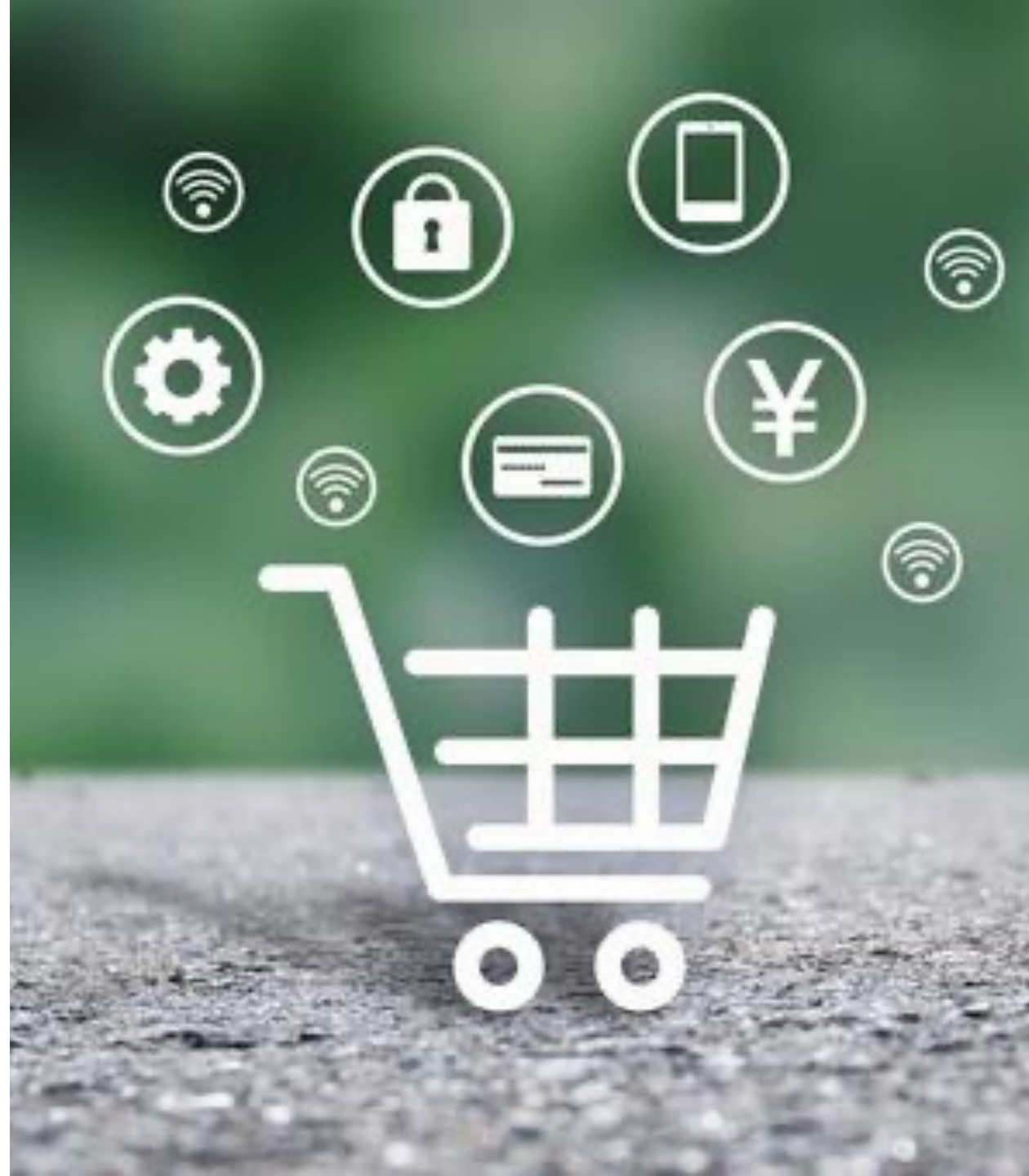


新規出店者向けセミナー 出店準備セミナー③



本セミナーのゴール

**楽天市場で売上を上げるための
考え方を理解する**

目次

1 ECにおける顧客心理

2 買いたくなる商品の魅力の伝え方

3 楽天市場のイベント活用法

1 ECにおける顧客心理

2 買いたくなる商品の魅力の伝え方

3 楽天市場のイベント活用法

ECにおける顧客心理を理解する

**なぜあっちのお店の商品は売れてるのに
自店舗の商品は売れないんだろう？**

ECにおける顧客心理を理解する

お客さんが
買う（買わない）のには
理由がある

**お客さんが買わない理由って
なんだと思いますか？**

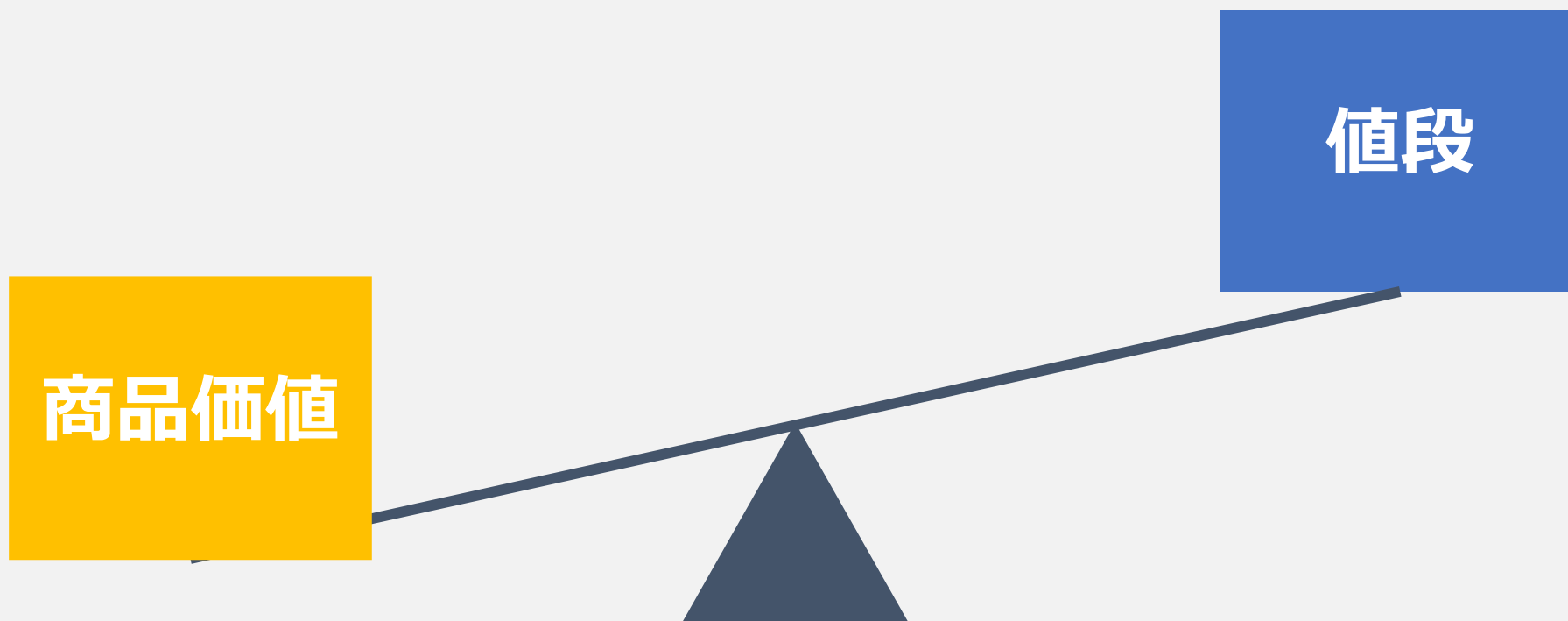
お客さんが買わない理由
それは・・・

コストがかかるから

- ①**経済的**コスト → お金がかかる！ （お金をかけたくない）
- ②**時間的**コスト → 時間がかかる！ （時間をかけたくない）
- ③**肉体的**コスト → 労力がかかる！ （労力をかけたくない）
- ④**頭脳的**コスト → 考えるのが面倒！ （考えたくない）
- ⑤**精神的**コスト → 不安！心配！ （失敗したくない）

コストを減らすことで
お客さんの「買わない」を「買える」に！

お客さんは「値段 < 商品価値」
と感じたら買う



経済的コストの削減

どうすればお客さんに
「**値段 < 商品価値**」と感じてもらう
ことができるでしょうか？

お客さんは「**値段 < 商品価値**」
と感じたら買う



- ☐ 買いやすい価格設定
