



# 楽天市場 まずは基本を押さえましょう！編

株式会社エレクトアライズ

<http://elecalse.co.jp/index.html>

R01

# 売れるページって??

---



売れるページ? って。。。

# ホントに売れるの？

---



ホントに売れるの？



# 売れるページ？って。。。ホントに売れるの？

---

制作会社に**売れるページ**を制作してもらえば**売れる**？本当なの？

いいえ、嘘です。

店舗ページを作って、インターネットに公開しただけでは売れません。  
実店舗を開店した後、何もしなければ売れないのと同じです。

楽天市場出店をお考えのオーナー様は、もちろん、こんなこと説明しなくても  
気づいていると思います。

気づいているけど。。。  
でも、ネットショップなんか経験したことがないし。。。  
なにやったらよいか、まったく分からないし。。。

こりやお手上げ！と思わず、**安心**してほしいです。

だって、  
ネットショップの方法なんて授業で教わっていませんから。(^^;  
だから分からなくて当然です。

私たちエレクトアライズは、店舗を運営する前段階のオーナー様のご心配を少しでも軽くするため、  
私たちが推奨するネットショップ運営方法をお役立ち情報も踏まえながら  
少しだけ、ご紹介いたします。

---

# まずは「目にとめてもらえる」店舗ページ

---

まだ読んでます？(^\_^;

なぜ、このページを見てしまったか？

タイトルが気になった？  
広告看板が目立ったから？  
なんとなく無意識のうちに？

実は、この文には、オーナー様が読むような**仕掛け**がしてあったのです。

エモーショナルマーケティングの一種です。

オーナー様の感情(エモーショナル)が反応し、読まされてしまったのです。この文章を。。。試した形になってしまい、大変申し訳ございません。

ただ、一言だけお話したいのが、

楽天でも、オーナー様 店舗を「**全く見ないで通り過ぎる方**」沢山います。

「**目にとめてしまった**」これは店舗にとって大きな第一歩です。

それは「**見てくれない方**」のほうが多いからです。

ポイントは、楽天市場の出店形態は「**ネットショップモール店**」ということです。

独自の店舗ページとは「**客層**」が違います。この辺を意識し目にとめてしまう店舗ページを制作することをお勧めします。

私たちは、このような出店形態や客層も**意識**して、オーナー様と共に店舗を作り上げます。

---

# 店舗ページ 必要なもの なに？

---

まだ読んでます？(2回目)(^^;

まだ読んでいたら、  
すごくやる気のあるオーナー様ですね。(^^;  
分かりました。私たちも覚悟いたします。  
腹をくくって、お教えいたしましょう。  
ここでは、**概要**だけお伝えします。  
憶えて帰っていただけると幸いです。

店舗ページ制作に最低限必要なのは、  
「**トップページ/商品ページ/継続的な更新**」  
です。

この「3つ」をまず押さえてほしいです。  
これを店舗ページ制作「**3種の神器**」とも呼びましょう。

この3種の神器は、それぞれどんな役割をしているか  
ご説明しましょう。

# 店舗ページ 3種の神器 それぞれの役割

---

三種の神器 「トップページ/商品ページ/店舗更新ソフト」

## 1. トップページ

お店の顔です。

お客様が「このお店から購入しても大丈夫か？」と判断する材料の一つです。

## 2. 商品ページ

商品をより詳しく説明するために必要なページです。

ネットショップは、「実際に手に取って商品を見れない」という壁があります。

そのため、より細かい商品の説明をするために必要なページです。

## 3. 直感！店舗更新ソフト

トップページ、商品紹介ページをHTMLを使わずに編集することができるソフトウェアです。

だれでも店舗ページを更新できます。特殊な技術はいりません。

店舗ページをオーナー様ご自身で更新できるようになるので、「新鮮な情報をリアルタイムにお客様へお届け」することができます。

日々の更新作業は大変なので、更新を**楽**にする効果もあります。

# なんとなく イメージ 湧きましたか？

---

なんとなく店舗を運営する際に必要なものがイメージ湧きましたでしょうか？

もう一度いいます。

店舗運営に必要な基本内容としては、「**トップページ/商品ページ/継続的な更新**」です。

トップページは、お店の玄関。お店の顔です。

商品紹介ページは、商品をより詳しく説明するためのページです。

継続的な更新は、更新をしない店舗にはお客様は来ません。

**この基本を押さえれば、楽天店舗に出店可能です。**

お疲れ様でした。(^^; 意外にポイント掴めば大丈夫です。

まだ、イメージがわからないなー?もっと詳しく知りたいなーというオーナー様、  
店舗ページ制作内容について、詳しくまとめた**資料**があり、**無料**で差し上げています。

