

# 売れる**楽天サイト**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。

# 楽天サイトの売れるポイント3！

1

## 楽天でのデザイン

- 暗い色より明るい色の方がクリックされやすい、新聞の折込チラシに近い派手目な色使いの方が売れる
- ショッピングの安心感を保つために、画像のサイズや配置などに気を配ったレイアウト
- ケースによっては、商品画像の解像度が荒いと2倍近く売上向上
- 新RMSで定番の構成にし、正規ルールに基づいたHTMLでコーディングすることでSEO（楽天内部での検索も含む）対策

2

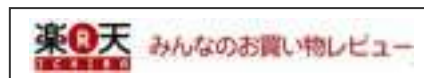
## 楽天でのページ構成

「企業の顔が見える」工夫とお客様が望まれている情報の網羅性と視認性が重要

- トップバナーの回りに定番の要素を配置することでお客様の安心感の向上とリピート率の向上を図る



- 楽天では浮気相手（競合）を簡単に検索できることから、目を引くキャッチフレーズを目立たせ興味を引けるかが重要
- 楽天レビューをインナーフレームで表示させたり、お客様の声などの掲載が売上向上に非常に高い効果がある



3

## 楽天の検索上位にヒットさせる

- 化粧品や健康食品などの場合、楽天では薬事法に厳しいため多くを画像化するが、重要なキーワードに関しては楽天の検索でヒットするような工夫
- 商品名やキャッチコピー（商品登録で商品名の次に記載する）部分にキーワードをしっかりと埋め込む
- 自動的に検索ワードに入るキーワードを毎週チェックし、自社商品を検索結果にヒットさせるなど運用上の工夫
- カテゴリーの作り方、商品の登録方法などにより露出を高める

# 顧客満足度NO.1を実現するために



## 効果のあるプロモーション選定

- 楽天のプロモーションは**玉石混淆**！費用対効果の高い広告の選定
- プロモーションは原則として**複数を組合せて実施**！この組合せ方が売上に大きく影響



## ショップと商品のコンセプトで勝負が決まる！

### ショップコンセプトの見直し



ターゲットユーザー層に即したショップコンセプトを見直し、テーマをさらに明確化し、**マーケティング戦略を再構築**

### 商品コンセプト、及びキャッチコピーの見直し



インターネットの**特性を利用したキャッチコピー**を利用し新規顧客獲得のプロモーション商品を準備

### 商品販売手法、及びサイトの見直し



第三者評価を活用し、**売れるサイトデザイン**に変更  
※自社サイトと違い、デザイン重視のサイトでは楽天内では支持されにくい傾向

### 新規顧客獲得、及びリピート促進のフレーム構築

売上構成要因である、新規顧客とリピーター向け各々に**適した販促**を実施  
リピーターがつかない限り、売上の向上と安定は見込めない

**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！**

#### 【 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）

#### 【 会社情報 】

会社名  
住所

株式会社MM PARTNERS  
渋谷区恵比寿 1-22-27  
小松ビル3F

電話  
設立

03-3446-5785  
平成16年1月  
代表取締役 田沼渉

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  
【楽天コンサルタント担当】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](mailto:info@mm-partners.jp)