- ☐ セールを行う（限定感）
- ☐ クーポン券を発行する（限定感）
- ☐ 送料無料、送料を抑える工夫を行う
- ☐ 店舗全体のコストの見直し
（資材の工夫、原材料の見直し、仕入れ交渉など）

商品価値を高める

商品価値を高めるには
どうすればいいでしょうか？

☐ 商品内容の魅力を高める

（機能向上、ボリュームアップ、品質向上など）

☐ 商品ページを改善する

☐ 第三者評価を充実させる

（お客さんの声、著名人による推薦など）

☐ ランキング1位などの実績を載せる

スピードを意識する

- ☐ 即日出荷・翌日出荷対応
- ☐ ページ内に配送日の明記
- ☐ 迅速な顧客対応

探しにくい・分かりにくいをなくす

- ☐ ページの見やすさ（画像中心）
- ☐ ナビゲーションの改善
- ☐ 商品の詳細情報をモレなく掲載
- ☐ 商品の使用方法を掲載
- ☐ お店のサービス情報を掲載
- ☐ 分かりやすい注文方法

**お客さんの不安材料を減らし
買えない理由をなくすことが重要**

**ネットで買い物をするときにお客さんは
どんな「不安」を感じるでしょうか？**

このお店大丈夫かな？

お店の信頼度を高める

- ☐ ある程度作り込まれたページ
- ☐ ひとけの表現
- ☐ 実績作り（レビュー、売上実績）
- ☐ 第三者評価
- ☐ ページの更新感（新着、新商品など）
- ☐ 顧客対応（誠実な対応、サンクスレターなど）

この商品大丈夫かな？
失敗したくないなあ

お客さんが安心して買える状態を作る

- ☐ 入口商品の作成
- ☐ 商品の詳細情報の充実
- ☐ 送料、納期を明記
- ☐ お店のサービス情報を明記
- ☐ 梱包状態の画像
- ☐ アフターサービス（保証、返品・交換）

