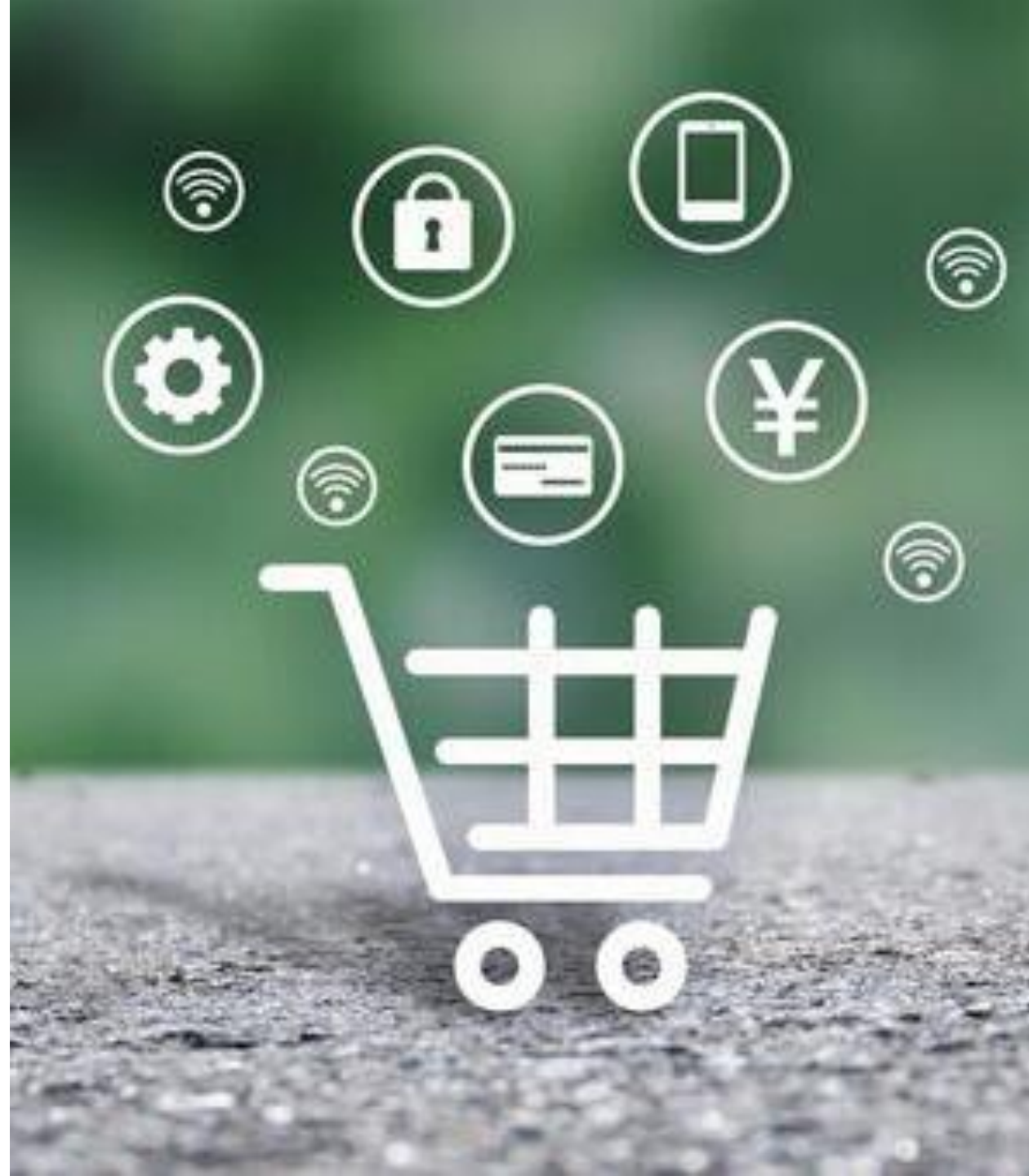


新規出店者向けセミナー 出店準備セミナー②



**楽天市場で売上を上げるための
考え方を理解する**

1 チェックイン

2 集客の型を理解する

3 買いやすい商品設計

4 サムネイル画像対策

5 フルフィルメント

6 チェックアウト

1 チェックイン

2 集客の型を理解する

3 買いやすい商品設計

4 サムネイル画像対策

5 フルフィルメント

6 チェックアウト

チェックイン

- ・ 店舗名、自分の名前
- ・ 楽天市場運営の近況共有

① チェックイン

② 集客の型を理解する

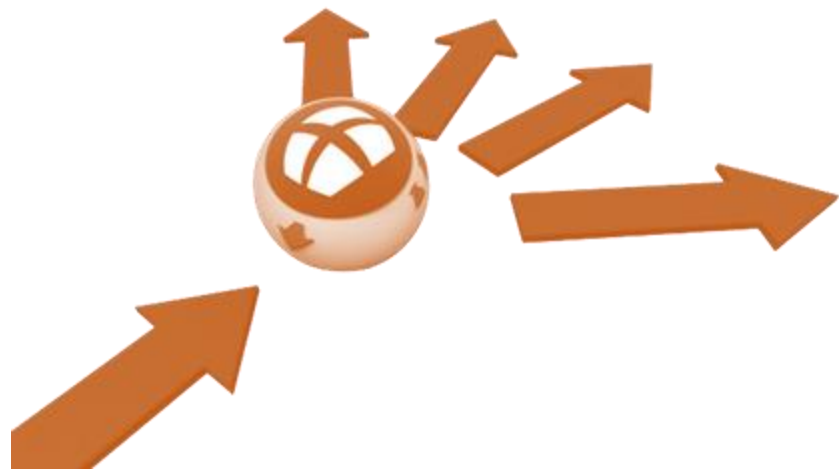
③ 買いやすい商品設計

④ サムネイル画像対策

⑤ フルフィルメント

⑥ チェックアウト

一点突破型



検索対策型



一点突破型



入口商品や目玉商品を作り、
広告などを使って積極的宣伝

1) 商品づくり

- ・ 入口商品作成
- ・ 売れる商品の見極め（看板商品作り）
- ・ 商品ページの作り込み

2) 看板商品の育成

- ・ 販売実績を作る（ランキングを狙う）
- ・ レビューを集める

3) 集客

- ・ 広告運用（RPP広告、楽天市場広告、DEAL）
- ・ アフィリエイト
- ・ スーパーセールの目玉枠エントリー

4) 回遊性、リピート施策

- ・ ページ内の動線改善
- ・ メルマガ、LINE
- ・ 定期購入、頒布会への促し

検索対策型



それぞれの商品に検索対策を行い、検索で見つけてもらう

横に広げる＝入り口を増やす

■ 商品点数を増やす

■ 検索に強い商品を登録

- ・ 型番商品、ブランド品
- ・ 楽天市場内で売れている商品
- ・ 価格で他店より強い商品

検索結果への表示・クリック率を高める

- 徹底した検索キーワード対策
- 売上実績を作る
- レビューを増やす
- サムネイル画像や商品名の修正

回遊性を高める

いろんな商品を見てもらうことで
購入につながる可能性が高まる

商品をカテゴリ分けする

- ・ 種類
- ・ ブランド
- ・ 特徴 etc

商品から選ぶ	▼
▶ キッチン	
▶ ステーションナリー	
▶ インテリア	
▶ ファッション	
▶ コスメ・ビューティー	
▶ キッズ・ベビー	
▶ アクセサリー	
▶ 食品・ドリンク	
▶ メンズ	
▶ カタログギフト・体験ギフト	
▶ お花	

