

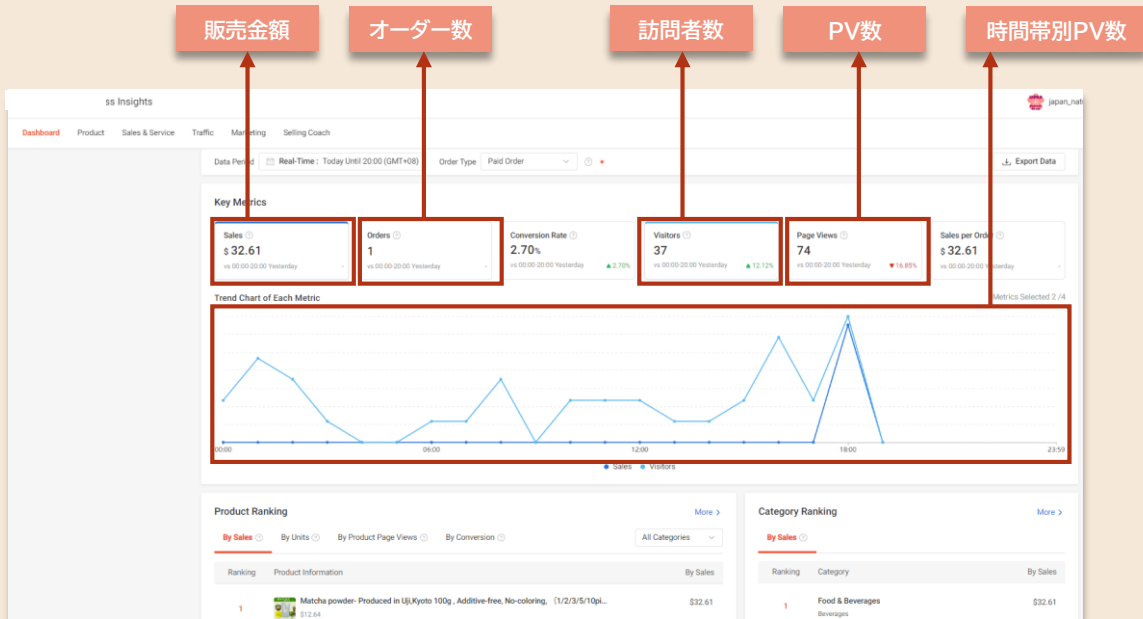


## 越境ECサイトに出品⑦

## 管理画面のチェック

ユーザーの動向もチェックして、サイトの状況を把握しましょう。

【A社サイト管理画面】



Business Insightsをチェックして、ユーザーの動向をつかむことも大事です



時間別閲覧数を見ると、夜間や深夜が多いですね。夜間に購入するユーザーの比率も多いです

タイムセールスなどのキャンペーンを夜間に実施してみると効果的ですよ



カートに入れた人数と商品アイテム数の割に、販売数が伸びていないようです

とりあえずキープして、他社の商品と比較しているかもしれません



こういう場合の対処法はありますか？

はい、多少の利益を削ってでも各種プロモーションを実施してみましょう。



新規ユーザーを獲得するとリピーター化が期待できますね



## 越境ECサイトに出品⑧

## 発送手配の流れ

ついに1アイテムの売上がありました。配送手配の流れに沿って発送をしてみましょう。

## 【A社サイト管理画面】

## 【SLS】物流・配送について



シンガポールでは、SLS(A社 Logistics Service)のみの配送方法となります。商品をA社の日本国内配送先まで発送するだけで、シンガポールの配送先へと届けてくれるA社独自の配送サービスです。