買えない理由をなくす

コストを減らしてお客さんが
買えない理由をなくしましょう！



1 ECにおける顧客心理を理解する

2 買いたくなる商品の魅力の伝え方

3 楽天市場のイベント活用法

どちらのお店で買いたいですか？

あなたはプレゼント用にリンゴを買いたいと思っています。

甘くて美味しいリンゴを買いたい。

プレゼントなのでハズレを引きたくはない。

あなたはどちらのお店でリンゴを買いますか？

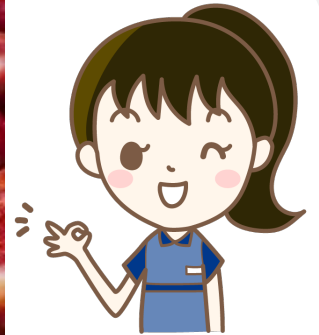
どちらのお店で買いたいですか？

A店

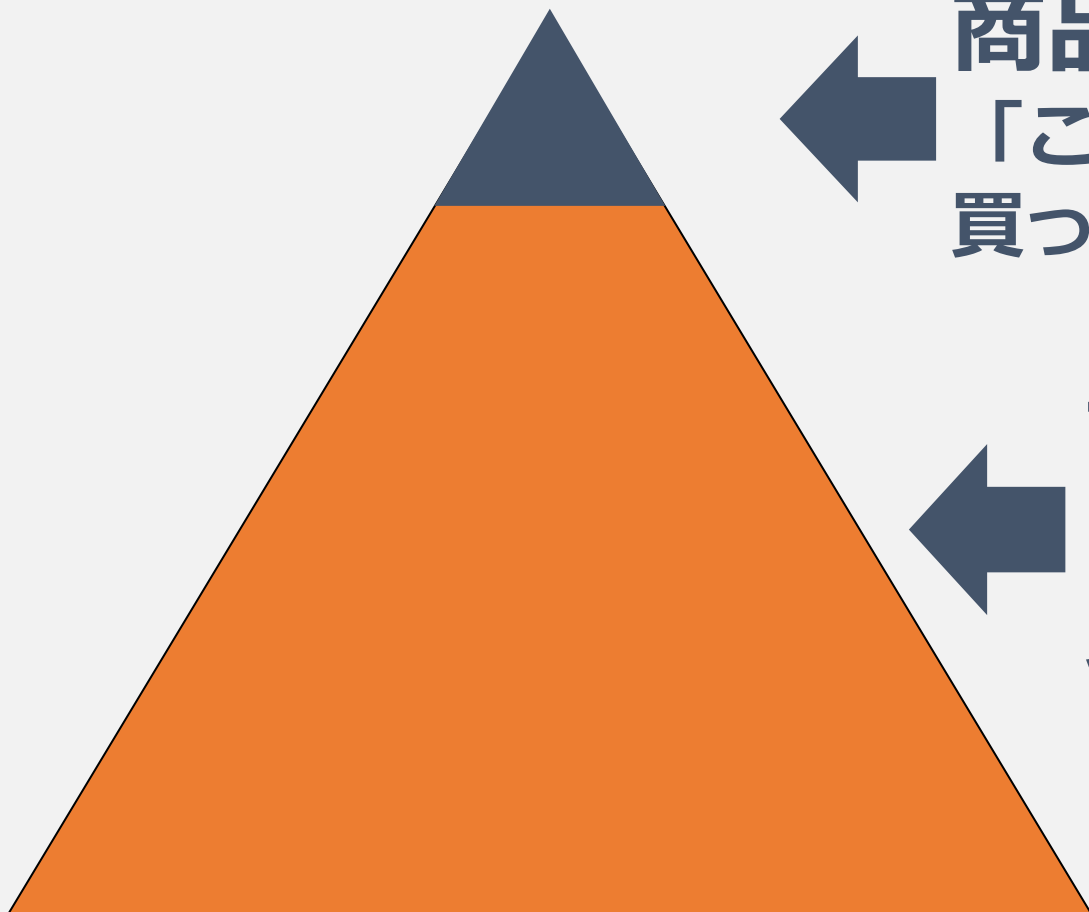


ただリンゴが
並んでいるだけ

B店



こちらのリンゴは青森産
のとってもジューシーで
甘いリンゴですよ



商品の**価値**を知っているお客さん
「この商品あります！」の一言で
買ってくれる。

商品の**価値**を知らないお客さん
「商品の特徴や魅力」を伝えないと
買ってくれない

ネットショップでは

- ・ その商品がどんな商品なのか分かりづらい
- ・ お客さんは商品を手にとってみることもできない



**お客さんが安心して買えるように、
ページ上でしっかりと接客することが重要**

人がモノを買うときは 感情が先に動き 後から理屈で正当化する

共感を呼び起こすストーリーテリングや、ワクワクする体験の提供など、感情に訴えかけることで購買意欲を高め、その後、価格や機能といった理屈で顧客の納得を得る戦略が有効

Feature

...

商品の仕様、詳細情報
お店のサービス情報

Advantage ...

他の商品よりも優れた点
商品のこだわり、ウリ

Benefit

...

