

2-4 商品写真の企画と撮影技法 (本文P.134～P.139、P.146、P.147参照)

CASE STUDY 1 瓶入りトマトソースの撮影

②準備



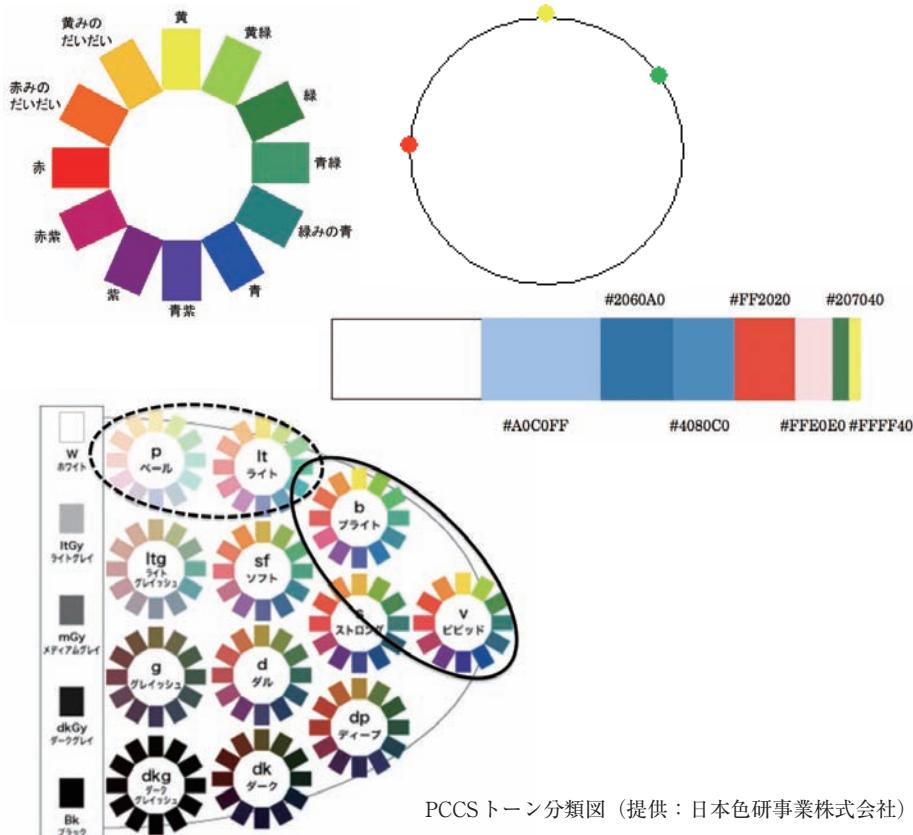


買い時！ただいまプライスダウン！

ナチュラム バイヤーおすすめ速報！

お待たせしました！再入荷！

②カラー分析【FISHING】



1-1 受注～出荷指示

1 業務フローが異なる、入出荷の方式

入荷と出荷の方式で、業務フローは大きく以下の3つに分けられる。

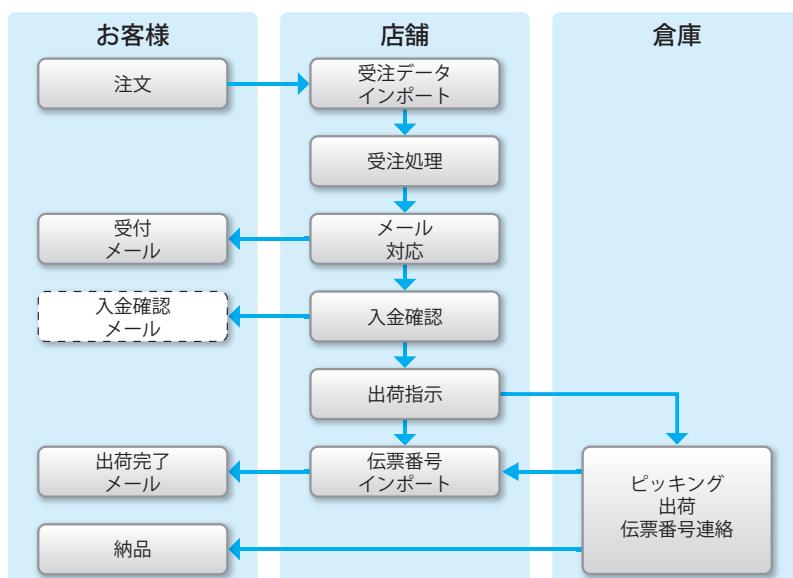
- あらかじめ自社倉庫に在庫を持つ方式
- 受注後に発注し、自社倉庫より発送する方式
- 受注後に発注し、メーカーより直送する方式