まずは、購入者の支払いが完了したことを確認しましょう。

My Ordersのページで、該当する注文の支払いが完了しているか確認できます



これが[Unpaid]だと、購入者の支払い待ちの状態ですね

支払いが完了した注文は [To Ship] のタブで確認できます



[To Ship] で注文を確認したら、[Arrange Shipment] ボタンをクリックします



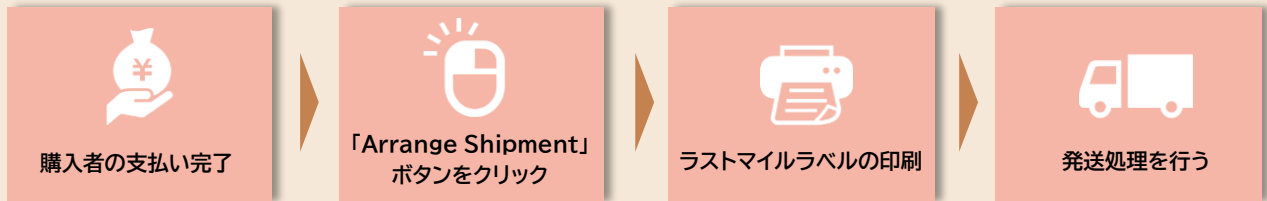
各オーダーに、発送処理期限(Days To Ship:DTS)が表示されますね

DTSまでに必ず発送手続きを行ってください





## 越境ECサイトに出品⑨



次は、ラストマイルラベルの印刷です



ラストマイルラベル？



届け先の住所が記載された伝票で、つまり送り状のことです



シールラベルを用意して、[Print the Document]をクリックでいいですね！



最後は発送処理です。まずは、梱包のガイドラインと注意点を必ず読みましょう



確認しました



発送にあたって、商品の包装と発送時の情報・状態が分かる写真や動画を必ず撮影・保存してください



どうしてですか？



万が一、荷物の破損や紛失があった際に、証拠として提示できると安心です。ラストマイルラベルと国内用の配送伝票の内容がはっきり確認できるようにしてくださいね



わかりました。これでいいですか？



ラストマイルラベルを貼付した海外向けの貨物を、さらに国内配送用の梱包材（ビニールもしくは段ボール）に入れて、二重梱包をしてください



あとは集荷依頼をして、期限までにA社が指定する国内配送先へ発送……と



これで配送手配は完了です



■ 詳細は、日本語のA社サポートセンターのフォローページを確認しながら、進めていきましょう。

必須確認事項



【SLS】E物流・配送についてE



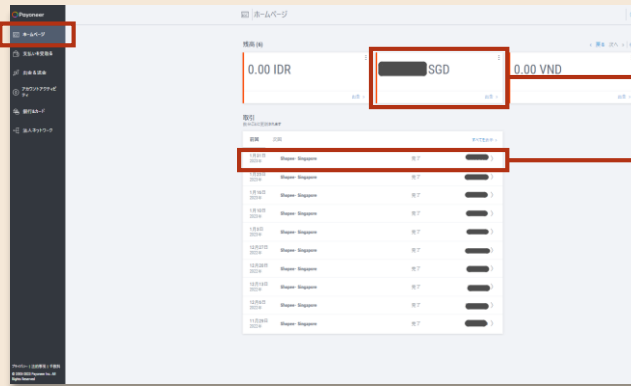


## 越境ECサイトに出品⑩

## 入金の確認

配送が終わったらペイオニアをチェックして、入金がされているかどうか確認しましょう。

ホームページで確認



SGDでの入金総額を確認

「売上日」「A社からの入金」「入金金額」を確認

入金確認と出金方法を確認してみましょう

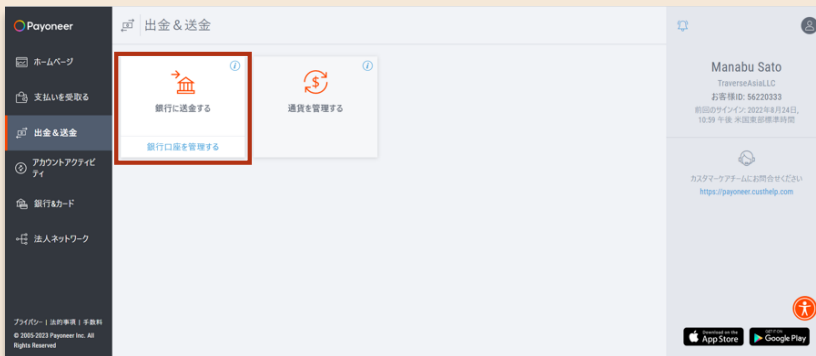


ペイオニアへの入金は、いつぐらいになるんですか？

配送が完了してから、約2週間後に入金されます。ホームページで確認できますよ



SGDでの入金総額と、売上日、A社からの入金、入金金額がわかりますね



日本の口座へ入金する場合は、こちらのページから送金します



シンガポールドル(SGD)を選択して、登録された銀行から出金先を選択して…



出金金額は自動的に日本円に変換されます

それも便利ですね



日本の銀行で、海外からの入金時手数料がかかる場合があるので、あらかじめ確認しておくといいですよ



## 各種プロモーションへの参加①



出品から数週間たったけど…  
思ったより売れないな。

うーん、そう簡単に海外販売は  
うまくいかないか…



どうしました市川さん、浮かない顔ですね



出品したものの、どうにも売上が思わしくないんですよ。  
閲覧数も想定より少ないし



商品ページの工夫や、広告・キャンペーンの必要がありそうですね。  
出来る限り多くのプロモーションに参加して、露出を増やしていきましょう。



## ■ A社の各種プロモーション

Discount Promotion  
(割引設定)

A社のセラーセンターにある割引設定機能。  
キャンペーン参加のための必須条件になることもあります。

Voucher  
(割引券)

割引もしくはA社ポイントキャッシュバックの形で提供される  