購入後のハッピー
使用イメージ

お客さんがあなたの
商品に求めていることは
なんですか？

お客さんが商品に求めていること

＝

ベネフィット

（購入後のハッピー）

お客さんに買いたくさせるには
商品そのものを売り込むのではなく

商品を購入することでお客さんが得られる
ハッピー（感情、体験、メリット）

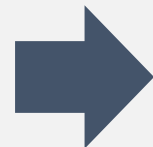
をイメージさせることが重要
（特にオリジナル商品）

お客さんをイメージする

あなたの商品を購入する人は
どんな人ですか？

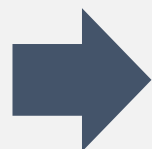
その人は**どういった理由**で
購入するのでしょうか？

スペック



ベネフィット

バッテリーが長持ち



外出先で使えなくなって
困ることがない！

無添加



お子さんでも安心して
食べられる！

自動で掃除ができる



出かけている間に
部屋が綺麗になる！

「事実（スペック）」だから「魅力（ベネフィット）」

モノではなく「シーン」を見せる

外出控えて家飲みが安心
『蜜』を避けて、家族や友人と「自宅で宴会」が人気！

①家飲みは「安心」
感染リスクもなく安心

②家飲みは「安全」
酔いつぶれても安全

③家飲みは「安い」
外食より安く楽しめる

3つの『安』で宴会

ミニ焼肉&焼鳥コンロお試しセット



肩がる仕様
FEEL GOOD

幅広いハンドル部分は柔らかく
しっかりとした作りなので重いものを
入れても手や肩が痛くなりにくい◎



JAPAN
QUALITY
日本製

オーガニックコットン・マルチピロー



モノではなく「シーン」を見せる



**本格派焼き鳥丼は
忙しいあなたの救世主**

フライパンで炒めるだけ！

簡単に焼き鳥屋で食べるあの美味しさが楽しめると
人気の逸品が「本格派焼き鳥丼」です！

自店舗の商品のベネフィットを
言葉にしてみてもどのように
表現するか考えてみましょう

商品の特徴	購入したお客さんが 得られるハッピー	どのように 表現しますか？

アドバンテージを作り出す 2つの視点

商品・サービスの優位性

商品	☐ 商品の品質の良さ、製造方法 ☐ 商品のブランド、産地 ☐ 商品の内容、機能 ☐ 商品のバリエーション、選べる
サービス	☐ 価格、送料無料 ☐ ポイント変倍、クーポン ☐ 配送スピード（即日配送、あす楽） ☐ 返品、交換対応、保証

ストーリー

聞き手の想像力を刺激し共感を呼ぶ
フィクションではない
個人・商品・お店・企業などにまつわる
エピソードやビジョン

ストーリー

次の3つのりんごが置いてあるとしてあなたはどれを選びますか？

(A)どこにでもあるごく一般的な農法で育てたリンゴです。

(B)まわりの葉を取らずに栽培にし、果実に十分な栄養をいきわたらせたリンゴです。そうすると見た目は少し悪くなりますが、断然甘く美味しくなるのです。

(C)「奇跡のリンゴ」でおなじみの木村秋則さんが作ったリンゴです。木村さんは絶対に不可能と言われていたリンゴの無農薬無肥料栽培を、8年の歳月をかけ長年の極貧生活と孤立を乗り越えて、試行錯誤の末にようやく実現しました。

初級レベル：商品のウリ、こだわり

他にはない、商品そのもののこだわりやウリ

中級レベル：商品の開発ストーリー

作り手の思いや、開発しようと思ったきっかけ

上級レベル：ヒーローズジャーニー

数多くの葛藤、障害、敵対するものを乗り越えて
生まれたサクセスストーリー

**お客さんがあなたの商品を買うときに
知りたいと思うことはなんですか？**

**お客さんが知りたいと思っている情報を
商品ページに載せていますか？**

商品

- ☐ 商品のスペック（色、形、重さ、素材、サイズなど）
- ☐ 商品のパーツや裏側、ディテール
- ☐ 商品の使い方、設置・組み立て方法
- ☐ 商品の保存・保管方法
- ☐ よくある質問

サービス

- ☐ 配送時の状態、荷姿の情報
- ☐ 配送方法に関する情報
- ☐ 出荷・到着日の情報
- ☐ ラッピング、名入れ、メッセージカード対応
- ☐ 返品、交換対応