もし、よろしければお申し付けください。

もちろん、お電話・メールでのご質問も大歓迎です！



# 最後に。

---

**お客様に目を向けて店舗ページを作ってください。**

最後にネットショップは、あくまで「**お客様メイン**」で店舗を制作する必要があります。  
ご自身の「**趣味思考で店舗を制作される方が大変多い**」です。

こういったミスをしないよう、私たちはオーナー様をフォローしながら店舗制作をいたします。

# 楽天店舗制作 制作実績

---

## 【制作実績】

コンプライアンス上すべてを紹介できなく申し訳ございません。

一部ですがご紹介いたします。

ショップ名	開店日		
e-presents	2004/10/27	感想(546件)	<a href="http://www.rakuten.ne.jp/gold/a-dintl/">http://www.rakuten.ne.jp/gold/a-dintl/</a>
増高電機株式会社	2005/08/30	感想(1169件)	<a href="http://www.rakuten.co.jp/masutakadenki/">http://www.rakuten.co.jp/masutakadenki/</a>
K'sキッチン楽天市場店	2007/04/26	感想(7883件)	<a href="http://www.rakuten.co.jp/k-s-kitchen/">http://www.rakuten.co.jp/k-s-kitchen/</a>
川口BONSAI村	2007/12/25	感想(788件)	<a href="http://www.rakuten.co.jp/k-bonsaimura/">http://www.rakuten.co.jp/k-bonsaimura/</a>
布ナプキンのお店 もも椿	2010/02/10	感想(1983件)	<a href="http://www.rakuten.co.jp/e-tsubakiya/">http://www.rakuten.co.jp/e-tsubakiya/</a>
Life-style楽天市場店	2010/02/01	感想(5595件)	<a href="http://www.rakuten.co.jp/auc-lifestyle-1/">http://www.rakuten.co.jp/auc-lifestyle-1/</a>
ケベック	2010/12/17	感想(1090件)	<a href="http://www.rakuten.ne.jp/gold/quebec/">http://www.rakuten.ne.jp/gold/quebec/</a>

弊社で制作された方よりわざわざ手紙をいただいたことがあります。

[http://elecalse.co.jp/service.html#review\\_msg](http://elecalse.co.jp/service.html#review_msg)

実績は、嘘をつけません。古いお客様は、2004年から楽天市場を続けております。

## 潰れない店舗

制作。これが、弊社のコンセプトであり実績と自負しております。

その他、**最新の実績**は、コチラにもあります

<http://elecalse.com/blog/?p=875>

# 楽天店舗制作について

---

制作は、電話、FAX、メールにてヒアリングをさせていただき制作いたします。

※面談でのお打合せは、東京都内のみです。

※Skypeなどのテレビ電話ヒアリングは予約制となります。(テレビ電話は、基本制作開始の1回目のみでその後は、電話、FAX、メールです。)

更新ソフトで、後日、ご自身でトップページと商品ページが更新できます。

更新ソフト オプション機能もあり、将来、店舗をパワーアップ！することも可能です！

更新ソフトご契約のお客様には、更新の疑問などアフターフォローサービスもあります！

参考記事：

楽天市場ショップオブザイヤー受賞店舗、更新ソフト導入『社員に面倒な作業をさせない』7～8割の工数削減に成功！

<http://elecalize.com/blog/?p=840>

# 特典情報

---

いや～ここまで長い文章をお読みいただけたらと思っていまませんでした。(^^;

長いことお付き合いいただき、まことに有難うございます。  
せっかく、ここまでお付き合いいただけましたので、お役に立つか分かりませんが、  
いくつか情報を記載しておきます。よろしければご参考にしていただければ幸いです。

それでは、いつかお会いできる日を楽しみにしております。

以上

# 特典情報 「認知不協和」とは？

---

「認知不協和」この言葉、ご存じですか？

商品売るためには、店舗ページは「キレイで整頓されている店舗！」とお考えでしたか？  
私たちの考えは少し違います。ちょっとだけ「非常識的」なお話しをします。認知不協和とは、心理学の用語です。

実は人間は「感情のバランスが崩れたほうに目が向く」という心理があります。「なんだこれ？」と思うことがあるかと思えます。それが心理的不協和です。不協和を起こすと、感情のバランスが崩れ、崩れた人は「バランスを直さずにいられない」その結果、怖いもの見たさで、見てしまう。それが、感情のメカニズムです。ご自身でも思い当たることありませんか？

キレイで整理された店舗は、楽天に何万とあります。その中にキレイ店舗を作ってもバランスが崩れないため感情がわからず、見ずに通り過ぎる/埋もれてしまう可能性が高いです。そのため、キレイ店舗ではなく「見やすく「--緊急性--」を常に提示している店舗」の制作を強くお勧めします。店舗ページを「読ませるため」に「認知不協和」をページに盛り込んで私たちは制作します。

