策定から運営、レポーティングまでECに関わるすべてのサービスをワンストップで支援しています。**

提供サービス	①コンサルティングプラン ②運営代行プラン

主な支援領域	戦略検討	集客・販売	データ分析	制作・運用業務
	 ・現状分析 ・課題抽出 ・販売方針検討 ・予算策定 ・アクションプラン作成	 ・売上UP施策 ・広告運用 ・予算管理 ・SEO対策 ・SNS対策 ・カート獲得対策 ・転売対策	 ・各種指標分析 ・施策への落とし込み ・レポーティング	 ・ページ、A+制作 ・バナー制作 ・商品登録 ・商品情報更新 ・クーポン/セール

©2024Proteinum

Proteinum

サービス範囲①｜戦略検討

戦略検討のサービス範囲は以下の通りです。

市場・競合分析

市場規模や競合の分析を実施し、貴社商品がとるべき戦略を検討いたします。



	貴社商品	検索順位1位	検索順位2位	検索順位3位
観点	DNS様(プロテインスムージー)	Liberty Life (Soy Protein 1kg)	Mariness (uFit Soy Protein)	AZ MARKET (Make Balance)
商品名	–	ソイプロテイン 1kg プロテイン 女性用 ダイエット プロテインダイエット 女性 置き換えダイエット ファスティング 置き換え シェイク ドリンク 無添加 たんぱく質 低糖質 低脂質 国内製造 美味しい 満腹感 シェイカー 大豆	NEW マリネス プロテイン 女性 国産 日本製 無添加 人工甘味料不使用 女性向け 美容 授乳中 シェイカー 置きタンパク 置き換え ダイエット 間食 減量 ソイプロテイン ソイ ホエイ 食品 痩せる 完全栄養食	プロテイン 女性 1kg ソイプロテイン 大豆プロテイン ココア チョコ 抹茶 国内製造 プロテイン 美容 健康 アイシレート 高たんぱく 低糖質 低脂質 ソイ 美味しい 植物性プロテイン 送料無料 FIXIT MAKE BALANCE【男性 女性 置き換え ダイエット 減量】
サムネイル				
価格	3,447円	2,980円	3,480円	3,980円
クーポン	なし	なし	LINE友達登録で500円OFF	なし
ポイント	–	10倍（298ポイント還元）	5倍（174ポイント還元）	1倍（39ポイント還元）
容量	630g	1kg	345g	1kg
g/kg当単価	5.47円/g	2.98円/g	10.09円/g	3.98円/g
レビュー評価	–	4.32	4.57	4.6
レビュー件数	–	8,635	3,758	2,189

予算策定

広告費の予算策定からアロケーションまで実施いたします。どの広告媒体にどの程度の予算を割くべきか、過去実績ベースで検討いたします。

税抜き	Actual	Actual	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCSTTTL
楽天	26,105,653	21,240,603	31,105,179	24,783,744	23,176,232	32,550,772	25,488,070	23,975,357	32,888,243	26,118,241	24,457,787	27,602,618	319,492,500
税込み	28,716,218	23,364,663	34,215,697	27,262,119	25,493,855	35,805,850	28,036,877	26,372,893	36,177,067	28,730,065	26,903,566	30,362,880	351,441,750
RPP	1,950,000	1,950,000	3,120,000	1,950,000	1,950,000	3,120,000	1,989,000	1,989,000	3,198,000	1,950,000	1,950,000	3,120,000	28,236,000
TDA	975,000	975,000	1,300,000	845,000	845,000	1,170,000	845,000	845,000	1,300,000	845,000	845,000	1,170,000	11,960,000
Other Ad (Incl.	160,000	160,000	400,000	160,000	160,000	240,000	160,000	160,000	160,000	160,000	160,000	240,000	2,320,000
CPA広告	0	0	0	240,000	240,000	480,000	180,000	180,000	240,000	240,000	240,000	480,000	2,520,000
合計	3,085,000	3,085,000	4,820,000	3,195,000	3,195,000	5,010,000	3,174,000	3,174,000	4,898,000	3,195,000	3,195,000	5,010,000	45,036,000
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
税抜き	Actual	Actual	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCST	FCSTTTL
Amazon	9,000,762	9,844,290	11,290,430	10,180,319	13,264,843	9,974,194	12,369,442	11,437,051	13,777,464	10,750,267	11,594,620	10,244,806	133,728,486
税込み	9,900,838	10,828,719	12,419,472	11,198,351	14,591,327	10,971,613	13,606,387	12,580,756	15,155,210	11,825,293	12,754,082	11,269,286	147,101,335
SP広告	222,000	222,000	222,000	222,000	222,000	333,000	222,000	222,000	333,000	222,000	222,000	333,000	2,997,000
SB広告	118,000	118,000	118,000	118,000	118,000	236,000	118,000	118,000	236,000	118,000	118,000	236,000	1,770,000
SD広告	260,000	260,000	260,000	260,000	260,000	390,000	260,000	260,000	390,000	260,000	260,000	390,000	3,510,000
合計	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	600,000	1,000,000	600,000	959,000	600,000	600,000	959,000	8,277,000

月次施策管理表

どのイベントでどの施策を実行するか、月次施策表で管理いたします。

		Amazon			売上日別割合	広告費日別割合	Amazon					
		イベント	販促				売上					
日付	曜日			ポイント			日次売上目標	注文商品売上	予実	達成率(日次)	達成率(月次)	広告経由売上
2025/11/1	土	スマイルセール			5.5%	5.5%	¥1,540,000	¥1,771,000	¥1,771,000	115.00%	115.00%	¥619,850
2025/11/2	日	スマイルセール			5.5%	5.5%	¥1,540,000	¥1,771,000	¥1,771,000	115.00%	115.00%	¥619,850
2025/11/3	月	スマイルセール			5.5%	5.5%	¥1,540,000	¥1,771,000	¥1,771,000	115.00%	115.00%	¥619,850
2025/11/4	火	スマイルセール			5.5%	5.5%	¥1,540,000	¥1,771,000	¥1,771,000	115.00%	115.00%	¥619,850
2025/11/5	水				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/6	木				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/7	金				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/8	土				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/9	日				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/10	月				2.0%	2.0%	¥560,000	¥644,000	¥644,000	115.00%	115.00%	¥225,400
2025/11/11	火				2.0%	2.0%	¥560,000	¥644,000	¥644,000	115.00%	115.00%	¥225,400
2025/11/12	水				2.0%	2.0%	¥560,000	¥644,000	¥644,000	115.00%	115.00%	¥225,400
2025/11/13	木				2.0%	2.0%	¥560,000	¥644,000	¥644,000	115.00%	115.00%	¥225,400
2025/11/14	金				2.0%	2.0%	¥560,000	¥644,000	¥644,000	115.00%	115.00%	¥225,400
2025/11/15	土				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/16	日				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/17	月				2.5%	2.5%	¥700,000	¥805,000	¥805,000	115.00%	115.00%	¥281,750
2025/11/18	火				2.5%	2.5%	¥700,000		¥700,000			
2025/11/19	水				2.5%	2.5%	¥700,000		¥700,000			
2025/11/20	木				2.5%	2.5%	¥700,000		¥700,000			
2025/11/21	金	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/22	土	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/23	日	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/24	月	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/25	火	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/26	水	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/27	木	ブラックフライデー			3.0%	3.0%	¥840,000		¥840,000			
2025/11/28	金	ブラックフライデー			6.5%	6.5%	¥1,820,000		¥1,820,000			
2025/11/29	土	ブラックフライデー			6.5%	6.5%	¥1,820,000		¥1,820,000			
2025/11/30	日	ブラックフライデー			6.5%	6.5%	¥1,820,000		¥1,820,000			
							¥0		¥0			
	合計				100.0%	100.0%	¥28,000,000	¥16,744,000	¥30,184,000		59.80%	¥5,860,400

