



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

□ 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
 - 予想しないおまけ
- 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>