それぞれについて、業務フローと注意点を解説する。

(1) あらかじめ自社倉庫に在庫を持つ方式

概要：最も一般的な受注処理の流れである。

注意点：受注データのインポートや受注確認の業務で、見落としやミスをなくすことが重点となる。



あらかじめ自社倉庫に在庫をもつ方式

CASE STUDY

2

商品管理業務のケーススタディ

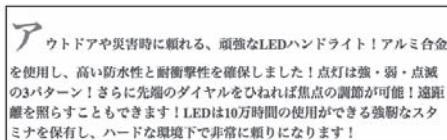
(1) ケーススタディ 1

(事例) 商品名の登録を改善した事例

取扱当初の商品名はメーカーの商品名に従って単に「LEDライト」としていて、メーカー型番と商品名のみで発注を行っていた。

2回目の納入時に、大きさ約10cm（正しい商品は13.5cm）の、一回り小型の物が納品された。物流センターではこの違いに気づかず、お客様からのクレームによって発覚したため、対応の内容が複雑になってしまったうえに対応件数も多くなってしまい、大きな損失に繋がってしまった。

以降は商品名を「LEDライト13cm」と修正し、誤入荷を防いでいる。



定価 3,800円



カナガリトップオーフショット裏面でかけよう レジマーアイテム
カナガリトップオーフショットユカリ小買えない！オリジナルアイテム
カナガリトップオーフショット愛する家族を守ろう！防犯・防犯用品グッズ

▼災害時も頼れる頑強防水ボディ！細かい焦点の調節も
できる機能的！「ズーム機能付きLEDライト 専用ボック
ス入り」
【3/3迄】1円～2個！



2 ケーススタディ

(1) CASE STUDY 1

商品カテゴリが多く、商品数も多いショップ1 「ナチュラム」

The screenshot shows the homepage of the Natsumu website. At the top, there's a search bar and navigation links for 'FISHING', 'OUTDOOR', 'SPORTS', and 'PARTS CENTER'. A prominent banner features the text 'キロUP進化!! 春エギング!!' (Kilometer UP Evolution!! Spring Bait Casting!!) with a small image of a fisherman. Below the banner, there are several product categories: 'FISHING' (with sub-links like '釣り', 'スビン', 'ベイト'), 'OUTDOOR' (with sub-links like 'FISHING', 'HUNTING', 'CAMPING'), 'SPORTS' (with sub-links like 'サッカー', 'バスケットボール'), and 'PARTS CENTER' (with sub-links like '釣り', 'アウトドア', 'スポーツ'). There are also sections for 'ナチュラム最新情報' (Natsumu Latest Information) and 'ナチュラム店舗情報' (Natsumu Store Information). The bottom of the page has a footer with copyright information: 'Copyright © 1990-2011 Natsumu E-commerce CO., LTD. Osaka Japan All rights reserved.'

(2) CASE STUDY 2 アイラブベビー（桃源郷）

①概要

主な配色は下記のとおり（詳細は後述）。

- キーカラー : ピンク
- ベースカラー : ベビーピンク
- サブカラー : グレー
- アクセントカラー : ビビッドピンク

ピンクは、「愛、かわいい、幸福感、優しい、甘い、柔らかい」などという心理的イメージを与える、気持ちを穏やかにし、幸せな気分にする色なので、赤ちゃん向けのサイトにふさわしいといえる。また、ピンクと相性のいいグレーを施している。



「I（白文字）LOVE（赤のハート）BABY」のロゴとサイトのキーカラー（ピンク）のバランスがよい。白+赤=ピンク・ピンクということをデザインに取り入れている。また、ピンクの濃淡をバランス良く活用している。



2 ケーススタディ

(1) CASE STUDY 1 桃源郷のオークション

桃源郷で気をつけているのは、下記のようなポイントだ。

- 同じ意味なら短く（長いと読まれない）短い中にきゅっとわかりやすく詰め込む。
- 漢字、ひらがな、カタカナは、伝わりやすいものを選ぶ。あえて読みにくい漢字にはしない。
- 日本語がおかしくても、お客様がわかれればそれでいい。

(事例1) 日曜大工の仕上げに！尖った箇所の安全対策にも☆「鉄やすり5本セット」

日 曜大工やプラモデル作りに欠かせない鉄製やすり5点セット！用途に応じて使い分けられるのでとても便利です！成形して仕上げのグレードアップはもちろん、棘状に飛び出た木材や破損して尖った金属部分など、ケガの恐れがある箇所の安全対策にも！鉄製なので硬くて丈夫！すべりににくい加工がされたゴムグリップ！刃の全長が20cmもあり、使いやすさバツグンです☆



この商品は、平凡なやすりのセットだともいえるが、「日曜大工の仕上げに！」と、具体的に使うシーンを提案することで、お客様のイメージが具体的になり、購入目的がはっきりするため、購買に繋がりやすいクリックを促すことになる。