※図表の数値はすべて加工しております

Proteinum

サービス範囲②｜集客・販売

以下、集客・販売サービス範囲の一例です。

SEO/検索対策

商品名/キャッチコピーのみならず、PC販売用説明文やカテゴリ最適化も実施し楽天市場内での自然検索順位を向上させます。



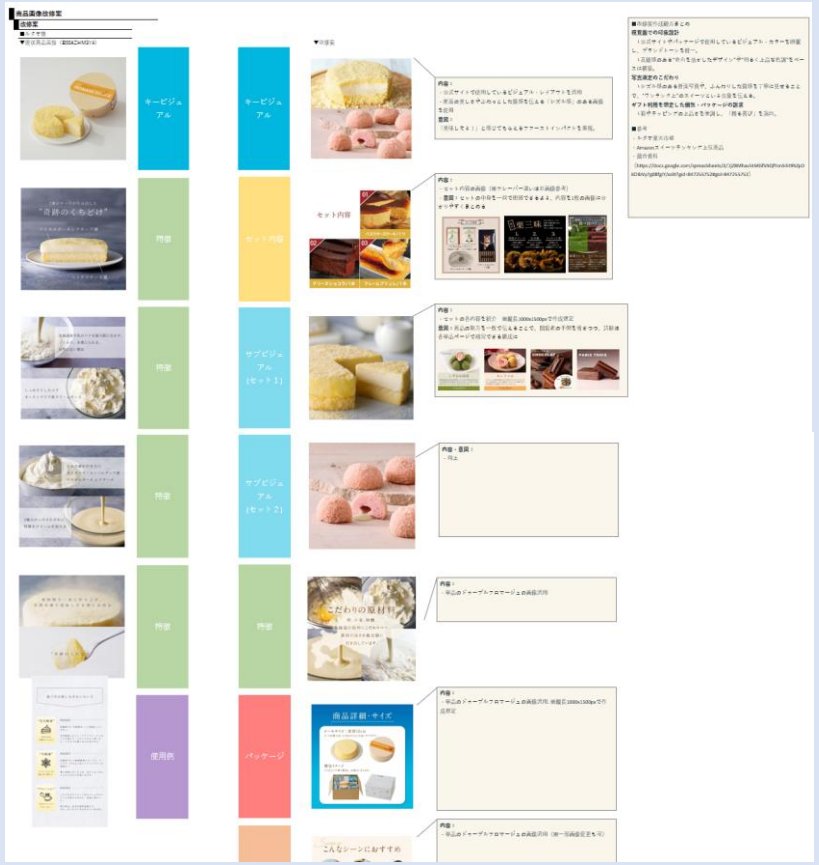
広告調整

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

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%

ページ改善

LP/商品ページのABテスト、レビュー活用による継続的な改善でCVRを向上させます。



Proteinum

サービス範囲③｜データ分析

以下、データ分析サービス範囲の一例です。

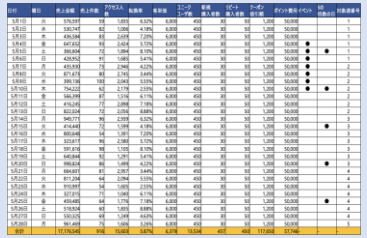
レポーティング

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・実行します。



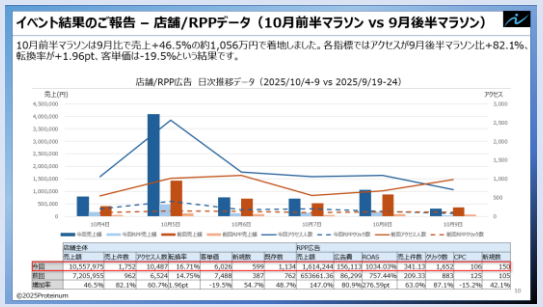


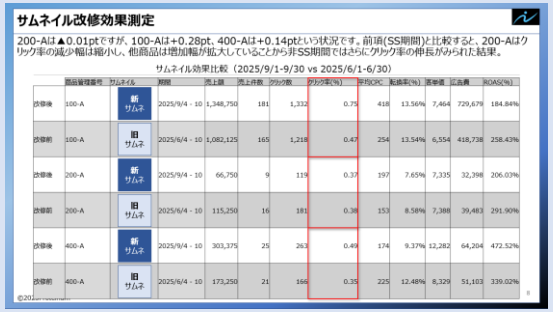
順位	商品名	売上	売上件数	アクセス人数	転換率	客単価	新規購入数	リピート購入数
1		800,000	113	2,000	11.5%	6,345	69	54
2		750,000	108	1,950	6.7%	8,035	67	51
3		720,000	103	1,900	7.3%	7,379	65	48
4		430,000	98	1,850	10.6%	4,838	63	45
5		320,000	93	1,800	7.0%	4,462	61	42
6		270,000	88	1,750	5.1%	9,336	59	39
7		190,000	83	1,700	4.2%	4,677	57	36
8		160,000	78	1,650	3.6%	8,706	55	33
9		140,000	73	1,600	5.0%	9,659	53	30
10		140,000	68	1,550	10.2%	7,246	51	27
11		110,000	63	1,500	4.7%	9,599	49	24
12		100,000	58	1,450	3.0%	4,686	47	21
13		90,000	53	1,400	8.5%	5,105	45	18
14		80,000	48	1,350	5.7%	9,640	43	15
15		75,000	43	1,300	5.8%	9,878	41	12
16		74,000	38	1,250	14.0%	9,431	39	9
17		640,000	33	1,200	9.0%	6,544	37	6
18		40,000	28	1,150	11.1%	8,674	35	3
19		30,000	23	1,100	5.9%	5,539	33	0
20		25,000	18	1,050	0.9%	4,442	31	0



施策効果検証

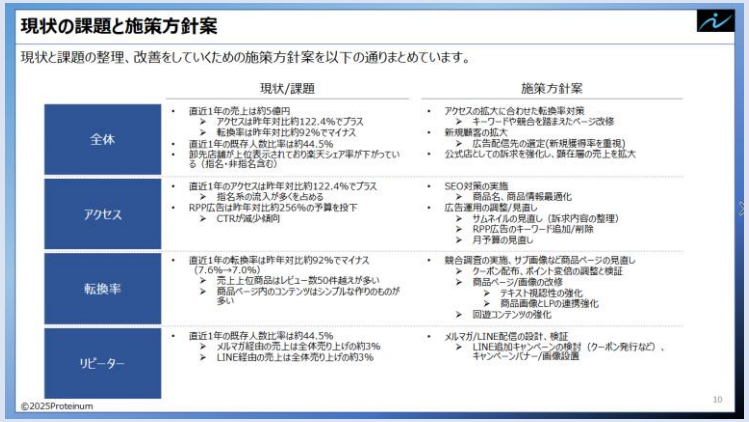
実施した施策は必ず効果検証を実施し、次のアクションプランを明確にします。PDCAを回し続けることで施策効果の最大化を図ります。





各施策への落とし込み

実施した効果検証から。単に、良い・悪いを判断するだけでなく次回は何を実施するのかを具体に落とし込み、アクションを明確にします。





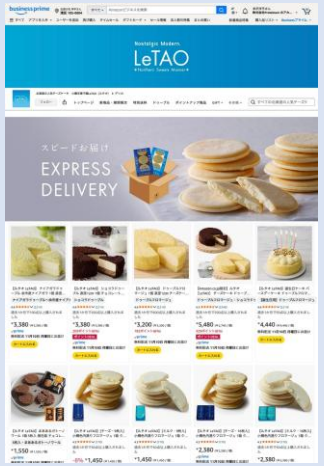
Proteinum

サービス範囲④｜制作・運用

以下、制作・運用サービス範囲の一例です。

画像/商品ページ制作

サムネ・メイン画像・A+など、商品の魅力を最大限に引き
出す画像制作。クリック率と購買意欲を高める視覚的アプローチを提案します。

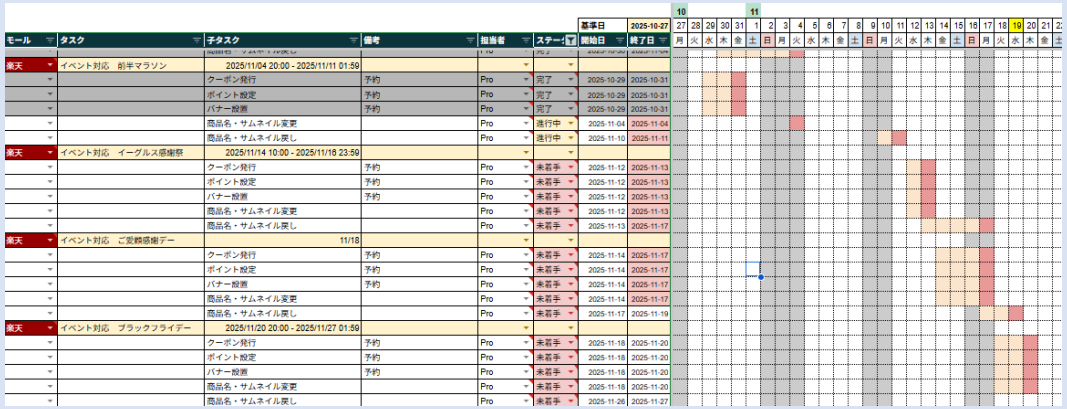






運用管理

運用状況はスプレッドシート（ご共有可）で管理しております。貴社側で
もいつでも運用状況が確認でき、透明性を担保しております。



モール	タスク	子タスク	備考	担当者	ステータス	基準日 / 開始日	2025-10-27 / 終了日
楽天	イベント対応　前半マラソン	2025/11/04 20:00 - 2025/11/11 01:59					
		クーポン発行	予約	Pro	完了	2025-10-29	2025-10-31
		ポイント設定	予約	Pro	完了	2025-10-29	2025-10-31
		バナー設置	予約	Pro	完了	2025-10-29	2025-10-31
		商品名・サムネイル変更		Pro	進行中	2025-11-04	2025-11-04
		商品名・サムネイル戻し		Pro	進行中	2025-11-10	2025-11-11
楽天	イベント対応　イーグルス感謝祭	2025/11/14 10:00 - 2025/11/18 23:59					
		クーポン発行	予約	Pro	未着手	2025-11-12	2025-11-13
		ポイント設定	予約	Pro	未着手	2025-11-12	2025-11-13
		バナー設置	予約	Pro	未着手	2025-11-12	2025-11-13
		商品名・サムネイル変更		Pro	未着手	2025-11-12	2025-11-13
		商品名・サムネイル戻し		Pro	未着手	2025-11-13	2025-11-17
楽天	イベント対応　ご愛顧感謝デー	11/18					
		クーポン発行	予約	Pro	未着手	2025-11-14	2025-11-17
		ポイント設定	予約	Pro	未着手	2025-11-14	2025-11-17
		バナー設置	予約	Pro	未着手	2025-11-14	2025-11-17
		商品名・サムネイル変更		Pro	未着手	2025-11-14	2025-11-17
		商品名・サムネイル戻し		Pro	未着手	2025-11-17	2025-11-19
楽天	イベント対応　ブラックフライデー	2025/11/20 20:00 - 2025/11/27 01:59					
		クーポン発行	予約	Pro	未着手	2025-11-18	2025-11-20
		ポイント設定	予約	Pro	未着手	2025-11-18	2025-11-20
		バナー設置	予約	Pro	未着手	2025-11-18	2025-11-20
		商品名・サムネイル変更		Pro	未着手	2025-11-18	2025-11-20
		商品名・サムネイル戻し		Pro	未着手	2025-11-26	2025-11-27

