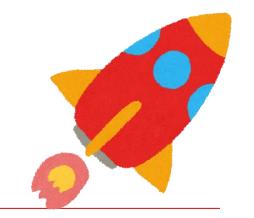
個人事業・零細企業限定 最低これだけは知っておくべき

楽天での売上のあげ方



楽天大学「ロケットスタート! 月商100万円突破コース」を受講してもわからなかった、売上が低迷している人のために

楽天逆転プロジェクト http://mba.o50.jp/

メンバー限定サイト

http://mba.o50.jp/member

リーダー 福田 誠志

売上の公式だけは覚えておこう

ロ 売上を計算してみよう

アクセス人数 × 転換率 × 客単価

- RMSを見てみよう
- あなたの現状がわかります。
- □ 改善策を練ろう
 - アクセス人数が増やす手
 - 転換率を上げる手
 - 客単価を上げる手



アクセスを増やす手

- □ 楽天内部での工夫
 - 楽天の広告
 - 商品点数を増やす
 - 入り口商品を作る
 - 検索キーワード強化
 - メルマガから
 - ランキングに入れる
 - □ 一回ランキングに入れて商品ページに使う
- □ 楽天外部からの工夫
 - アドワーズ(google),yahooなどの広告
 - ブログ、twitter、youtube、etcから
 - プレスリリース



転換率を上げる手

- □ リピーターを作る
 - サンクスメール、手書きメッセージ、梱包
 - 予期しないおまけ
- □ 商品説明を充実させる
 - わかりやすく
 - 特徴、類似商品との違い、メリット、ランキング画像
- □ 期間限定、数量限定
 - 今、買わなきゃ感を
- □ レビューを増やす
 - 目標30
- □ 返品保証
 - 怖いけどやる価値はある
- □ サイトでのネガティブ表現

客単価を上げる手

- □ 高額商品を入れる
 - 取り寄せ、ドロップシップでもいい、レアな物
 - お客さんがピンと来る物
- □ 複数個商品を作る
 - 1個売りではなく、3個セット
- □ 独自のセット商品を作る
 - 複数商品で福袋
 - ギフト屋さんを見習おう
 - □ 石けんとタオルでセット



最終的には利益

- □ 2億、3億と売っていた楽天MVP店舗が閉店、実店舗ごとなくなることも珍しくない
- □ 零細企業が低価格路線では、生き残りのチャンスはゼロ
- □ 粗利からコストを引いていくら残るの?
 - 楽天手数料 広告代 送料梱包費
 - 100万円売って粗利30% 30万円
 - □ 楽天手数料が約10% 10万円
 - □ 送料梱包200個で 10万円
 - □ 広告代 5万円
 - □ 最後に残るのは5万円
 - 100万円売って粗利50% 50万円なら
 - □ 色々ひいて
 - □ 手元の利益 25万円

利益アップの手

- □ 利益率の高いオリジナル商品の開発
- □ 買いたくなる理由付け
 - ちょっとぐらい高くても、知り合いから買う
 - どうせ買うなら専門家から買いたい
- □ 自問自答
 - 自分とお客さんとの距離感は?
 - 自分は何の専門家?

アインシュタインの相対性理論

 $E = MC^2$

Eコマースで買う理由は、メリットとコミュニケーション密度の二乗に比例する

具体的な方法とやる気が必要ならば http://mba.o50.jp/member