■ ブランド	>
アリサン Alisan	>
オーサワジャパン	>
ムソー	>
小田原屋	>
和田萬	>
グラッツェミーレ	>
ココウェル	>
荃工房	>
第三世界ショップ	>
ナチュラルキッチン	>
アルチェネロ	>

お客様のニーズを踏まえたカテゴリ分け

- ・ 金額
- ・ ニーズ
- ・ 用途 etc

価格帯から探す

～¥1,000

¥1,001～¥3,000

¥3,001～¥5,000

¥5,001～¥8,000

¥8,001～¥10,000

¥10,001～¥20,000

¥20,001～

■ニーズ

オーガニック・有機

ヴィーガン

アレルギーフリー

グルテンフリー

ギルトフリー

贈るシーンから選ぶ

▶ 卒業記念品

▶ 部活・卒団記念品

▶ 母の日

▶ 父の日

▶ 入学・就職・昇進祝い

▶ 周年記念・創立記念

▶ 引越し・新築祝い

▶ 誕生日ギフト

▶ 結婚祝い

▶ 記念日ギフト

▶ 還暦祝い

▶ 出産祝い

▶ オリジナル記念品

▶ プチギフト

▶ 敬老の日

▶ クリスマス

▶ 法事・香典返し・お悔み

×探しにくいカテゴリ

調理器具
冷蔵庫
食器
フライパン
照明
家電製品

◎探しやすいカテゴリ

キッチン・ダイニング

調理器具

フライパン・鍋

包丁・まな板

食器・カトラリー

プレート・ボウル

グラス・マグ

収納・照明

収納用品

衣類収納（タンス・ケース）

シェルフ・ラック

照明・電気製品

デスクライト・フロアライト

小型家電（加湿器・アロマディフューザー）

生産国	▼
保存方法（スイーツ）	▼
産地（都道府県）	▼
消費／賞味期限	▼
不使用添加物	▼
総重量（g）	▼
箱・袋数（セット数）	▼
種類の数（セット内）	▼

商品属性とは、楽天市場で販売している商品の「属性情報」のこと

商品のジャンル情報を表す「ジャンルID」より、さらに詳しい情報を設定するための項目

カラー・サイズ・素材・種類・ブランドなど

■ 商品属性

食品の梱包方法	一括入力	
食品の状態	一括入力	 100 文字以内 (縦棒) 区切りで複数入力可
精米の種類	一括入力	 100 文字以内
精米年月日	一括入力	 50 文字以内
総容量	一括入力	単位 ml
単品容量	一括入力	単位 ml
発売年月日	一括入力	
不使用添加物	一括入力	 500 文字以内
米のランク	一括入力	
米の産年	一括入力	 50 文字以内
米の種類	一括入力	 100 文字以内
米の等級	一括入力	
米の品種	一括入力	 50 文字以内
単品（個装）個数	一括入力	

自店舗の商品を どのようにカテゴリ分けできますか？

- ・ 種類
- ・ ブランド
- ・ 特徴
- ・ サイズ
- ・ 重量
- ・ 金額
- ・ シーン
- ・ ニーズ etc

回遊性を高める

カテゴリの表示

店舗内カテゴリトップ

レフトナビ

ヘッダー

▼ [米・雑穀・豆・餅・粉類・シリアル](#)

- ト [米](#)
- ト [雑穀](#)
- ト [豆](#)
- ト [餅](#)
- ト [粉類](#)
- ト [シリアル](#)
- ト [その他](#)

▼ [麺類・パスタ](#)

- ト [麺類](#)
- ト [パスタ](#)
- ト [関連調味料](#)

▼ [カレー・シチュー・スープ](#)

- ト [カレー](#)
- ト [シチュー](#)
- ト [スープ](#)
- ト [パスタソース](#)

アイテムで探す	
	水着 HOT!
	Tシャツ(カジュアル)
	シャツ
	ポロシャツ
	ニット
	パーカー
	アスレチック
	ジーンズ
	パンツ
	アクセサリー



ナッツ



ドライフルーツ



ご飯・だし



海藻・サラダ



スープ



飲みもの

おすすめの商品・売れ筋商品の紹介

■ こちらも一緒に召し上げれ♪ 同梱オススメ商品 ■

【本格派やきとり丼】



忙しいアナタの救世主！簡単調理で本格的な味が楽しめる！と大好評の本格派やきとり丼！

637円（税込）

>>> ご注文はこちら <<<

【特上もも焼き鳥（5本入）】



当店一番人気の焼き鳥がコレ！秘伝のタレ焼きか沖縄の海の塩焼きを選べます！！

864円（税込）

>>> ご注文はこちら <<<

【手羽先餃子5本入】



8秒に1本の販売実績！プリプリの手羽先の中からジュワッと溢れ出す肉汁がたまらない！

864円（税込）

>>> ご注文はこちら <<<

【水郷どりローストチキン】



クリスマスシーズンには1万5千本以上のご予約をいただく人気商品！秘伝のタレで焼き上げました！

【水郷どり炊き込みご飯】



ギャル曾根さんも大絶賛！上品で繊細な料亭の炊き込みご飯がご家庭で簡単に楽しめます！

810円（税込）

【参鶏湯ーサムゲタンー】



完全無添加！手造りの美味しさをお届けします！スタミナ満点！美容と健康に！

3024円（税込）

スタッフおすすめ商品



店長

ナッツ大好き！店長一押しのナッツをご紹介します！ナッツはダイエット中の間食や美容に気をを使う女性に最適です♪



ハッピーセブennaツ
最大400g



アーモンド入り
にんにくスライス4袋



当店人気No.1&2の
健康派福袋

👑 売れ筋ランキング

注文続々！皆様に支持されている当店の売れ筋をご紹介します！
買って損なしのアイテムです◎



共通バナー設定（スマートフォン）

【大バナー】



商品ページ内、
商品画像の上部に表示

最大10枚登録可

画像の推奨サイズ
横616ピクセル × 縦120ピクセル

【小バナー】



商品ページ内、
ページの下部に表示

最大12枚登録可

画像の推奨サイズ
横266ピクセル × 縦110ピクセル

目玉商品・目玉カテゴリ

▶スマートフォン用トップページ

看板
大バナー
目玉商品
小バナー
トップ説明文(1)
トップ説明文(2)
目玉カテゴリ
ショップメニュー
フッター

▶スマートフォン用商品ページ

楽天イベント告知バナー(*1)
店舗ロゴ・店舗名(*2)
ショップメニュー
大バナー
商品画像1~20 (*3)
商品情報 (モバイル用キャッチコピー・商品名・価格・ 納期情報・在庫数・項目選択肢等)
スマートフォン用商品説明文
レビュー本文
店舗内レコメンド
所属カテゴリ
ショップからの重要なお知らせ(*4)
営業日カレンダー
目玉商品
店舗内ランキング
目玉カテゴリ(*5)
商品ページ共通説明文
小バナー
フッター