©2024Proteinum

Proteinum

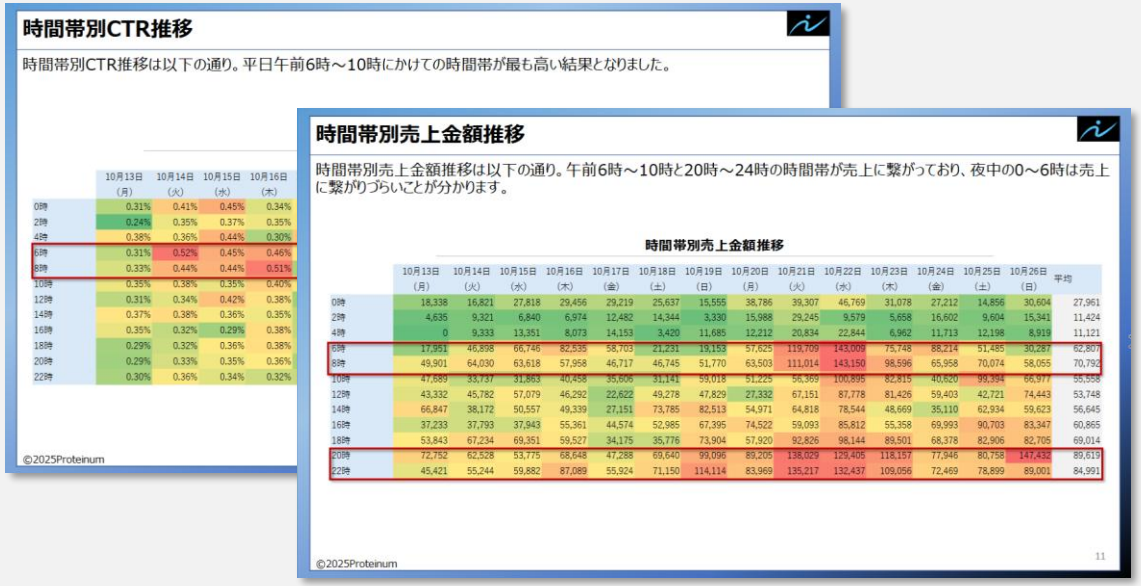
弊社独自の分析（一部抜粋）

以下、ご支援後弊社のデータ分析の一例です。

ヒートマップを用いた多角的な視点からの分析

時間帯別のユーザーの行動を可視化し、どの時間帯で販促をかけるべきかの検証を実施。

最適な販促タイミングでの販促により高い費用対効果を実現



※上記は実数値ではなく加工済の数値です

ECPROを用いた広告運用

AIを搭載した楽天RPP広告の自動調整システム「ECPRO」を用いた広告調整を実施。

デイリーでの休業日もECPROが自動でRPP広告を調整します。



©2024Proteinum

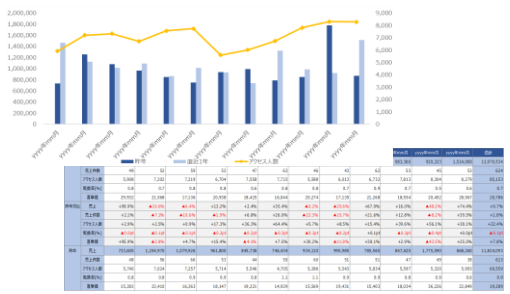
Proteinum

初期分析イメージ

NDAのご締結及びアカウントの権限付与後にデータ分析を実施し、貴社の現状に合わせた施策のご提案とシミュレーションを作成いたします。

初期分析

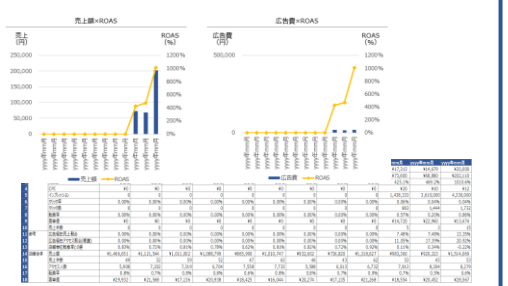
主要指標



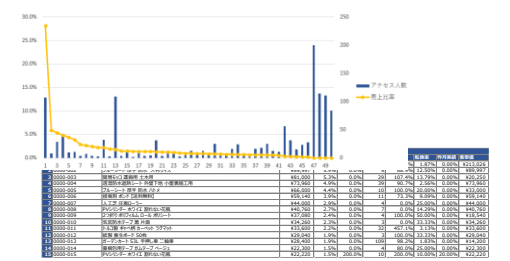
アクセス



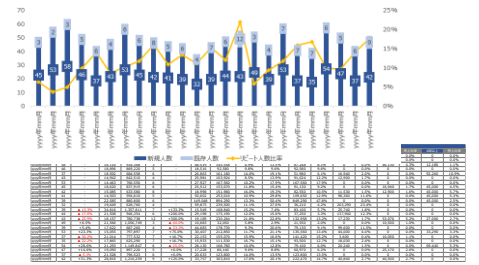
広告効果



商品別

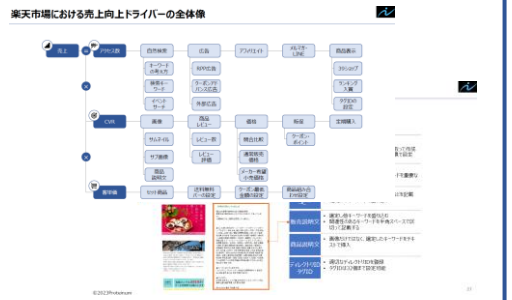


顧客

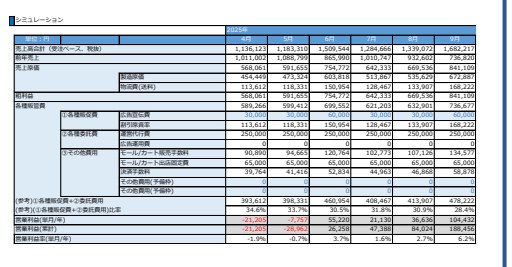


施策方針/予算計画

施策方針



予算計画



©2024Proteinum

Index
目次

01
Amazonとは
About Amazon

02
売上アップの考え方
Sales Growth Strategy

03
サービス概要
Service Overview

04
事例紹介
Case Studies

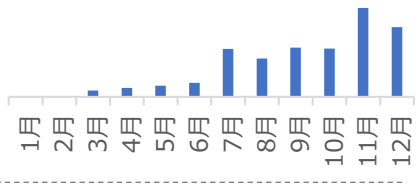
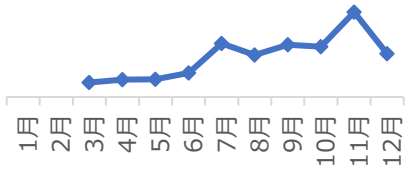
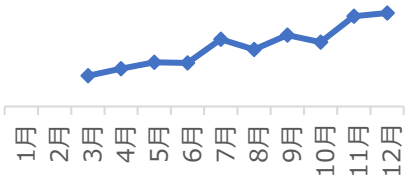
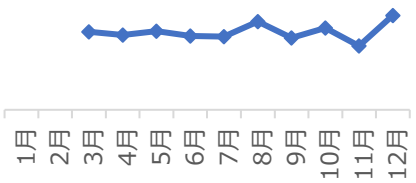
05
会社概要
Company Overview

Proteinum

ご支援事例：スーツケースメーカー様

Amazonへの新規出店のご支援を実施。出店から8か月で売上1,000万円達成を実現

概要

	結果	推移
売上	出店から**8か月で売上1,000万円超え**を達成	
＝		
アクセス数	コロナ禍の影響を受け、当初伸び悩んだが、順調にアクセスを獲得	
×		
CVR	アクセス数が増加している中でも、出店後から継続して増加傾向	
×		
客単価	他社の販売状況を調査することによって適正な価格での販売を実現	

ご支援内容

	検索	広告	価格	ページ	販促	その他
ユーザーの動き	まずは関連キーワードで検索	目についたバナーをクリック	ほしい商品の価格を確認	商品ページを見て買うか最終判断	クーポンで転換率UP	イベントなどの要素を加味
支援内容	• 注力キーワードの洗い出し • キーワードの商品情報への反映	• スポンサープロダクト、スポンサーブランド、スポンサーディスプレイ広告の活用	• 他社の販売状況を踏まえ、ポイント設定	• 商品画像のリッチ化 • ストアページのカテゴリ構造最適化	—	• タイムセール祭など小さいイベントへの参加も網羅
結果	• 自社ブランド名の検索結果において、検索結果上位を独占	• 他メーカー商品ページへ出稿した広告のROASが約200%改善	• カート獲得率90%を実現	• 出品商品全体で商品を購入していただく構造を実現		• CVRのMoM成長率平均+15%を達成

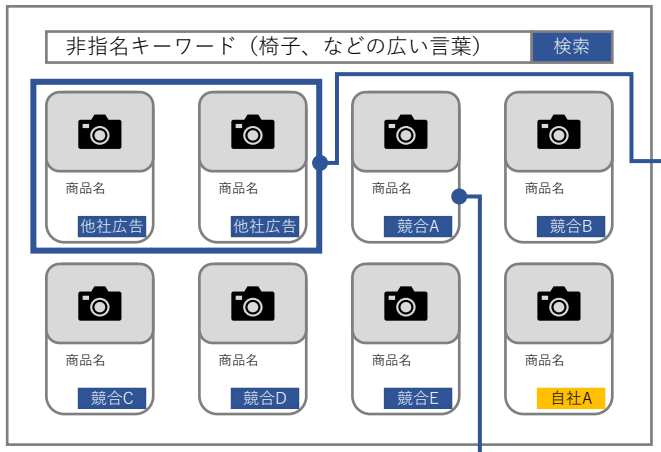
©2024Proteinum

Proteinum

ご支援事例：スーツケースメーカー様（アクセス数）

スポンサープロダクト広告のCPC調整および配信キーワード、他社ASIN設定、カート獲得施策実施によりアクセス数増大を実現

ご支援前



課題

スポンサープロダクト広告

商品ニーズの高い非指名キーワード、競合となる他社メーカーが不明確
- どのキーワードで配信すべきか不明確
- どの他社メーカーの商品ページに広告を配信すべきか不明確

カート獲得

卸先が販売している商品の価格の方が安く、自社商品が表示されていなかった
- ポイント等含めた価格が高い
- FBAを利用していない

ご支援内容

オートターゲティング設定で売れる市場を顕在化
- オートターゲティングでCVに繋がりやすいキーワード、ASINを収集
- CVに繋がりやすいかつROASが高くでるキーワード、ASINにピンポイントで配信されるように広告設定

