

商材王会員店舗様限定

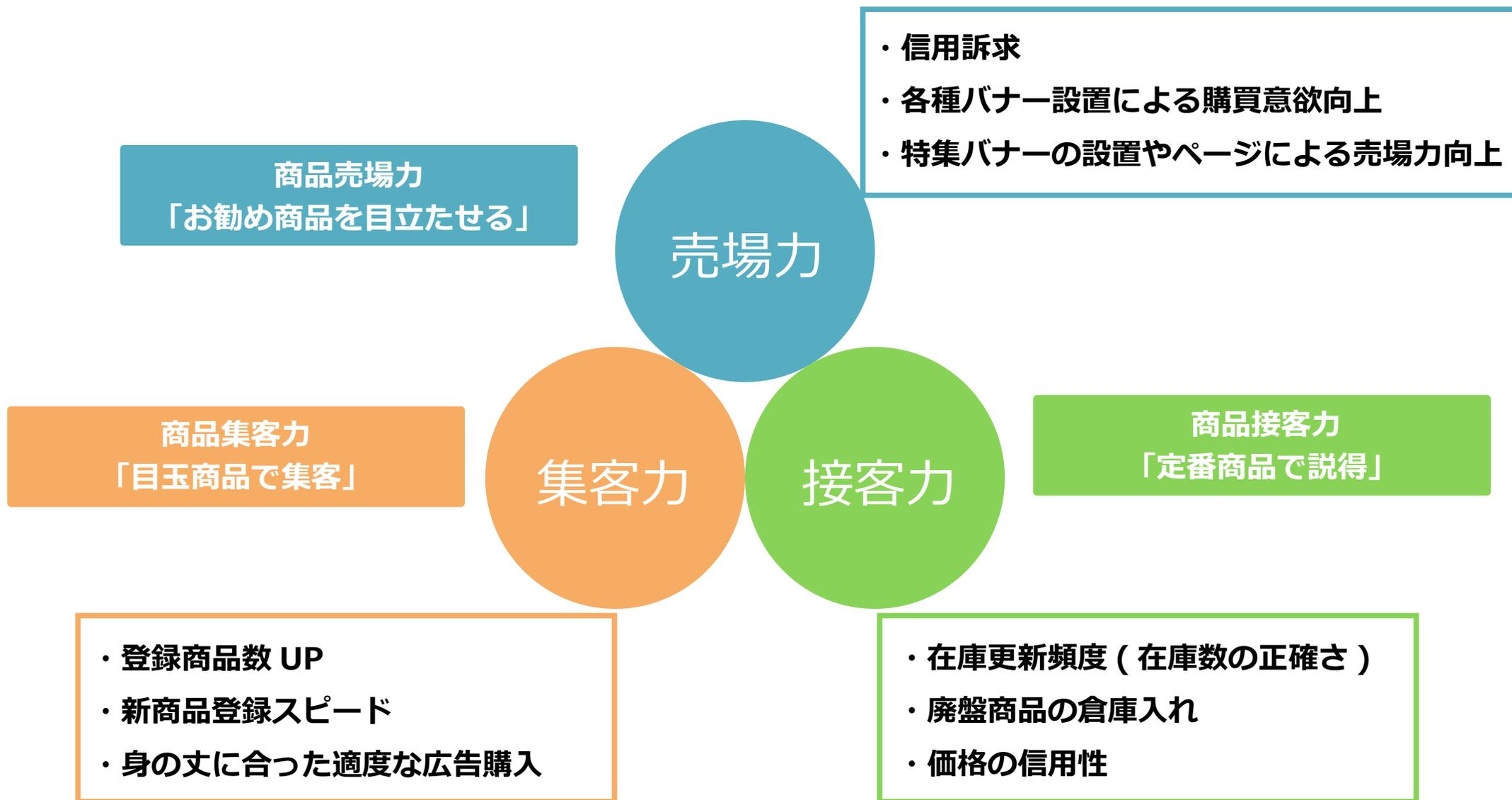
スタートアップセミナー



日本最大級の  
家具の卸サイト  
**商材王.com**

<http://www.shozaioh.com>

# ■ 商品と店舗の価値を向上させ、販売に取り組もう！



店舗運営をおこなうにあたり、自店舗の【売場力】・【集客力】・【接客力】からなる運営努力と商品力強化が不可欠である。

# ■お客様が安心でき、商品が探しやすい店舗作りにしよう！

## 売場力・信用訴求

### ○電話番号、店長の顔を見えやすい位置に掲載する

ネットショップで購入を考えているお客様は店舗に不安があると購入に至りません。電話番号を見える位置に載せ、しっかり店舗が存在していることを消費者に伝え、不安を減らすことで購入率アップを狙いましょう。