▼PC用トップページ

看板
ヘッダー
トップ説明文上
共通説明文(大)
目玉商品
トップ説明文下
フッター

▼PC用商品ページ

看板
ヘッダー
PC用販売説明文
商品情報 (キャッチコピー・商品名・ 価格・納期情報・在庫 数・項目選択肢等)
商品画像1 ~ 商品画像20
目玉商品
レビュー本文
店舗内レコメンド
店舗内ランキング
フッター

ショップ内の注目商品



高さが変えられる
2Wayこたつ(NV...

24,900円



リビングダイニン
グテーブル3点セ...

179,890円



傷・汚れに強
成皮革 電動合

109,900円~

目玉商品・目玉カテゴリを登録することで、
「ショップ内の注目商品」として表示が可能

1 チェックイン

2 集客の型を理解する

3 買いやすい商品設計

4 サムネイル画像対策

5 フルフィルメント

6 チェックアウト

楽天市場で売上を上げるためにやるべきこと全体像

商品登録

キーワード対策

入口商品作成

主力商品の商品ページの作り込み

RPP広告・改善

マラソンでイベントの実施

RPP広告・改善

スーパーセールサーチ登録

RPP広告・改善

少しお試しができたら
いいのになあ

失敗したくないな

色々試したいな

まとめてお得に
変えるといいな

どれを選べば
いいんだろう？



直接のコミュニケーションが取りにくい
ネットショップではユーザーのニーズを
想定した商品設計が重要

お試しがしたい

初めて購入する商品、どちらを買いますか？

A 商品

ダイエットサプリ

6か月分

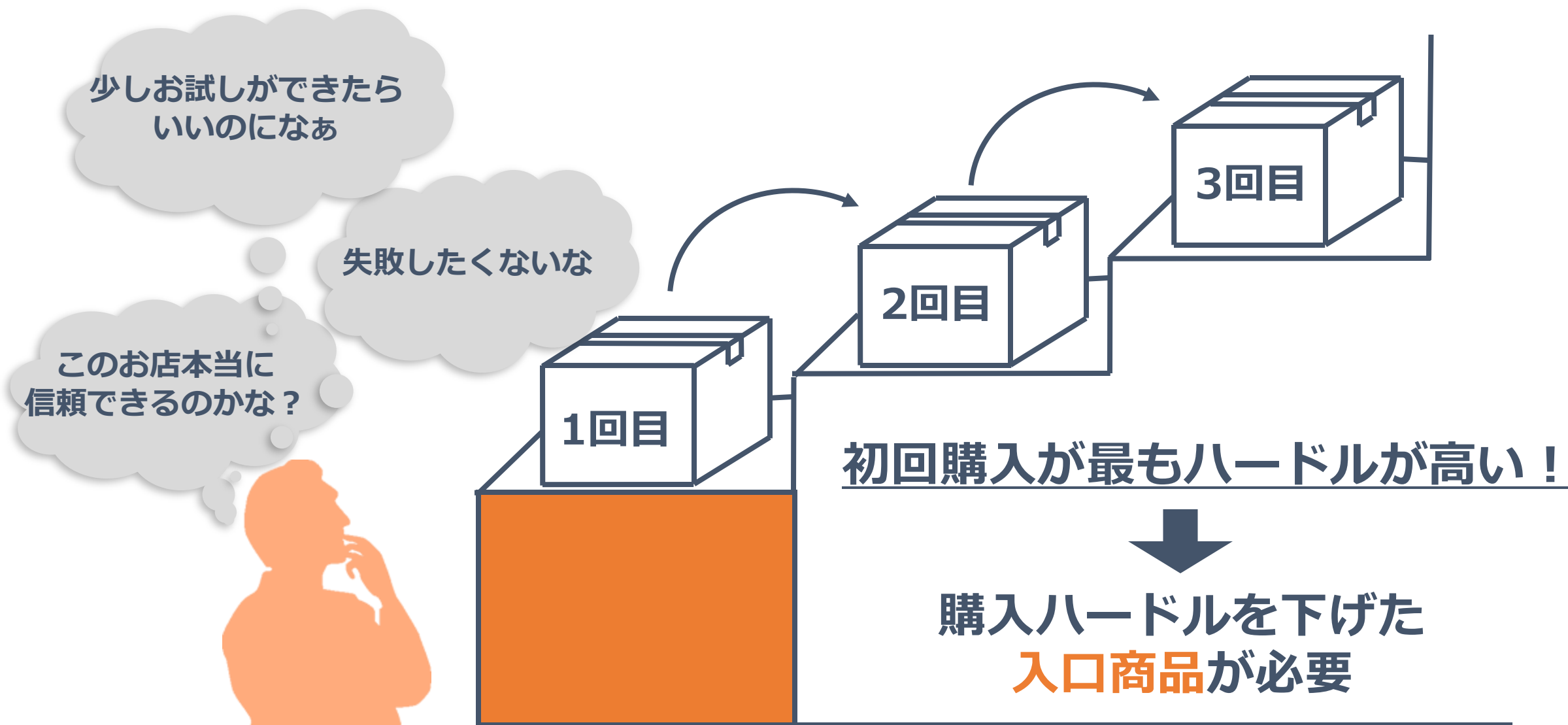
5980円送料無料

B 商品

ダイエットサプリ

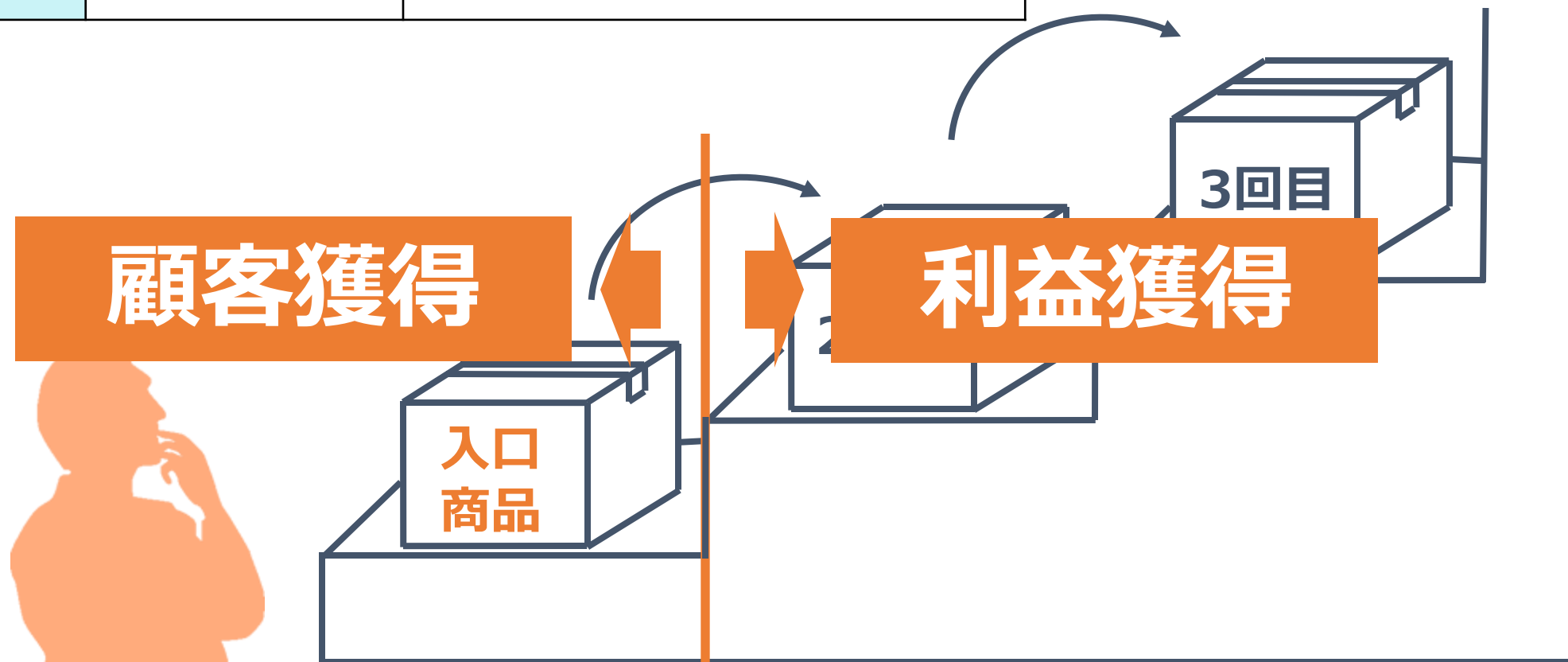