カートを獲得するための条件を商品単位で対策
- ポイント倍率を高く設定
- 自社出荷からFBA配送に切り替え

ご支援後

自社ブランド名の検索結果上位を独占
非指名ワード、他社メーカー商品ページからのCV数増加



©2024Proteinum

Proteinum

ご支援事例：スーツケースメーカー様（CVR）

商品画像のリッチ化および、タイムセール祭など小さいイベントへの参加も網羅することにより、CVRの向上を実現

	課題	ご支援内容	結果	
			ご支援前	ご支援後
ページ制作	**過去Amazonに出品されていたカタログ情報を上書きできなかった** • 卸先が同一商品を販売していた影響で商品画像などすでに登録されている状況だった	**カート獲得後の商品画像改修、およびAmazonへの問い合わせを実施** • 商品情報を自社で設定したものが表示されるようにカート獲得施策を実施 • 商品画像のリッチ化による商品画像の上書き • 上記で変更されないものに関してはAmazonへ問い合わせを実施	 競合との差別化ができていない	 **公式メーカー**であることを**訴求**
イベント対策	**イベント需要を全く取り込めていなかった** • 通常時とイベント時で施策を変えていなかった	**イベントに合わせたセールの実施** • 競合他社のイベント内容を記録しておき、次回イベント時には競合他社よりも魅力的なキャンペーンを実施することを徹底 • 特集ページから導線が付与されるセール枠へも積極的にエントリー	― 特に対応しない	タイムセール祭等  **セールイベントに積極的に参加**

©2024Proteinum

EC全体へのテコ入れー老舗漬物メーカー様

京都の老舗漬物メーカーがご支援3か月で楽天市場での昨年対比1,000%を実現！
3年間の長期間ご支援いただいています



株式会社大安様

インタビュー全文はこちら

大安様のECサイトはこちら
- 自社EC
- 楽天市場

コロナ前は、自社サイトと楽天市場を運営していましたが、ほとんど開店休業状態で、力を入れられていませんでした。この状況を打破するため、プロテーナムさんの豊富な経験とノウハウを頼りに、取り組みをスタートしました。

新型コロナウイルスの影響で、実店舗の売上が急激に減少しました。これまでの主力である直営店や百貨店への納入が減少する中で、新たな販路を模索する必要性を感じました。EC事業の強化がその解決策の一つであると判断しました。コロナ前は、自社サイトと楽天市場を運営していましたが、実際にはほとんど開店休業状態で、力を入れられていませんでした。この状況を打破し、EC事業の活性化を図るため、プロテーナムさんの豊富な経験とノウハウを頼りに、取り組みをスタートすることにしました。

プロテーナムさんのチームはまず現状をあらゆる観点で分析し、実行施策を立案してくれました。実行についても、伴走してくださり、支援から3か月で数字面ではすでに驚くような改善が見られ、すでに3年ご支援いただいています

プロテーナムさんのチームが我々の現状を把握するための分析を行いました。自社サイトや楽天市場の運営状況、商品の魅力、競合他社の動向など、様々な要素を詳細に調査し、問題点を洗い出しました。その後、具体的な施策を立案し、プロテーナムさんと協力しながら実行に移しました。具体的な施策としては、商品ページの改善、プロモーション戦略の見直し、自店舗にお客様を集めるための集客施策、その他顧客満足度向上の取り組みなどを行いました。
モール内での集客施策については、広告運用方法を刷新し、徹底した検索対策により検索経由アクセスの増加を狙いました。また、自社ECについてもウェブサイトのリニューアルやプロモーション戦略の改善を行いました。

©2024Proteinum

新規ECモール立ち上げ・運営支援ー炭酸水メーカー様

オープンからご支援約1年で楽天市場・Yahoo!ショッピング合わせ月商4,000万円越え達成！



株式会社シナジートレーディング様

インタビュー全文はこちら

シナジートレーディング様のECサイトはこちら

- 楽天市場
- Yahoo!ショッピング

店舗の初期構築～店舗運営まで一緒になって売上を伸ばしていただけるパートナーを探していました。需要期に合わせるためスケジュールが非常にタイトな状況だったのですが、オープンに向けてスピード感をもって取り組んでくれると言ってくれたのがプロテーナムさんでした

プロテーナムさんにご支援を受ける前までは、日本の卸業者様（家電量販店など）を経由してドリンクメイトなどの商品をEC上で販売いただいていました。しかし、本国のドリンクメイト社からより売上を伸ばすよう指示があり、自社でEC販売をコントロールする方針となりました。自社ECの運用は行っていましたが、楽天市場などECモールの運営は初めてで、社内にノウハウもなかったため、店舗の初期構築～店舗運営まで一緒になって売上を伸ばしていただけるパートナーを探していました。

支援開始から約1年が経過しますが、店舗オープンから継続的に売上が伸びています。今年の夏の需要期も昨年対比を大きく伸長できました。正直、ここまで実績が出ていることに驚いています。

楽天市場とYahoo!ショッピングにおける「ドリンクメイト公式店」の初期構築からページ作成、商品登録、広告運用、販促施策提案などECモール運営に関わる領域をほとんど担っていただいています。
週次で定例会も実施していただき、日次の売上推移や販促施策、広告効果などのフィードバックも細かにレポーティングしていただき、分析に基づいたネクストアクションのご提案もいただいております。

©2024Proteinum

新規でEC全般の立ち上げ・運営支援ー炭酸水メーカー様

オープンからご支援約1年で楽天市場・Yahoo!ショッピング・Amazon合わせ月商1,500万円越え達成！



株式会社デルセージャパン様

インタビュー全文はこちら

デルセージャパン様のECサイトはこちら
- 自社EC
- amazon
- 楽天市場
- Yahoo!ショッピング

日本に事業を立ち上げた当初は、EC事業において十分な知見がなく、困難な状況に直面していました。しかし、幸いなことに某有名ブランドの知人のご紹介により、プロテーナムさんの支援を受けることができました

日本に事業を立ち上げた当初は、EC事業において十分な知見がなく、困難な状況に直面していました。
アウトソースすることに正直抵抗がありましたが、信頼している方からきちんとした支援をしてくれるという評判でプロテーナムさんをご紹介いただき、ご依頼することにしました。

プロテーナムさんの持つ知見・技術の真の強さを実感しています。ご支援により、デルセージャパンのビジネスは正しい方向にまっすぐ導かれ、売上を伸ばすことができています

プロテーナムさんの提案により、我々は様々な施策に取り組んできました。具体的な施策については、プロテーナムさんから様々な角度からのご提案をいただき、その中から我々が最適なものを選択する形で進めています。その結果、本格的に売り上げを伸ばし始めた後は、わずか1年間で売上が昨対比で+100％を達成できました。売上0からスタートし、フランス本社からも高い評価を得ることができています。

©2024Proteinum

楽天市場の運営支援ープロテインメーカー様

ご支援開始から3か月で昨年対比+100%達成！



株式会社 DNS様

インタビュー全文はこちら

DNS様のECサイトはこちら
- 楽天市場

社内では人材リソース、EC モール知見不足という課題がありました。コスト感や提案内容などを比較してプロテーナムさんにお任せさせていただきました

ECモールでの販売強化を進めようという中、社内では人材リソース、ECモール知見不足という課題がありました。ECモールでの改善を進めるため、EC運用のプロにお願いすることを決定し、コスト感や提案内容などを比較して、プロテーナムさんにお任せしました。

「RPP 広告の最適化」、「クリエイティブ作成と一貫した支援」、「店舗独自イベント提案」「市場調査や各種施策分析」、「プロテーナムさまでしか入手できない成功事例・業界情報を展開いただける」この5つで大きな成果を挙げていただいています

「RPP 広告の最適化」については、ご支援前と比較して、広告コストが22%削減されたのに対し、費用対効果（ROAS）が2〜3倍になり、ROASが1,000%を越える月もありました。「クリエイティブ作成と一貫した支援」については、クリエイティブ作成と施策が連動していて効果検証もスムーズに行えることが非常に助かっています。「店舗独自イベント提案」については、独自イベント日における対象商品の売上比率が高くなっており、サプリメントやその他の商品の売上比率が伸長し、満遍なく当社商品をお客様にご購入いただけるようになりました。「市場調査や各種施策分析」を詳細に行っていただいており、独自イベントや金額条件でのプレゼント企画、クーポン別の新規比率などを細かく分析していただくことで「やって終わり」ではなく「継続すべきか」という判断までつながっています。最後に、「プロテーナムさまでしか入手できない成功事例・業界情報を展開いただける」ことで、より売上の伸長につながっていると感じます。

©2024Proteinum

自社サイトリニューアルー大手お菓子メーカー様

自社ECサイトの分析～リニューアルまで伴走！
共有シートで常に進捗確認できる透明性高い状態でのご支援を実施



チロルチョコ株式会社様

インタビュー全文はこちら

チロルチョコ様のECサイトはこちら
- 自社EC

4～5年前に、コロナ禍でお店に来られないお客様向けに簡易的なECサイトを立ち上げ、その後ECを強化するため、本格的なサイトを立ち上げるといった状況でした。
立ち上げ当時は、ECサイトの作りこみについてはできるところまで自分で作ろうと思っていましたが、必要な作業はかなりのボリュームでとても大変な状況でした。
また、後に会社にCMOが入社され、ECに注力するという社内の流れがありコンサルをお願いすることになりました。
ネット検索で調べたところ、プロテーナムさんの実績が目に留まり、問い合わせをしてみました。

当初は、サポート範囲が分からずどんな相談をしていいのか、どこまで作業依頼をしていいのか、といった状況でした。
弊社の場合、サイトリニューアルに向けて様々な分析をした上でサイト反映させていく流れだったので、分析中は共有シートで進捗状況が確認することができ、着実に分析が進んでいることが把握でき安心でした。
また、実装サポートの面では、なかなか手をつけられない細かい作業のサポートまでしてもらえて助かっています。

