

売れる *EC* サイトの王道

～企画・制作・マーケティングまでのワンストップ提供～

＊まずはご相談ください。

ECサイト売上向上の方程式！



何で？ どうして？ を解決する方程式

$$\text{単価} \times \text{アクセス人数} \times \text{転換率} = \text{売上}$$

売上		
購入単価	アクセス人数	転換率
商品価格	広告	商品ページの作り込み
商品点数	SEO対策	回遊性
送料設定	リピート対策	販売促進方法
他商品への回遊性	メールマガジン	口コミ、評判

- 良いページを作ったからといって飛躍的に売上が上がるわけではない
- 効果的な広告やリピート対策をしても良いページでなければ売上の伸びは少ない



3つの柱を同時に進めることで目に見えた売上アップ！



方程式を解く鍵

◇ 購入単価を上げるためには例えば...

- ✓ 他の商品も欲しくなるような工夫で単価アップ
- ✓ 取り扱いの商品点数によって見せ方も変わってくる

◇ アクセス人数を上げるためには例えば...

- ✓ お客様に月に何回アクセスしてもらいたいかによって、リピート対策やメールマガジンの戦略が変わる
- ✓ 費用対効果の優れた広告の選択
- ✓ 購入後の対応やフォローのメールをきめ細かくしてリピート率アップ

◇ 転換率を上げるためには例えば...

- ✓ 商品(ランディング)ページをどれだけ作りこんでいるかによって転換率は変わる
- ✓ 発送日、送料、使えるカードの種類、返品の手続きなどお客様の不安材料を払拭するだけの情報が分かりやすく記載されているか

お客様の心理を捉えたECサイト



購入までのお客様の心理を紐解く



この商品良さそう
家に帰って
調べてみよう

口コミの評判も
良いし、どうし
ようかな

商品の詳しいことも
分かったわ
これなら購入しよう

お店の対応もとても
良かったし
掲示板に投稿しよう



お客様は購入までに、既にネットで色々調べる
つまり既に商品にイメージを持ってからサイトを見る！

お客様のイメージを損なうと購入に繋がらない！

さらに、お客様がサイトのファースト・ビューで判断する時間は5秒だけ

◇ 5秒間でお客様を惹きつけるためのチェック・シート

ファースト・ビューでお客様の心をキャッチしているか？	YES	NO
お客様のPCスペックを考慮に入れているか？	YES	NO
ファースト・ビューで人気（混雑感）を与えているか？	YES	NO
商品をしっかり見せているか？	YES	NO
特別感が出ているか？	YES	NO
キャンペーンや特集が判りやすい場所にあるか？	YES	NO

さて、購入していただいた後ですが.....

一人のお客様に何通の**フォロー・メール**を送っていますか？
基本は**4通が王道**！ 詳しくはメールまたはお電話でご連絡下さい。

ポイントは、まだまだ盛りだくさん。是非ご説明させてください！

【 会社情報 】

会社名 : 株式会社MM Partners 電話 : 03-3446-5785
代表取締役 : 田沼 渉 住所 : 渋谷区恵比寿1-22-27
設立 : 平成16年1月 小松ビル3F

【 当社のサービス・メニュー 】

- 業務分析（フルフィルメントなど含む）
- EC戦略策定（他社ノウハウの集積）
- ユーザー視点でのPCおよびモバイルサイトの企画・制作
- 顧客分析およびリサーチ

- 販促手法の改善
- 商品画像加工・商品ページCSV作成
- イベントページ作成・SEO
- 費用対効果の高い広告ソリューション
アレンジ（楽天・PPC広告・外部）

ご質問などがございましたら下記のメールアドレスまたはお電話で
【通販コンサルタント】までお気軽ご連絡ください。

株式会社 MM PARTNERS

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-22-27 小松ビル 3階

TEL :03-3446-5785 FAX :03-3446-5766

info@mm-partners.jp