お試し1か月分

1000円送料無料

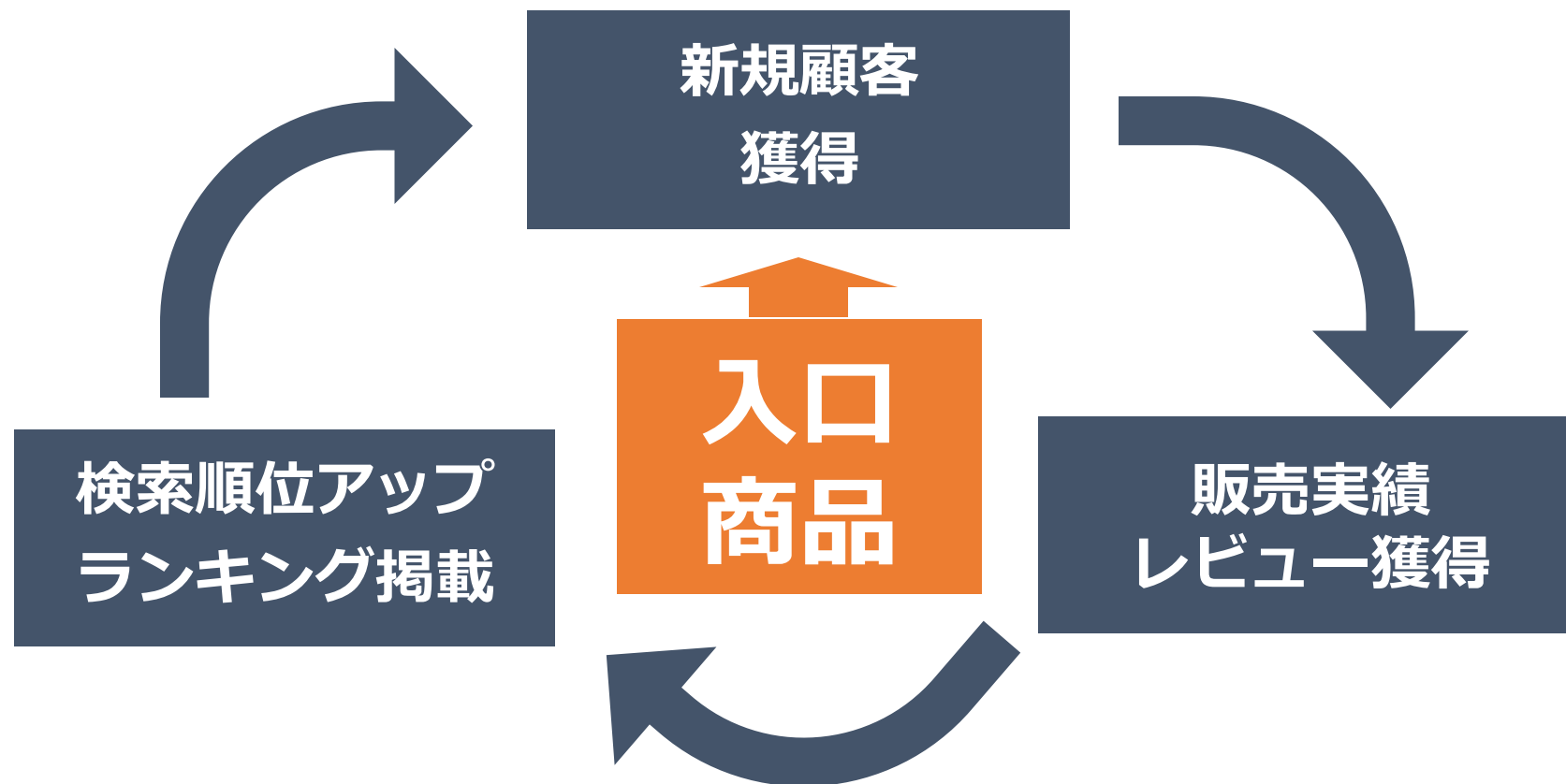


最初に購入してもらうことを目的とした商品

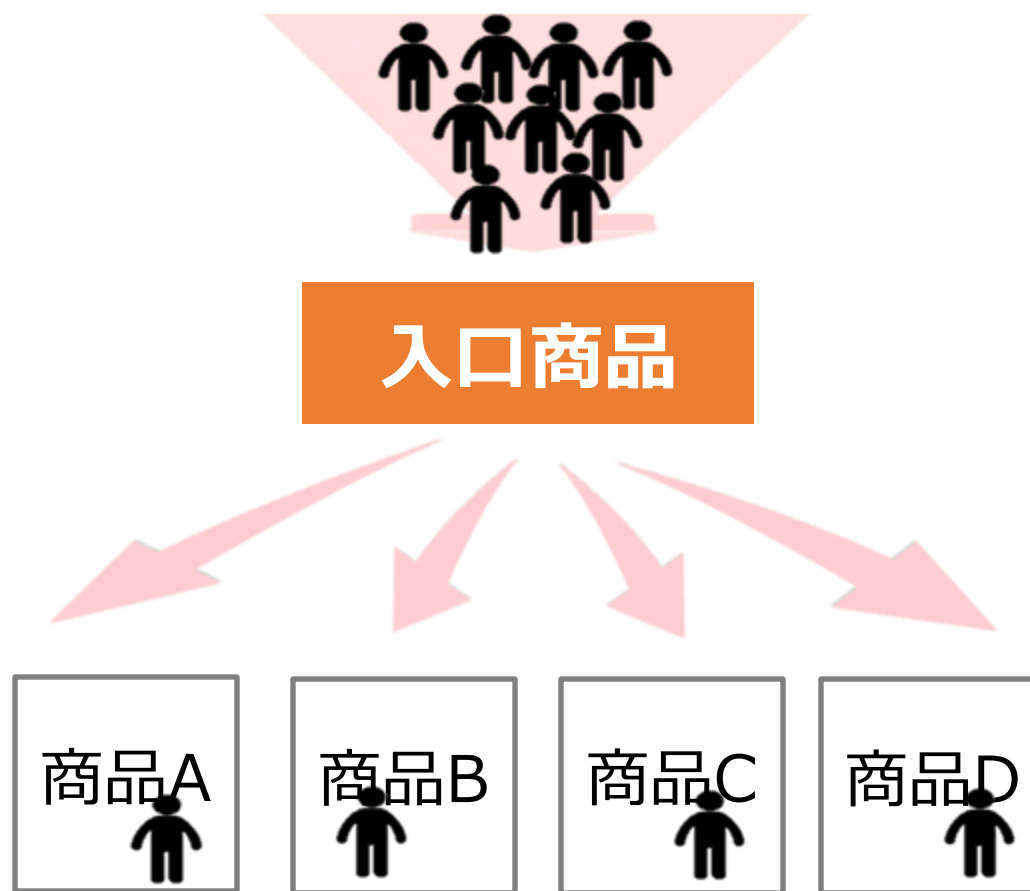
種類	対象顧客	目的
入口商品	新規顧客	集客、新規顧客数獲得
その他商品	リピーター	利益追求



入口商品は新規顧客獲得の有効な手段
検索順位アップやランキング掲載で
自店舗の露出アップが期待できる



店舗内ナビゲーションを工夫すれば
入口商品から他の商品にも送客が可能



入口商品作成時の 3つのポイント

商品は適切か？

- ☐ 買いやすい価格帯か？
(送料無料・メール便など送料を抑える工夫)
- ☐ 買いやすい商品か？
(お試し、選べる、初心者向け)
- ☐ 市場のニーズは見込めるか？
(売りたい商品ではなく、売れる商品を選ぶ)
- ☐ 継続的に販売できる在庫はあるか？
(入口商品は複数あってもOK)

競合に勝てるか？

- ☐ 競合に似た商品はないか？
- ☐ 競合商品はどんな内容か？
- ☐ 競合より選ばれる理由はあるか？

次につながるか？

- ☐ また買いたいと思う内容か？
(品質、ボリューム、価格とのバランス)
- ☐ 商品の良さが伝わる工夫ができているか？
(説明書、レシピなど)
- ☐ 次につながる商品はあるか？

失敗したくない



- ・ お試し商品で購入のハードルを下げる
- ・ 商品に対して保証をつける

どれを選べばいいの？



初心者向けのセット商品やおすすめ商品

色々試したい



- ・ 複数の商品から好きなものを選べるタイプ
- ・ お店でセレクトしたバラエティセット

お得な商品を買いたい