©2024Proteinum

楽天のコンサルティング及び広告運用のご支援ー日用品メーカー様

キーワードの見直しと設定、CPC調整を実施し、RPP/CAの両広告でROASを200%以上改善！



株式会社サンコー様

インタビュー全文はこちら

サンコー様のECサイトはこちら
- 楽天市場

楽天の広告運用について、キーワードの設定やCPCの調整など自社内で適切な運用ができていない状況でした。
運用型広告の運用に課題を感じ始めたタイミングでProteinum様を知り、楽天市場におけるコンサルティングと広告運用を任せさせていただく形となりました。
広告運用については商品ごとにキーワードの見直しと設定をしていただき、キーワード別のCPCの調整を小まめに実施していただいております。結果としてもRPP広告、CA広告ともにROASは約200%改善され、広告経由のアクセス、売上増につながっています。

また、広告運用だけではなく、隔週での定例会でデータのレポーティングや分析をしていただくことによって、月間の広告費率に改善余地があるということが分かりました。
楽天のディスプレイ広告の効果分析から購入する枠の精査につながり、販促費の高騰を抑えることができ、その中で売上も各月対前年度比を+20%前後を達成する事ができています。
定期的なレポーティングや分析はもちろんですが、プロテーナム様がご支援している他のクライアント様の成功事例の中から弊社の商材にもマッチする施策提案をいただき、それが成果につながっています。
今までこちらから情報を取りに行かないとご提案いただけないことが多かったのですが、「こういった施策ご存じですか？」と先んじて情報の提供をいただけるのは非常にありがたいです。

©2024Proteinum

Index
目次

Proteinum

01
Amazonとは
About Amazon

02
売上アップの考え方
Sales Growth Strategy

03
サービス概要
Service Overview

04
事例紹介
Case Studies

05
会社概要
Company Overview

会社概要

会社名	株式会社Proteinum（プロテーナム）
設立年月	2020年8月
本社	東京都港区新橋6丁目13-10　PMO新橋2F
資本金	9,000,000円
代表者	米沢 洋平
従業員数	36人
主要取引先	楽天グループ株式会社、アマゾンジャパン合同会社、第一三共ヘルスケア株式会社、ネスレ日本株式会社、アンカー・ジャパン株式会社、株式会社アデランス 他
取引銀行	三菱UFJ銀行、楽天銀行、さわやか信用金庫

ECのトータルカンパニーとして、ECがより身近な世界を創造する

経営コンサル、楽天、Amazon、ブランド出身者によって構成される、EC事業に特化したコンサルティング会社です



©2024Proteinum

メンバー紹介（抜粋）

コンサルタント



代表取締役
米沢 洋平

慶應義塾大学商学部卒業。楽天グループ株式会社、コンサルティングファームを経て、現職。
3か月で売上を100万円から1,000万円を突破した店舗様やSOY店舗様の販売支援など幅広い経験をもつ。



小野寺 克吉

ネットショップ業界黎明期からディレクター、コンサルタントとして活動し、担当社数のべ300社を超える。自社ECサイトのコンサルティングや運営支援など知見が多く担当したコンサル案件10社の売上で3億円/月商を達成。



樋口 智紀

EC領域のコンサルファーム、戦略コンサルファームを経て、現職。ECにおいては3大モールを中心に自社ECサイト、auPAYマーケットなど幅広く担当。即信頼を獲得する人柄と細かなデータ分析スキル基づく施策提案に定評がある。



取締役
渡邊 嵩大

東京大学経済学部卒業。楽天グループ株式会社、日系コンサルティングファームを経て、現職。
物流システムを含めたゼロからのEC立ち上げからマーケティング戦略の立案・実行まで、上流工程の設計・運用にも強み。



伊東 瑞生

ウェブマーケティング職を経て、現職。前職では各種ECサイトや採用サイトなどのWebマーケティング全般を担当。広告運用事業やメディア事業に携わり、SNS運用ではフォロワー10万人を達成するなど、幅広い経験をもつ。



帯刀 伊織

教職、教育系企業を経て、現職。前職では事業開発部や営業部に所属し、マネージャーとして営業チームのマネジメントと営業戦略の立案を中心に新規拠点の開拓や新規商材の開発、Webマーケティングなど幅広い業務に従事。

制作ディレクター



渡邊 千春

EC領域のコンサルファーム、産直ECプラットフォーム開発･運営会社を経て、現職。3大ECモールからアプリ開発などを伴う自社サイトの構築も支援。CVRを3倍に引き上げるなど圧倒的消費者視点によるページ改善が強み。



伊藤 仁哉

EC運用代行会社の制作・運営業務、マネジメントを経て現職。のべ数百社の運営支援に携わり、楽天SOY店舗や大手アパレルメーカーの運用を経験。キャリアに裏付けられたEC周りの横断的な知識に加え、RPA等の自動化業務に精通。



宇和野 剛

Webデザイナー、フロントエンドエンジニア歴10年以上。アパレルやスポーツなど大手ブランドのECサイト制作に携わり、ユーザー視点の設計と技術力で成果を出すサイト構築を得意とする。

©2024Proteinum

Proteinum

弊社のご支援実績

豊富なご支援実績がございます。

























































©2024Proteinum

当社の強み

これまで多数のクライアント様をご支援させていただく中で、以下の点でご評価いただいております。

大手メーカー様含めた豊富なご支援実績

- 国内大手メーカーから中小企業まで、幅広い業種・規模のクライアント様をサポート
- 様々な業界での実績があり、業界特有の課題解決に強みを持つ
- 年間100社以上の企業様のEC運用を支援し、業界トップクラスの実績を誇る

豊富なノウハウ

- 延べ300社を超えるご支援経験と実績を通じて蓄積した独自のメソッドとデータベース
- 最新のトレンドやアルゴリズムの変化に即応し、売上向上に直結する実践的なノウハウを提供
- 定期的な社内共有によりナレッジを常に最新化

体制面/コンサルクオリティの高さ

- 元ECプラットフォーム社員や業界トップレベルの専門家で構成されたコンサルタントチーム
- 専任制で一貫したサポート体制を整え、クライアント様ごとの課題に深く向き合う
- 徹底したデータ分析と実績に基づく提案で、高い成果を実現

©2024Proteinum

各社との相互連携

楽天市場とAmazonとの強固なパートナーシップを結んでおります。
商品・戦略に合ったモール・カート選定から構築完了まで、ワンストップで対応可能です。

Rakuten RMS Service Square

amazon

もちろん、その他のショッピングカートやモールにも対応しております。

Rakuten　YAHOO! JAPAN ショッピング　PayPay モール　amazon　shopify　MakeShop by GMO　futureshop

©2024Proteinum

Proteinum

独自の取り組み

自社独自の取り組みとして、以下の3点を行っております。

書籍出版

ECモールの売上アップに関する書籍を出版

管理画面の操作方法や、支援実績を基にした効果的な販売戦略など網羅的に紹介。



https://amzn.asia/d/0emrlsED

SaaS開発

AI搭載で楽天RPP広告の自動調整システム「ECPRO」を提供

RPP広告の月額広告費に応じた料金設計で5,000円/月～利用可能（1週間の無料トライアル実施中）



自社物販

楽天市場でグラノーラを販売しており、徹底的なSEO対策や広告、アフェリエイトの活用で垂直立ち上げに成功





©2024Proteinum

自社ツール紹介、他社にはないっていう訴求は入れたい

弊社からのご案内

AWC独自開発の広告運用ツール

AWCで独自開発した様々な運用補助ツールを活用することで、きめ細やかな調整・運用を行います。



CPC自動調整ツール

- 楽天RPP広告のCPC単価を自動で調整可能
- 5と0のつく日やお買い物マラソンなどの特定日に対応
- 土日・祝日など、露出を強化したいタイミングを事前に設定
- イベント時の表示機会損失を防ぎ、成果の最大化に貢献
- 手動運用の手間を減らし、作業効率を大幅に改善



サジェスト表示ツール

- 特定キーワードを楽天検索のサジェスト欄に表示させることが可能
- 自社名や商品名を表示させることで、認知拡大や再検索を促進
- キーワードへの大量アクセスを誘導し、検索候補として上位表示
- 認知フェーズの商品やキャンペーン時の導線強化に効果的
- 自然検索からの流入率向上やブランド露出の拡大に貢献

Copyright ©ALL WEB CONSULTING. All Rights Reserved.

AWC独自開発の調査・分析ツールのご紹介②

AWCで独自開発した様々な調査分析ツールを活用することで、通常だと取得できないデータ分析を行います。



検索順位調査ツール

- 楽天市場内での検索順位を毎日自動取得し、変動をモニタリング
- タイムセールや商品名の変更による順位変化を追跡可能
- 検索ボリューム調査ツールと組み合わせて、狙うべきキーワードを発見
- ボリュームがありCVRが高いのに順位が低い"ポテンシャルが高いキーワード"を特定できる



サジェストキーワード分析ツール

- 楽天のサジェストキーワードが商品名にどれだけ含まれているか一覧化
- サジェストキーワードは検索頻度が高く、商品名に入っていないと露出機会を逃す可能性あり
- 含有率を把握することで、商品名の最適化とSEO強化が可能
- 流入の機会損失を防ぎ、検索結果での上位表示を後押し

©2024Proteinum

弊社からのご案内

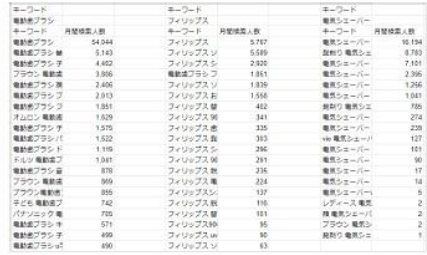
AWC独自開発の調査・分析ツールのご紹介①

AWCで独自開発した様々な調査分析ツールを活用することで、通常だと取得できないデータ分析を行います。



日報自動取得ツール

- 楽天市場の日報（主要指標・RPP広告状況）を自動取得
- デイリーデータを蓄積し、売上やアクセスの急変にすばやく気づける
- 広告費や露出の急激な変動も把握し、早期の対策が可能



検索キーワード・ボリューム調査ツール

- 通常は見られない楽天内の検索ボリュームを取得可能
- 自社がどのキーワードで流入しているか、獲得シェアを可視化
- どのキーワードを狙うべきか、優先順位を戦略的に判断可能