1. あなたの商品のアドバンテージは何ですか？
2. 商品ページに載せるべき情報（お客さんが知りたい情報）は何ですか？

購入を後押しする4大要素

「刺激」 「理由」 「限定」
「第三者評価」

刺激

「ランキング 1 位！」
「赤字覚悟！」
「10万個の販売実績！」



理由

「おいしい理由」
「高い/安い理由」
「おすすめの理由」
「選ばれる理由」
「正当化する理由」

国産和牛をお安くご提供できる理由。



当店では食肉市場から仕入れ、
お客様に直接お届けするため、
新鮮でお安くご提供できます。



■通常の流通

食肉市場 → 数社の卸業者やお店 → 小売店 → お客様

通常、お客様の食卓にたどり着くまで、複数の卸業者や小売店を通ります。
これでは値段が上がってしまい、鮮度も悪くなります。

■ホルモンねっとの流通

食肉市場 → 当社 → お客様

無駄なコストがありません！

ホルモンねっとは、40年以上の経験と実績で培った万全の流通ルートで
「新鮮」で**「高品質」**な国産牛を**「お求め易い価格」**でご提供いたします。

限定

「今なら80%オフ！」

「数量限定」

「期間限定」

「クーポン・ポイント変倍」



※コーディネート使用：ホテルスタイル ライトグレー/オフホワイト/ベージュ

ホテルスタイルタオル 夏限定「アッシュブルー」

夏の日差しに映えるウォッシュドデニムのような、絶妙ニュアンスブルー♪夏のスペシャルカラーをぜひお楽しみください！

【サイズ展開】

フェイスタオル・BIGフェイスタオル・ミニバスタオル・バスタオル

※8月末までの販売を予定しておりますが、在庫完売次第終了です。

第三者評価

「レビュー評価」
「お客様の声」
「権威者の推薦」
「メディア掲載」



お陰さまで、みなさまから
お喜びの声をいただいております。

★★★★★

とにかくお安いので正直効果はあまり期待していませんでしたが、初めて飲んだ翌日から、いつもはグダグダの寝起きがスッキリでびっくりしました！寝る前に一粒飲むだけで充分効果が感じられてお安いので、これなら続けられそうです(^-^*)今回1ヶ月分は母親と友達にプレゼント用に二つ購入、自分用には12ヶ月分を購入しました。

★★★★★

他のお店やメーカーの黒酢サプリやすっぽん黒酢サプリも試しましたが、シードコムスさんのすっぽん黒酢は断トツ、コストパフォーマンスに優れていると思います。国産で安心ですし、これを飲んでいると朝の目覚めがスッキリ！寝起きの体のダルさを感じないようになったので、私には合っているのだと思います。続けやすい価格なのでこれからも飲み続けて体の調子を維持したいです。