「訳あり」や「1000円ポッキリ」でお得感を演出

まとめてお得に買いたい

WEB限定 シャンプー・トリートメント お得な詰め替え **大容量** 単品



※1 通常詰め替え1個あたり1,320円(税込)の3個分の合計価格と大容量詰め替え3,630円(税込)を比較

330 通常品よりも円おトク ※1

クラリスボックス ティッシュ

60箱
5個入り×12セット

1箱220組(440枚)



- ・ 大容量サイズの商品
- ・ 複数セットでまとめ買い

ギフトで贈りたい



プレゼントにピッタリのギフトボックス

【同時購入用】ギフトボックス【大】化粧箱 簡易包装無料

- ・バスタオル1枚が入る大きさ
 - ・フェイスタオルが2枚から3枚入る大きさ
 - ・スリムバスタオル2枚が入る大きさ
- ギフトボックスのみのご購入はできません。

39ショップ

メーカー希望小売価格 オープン価格

250円 送料無料

20ポイント(1倍+9倍UP) 内訳①

ポイントアップ期間：2025/08/31(日) 23:59まで

楽天モバイルユーザーならポイント+4倍
※要エントリー

0円で購入可!
(楽天カード入会 & ポイント利用の場合)

【同時購入用】商品と一緒に必要数ご購入下さい 必須

☐ 確認しました。

品質向上の為レビュー記入をお願いします！

☐ 確認しました。

数量

1

かごに追加

購入手続きへ

- ・ギフト商品を用意
- ・ギフト専用のボックスを用意

型番商品の場合

自店舗で購入するメリットをいかにアピールできるかがポイント

- ・特典 ポイント付与、クーポン、おまけ
- ・配送 送料無料、即日・翌日配送
- ・保証 品質保証、故障保証、返金保証
- ・顧客対応 カスタマーサービス、設置・回収サービス
- ・ギフト対応