能に

AWC独自開発の調査・分析ツールのご紹介③

AWCで独自開発した様々な調査分析ツールを活用することで、通常だと取得できないデータ分析を行います。



楽天レビュー分析ツール

- 自社・競合商品のレビューをスクレイピングし一覧化
- 投稿者の属性・使用シーン・感想を抽出して可視化
- ユーザーが商品に抱く感情や評価ポイントを定量的に分析
- 競合商品と比較し、選ばれている理由や自社の優位性を把握可能



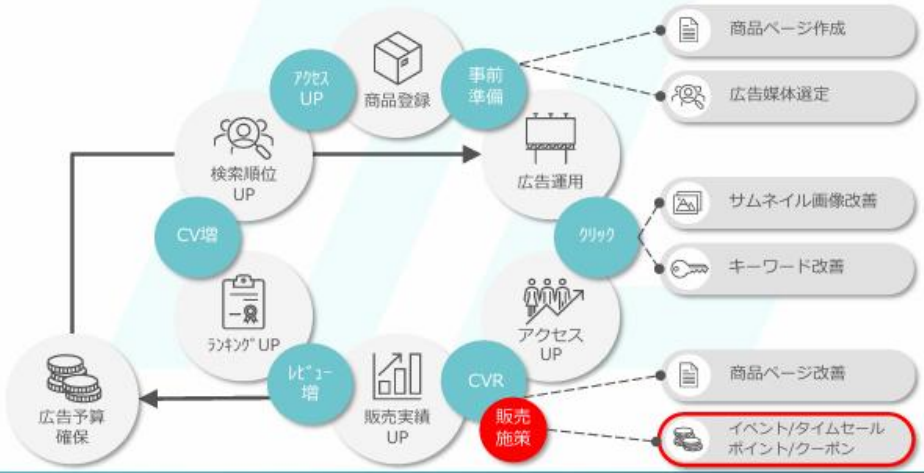
損益計算（P/L）分析シート

- 必要項目を入力するだけで店舗全体の損益状況を自動で可視化
- 送料・資材・ロイヤルティ・原価・広告費・ポイント施策などを一元管理
- 経常利益までの構造を明確化し、改善ポイントを特定
- 利益をもとに、現実的かつ効果的なKPI設計が可能に

売上アップの流れ、支援の流れ、ステップ論で整理したい

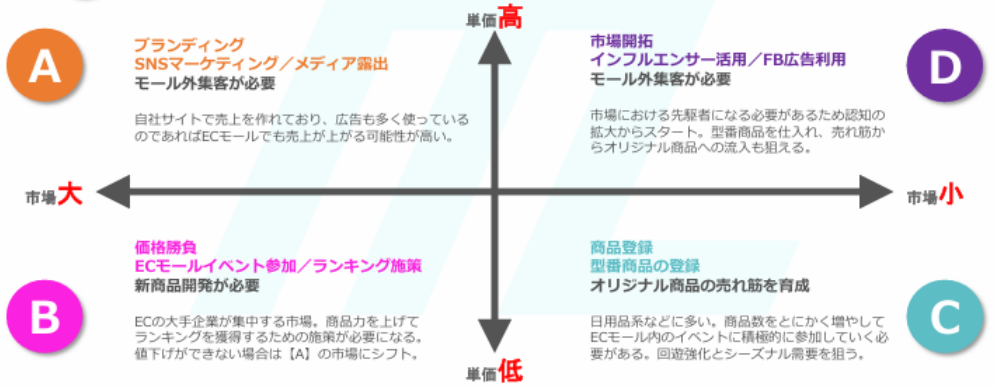
販売構造

売上を拡大するため、売上UPのサイクルを正しく理解し準備／対応することが重要。
売上が上がらない原因を正しく判断し、正しいアクションを取ることで改善される。



業界におけるポジショニング

大幅な売上拡大を実現するためには、新たなポジションへの顧客開拓が重要。



内製化と外注の“ポイント”

内製で自走できる組織とは？

- 自社でデータ分析とデータ活用ができている
- バリューチェーンごとに課題の明確で全体最適に動けている
- 担当者別に役割とKPIが明確に設計されている
- 目標達成のためのアクションが正しく設計されている
- 短期的／中長期的な課題とアクションが明確で動けている
- 正しくKPIのモニタリングがされており正しいPDCAが回せている

内製化と外注の“ポイント”

内製で自走できる組織とは？

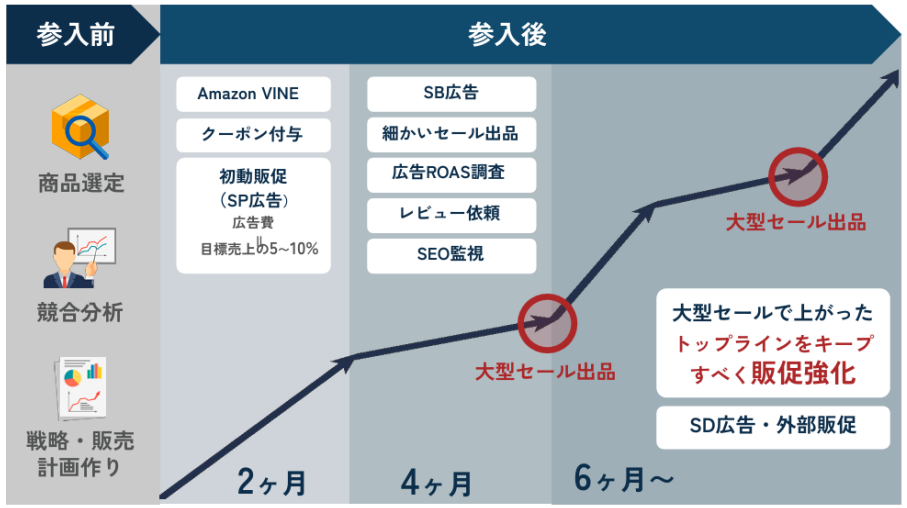
- ~~自社でデータ分析とデータ活用ができている~~
- ~~バリューチェーンごとに課題の明確で全体最適に動けている~~
- ~~担当者別に役割とKPIが明確に設計されている~~
- ~~目標達成のためのアクションが正しく設計されている~~
- ~~短期的／中長期的な課題とアクションが明確で動けている~~
- ~~正しくKPIのモニタリングがされており正しいPDCAが回せている~~

外注活用による組織構築

©2024Proteinum

Amazonセールの考え方

Sobani



POINT

キーワードをインデックスする方法

01 商品詳細ページを最適化する

まずは、この後の解説にある商品カタログのクオリティを上げるのが最優先です。
インデックスしたいKWを、**タイトル・箇条書き説明・商品説明・検索KWに入れる。**

02 スポンサープロダクト広告を活用する

スポンサープロダクト広告のマニュアル設定（入札単価と予算を高める）で、
マッチタイプ＝完全一致インデックス化したいキーワードをターゲティングする。

03 単純に販売数量を増やす

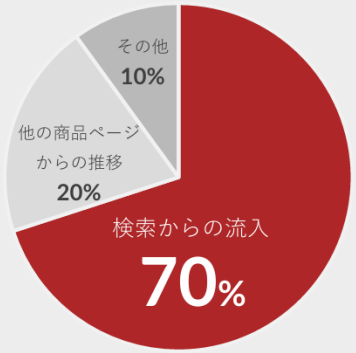
1. 短期的な割引やセールを活用する。
2. **狙っているKWで完全一致ターゲットの広告経由売上を増やす。**
3. **“ASIN + KW”（動的URL） での検索結果のURLからの購入を増やす。**

BACKGROUND

Amazon.co.jp内での販売傾向

自社の商品にたどりつく割合

70%超が「検索」



Amazon.co.jp攻略の鍵は…

いかにターゲットKWの
“検索順位上位を維持”
することが出来るか

Amazon内
検索エンジンの攻略が必要

Copyright © 2023 Sobani Inc. All Rights Reserved.

POINT

Amazon.co.jpでの売上アップのポイント

Amazon販売においては以下の5つのポイントを押さえる必要があります。

SELECTION（セレクション）	QUALITY（クオリティ）	AVAILABILITY（アベイラビリティ）	PROMOTION（プロモーション）	PRICE（プライシング）
品揃え	ASINの品質	在庫・配送	販促 マーケティング	価格
Amazonで **何を販売**するか	**商品の魅力**を いかに正しく伝えるか	**配送品質**を いかに向上させるか	**検索順位**を いかに向上させるか	**カートボックス**を いかに獲得するか
Amazonで 売れている 商品を研究	商品画像 & 商品ページ内 KW改善	基本的に FBAを利用 （orマケプレプライム）	スポンサー プロダクト広告 & タイムセール活用	ABテストで 転換率を 随時チェック

©2024Prote

Amazonアルゴリズムに対して、十分な説明ができているか？

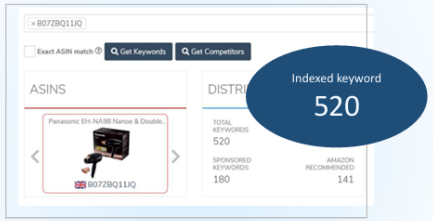
Indexとは：アマゾンがキーワードに対して、該当商品を紐づける行為

=

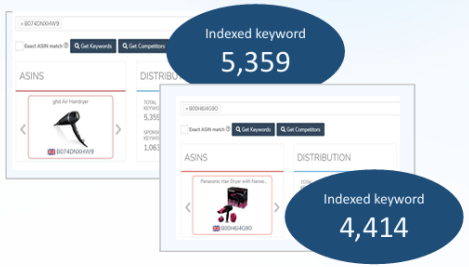
アマゾンとしては、「このキーワードとその商品の関連性が高く、
お客様が検索した際にその商品を表示させることが、
顧客満足につながる」と考えているという意味