### ○決済・配送方法の要約情報を目立たせる

お客様が気になる決済方法や、配送方法などの情報を、トップページ、ヘッダーなど目立つ場所に表示するで、安心感が増し、購入へ繋がりがやすくなります。

### ○3か月保証をアピールする。

弊社の3か月保証サービスを利用し、案内バナーをトップページや、商品ページのどこからでも見ることができるところに設置することで、購入の途中に起こるお客様の不安を解消し、ショップへの信頼感をアップさせる効果があります。

## ・商品のバナー設置による購買意欲向上

リピーターではない限り、殆どのお客さまは商品を検索して検索エンジンもしくはモールの検索ページからアクセスします。同系商品へのリンク、サイドバナー等で、他コンテンツへの広がりを見せないと『このお店は何を売っているの?』となり、購買意欲低下にもなります。

## ・特集バナーの設置や、特集ページによる売場力向上

お店のPRではなく、お客様が欲しい商品を見つけやすくする。特集や商品カテゴリといった枠でくくったページは、複数の商品をPRできます。その為、お客様が欲しい商品をページ内で探すことができます。



※電話番号、店長の顔、支払方法などの情報をしっかりと表示している



※どの商品ページからも見えるトップページ上部に3か月保証のバナーを設置



※各特集ページバナーを設置、さらにヘッダーへ設置していることで、お客様の欲しい商品を見つけやすいサイト構造としている

# ■お客様が安心でき、商品が探しやすい店舗作りになろう！

売場力



※〇〇周年と老舗ぶりを大々的にアピール



※モール内ランキングなどのアピール



※特集ページを作成してお客様にアピール



※店舗独自の【売れ筋ランキング Best10】



【Weekly ランキング】



【カテゴリーページ】

# ■お客様が安心でき、商品が探しやすい店舗作りにしよう！

売場力

○関連商品があることは、伝えないと伝わりません。 → 商材王はミラノシリーズでやっています！

○欲しいものをゴールへ導く為には、特集という括りにはめ込んでしまうことが重要。  
→ 商材王 特集ページのご用意があります！

○自らページの関連商材を売れ筋ランキングという形で提案している店舗もあります。

※〇〇周年と老舗ぶりを大々的にアピール

※モールでの受賞歴をPRする

※特集ページを作成してお客様にアピール

○ページ自体をカテゴリー毎に作り変えることで、専門店風に見せることが出来る。

○AMAZON と違い、「楽天」、「Yahoo!」は店舗色が強い。

「この店は何が売れているか？」を伝えるには、常に見える場所にランキング表示をおこなう。

※家具のショウエイ / 店舗独自の【売れ筋ランキング Best10】

※オフィスセイン / 【Weekly ランキング】

※赤や(自社サイト) / 【カテゴリーページ】

# ■在庫管理をおこない、ひと気感をだそう！

接客力

## ・在庫更新頻度

### ○在庫更新回数を上げ、在庫数の正確さを維持する

弊社サイトに限らず、ドロップショッピングサイトは多くの店舗様が利用しており、店舗によっては1日に何度も商品の購入をおこないます。

そのため、セール時期などは在庫の変動が激しく、売り切れになる商品もあります。

在庫切れの商品は事前にお客様へ理解して頂けるよう更新回数を上げましょう。

## ・廃番商品の削除、または倉庫入れ

仕入れ商品の把握と管理をおこない、廃番商品の連絡があった場合は、削除や倉庫入れし、廃番となってしまう商品をお客様が購入しないようバナーの差し替えをおこなう。

## ・価格の信用性

同等の商品の価格をチェックし、市場ではいくらで売られているのかをしっかりと把握し、値付けをおこなうことで、商品価格への信用性が出てきます。

⇒上記の事はサイトに最も重要な “ひと気感” 作ることに必要な項目です。

その他にも、ひと気感を上手くアピールしている店舗は次ページへ

【商材王】廃番・入荷のお知らせ

-----  
////////// 1個から発送！ドロップショッピングサイト【商材王】  
■ 商材王 ■  
////////// http://www.shozaioh.com  
-----

お世話になっております。商材王です。  
廃番・入荷のご連絡をいたします。  
ご確認、在庫の設定の程よろしくお願いたします。

☆下記の商品が廃番となりました。  
\*\*\*\*\*

■回転式タワーコミックラック【5段タイプ】(WMK-5)  
カラー：ブラウン  
http://www.shozaioh.com/detail\_344.html