**買いやすい商品の設計を
考えてみましょう**

商品設計シート

商品	
お客さんの どんなニーズに 応える？	
商品の内容	
価格	

① チェックイン

② 集客の型を理解する

③ 買いやすい商品設計

④ サムネイル画像対策

⑤ フルフィルメント

⑥ チェックアウト

お客さんが最も目にする画像

商品ページ

スマホページ

検索結果一覧



商品画像（１）の目的は『お客さんの興味をひく』こと

商品画像
（１）

商品画像
（２）

商品画像
（３）

商品画像
（４）

.....
最大20枚

楽天市場サーチや
外部サイトに表示

興味をもってページに来た人が
商品と比較・検討するために見る

- 画像内の文字占有率は20%以下
- 枠線なし
- 白ベタ塗り背景、もしくは写真背景
（商品と同時に撮影された一枚画像か、
商品と関連性のある画像の合成）

商品画像（１）

クリックしたくなる画像はどれですか？その理由はなぜですか？

①



②



③



④



⑤



目指したいのは
お客さんがクリックしたくなる
画像

お客さんがクリックしたくなる
画像ってどんな画像でしょうか？

お客さんを考える

あなたの商品を購入する人は

どんな人？

性別、年齢、家族構成、肩書、年収

どういった理由で？

購入の目的、用途、ニーズ

商品画像（１）に必要な要素



魅力的な画像



お客さんが
知りたい情報

お客さんの興味を引く商品画像（１）に必要な要素



魅力的な画像



お客さんが
知りたい情報

商品の魅力が伝わる画像

商品の魅力が伝わる画像とは
どのような画像でしょう？

■ 商品が何かきちんと伝わる

■ 商品がきれいにみえる

■ 購入後の使用感が分かる（特にオリジナル商品）

■ 商品画像（1）は正方形の画像



- 商品の**魅力**（大きさ・ボリューム・シズル感など）が伝わる
- 商品の**ウリ**（ブランド・産地・こだわりなど）が伝わる
- 商品の**特徴**（機能・素材・サイズ・セット内容など）が伝わる
- 商品**バリエーション**、**個数**が分かる



お客様の興味を引く商品画像（１）に必要な要素



魅力的な画像



お客様が
知りたい情報

**あなたの商品を購入するお客さんが
一番知りたいことは何ですか？**

自店舗の商品画像（１）を 考えてみましょう

商品名	
お客さんはダレで なぜ購入するのか	
商品画像（１）で 伝えるべき メッセージ	

画像のイメージ 入れる内容 （占有率20%以内） ・ 商品名 ・ 商品の画像 ・ お客さんが知りたい 情報	
---	--

おすすめ画像作成ツール

Canva（キャンバ） 無料（有料）で使えるオンラインの ビジュアル作成ツール

商品画像 ☆

🔍 フォルダーを検索

タイプ ▾

編集日が新しい順 ▾

☰



かねこ製麺 全粒粉ひやむぎ 240g

かねこ製麺

910 x 910px • 数分前に編集



桜野園 7days TEA あまふわ (紅茶・リーフ) 21g

桜野園

700 x 700px • 数分前に編集



ヒカリ 有農 トマトケチャップ 300g

トマトケチャップ

700 x 700px • 数分前に編集



寝かせ玄米 黒米 160g



芋せん 78g



5ページ - ページタイトル...

ココナッツオイルを
選ぶ人が増えています！

その理由は...

✓ 脂肪燃焼効果が期待できる！

✓ 免疫力アップに役立つ！

✓ 料理やお菓子作りに活躍！

6ページ - ページタイトル...

脂肪燃焼効果が期待できる！

ココナッツオイルは60%以上が中鎖脂肪酸（MCT）！

エネルギーとして燃焼される効率がよく、一般的な
植物油に比べて中性脂肪になりにくい特徴があります。

7ページ - ページタイトル...

免疫力アップに役立つ！

中鎖脂肪酸の一種である「ラウリン酸」を含有。
抗菌・抗炎症作用により、菌やウイルスから体を守って
くれます。また、血質を調えることで攻撃を受け
にくい細胞膜を作ることもできます。

8ページ - ページタイトルを追加

トランス脂肪酸を含まない

動脈硬化や心臓病などのリスクがあると言われて
いる、トランス脂肪酸を含まません。毎日の食事
に安心してお使いいただけます。

9ページ - ページタイトルを追加

でもココナッツオイルって...

ココナッツの香りが苦手... 初めて使うから
どれがいいかわからない...

私は好きだけど
家族が嫌がるかも...

ど安心下さい！

このような方に
ココウエルのココナッツオイル
がおすすめなのです！

10ページ - ページタイトルを追加

ココウエルのココナッツオイル
最大の特徴

ココナッツの香りがしない！

化学製品を使わない100%ナチュラルな原料から実
現。初めて使う方やココナッツの香りが苦手な方には
ピッタリです。料理にすんなり馴染みます。

魅力はこれだけじゃない！

① チェックイン

② 集客の型を理解する

③ 買いやすい商品設計

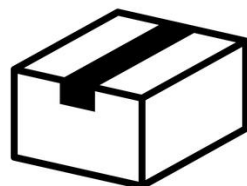
④ サムネイル画像対策

⑤ フルフィルメント

⑥ チェックアウト

フルフィルメントとはECにおける 「受注から配送までの一連の流れ」のこと

受注 → 在庫確保 → 梱包 → 発送 → 配達 → アフターサービス



- ・ ECの競争は「商品」だけでなく「届け方」でも差がつく
- ・ 顧客満足度＝配送体験に大きく依存

★★★★★ 5



女性 30代

個数:1袋

初めての注文でしたが、梱包も丁寧で発送も早かったです。
またよろしくお願い致します

★★★★☆ 4

購入者さん

とにかく早く届いて驚きです！

★★★★★ 5

購入者さん

個数:1袋

到着が早くて良かったです。
使うのが楽しみです。

★★★★☆ 4

購入者さん

個数:3個

届くのがすごく早くて、すぐに使えてありがたかったです！

受注

注文受付

注文確認

注文内容確認・決済処理

サクスメール

注文の受領を知らせるメール

ピッキング

商品の在庫確保・送り状発行

梱包

商品の梱包

発送

配送業者への引き渡し

発送完了メール

発送完了を知らせるメール

フォローメール

購入後のフォローメール

サクスメール

注文の受領を知らせるメール

発送完了メール

発送完了を知らせるメール

フォローメール

購入後のフォローメール

店舗運営Naviで「メールサンプル一覧」と検索

決済方法別サクスメール（ご注文お礼メール）サンプル

種別	メールサンプル
1. クレジットカード・Apple Pay	1
2. 代金引換	2
3. 銀行振込・コンビニ(前払)	3
4. 後払い決済	4
5. PayPal	5

トラブル時のお詫びメールサンプル

事象	項目	メールサンプル
配送遅延	1.出荷遅延のお詫び	1
	2.出荷遅延のお詫び&ご注文継続かキャンセルの選択依頼	2
	3.出荷遅延のお詫び&ご注文キャンセルのご案内	3
クーポン設定ミス	4.クーポン設定ミスのお詫び&ご注文継続かキャンセルの選択依頼	2
	5.クーポン設定ミスのお詫び&ご注文キャンセルのご案内	3
価格設定ミス	6.価格設定ミスのお詫び&ご注文継続かキャンセルの選択依頼	2
	7.価格設定ミスのお詫び&ご注文キャンセルのご案内	3

