

# ネットショップの売上を加速させる方法

(ネットショップの売上停滞解決法)



株式会社通信技研

## 1. 現在所有しているネットショップの問題点洗い出し

### (1) SEO 対策

#### ①アナザーHTMLによる文法チェック

<http://openlab.ring.gr.jp/k16/htmlint/htmlint.html>

#### ②ホームページの内容とキーワード設定が合っているか？

#### ③<Title>にキーワードが埋め込まれているか？

#### ④競合 HP を Ferret「秘密ワード」(無料)でチェック

### (2) 広告対策

#### ①PPC 広告のチューン

#### ②アフィリエイト、ドロップ SHIPPING 対策

### その他

#### ①販売ページはランディングページの構成となっているか？

#### ②ブログとの連携は適切か？

#### ③SNS との連携は適切か？

#### ④メルマガの配信は適切か？

### (3) 上記の対策を実施する

## 2. 横展開を考える(ネット上の他店舗展開)

#### ①売りたい商品のランディングページを新設(1番目~3番目までが目安)

#### ②ネットショップモールへの出店(楽天、Amazon 等)

#### ③オークションサイトへの出品(Yahoo!オークション等)

横展開した場合、仕入れ商品を扱うなら在庫管理ソフトの有効活用が必須

在庫管理ソフト:ネクストエンジン、タテンポガイド、在庫ロボ 等

### 3. 付加できるものはないかを考える

- (1) ウンチクページを作る(動画は YouTube にアップ)
- (2) メディア取材歴があれば、HP に記載。なければ作る。
- (3) プレスリリースの利用 → 【話題作りの商品】を作ってから利用
- (4) プレスに取り上げられた商品をはメディア取材歴に使う
- (5) 全ての動画はとりあえず YouTube にアップすると思わぬ効果を発揮する。

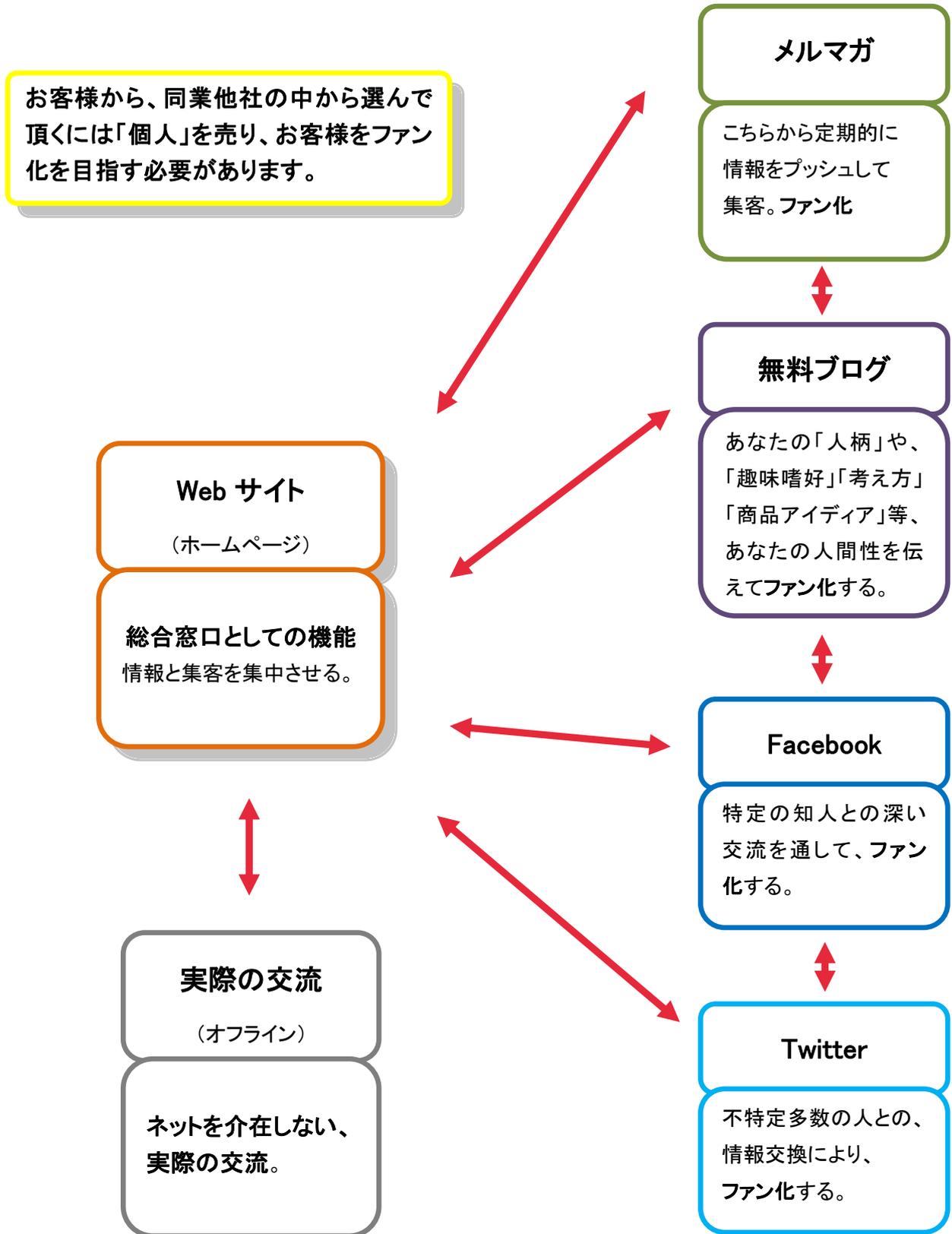
### 4. IT 関連以外

POP やメニューへの追記(価値を作り出す)

※参考:「恋の石焼きビビンバ」「若狭虹のかけ箸物語」

松・竹・梅の商品を作る → 松のパッケージはデザインと梱包にこだわり、高級感を出す(贈答用に使える)

## 5. Web サイト(HP)、ブログ、SNS のうまい組み合わせによる、集客・売上アップ



**※著作権について※**

当資料は自由に配布して構いませんが著作権は放棄しておりません。

配布の際は著作権表示を削除しないように願います。

上記の条件を守って頂けない場合は最終的には法的手段を取ることとなり、その後の公開に支障が出てしまいます。

呉々もルールを守ったご利用をお願い致します。

**【ネットショップの売上を加速させる方法】**

Ver2.1 2013年05月04日

Ver2.0 2013年04月07日

Ver1.1 2013年03月14日

Ver1.0 2012年11月06日

著者： 株式会社通信技研 遠藤裕司