クーポン。ショップ全体に使えるShop Voucherか、特  
定の商品にのみ使えるProduct Voucherが選べます。

Bundle Deals  
(まとめ買い割引設定)

Bundle Dealsになっている商品を組み合わせて購入した  
際、割引が適用されます。異なる商品を組み合わせても、一つ  
の商品をまとめ売りしてもOKです。

## Add-on Deal



メインの商品にプラスして特定の商品の購入を促す機能です。  
一緒に買われることの多い商品を[Add-on]に設定すると  
効果的です。

Follow Prize  
(購入者特別クーポン)

フォローしたユーザー(購入者)に提供される特別クーポン  
です。初期段階におけるフォロワー獲得とリピート購入が  
期待できます。

## レビュープライズ



ユーザーにとって有益な情報となる質の高いレビューを残した  
購入者に[Seller Coin]をプレゼントできるツールです。



## 各種プロモーションへの参加②

まずはDiscount Promotion (割引設定) ですが、利益が出る価格を設定しましょう



Shop Voucher(割引券)もつけたいですね。どれくらいが妥当ですか？

5%くらいでいいと思います



Bundle Deals(まとめ買い割引設定)も利用したいです。まとめ買いやついで買いが見込めますから

いいですね。送料の割合が下がると、お得感をアピールできます。一定額以上の購入で送料無料で設定するにもいいですね



あ、Bundle DealsとAdd-on Dealは同時には使えないんですね

あとは、Follow Prizeを利用して、フォロワーを増やしましょう。チャット機能を活用してメッセージが送信できますから、キャンペーンの告知や新商品のPRをしてください。あとは、レビュープライズも忘れずに



レビュー数を増やして、評価を高めるんですね

A社の社内調査によると、20件の高品質レビューがあると、ユーザーの購入確率が最大25%上昇することが証明されているそうです



The screenshot shows a product page for 'MATCHA POWDER' on Shopee. The product is priced at \$12.64, marked down from \$78.57 (22% off). Various promotional elements are highlighted with red boxes and arrows pointing to labels on the right:

- Discount Promotion (割引設定)**: Points to the price tag showing a 22% discount.
- Shop Voucher (割引券)**: Points to a 5% off voucher.
- Bundle Deals**: Points to a 'Any 2 enjoy 3% off' bundle deal.
- ShipFree**: Points to the 'Free shipping' offer for orders over \$15.00.
- バリエーション設定**: Points to the quantity selection options (1, 2, 3, 5, 10 pieces).

Additional text on the right side of the image reads: ※15SGD以上購入の場合、送料無料で設定

Below the main product, there are 'Bundle Deals' for other products like Pokka Sapporo, Uji Matcha Latte, and Sakura Latte.