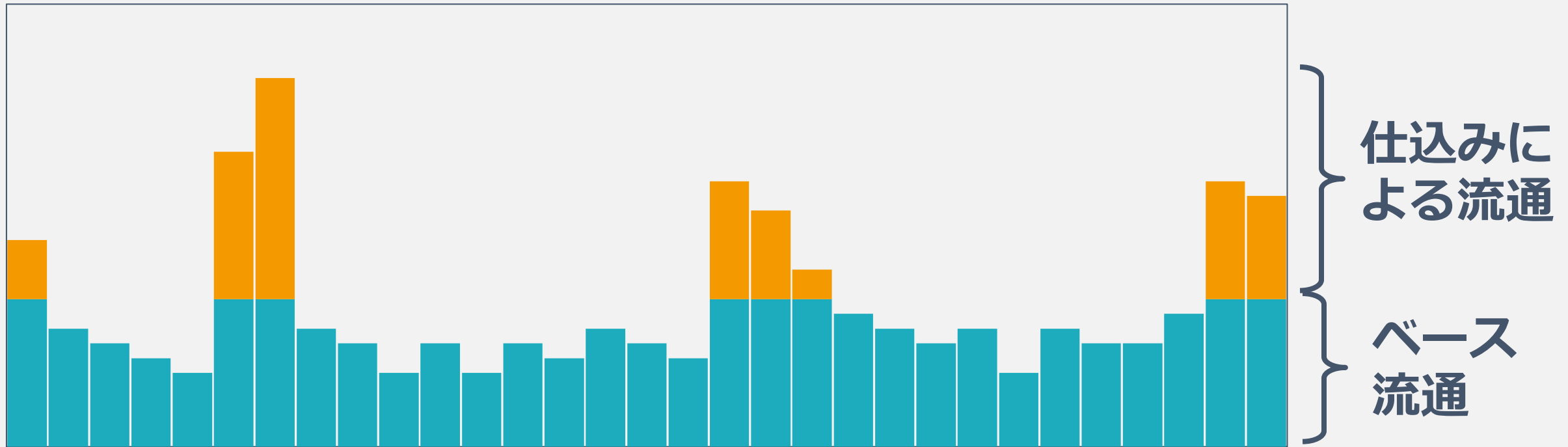
1 ECにおける顧客心理を理解する

2 買いたくなる商品の魅力の伝え方

3 楽天市場のイベント活用法

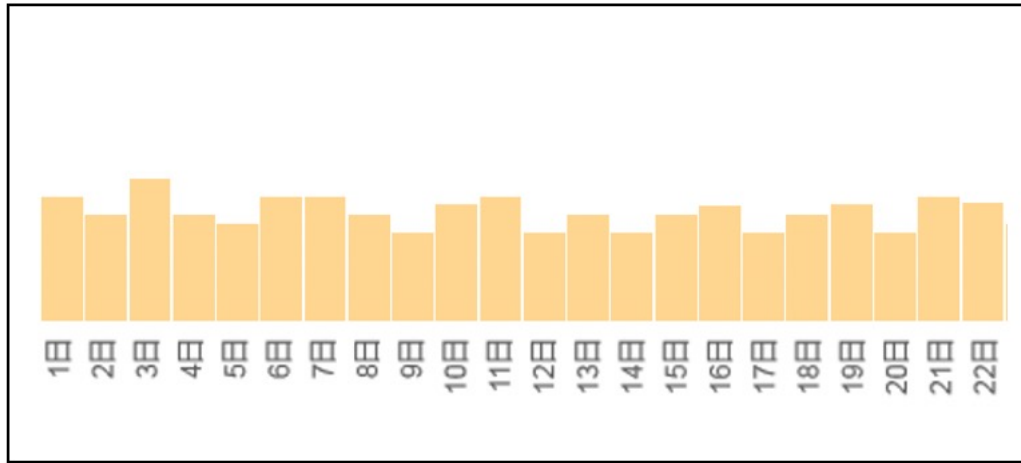
売上の山を作る

とあるお店の日商グラフ



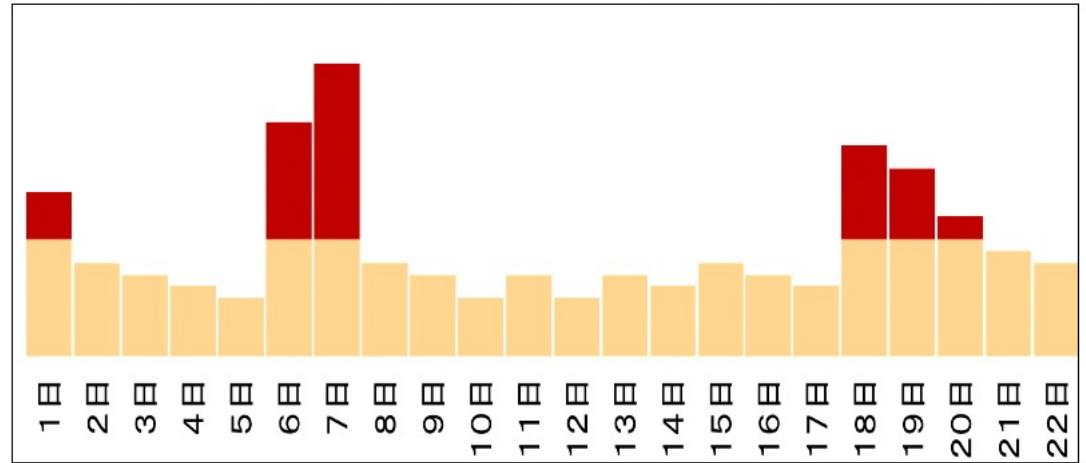
仕込み＝狙って売上の山を作ること

1ヶ月間何も対策を行わない



特別なことがない限り
売上は横ばい

期間を絞って仕込みを行う



イベントをきっかけにお店のこ
とを知ってくれるお客さんが増
え、ベース流通も上がっていく

仕込み当日

- ・ お得なタイミングが明確なため
お客さんが購入しやすい
→ 転換率アップ
- ・ 期間集中によりリアルタイム
ランキングが獲得しやすい
→ アクセス人数アップ

仕込み後

- ・ ランキング実績やレビュー数
増加による信頼度アップ
→ 転換率アップ
- ・ デイリーランキング経由、
検索流入・RPP広告も増えやすい
→ アクセス人数アップ

※売上実績ができると、検索順位の表示率変動します

効率よい売上アップにつながる！

イベント実施時のポイント

まずは売上の山が作りやすい
楽天のイベントに合わせて
仕込みをしましょう！

楽天スーパーSALE

お買い物マラソン

【イベントの特徴】

- ・ 楽天が売上の山を作る！（楽天自体が大々的に広告を打つ）
- ・ 買いまわり施策がある（たくさんのお店で買えば買うほどポイントがお得に！）

【お客さんの特徴】

- ・ 普段より、楽天市場に来るお客さんが多い
- ・ 普段より、お得に買い物ができるのでお客さんの購買意欲が高い！



売上を上げやすいタイミングです

セール

クーポン

ポイント

仕込みの施策

ポイント変倍

クーポン発行

楽天スーパーポイント	比較内容	クーポン
購入後にポイント付与	適用されるタイミング	クーポン使用時に値下げ
獲得ポイントは楽天 全店舗にて利用可能	使用可能範囲	値引きは 自店舗のみで利用可能
・お客さんにとって利便性が良い（購入するだけ） ・商品別と店舗別のそれぞれで設定が可能	特徴	・全商品対象と商品ごとの設定が可能 ・利用用途に合わせて様々な設定が可能
・検索画面でポイント倍率が表示される ・買いまわりイベント時は訴求力が強い	メリット	・検索画面でクーポンが表示され目立つ ・お得感が演出しやすい ・リピーター対策に有効 ・様々な楽天アシストがある

ポイントとクーポン

ポイント変倍

クーポン発行

店舗別・商品別ポイントを分けて活用

商品別ポイント変倍		店舗別ポイント変倍
「1商品ごと」に設定できる	使い方	「店舗内全商品」に設定できる
特定商品の販売強化を図ることができる	メリット	店舗内の回遊を促し 客単価アップを図ることができる

店舗別×商品別

全品ポイント変倍したいけど
全てポイント10倍のような倍率は厳しい人におすすめ



店舗別変倍をした上で、調整したい商品だけに商品別変倍をかける

ポイントとクーポン

ポイント変倍

クーポン発行

配布型クーポン

メルマガ、ページ等でユーザに配布するクーポン
※仕込み時に効果的



今使う！

サンキュークーポン (自動付与型)