Index keyword数は、検索流入時のimpression/GVを上げることにつながり、売上と相関関係がある

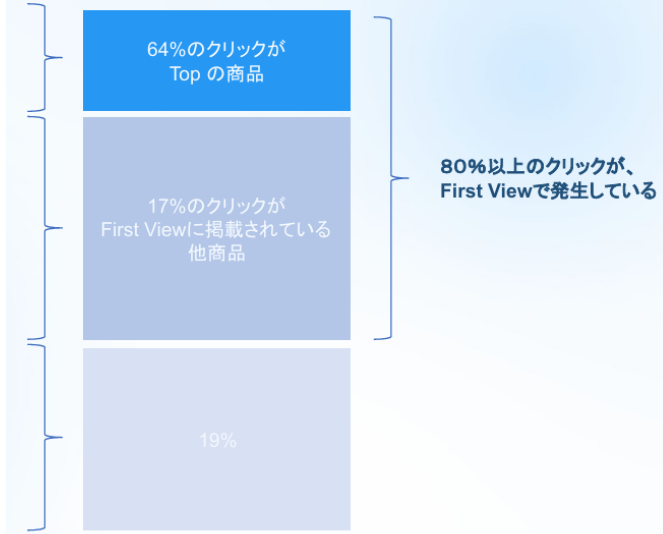
売上の低い商品

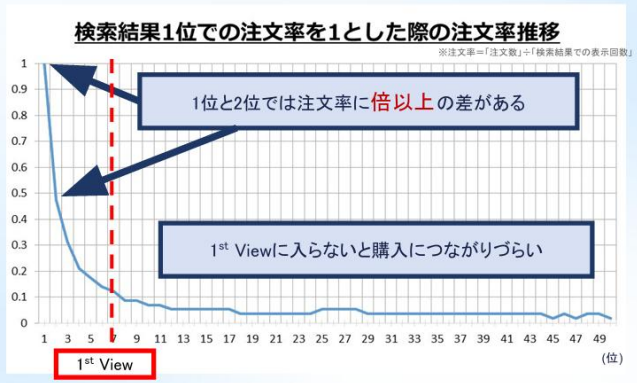


売上の高い商品





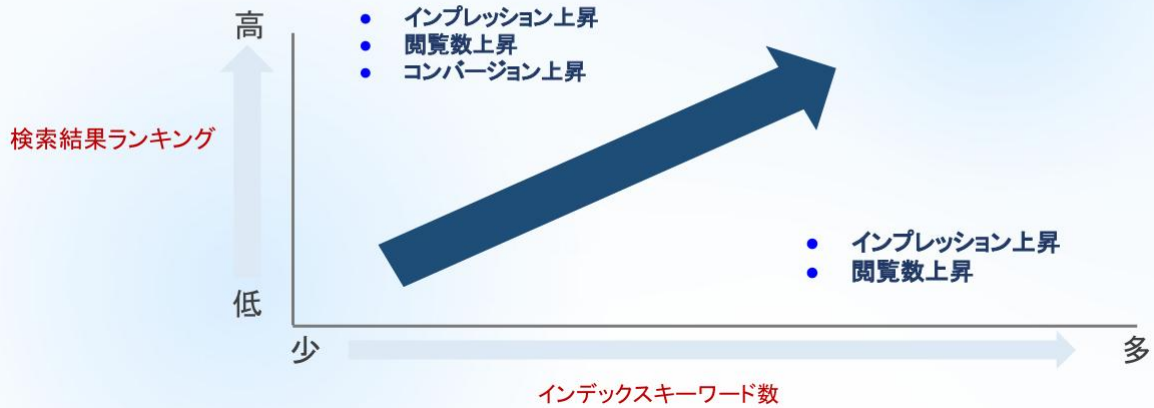




検索結果ランキング 7位以下は購入してもらえない

©2024Proteinum

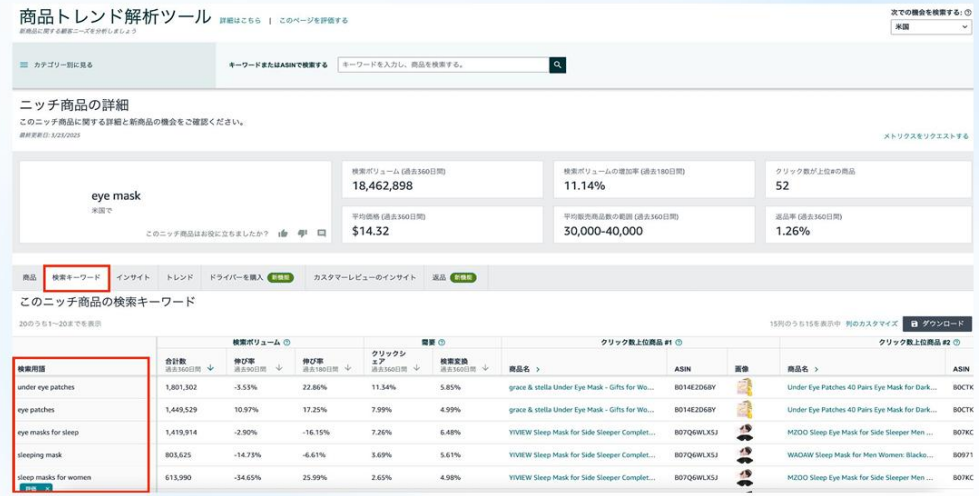
キーワードの広がりと、検索結果ランキングの上昇の2軸でカタログの最適化が必要



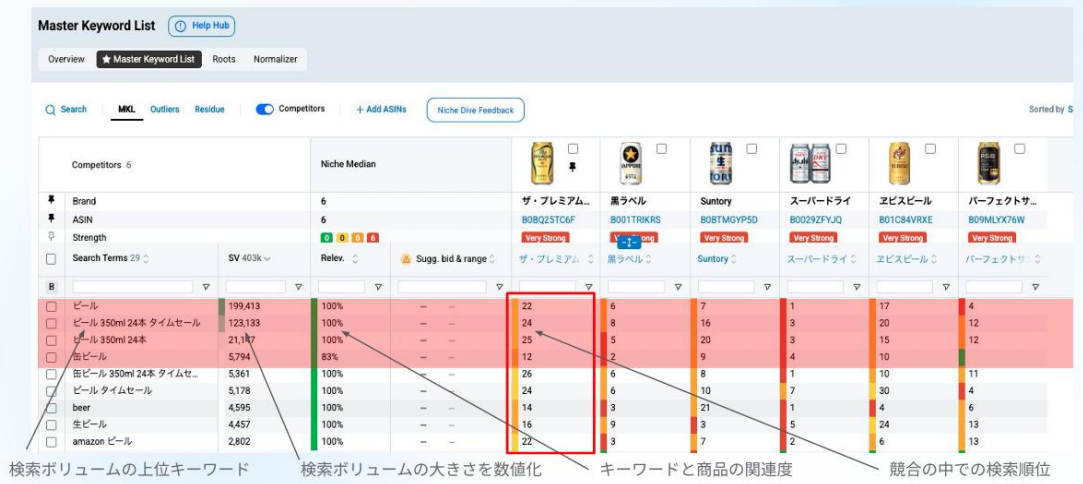
検索クエリパフォーマンス



商品トレンド解析ツール

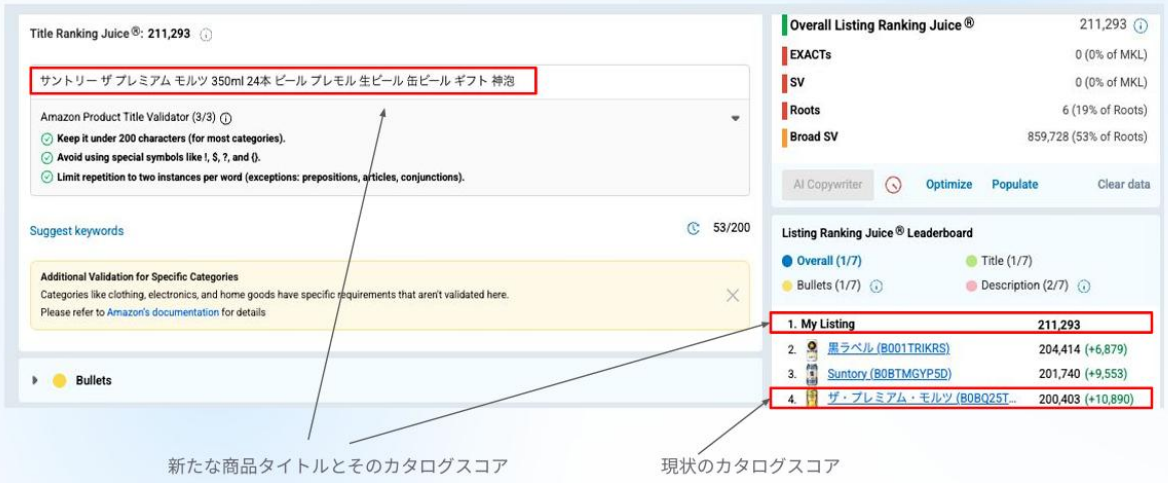


Picaro AI - カタログ分析・作成ツールの見方



©2024Proteinum

Picaro AI - カタログ分析・作成ツールの見方



Alt Text / Meta Data (画像インデックス)



ポイント

画像ファイル名に主要キーワードを組み込むことで、データベースへのメッセージングが強化され、検索結果での上位表示が促進される。

Alt Text / Meta Data (画像インデックス)



ポイント

画像ファイル名に主要キーワードを入れることにより、アルゴリズムへのインデックスが促され、検索結果上位に表示されやすくなる。

©2024Proteinum

GROOVEの選ばれる理由

1. EC戦略構築、戦術の提案から運用まで一気通貫のサポート

D2C事業を起源とするGROOVEだからこそ、ECで物を売る全ての工程においての提案と運用が可能。
戦略策定から市場規模や競合の調査、サプライチェーンマネジメント・ロジスティクスなどのオペレーション構築、広告運用や商品登録、カスタマーサポートまですべてのバリューチェーンで価値を提供。

1. Amazon出身者が多数在籍し、カルチャーの理解やネットワークを形成

アマゾン出身者が多数在籍し、アマゾンの考え方やアマゾン社員の行動パターンを把握し、クライアント様・アマゾン・GROOVEの3社間でのスムーズな連携も可能。2021年からAmazonとの合同セミナーも複数回実施し、のべ3,500人以上の参加、全てのセミナーで4.2以上の評価を獲得している。

