

2016年12月13日
株式会社いつも。

Eコマース支援の株式会社いつも。 月商300万円未満の楽天店に「売れる土台作り」支援 「いつも.式楽天鉄則コンサルティングサービス」を開始

<http://itsumo365.co.jp/service/rakuten/tessokuconsulting.html>

Eコマース支援の株式会社いつも。(本社:東京都港区、代表取締役社長:坂本守、以下いつも。)は、2016年12月13日(火)に7000社超のEC支援実績を生かし、楽天市場で月商300万円未満の店舗に特化した「いつも.式楽天鉄則コンサルティングサービス」の提供を開始いたしました。

いつも.式楽天鉄則コンサルティングサービスは、集客UPと転換率UPを実現する「売れる土台」の作り方が身に着くコンサルティングサービスです。店舗が実施できていない効果的な施策を個別に突き止め、6ヵ月を一区切りとしてレクチャーしつつ実施を促すことで、確実に店舗の成長につなげます。

楽天市場で月商300万円未満の店舗に多く見られる状況として、アクセスや売上げが一部の売れ筋商品に偏っており、店内で販売している他の類似商品にはアクセスも少なく、売り上げも伸び悩んでいるというケースがあります。この場合、売れていない商品ページの構成を改善するだけでは問題が解決しません。解決するにはまず、店舗の商品全体でアクセスを増やす施策を実施すること。次にアクセスしたユーザーが他店へ離脱するのを防いで、店舗内で多くの商品を見てもらえるような回遊性を上げる施策を実施すること。このふたつが売れる土台として重要です。

これらを実現するため、いつも.がまとめた300項目もの「売れる楽天店の鉄則」の中から、店舗に必要な鉄則をわかりやすくコンサルティングし、効果測定レポートを週次でご提供いたします。

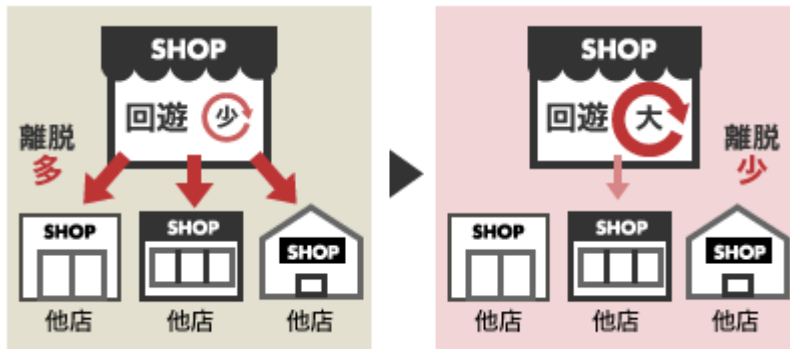
①集客UP施策(店舗の商品全体でアクセスを増やす)

例)アフィリエイトアドバンスの活用、商品ごとの検索キーワード選定と対策の実施、サムネイル改善など



②転換率UP施策(回遊率を上げ、離脱箇所をふさぐ)

例) 商品画像を最大限登録する、スマートフォンサイトの大幅改善、商品レコメンド、店舗内検索性 UP など。



③施策の効果を分析

R データツールの数値を直感的にわかるよう可視化した独自レポートを毎週お届けします。集客状況や転換率の変化が判るだけでなく購入された際に検索されたトラッキングキーワードをレポートしますので検索対策や CPC 広告運用に大きなヒントとなります。

売れる楽天店の鉄則とは、いつもがこれまで楽天市場に出店する店舗のコンサルティングを数多く行ってきた経験から、売れている店舗が実行している施策をまとめたもので、全 300 項目あります。そのうち約 8 割がどんな商材でも共通して効果が出るような「鉄則」といえる内容です。売上げが伸び悩んでいる店舗の多くは、これらの鉄則を十分に実施できていなかったり、実行スピードが遅かったりするために、成果の出るスピードも遅いという状況にあります。

「いつも.式楽天鉄則コンサルティングサービス」は、この鉄則を確実に実現できるようコンサルティングするサービスです。

■いつも.式楽天鉄則コンサルティングサービス概要

(<http://itsumo365.co.jp/service/rakuten/tessokuconsulting.html>)

【特長とメリット】

楽天市場で月商 300 万円未満の店舗に特化し、課題となる集客と転換率の改善について、店舗が実施できていない効果的な施策を個別に突き止め、レクチャーしつつ実施を促すことで、確実に店舗の成長につながります。半年後には店舗自身だけで実行できることを目指します。

【対象】

- ・楽天市場に出店している月商 300 万円未満の EC 事業者
- ・特に効果が出やすいのは、類似商品や関連の数が多く、型番検索されることの少ない商材をお持ちの店舗 (オリジナル商品、ノンブランド商品、非型番商品、アパレル、ファッション、ギフト、文具など)

【サービス内容】

- ・店舗の商品全体でアクセスを増やす施策 (アフィリエイトアドバンスの活用、商品ごとの検索キーワード選定と対策の実施、サムネイル改善など)

- ・回遊率を上げ、離脱箇所をふさぐ転換率 UP 施策

(商品画像を最大限登録する、スマートフォンサイトの大幅改善、商品レコメンド、店舗内検索性 UP など。)

- ・専任コンサルタントとの打ち合わせ(月1回/90分)※ご来社、またはスカイプなどのWEBでのお打合せ
- ・週次レポートのご提出(毎週1回)
- ・店舗分析レポートのご提出(月1回)
- ・次回打ち合わせまでに店舗様にやっておく課題のご提出(月1回)
- ・お電話・メール・チャットワークでのお問い合わせの対応(随時)

【料金】

- ・月額費用:79,800円
- ・初期費用:50,000円

【紹介ページ】

<http://itsumo365.co.jp/service/rakuten/tessokuconsulting.html>

■ 株式会社いつも。について

EC 事業支援とオムニチャネル支援を軸に、クライアントの「売上最大化」と「業務効率化」の両面を実現する EC マーケティング企業。日本、米国、アジアを対象に、コンサルティングやサイト構築、プロモーション、運用、物流・バックヤード支援をワンストップで提供しています。

東京本社と大阪、福岡、沖縄に支社を持ち、業界最多クラスとなる 7000 社超の取引実績があり、楽天市場、Yahoo!ショッピング、Amazon、ポンパレモール、DeNA などのモールから、自社 EC サイト、紙通販、リアル店舗、越境 EC、B2B 通販までの総合支援を行なっているのが特徴です。近年は、オムニチャネル支援、フルフィルメント支援も多く手掛けています。2015 年 7 月には、コンサルタント陣が執筆した書籍『EC サイト[新]売上アップの鉄則 119』が、KADOKAWA から出版されました。世界最大級 E コマースイベント「IRCE」のオフィシャルライセンスパートナー日本代表として、IRCE 日本公式サイト <http://irce.jp> も運営しています。



【会社概要】

- ・設立:2007年2月14日
- ・代表者:坂本守
- ・社員数:95名 ※2016年4月現在
- ・本社:東京都港区六本木7-15-7 新六本木ビル9階
- ・ホームページ: <http://itsumo365.co.jp/>
- ・事業内容:EC に関わる制作・プロモーション・リピート対策・コンサルティング、オムニチャネル支援、フルフィルメント支援、B2B 支援、海外進出サポート など

リリースに関するお問い合わせ先

株式会社いつも。 広報室

Mail : info@itsumo365.co.jp Tel: 03-4580-1365 Fax: 03-3475-5677