商品発送完了や注文（契約）内容変更のお知らせメールサンプル

種別	メールサンプル
1. 商品発送完了お知らせ	1
2. 注文（契約）内容変更のお知らせ	2

1. お店のことを思い出してもらおう
2. 購入後のフォロー
3. レビュー記載のお願い

- ①購入のお礼
- ②無事商品が到着しているかの確認
- ③不備や質問がある時の対応窓口のお知らせ
- ④レビュー依頼

■ 件名

【店舗名】 先日はご利用ありがとうございました

■ 本文

● ● 様

先日は（店舗名）にて、ご注文いただき誠にありがとうございました！

ご注文いただいた商品は無事届きましたでしょうか？

商品がまだお手元に届いていない場合は、下記のお荷物伝票番号から現在の配送状況をご確認頂きますようお願いいたします。

[発送日]

[お荷物伝票番号]

[追跡リンク]

もし万が一、商品の不備や間違いなどがございましたら、すぐに対応させていただきますので当店までご連絡ください。

また、1人でも多くの方に、商品の良さを知ってもらいたく、ぜひご利用いただいた感想をご記入いただけないでしょうか？

レビューを投稿していただけたら、次回注文で使える5%offクーポンをプレゼントさせていただいております。

<レビューの書き方>

【購入履歴】→【商品レビューを書く】→【投稿する】
<https://order.my.rakuten.co.jp/>

書き方がわからない場合はこちら

<https://review.rakuten.co.jp/howto/write/index.html>

今後もお客様にご満足いただけるサービスをお届けできるよう日々精進して参りますので、引き続き変わらぬご愛顧の程お願い申し上げます。

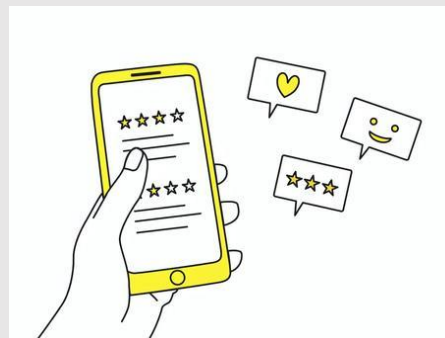
またのご来店をスタッフ一同心よりお待ちしております！

STEP1

COUPON

RMSで
クーポンを発行する

STEP2



購入履歴から
レビューを
書き込んでもらう

STEP3



レビューチェックツール
でレビュー投稿を
確認する

RMSトップ > コミュニティ > レビューチェックツール

 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
エイト・楽天大学

 コミュニティ

 店舗様向け
情報・サービス

 コミュニティ

1 各種表彰

受賞歴

[受賞歴一覧](#)

楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー

[店舗投票](#)

[店長投票 \(ベスト店長賞\)](#)

2 みんなのレビュー

[レビューチェックツール](#)

[このショップレビューを開く](#)

ショップレビュー

★★★★★

投稿時間：2025/08/23 13:51:36

友人に勧められ購入しました。味が濃く辛さもちょうど美味しくかったです。我が家は生野菜を好んで食べる習慣があり、人参、パセリ、きゅうり、大根、ピーマンなどを生でマヨネーズをつけて食べます。マヨネーズが替わったことを黙って出しましたが、いつもの味と違い美味しいと言われました。願わくば、もう少しお手頃な値段であれば使用頻度が増えるかと思いました。これからもリピートします。

お客様の氏名等、個人情報の記載や、ガイドライン違反がないことを確認の上投稿してください。購入を検討しているお客様も閲覧するメッセージとなりますので、表現等にご注意ください。

入力文字数：0字 <あと1000字、投稿可能です。>

 AIでコメントを生成

コメントする

フラグ：☐

対応済：☐

未対応

注文番号：
414343-20250811-0168713601

[注文情報はこちら>](#)

自社発送

VS

楽天スーパーロジスティクス
(RSL)