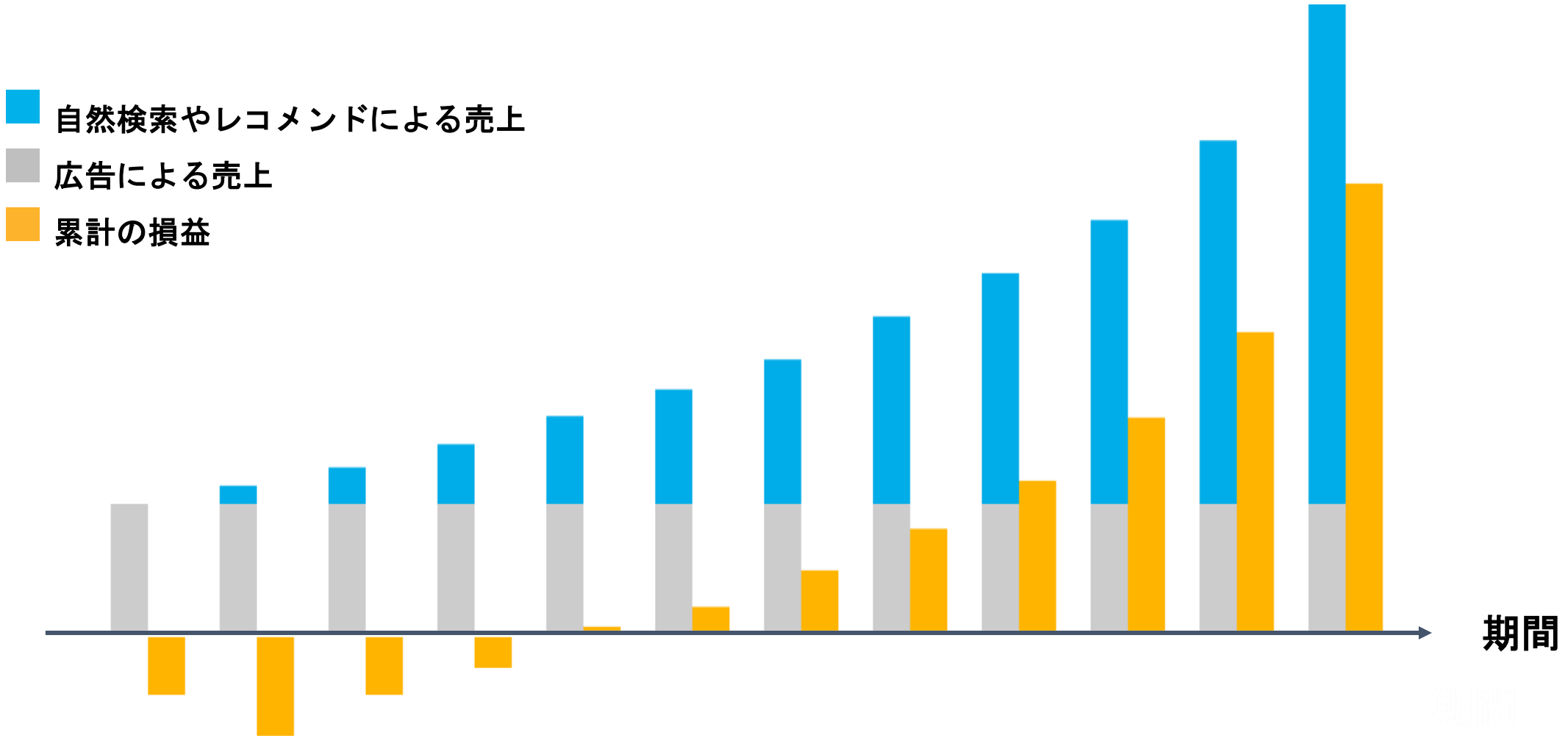
1. 変化の激しい環境下で、最先端のノウハウを蓄積・更新し続ける

常時100ブランド以上のクライアント様をサポートをしているだけでなく、自社内にアマゾンに特化したEC調査分析チームを保有し、市場動向の変化やアルゴリズム研究、新しく開発された施策の分析やグローバル比較まで常に情報を更新し続けている。また、キーワードやレビューなどのデータを蓄積し独自のデータベースを構築、今後クライアント様に一部のデータを活用していただけるツールも開発中。

GROOVE CONFIDENTIAL

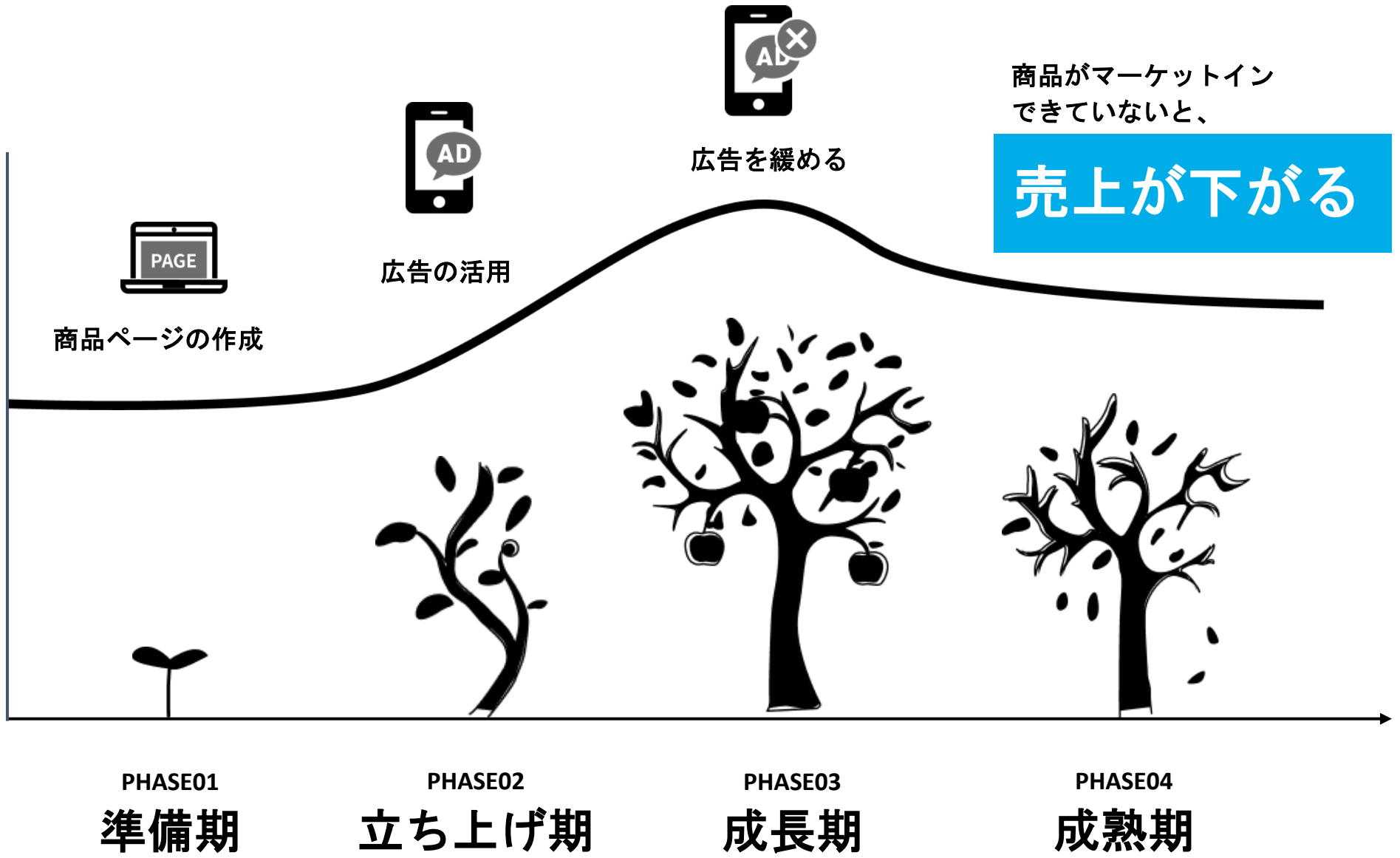
Amazon攻略の王道パターン

Amazonの収益モデル



GROOVE CONFIDENTIAL

成長STEP



GROOVE CONFIDENTIAL

Proteinum

今後のご提案の流れ

今後のご提案の流れについて、大きく以下5ステップに沿ってご提案を進めさせていただきます。
貴社に寄り添った伴走型支援を得意としております。

	■ ご支援内容のすり合わせ			■ ご支援の最終準備	
ご提案フェーズ	**弊社サービスご紹介/要件のヒアリング**	**無料初期分析の実施/分析結果のご報告**	**収支計画作成/お見積りのご提示**	**契約内容の合意**	**目標設定・キックオフMTG**
目的	■ 弊社サービス、および貴社要件について双方理解を深めること	■ 貴社の現状に対する理解、課題感について共通認識を持つこと	■ 目標設定や投資計画について、共通認識を持つこと	■ •契約内容について合意すること	■ ご支援開始後の動きや体制について理解いただくこと
内容	■ **弊社のご紹介**（会社概要、ご支援実績、業務領域など） ■ 貴社の課題感や要件について**ヒアリングを実施** ■ **NDA締結可否**のご相談	■ 弊社分析フォーマットに沿って、**貴社の現状分析**を実施 ■ **課題感や今後の施策方針**についてご相談	■ 初期分析の結果と施策方針に基づいて、**今後の売上目標や投資金額などのシミュレーションを実施** ■ **お見積り情報**のご提示	■ **目標設定**(売上目標、販促費予算、達成期間、その他)の確認 ■ **ご契約書**の確認	■ **キックオフMTG**により、各データ共有、課題共有、改善案提案、タスク優先順位付けなどを実施

©2024Proteinum

Proteinum

Thank you so much for your kind attention.

©2024Proteinum