# 特典情報 「緊急性」とは？

---

## 「緊急性」とはなんぞや？

ですが、人間は、どんなに素晴らしい提案であっても「後回し」にします。忙しいから「あとでいいや」となってしまいます。そこで「あとでいいや」を「今すぐ判断しないと大変だ！」という反応に変えなければいけません。それが緊急性です。

たとえば「楽天スーパーセール」これも「期間限定」という緊急性です。店舗に「楽天スーパーセールやってます！」的な広告用画像を表示し「後で購入しよう」を「今すぐ購入しよう」のアクションに変換させる意図があります。このような、緊急性を出すには、常に店舗ページを更新しなければいけません。そのため、私たちはスピーディーに店舗ページを更新できる更新ソフトを準備しました。

# 特典情報 「SEOとW3C」とは？

---

もう一点だけお話しします。

## SEOとW3Cとはなんぞや？

ですが、SEO対策は、検索で上位に表示されるよう対策するものですが、簡単に言ってしまうとGoogleやYahoo!の検索エンジンは、所詮「コンピューター」です。人間が決めたルールに従って動いているだけです。ということは、コンピューターが理解しやすい店舗ページを制作しないと検索に表示されにくいこととなります。理解しやすい店舗ページは、規格に沿ったHTMLで書かれた店舗ページです。HTML規格をまとめている団体こそが「W3C」です。W3Cでは、どれだけ規格に沿ったページかを判定する機能を提供してます。弊社はできるだけ規格に沿ったページ制作を行い、検索に引っかかりやすいページを制作するよう心がけています。

# 私たちは、楽天株式会社 公認 RMS認定パートナー企業です。



楽天市場へ使用料を支払ったにもかかわらず、楽天RMSは、話に聞いていたよりも複雑で店舗運営に行き詰まり。。。日々すぎているオーナー様、私たちの更新ソフトであれば、楽天RMS作業を軽減することができますのでお役に立てるかと思えます。

## 私たちは、楽天株式会社公認RMS認定パートナー企業です。

楽天株式会社の「1ヶ月間もの審査」に合格した、楽天公認パートナー企業です。

こんなお客様がいらっしゃいました。

店舗ページを作る際、「楽天RMSログインパスワード」を業者に聞かれて、「全権限パスワード」を教えてしまった。本来、業者側は、お客様の売り上げなどプライベートな情報が見れない権限「ダブルアカウント編集権限」を取得し利用すべきです。にも関わらず、そのまま業者は特にお客様にご報告せず作業を進めているとのことでした。お客様は、パソコンに不慣れな方だったため、分からず教えてしまったそうです。また後日ご家族には怒られ。。。今は何事もなくトップページリニューアルが終わってほしい。。。と悩まれていました。このようなことは弊社ではございません。必ず、ご説明いたします。それが楽天公認の企業とそうではない企業の大きな差です。

「安心」して楽天店舗運営をしたい方は、ぜひ私たちへお問い合わせくださいませ！  
ご連絡おまちしております！



# 楽天店舗ページ 更新ソフト 体験版

私たちの更新ソフトEC-APPLI(イーシーアプリ)は、**無料体験版**あります！

**ズバリ↓↓↓**さわってイジれば分かります！この更新ソフトの好きが！！

<http://elecalize.co.jp/contact.html>

「更新ソフト無料体験版希望」とお申し付けください！ぜひ、ご利用くださいませ！



# 代表取締役 挨拶

---

私たちの会社は、楽天市場店舗実績で、はっきり申し上げますと

大きな会社の実績はないです。

その代わりに、3年以上ネットショップを続けられている会社が多いです。

これが、私たちの実績と自負しています。

1年以内に店舗がつぶれてしまう方が、ほとんどだからです。

ネットショップは誰でもできる。個人から中小企業、大企業、すべて平等にチャンスが与えられると思います。

大企業は、勝手にチャンスをつかみに行くでしょう。

だったら、個人や中小企業を応援したい。そう思いました。

エレクアライズは、**できないことをできるようにする**これが理念です。

小さくてもガンバル

1人でもがんばる

そんな、オーナー様と一緒に仕事ができれば幸いです。

店舗を作っただけで「終わり」の業者と一緒にしないでください。

株式会社エレクアライズ  
代表取締役  
大畑拓也

# 営業部 挨拶

うちの契約スタジオで取ってもらいました。

ぼくは、顔が長いので、襟でうまく隠してとってもらいました(笑)  
やはり、プロカメラマン&スタジオ撮影は、全然違いますね(^\_^;  
光量調整された写真がここまでキレイなものとは知りませんでした！  
商品写真も撮りますのでご相談くださいませ！

RMS PARTNER  
**楽R天**  
I C H I B A

私たちは、楽天株式会社公認  
RMS認定パートナー企業です。

営業部 沖 龍太



# 会社概要



株式会社エレクアライズ

<http://elecalize.co.jp/company.html>



私たちは、楽天株式会社公認  
RMS認定パートナー企業です。