在庫保管料＋出荷作業料＋資材料＋配送料

例) 10日間保管した靴を、80サイズで出荷の場合

在庫保管料	出荷作業料	資材料	配送料	合計
19円	84円	39円	503円	645円

■ 自社発送のメリット

- ・ 自社のこだわりを出せる
- ・ 顧客の要望に柔軟に対応ができる

■ RSLのメリット

- ・ スピード配送（土日祝も出荷対応）
- ・ 出荷の負担軽減

【宅配便】

◆特徴

配送業者が荷物を配達し、購入者の指定場所に直接手渡しする

◆メリット

日時指定が可能、大きな荷物も配送可能、冷蔵・冷凍商品（クール便）に対応している、

◆デメリット

メール便より送料が高くなる



【メール便（ポスト投函便）】

◆特徴

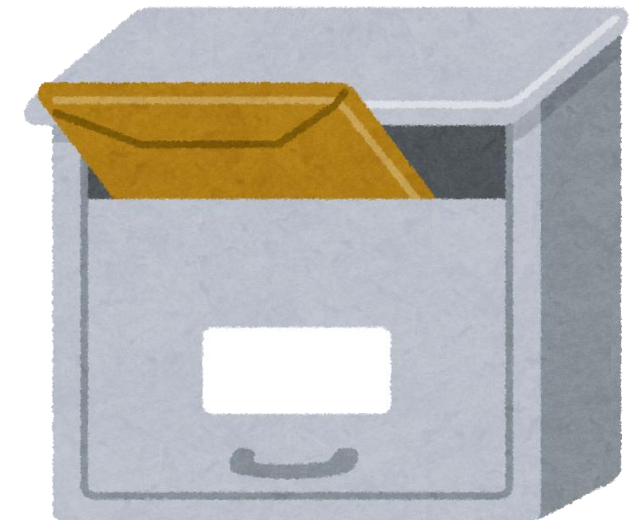
荷物がポストに投函されるため、対面での受け取りが不要

◆メリット

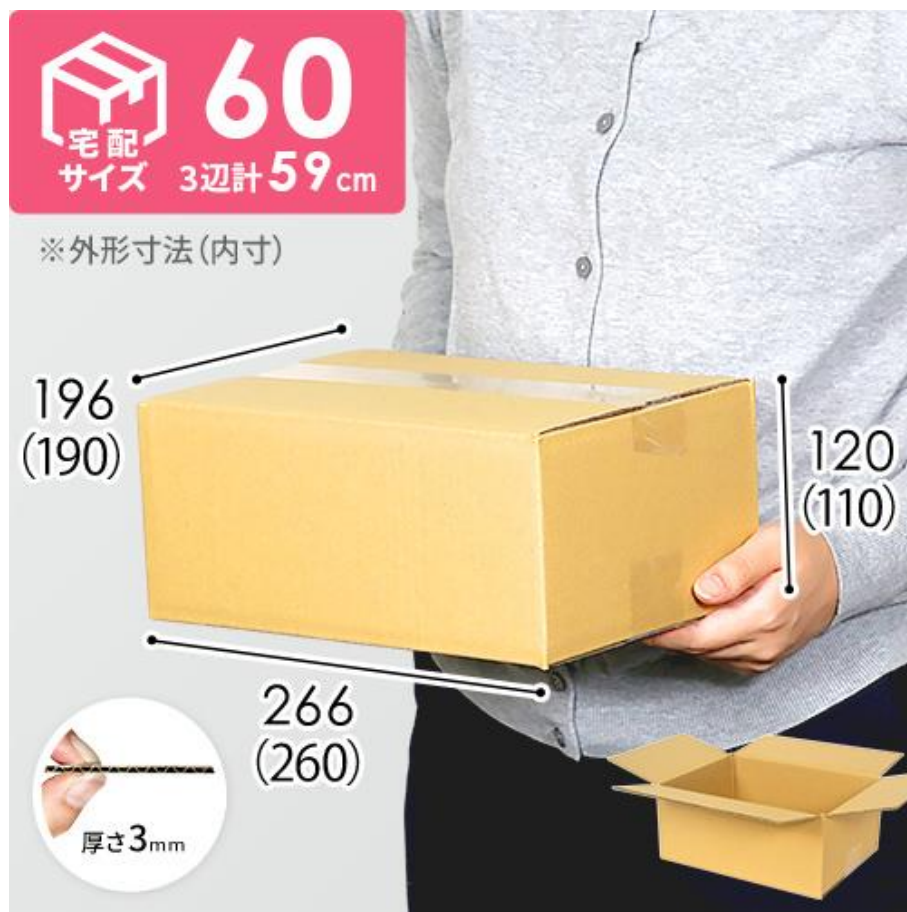
比較的小型で軽量の荷物の送料を抑えられる、
購入者が不在でも受け取れる。

◆デメリット

補償が限定的、日時指定はできない、
サイズや厚さに制限がある。



段ボール箱



宅配袋



クッション袋



宅配ビニール袋



段ボール箱 （メール便対応）



プチプチロール



エアー緩衝材



プチプチ袋



発泡緩衝材



OPP袋



ミラーマット



ネットキャップ

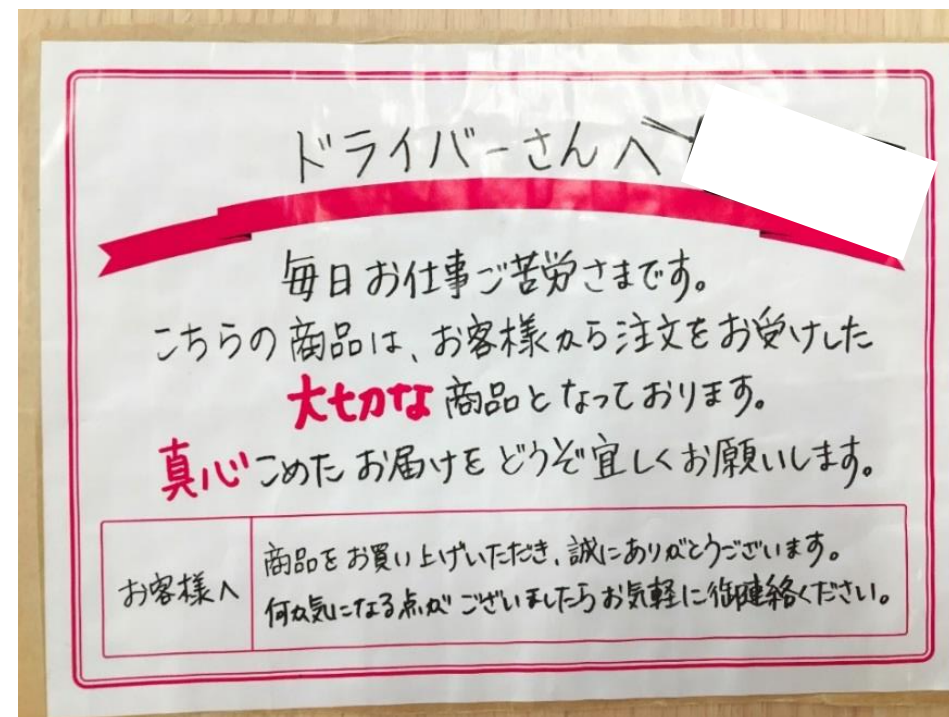


新聞紙



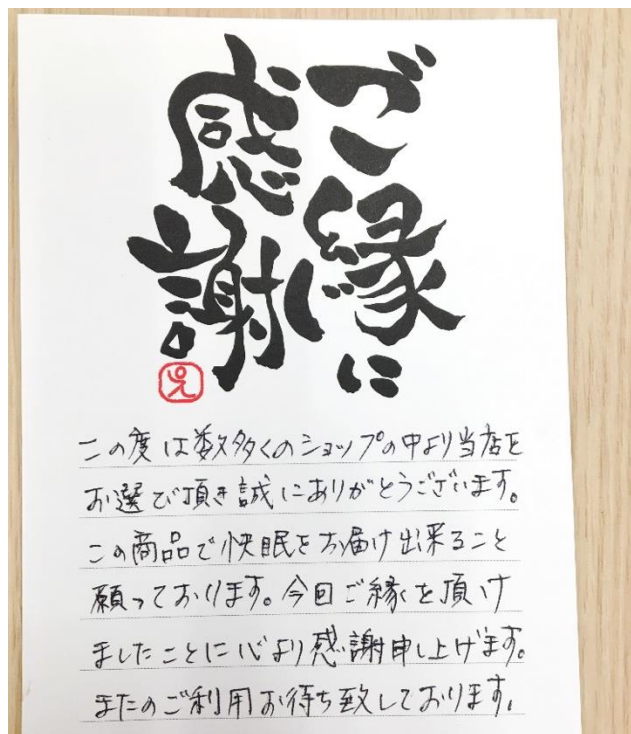
配送時の気遣い

- ・テープの端を折っておく
- ・配送業者へのメッセージ



お店らしさ

- ・お礼状、手書きの手紙
- ・ニュースレター、商品案内



商品のプラスα の使い方

- ・商品の使い方のコツ
- ・レシピ、手入れ法など



おまけ

・サンプル、プレゼント

アイピローをプレゼント！



① チェックイン

② 集客の型を理解する

③ 買いやすい商品設計

④ サムネイル画像対策

⑤ フルフィルメント

⑥ チェックアウト

売上を作るには先行投資が必要

結果 = お金 + 時間 + 労力

次回までにやりたい
アクションは何ですか？

講座期間中に必ずやってほしいこと

- 講座に毎回参加すること
- 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即実践
- 広告予算の確保
- 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

