

株式会社いつも作成 別冊参考資料

2023 年度版

c. 【購買率アップ施策】

Amazon 購買率アップのための 26 の法則

『Amazon 購買率アップのための 26 の法則』

<シートの活用方法>

アマゾンで売上を立てるためには、アマゾンの規定の中で商品の特徴や店舗の強みをアピールすることが重要です。本シートを基に、商品に関する情報を訴求できているのか、自社のサイトを判断するチェックリストとしてご活用ください。

No	チェックリスト
1	☐ 分かりやすい商品名になっているか
2	☐ 白背景のメイン画像が設定できているか
3	☐ 商品画像は 7 枚以上入っているか
4	☐ 1 枚の商品画像の大きさは 1500px 以上にしているか
5	☐ サブ画像の中には文字情報も入っているか
6	☐ バリエーションを活用しているか
7	☐ 商品紹介コンテンツを使用しているか
8	☐ なぜこの商品がいいのか 3 つ以上理由があるか
9	☐ 使ってほしいターゲットが誰向けなのかを明記しているか
10	☐ 開発者ストーリーが入っているか
11	☐ 生産工程が記載されているか
12	☐ 生産場所が記載されているか
13	☐ サイズがわかりやすく記載されているか
14	☐ 梱包状態がわかるようになっているか
15	☐ ギフトラッピングの写真が載っているか
16	☐ 実際に店長やスタッフが使用した感のコメントがあるか
17	☐ FBA・マケプレプライムの対応ができているか
18	☐ ピンボケ画像になっていないか
19	☐ フォローメールを送っているか
20	☐ レビュー分析を行って、良い点を発見できているか
21	☐ レビュー分析を行って、問題点を発見できているか
22	☐ 競合のレビュー分析を行って、売れている理由を把握しているか
23	☐ 競合のレビュー分析を行って、できていないところを把握しているか
24	☐ 楽天の長いページを切ってそのまま作っていないか
25	☐ 検索対策を意識した商品説明の箇条書きが設定できているか
26	☐ 商品説明の箇条書きは魅力的な文章になっているか