事前に設定した条件に合致した場合、
お買い物完了時にユーザに自動付与されるクーポン
※リピート購入促進に有効



次回使う！

クーポンの活用例

ウェルカムクーポン



特に取得条件も設けず、
ページの目立つ所で配布

通常期に設定しておくことで、
とりあえずの取得を促すことができる
(=お客さんとの接点を作ることができる)

期限ギリギリのリマインド通知で再来店・
転換を後押しといった効果も期待できる

購入額別クーポン



購入金額の応じた割引率を設定したクーポンを発行

- ・ 自店の客単価を考慮して基準を設定
- ・ 客単価アップを狙うこともできる

目玉クーポン

なんと、驚きの
【70%OFF】

使えるのは★1名様限定★

↓今すぐクーポンをGETする！

新年トクベツ得チケ

2016 OFF 円

0円で購入っちゃうかも！？

1名様限定！クーポンをゲット▶

1月9日20:00～10日23:59まで！

半額のチャンス♪
【50%OFF】

使えるのは★2名様限定★

↓今すぐクーポンをGETする！

シルバー得チケ

50% OFF

2名様限定！クーポンをゲット▶

1月9日20:00～10日23:59まで！

欲しい物が破格値に！
【30%OFF】

使えるのは★5名様限定★

↓今すぐクーポンをGETする！

ブロンズ得チケ

30% OFF

5名様限定！クーポンをゲット▶

1月9日20:00～10日23:59まで！

“目玉クーポン”に
もれてしまった方には→

2点以上ご購入の場合は、こちらをご利用ください！

2buy item Happy Weekly!!

店内全品・2点以上お買い上げで合計金額から更にお得に！

11/20 20:00～24 23:59まで使える クーポンを今すぐゲット▶

5% OFF!

割引率の高い“目玉クーポン”を枚数限定で発行し、集客に活用

商品別クーポン



クーポン
ご利用で
半額
以下

すっきり習慣と
美容トラブル対策に！
こだわりの素材をじっくり熟成・発酵

野草酵素（約80種の栄養素）

クーポンご利用で
今だけこの価格！ ~~1,439円~~

約3ヵ月分
送料無料

699円

- ・ 特定の商品のみに見えるように設定
- ・ 割引後の価格を見せることがお得感を演出

リピーター限定クーポン



メルマガのセグメント配信機能
(購入回数の設定) を使って、
特定のお客さんだけにクーポンを配布

再来店を促したり、
新商品の優待クーポンとして活用

誕生日クーポン



Happy Birthday

一年に一度限りのバースデー特典

お誕生日月だけのお得な特典！

1ヶ月間何回使ってもOK!!

店内全品**10%割引！**

ALL 10% OFF!!

- 期間中は何回利用してもOK!!
- ご注文の際にお買物がご一緒にに入れてください。
- 店内全品が対象となります。
- お誕生日おめでとうございます！

▶ クーポンの獲得はコチラから

あなた様のお誕生日月の特典となりますのでご注意ください。
例：1月がお誕生日の方は1月1日～1月31日までクーポンをご利用いただけます。

メルマガのセグメント配信機能
（誕生月の設定）を使って、
誕生月のお客さんだけにクーポンを配布

クーポンは様々な目的に合わせて利用可能

設定が可能な項目

- ・ 定額値引き／定率値引き／送料無料
- ・ 公開可否
- ・ 1ユーザあたりのクーポン利用回数条件
- ・ クーポンの全利用回数上限
- ・ クーポン併用可否
- ・ 金額条件・購入個数条件
- ・ 有効期間
- ・ 購入回数
- ・ 会員ランク
- ・ 都道府県
- ・ 性別
- ・ 年齢
- ・ 誕生月
- ・ 対象商品

配布方法

ページで配布

メールで配布

同梱物で配布
※QRコード化

**自店舗で発行してみたいクーポンを
考えてみましょう**

■ 商品名にイベント内容を追加する



【11/4~10限定最大600offクーポン】
フォニオ スーパーフード 古代雑穀 雑...

1,292円 送料無料



<11/4 20:00~いまだけ15%OFF!!>
【送料無料】白金豚 万能 スライス 小...

2,320円 送料無料

【6/11まで30%OFF!】
【10%ポイント還元】
【6/11限定2,000円OFF】
【クーポンで最大800円OFF】
【期間限定ポイント 5 倍】
【買いまわり対象1000円ポッキリ】
【セール半額対象商品】

■ イベントバナーを作成する

イベントの告知バナーを作成し、ページ内に設置



【設置場所】

- ・ PC用トップページ
(ヘッダーorトップ説明文上)
- ・ スマホ用トップページ
- ・ スマホ共通説明文
- ・ 商品ページ
(共通説明文大 or PC用販売説明文)

■ イベントページを作成する

イベント対象商品だけを集めた
専用のページ

お買い得商品、もうあと一品におすすめな商品!