★商品入荷★ 下記商品が入荷しました！

R5TN ロータイプコーナーソファ5点セット【-Relaxia-リラクシア】(金色)  
CN-3P 選べる7カラー！ポケットコイル入りコーナーソファ【Union-ユニオン-】(金色)

※毎日の入荷につきまして詳しくは在庫表をご確認下さいませ。

【商材王 リアルタイム在庫表】  
http://www.shozaioh.com/stocks.html  
(上記より在庫情報のご確認をお願いいたします。)  
※在庫に關しまして、日々、返品・キャンセル等で変動致します。  
倉庫の方に確認して増やせる在庫がある場合は、  
入荷予定日より早く在庫が数点増える事があります。

★商品の予約についてのお願★  
※納期・出荷個数・商品代金・送料などの変更の可能性があるため、  
商材王での予約が開始される前の、店舗側の予約状況に關しましては、  
責任を持ってませんので、商材王の予約が開始されてから店舗側の予約設定をして頂きますよう、  
よろしくお願いたします。

今後とも、何卒宜しくお願致します。

-----  
家具の卸サイト「商材王」：<http://www.shozaioh.com>

株式会社ホームテイスト  
〒658-0015 兵庫県神戸市東灘区本山南町8-6-26 W棟13階

お問い合わせはコチラ  
<http://www.shozaioh.com/contact>  
-----

※弊社からはメールマガジンにて入荷・ご予約・廃番商品のご連絡を  
定期的にご連絡させて頂きます。  
過去のメールマガジンバックナンバーもサイト内にてご確認頂けます。



# ■商品数と登録スピードで他店に差をつける！

集客力

## ・登録商品数 UP

競合店舗より多い商品数で対抗。

商品数と売上はほぼ比例すると言われています。

商品登録をおこない品揃えを充実させることで、お客様の選択肢が広がり購入したい商品の一致度がアップします。

また、1つの商品=1つの集客入り口と考えると、入口が多い程お客様の訪問する可能性がアップ。

売れないと思われる商品もなるべく登録した方がよいと言われています。

## ・新商品登録スピード

新商品をいち早く登録し、誰も登録していないうちに売上を上げる！ことが鍵！

新商品登録の日を決めておくことで、お客様に「この店舗は〇曜日に新商品が up される」

と印象付け、リピート対策にも繋がる。

また、運営者もルーチンとして登録業務をおこなうことで焦って業務をおこなうことが無くなる。

## ・身の丈に合った広告を購入

楽天市場・Yahoo ショッピングでの広告はニュース系や web 掲載系など多くの種類が存在します。

アクセスを稼ぐには広告を利用することもひとつの手段ですが、広告をかけた分売上が上がるかと言えば悩ましいところです。

お話を聞いた店舗様の中には、「運営資金を全て広告に使ってしまい、通常の運営が困難になった。」

というお話しもございました。

自店舗の売上から広告費を考え、適度な広告を購入するようにしましょう。

また、広告をかけた際は広告が無い時とどう売上、アクセス数、転換率が変化したかを見極めましょう。

毎週火曜日13:00は  
次回は / 2016年6月28日  
新商品アップの日です!  
売上UPのチャンス! 客単価UP! 効率的に商品追加! 売れ筋商品多数!  
新商品追加で売上120%UPの店舗様多数!

※店舗様独自の新品掲載ページを作られてもわかりやすいですね

楽天市場  
インテリア・収納  
キーワードから探す  
インテリア・寝具・収納 検索  
送料無料  
こたつSALE! 最 収納便利なメタルラック 楽天Rank1位獲得ソファ!  
注目のイベント  
Sawhiczone インテリア寝具・収納 季節の特集  
Disney 20th Anniversary インテリア 新生活特集

※楽天スマートフォンジャンルサムネイル (インテリア・収納)  
掲載期間: 1週間 60,000円 (1枠)

# ■スマホページの作成と他店との差別化

最後に



※スマホページもしっかりと作成する



※食器棚と検索した場合、【完成品】【幅 60】【引き戸】など関連ワードが表示される。



※自社で商品の撮影をおこない、差別化する

○店舗売上の半分はスマホからの購入となっています。

スマホサイトもバナーを設置するなどし、しっかりと作成してお客様に商品のアピールをおこないましょう。

○楽天検索で表示される予測変換ワードを商品名や PC キャッチコピーへ入れることで、モール内 SEO 対策に必要と言われています。

○モールに出店する際のメリットはアクセスが多いこと。 デメリットは競合店舗がいること。

横並びの価格競争で値段を下げ勝ち抜くのも一つの手段ですが、競合店と差別化を図るのも最善策と言えるでしょう。