日曜大工だけでは、使用機会が少ないと感じるお客様に対しても、「尖っ

(4) ケーススタディ

① CASE STUDY 1 園芸ショップ

- ・目標=広告費は同程度でCPAの50%減
- ・改善前

=広告費300,000円でオーダー120件、CPA 2,500円

- ・改善後（6ヶ月後）

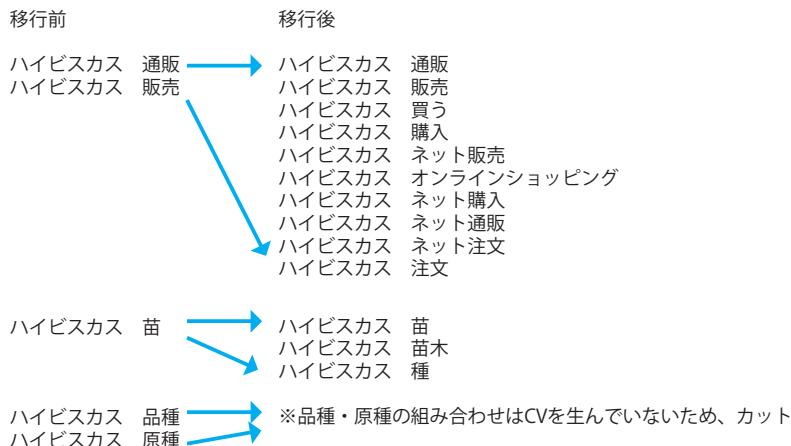
=広告費240,000円でオーダー220件、CPA 1,090円

・施策

広告クリック単価は安い業界だったため、ステップ1として広告単価を下げつつキーワードを増やして来訪者を増やし、ステップ2として取扱商品数を増やしてオーダーそのものを増やした。

まず状況を調査すると、「苗」+「植物名」、または「通販」+「植物名」からのオーダーがあった。他のキーワードはオーダーがなかったため、この2つの組み合わせでキーワードを広げていった。次に商品数を増やして、その商品の植物名を軸に、同様に展開していく。

園芸ショップのキーワード事例



(f) アイラブベビーの全員プレゼント

プレゼント企画は、様々なタイミングで実施しているが、購入いただいた方全員におまけをプレゼントすることもある。プレゼント内容は子供用アクセサリーやおもちゃなどである。



(g) 「アイラブベビー」のオリジナルラッピング

ギフト客には新規が多いため、アイラブベビーでは、ギフトに欠かせないラッピングの優位性を訴求することで、新規客獲得を目指している。

③ CASE STUDY 3 北国からの贈り物

(a) 1,000円ぽっきりでカレー3食

カレー購入者が、カニの購入へ繋がる確率が高かったため、これに着目して、カレーによる安価な商品提供に着手した。

初めてのお客様限定！

お試し

北海道絶品カレーセット!!!

完全赤字価格！

1,000円

北国チキンレッグスープカレー

南洋プロデュースミラクルチキンカレー

7

7 その他の新規客獲得手法

(1) その他の新規客獲得手法 1、モール内検索に連動した広告

Yahoo! ショッピングの検索連動型広告は、Yahoo! JAPAN の検索結果ページに対するリストティング広告（Yahoo! スポンサーダーチ）と同じ仕組みだ。広告キーワードの選定では、モール内検索をした際に表示される（サジェスト機能）組み合わせキーワードを参考にするとよい。桃源郷では1クリックあたり10~20円程度の広告費で実施している。ビッグキーワードに広告を出す場合は、1クリックあたり100円程度に設定する場合もある。

なお、楽天と Yahoo! ショッピングでは仕組みが異なっている。

The screenshot shows the Yahoo! Shopping search results for '誕生日プレゼント' (Birthday Present). The top navigation bar includes 'オーナンショング | ショッピング' (Owner Shopping | Shopping), a search bar with '誕生日プレゼント', and a '検索' (Search) button. Below the search bar are filters: 'すべてのカテゴリ' (All Categories), '条件を指定して検索' (Specify conditions and search), and a link to 'Myショッピング | カート/注文履歴' (My Shopping | Cart/Order History). The main search results show a sponsored listing for 'プリザーブドフラワー 誕生日プレゼント カップルペインベア 新商品 誕生日プレゼント 女性 1歳' (Preserved flower birthday gift couple bear new product) with a price of 4,998円 (4,998 yen). The listing includes a photo of a small bear and a link to 'カエル工房'. Other results include a '誕生日 メッセージ 入りの オリジナルプレゼント グラス' (Glass with birthday message) for 4,200円 (4,200 yen) and a '誕生日 プレゼント ランキング' (Ranking of birthday gifts).

3

リピート購入のための販促企画・商品企画ケーススタディ

(1) 「桃源郷」のリピート購入施策事例

①メールマガジンによるリピート施策

一度購入いただいた方に、フォローメールを出して、クーポンを送る。また、商品にカタログ付きクーポンを同梱している（アイラブベビー）



お誕生日のお客様にメールで壁紙プレゼントをしている。（ビーズマニア）