訳あり
最大50%OFF

まだまだ食べられるけど賞味期限間近の商品や終売品
シーズンオフ商品などをお得にお買い上げいただけます

訳あり最大50%OFF

公開日: 2025/06/21 更新日: 2025/09/07

かき氷シロップ(国産レモン)  【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ(国産レモン)... 448円	かき氷シロップ(国産レモン)  【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ(国産レモン)... 1,524円	かき氷シロップ(国産レモン)  【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ(国産レモン)... 1,957円	【期間限定 20%OFF】 MIE エミール ノエル オーガニック ヴァージン...  3,750円
かき氷シロップ いちご 180ml  【訳あり 季節品 20%OFF】 フルーツバスケット 無添加 かき氷シロップ... 532円	かき氷シロップ マンゴー 180ml  【訳あり 季節品 20%OFF】 フルーツバスケット 無添加 かき氷シロップ... 558円	かき氷シロップ ブルberry 180ml  【訳あり 季節品 20%OFF】 フルーツバスケット 無添加 かき氷シロップ... 507円	かき氷シロップ フルーツ 180ml  【訳あり 季節品 20%OFF】 フルーツバスケット 無添加 かき氷シロップ... 484円
かき氷シロップ 桃 180ml  【訳あり 季節品 20%OFF】 フルーツバスケット 無添加 かき氷シロップ... 532円	かき氷シロップ 3個セット 桃 180ml  【訳あり 季節品 20%OFF】 フルーツバスケット 無添加 かき氷シロップ... 2,084円	かき氷シロップ 180ml 5種セット  【訳あり 季節品 20%OFF】 5種ミックスセット/フルーツバスケット... 3,214円	古代穀物フィニオ(200g)  今だけ10%OFF! フィニオ 蒸し加工 200g スーパーフード 穀物 無添加... 1,000円~

イベントページは コンテンツページで 作成可能

RMS> 店舗設定
> コンテンツページ管理

Rakuten RMS

RMSトップ
(メインメニュー)

店舗設定

受注・決済管理

問い合わせ管理

データ分析

メール・SNS
マーケティング

広告・アフィリ
エイト・楽天大学

コミュニティ

店舗様向け
情報・サービス

1 商品管理

2 カテゴリ管理

3 トップページ設定

4 コンテンツページ管理

5 デザイン設定

6 画像・動画登録

7 基本情報設定

8 クーポン設定

9 店舗別ポイント変倍

お買い得商品、もうあと一品におすすめな商品!

訳あり 最大50%OFF

まだまだ食べられるけど賞味期限間近の商品や終売品
シーズンオフ商品などをお得にお買い上げいただけます

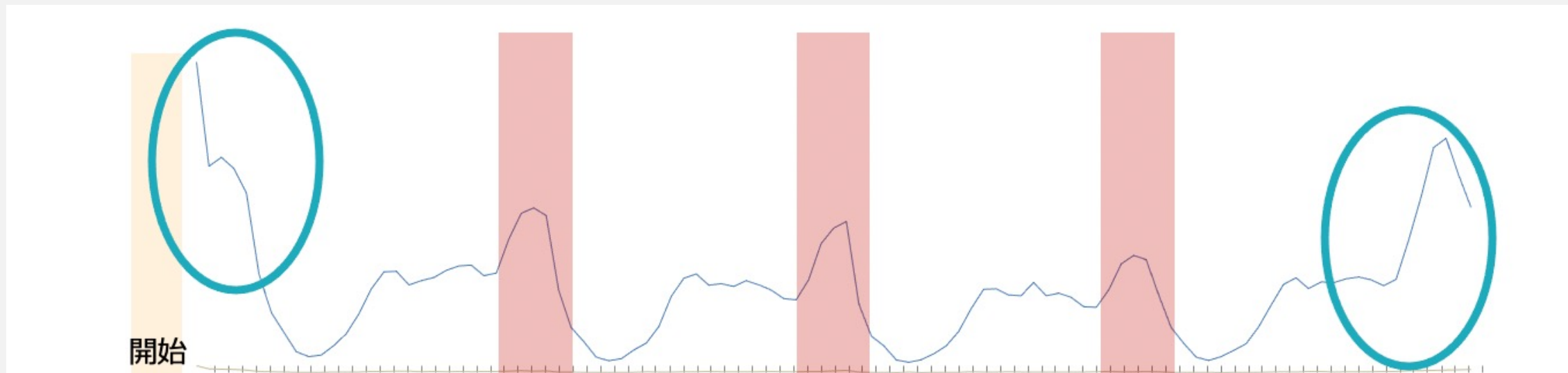
訳あり最大50%OFF

公開日: 2025/06/21 更新日: 2025/09/07

 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 448円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 1,524円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 1,957円	 【期間限定 20%OFF】 MIE エミール ノエル オーガニックヴァニラシロップ ... 3,750円
 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 532円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 558円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 507円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 484円
 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 532円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 2,084円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 3,214円	 【訳あり 20%OFF シーズンオフ商品】 かき氷シロップ (国産レモン) ... 1,000円

仕込みのタイミング

お客さんが集まりやすいタイミングに合わせて仕掛ける



- ・「初日」のスタートダッシュ → スタート〇時間限定 ポイント〇倍
- ・「最終日」の駆け込み需要の囲い込み → ラスト〇時間限定 クーポン
- ・5と0のつく日（ポイント5倍） → 5と0のつく日限定 ポイント〇倍
- ・20時以降のコアタイム → 20時からイベントスタート！

今回学んだことを活かして
やってみようと思うことをまとめましょう

今後必ずやってほしいこと

- 売上を伸ばすための仕事の時間の確保
(最低でも 1 日 1 時間以上)
- 講座で学んだことの実践
- ECCとコミュニケーションをとること

次回に向けて

やった分だけ結果として返ってくる