## 07

## 検索ヒット率を増やそう



検索でのヒット率も、もっと増やしたいと思うんですが…

それなら、A社 Adsを利用しましょう



どんなものですか？

A社プラットフォーム内の広告です。サイトのトップページ、検索結果ページ、商品詳細ページなどで、商品やショップを的確に目立たせることができますよ



A社 Adsには2種類あります。ひとつはキーワード広告です



キーワード広告？

ユーザーが検索したキーワードに関連する商品を紹介するProduct Search Ads（商品検索広告）と、ユーザーをショップに誘導するShop Search Ads（ショップ検索広告）です



もうひとつのディスカバリー広告って、どんなものですか？

購買につながりそうなユーザーにアピールできる広告です



実際に広告を出してみましよう。  
CTR（クリック率）が高いキーワードは関連性があると考えられるので、金額設定を高めにしても効果があると考えていいでしょう



逆にCTRが低いキーワードは、あまり効果がなさそうですね

初期段階では、なるべく多くのキーワード広告を行うことがポイントです。ヒット率の経過を見て、キーワードを絞っていきましょう



### ■ A社の広告プロモーション

#### キーワード広告

TOP画面で顧客が商品関連キーワードを検索した際に商品をTOP波面に表示する広告



#### ディスカバリー広告

購買意欲の高いユーザーをA社のトラフィックの多いおすすめコーナーでPRし、集客する広告

### ■ Point

CTRが高いキーワードは関連性があると考えられる為、金額設定を高めにしても効果があると考えられる。  
逆に低いものは効果が低い為、少額でも可と考えられる。  
初期段階ではなるべく多くのキーワード広告を行い、ヒット率の経過を見よう。



# 購買ユーザーにアプローチ！

## ユーザーへのアプローチ

Chat Broadcastで、フォロワーやカゴ落ちしたユーザーにアプローチしよう。



カゴ落ちとは、ECサイトの利用者が、欲しい商品をショッピングカートに追加したまま、購入に至らず離脱することで、売上が伸びない原因の1つです。



このところ、カゴ落ちが多くなっているような気がするんですが…

それはちょっと心配ですね。  
Chat Broadcastを使ってみましょうか



フォロワーやユーザーにメッセージを一斉送信できる機能ですね

メッセージに、バウチャー（割引券）や商品リンクを追加できますから、プロモーション効果のアップが期待できます。一例ですがChatBroadcastでフォロワー向けに15%キャッシュバックバウチャーを配布したところ、配信した107名のうち、34名が閲覧しています



閲覧率3割ですか、なかなか高いですね

### View Insights

Recipient Group: First Time Buyers

Broadcast Type: Manual Broadcast

Chat Broadcast Name: 01-09-2023-2132

Chat Broadcast Message: 🎉🎉 15% cashback special promotion! 🎉🎉 Start customers who buy products. As a special promotion, JapanMarketShop is proud like to offer a 15% cashback during only 2: 19h,21th and 22th. We hope you will try our products. THANK YOU!

Broadcast Status: Sent

Voucher	Voucher Code / Voucher Name	Type	Amount	Status	Validity Period	Action
	15%OFF	Shop Voucher	15 % off	Signed	20-01-2023 21:00-23-01-2023 00:00	Details

Product	Product Details	Price	Stock	Clicks	Order Placed	Action
	Matcha powder Produced in Kyushu 100g, Additive-free, No...	\$12.64	25	-	-	Details
	Waka noodles "Juwari" Soba 100% buckwheat Produced in Hokkaido...	\$13.28	12	-	-	Details

## Chat Broadcast



### ■ Chat Broadcastを使用するメリット

- ・購買見込みのある購入者に手間なくリーチすることが可能。É
- ・ショップへの訪問者や商品閲覧数が向上。É
- ・ターゲットを絞った販促によるオーダーの増加É

Chat Broadcastでは、通常時よりもおトクなバウチャーを配布してみましょう



フォロワーやユーザーに特別感を持たせるんですね

その通りです。通常の広告には載らない情報も配信すると効果的ですよ



新商品をいち早く告知したり、Chat Broadcastだけのシークレットセールなども良さそうですね

ユーザーの背中、どんどん押していきましょう！

