

食品ECサイト成功事例紹介

ネットショップが売れない！
そんな時に見直すべきポイントと対策のコツ



そのコミュニケーションに最適解を。

NIPPON AGENCY

「せっかくネットショップを作ったのに、思ったように売れない」
「ネットショップを作れば全国から注文がくると思ったのに・・・」
と悩んでおられる方も多いでしょう。

コロナ禍の中、当社でもクライアント様から
ネットショップ開設や売上が伸びず困っているという
ご相談を多くいただき、ノウハウを蓄積してきました。

この資料では、そのノウハウを整理した
「**ネットショップが売れない理由と売上を改善するポイント**」と
成功事例として、
ハチバン様のネットショップで実践したこと
を共有させていただきたいと思います。



<https://www.hachiban.com/>



**売れないネットショップの
どこに問題があるのか確認してみよう**

売れないネットショップには必ず何か理由があります。
そして理由によって対策が異なります。
ネットショップが売れないと感じているとしたら、
どの理由が当てはまるか確認してみてください。

売れない理由

①

買う気のある人が来店していない

売れない理由

②

来店しても購入してもらえない

売れない理由

③

購入してもらえても

- ・リピートしてもらえない
- ・安いものしか購入してもらえない

$$\text{売上} = \text{①集客数} \times \text{②購入率} \times \text{③顧客単価}$$



「売れない理由」を突き止めるために
Googleアナリティクスで確認したい項目

買う気のある人を
集客できているか？

セッション数

直帰率

平均ページビュー

平均滞在時間

新規ユーザー数と
リピートユーザー数

フォーム到達率

買う気のある人を
逃していないか？

フォーム離脱率

コンバージョン率

いくらで買う人が
多いのか？
常連客はいるか？

平均購入単価

1人あたりの
年間購入回数

【現状分析】 Google Analyticsより 2020/4/24~2020/5/12

デバイス カテゴリ ?	集客			行動			コンバージョン eコマース ▾		
	ユーザー ? ↓	新規ユーザー ?	セッション ?	直帰率 ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?	トランザクション数 ?	収益 ?	eコマースのコンバージョン率 ?
	8,249 全体に対する割合: 100.00% (8,249)	7,840 全体に対する割合: 100.14% (7,829)	10,759 全体に対する割合: 100.00% (10,759)	36.07% ビュアの平均: 36.07% (0.00%)	7.32 ビュアの平均: 7.32 (0.00%)	00:02:34 ビュアの平均: 00:02:34 (0.00%)	389 全体に対する割合: 100.00% (389)		3.62% ビュアの平均: 3.62% (0.00%)
1. mobile	6,880 (83.05%)	6,568 (83.71%)	8,926 (82.96%)	42.58%	5.52	00:02:20	274 (70.44%)		3.07%
2. desktop	1,068 (12.89%)	958 (12.22%)	1,418 (13.18%)	1.27%	17.58	00:08:55	99 (25.45%)		6.98%
3. tablet	336 (4.06%)	319 (4.07%)	415 (3.86%)	14.94%	10.87	00:03:07	16 (4.11%)		3.86%

【現状分析】 Google Search Console 「モバイルユーザービリティ」より

ステータス	型	確認 ↓	推移	ページ
エラー	テキストが小さすぎて読めません	! 開始前		1
エラー	クリック可能な要素同士が近すぎます	! 開始前		1
エラー	ビューポートが設定されていません	! 開始前		1

ユーザーの約85%がスマホユーザーだが、PCユーザーに比べて直帰率が高く、コンバージョン率も低い。スマホサイトの見やすさについてもエラーが出ている。

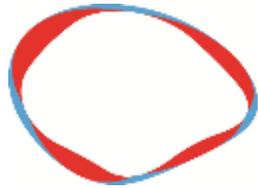


スマホ優先で見やすく、使いやすいサイトに改修が必要

ほとんどが新規ユーザーだが、CV率は非常に高い。



買う気満々の人が来店しているがリピーターがいない模様



**できるだけお金をかけずに
買う気のある人を集客したい！**

できるだけお金をかけずに買う気のある人を集客したい！

①実店舗のお客様を集客する

難易度 ★☆☆

☑実店舗のメルマガ会員、SNS会員をネットショップに誘導する

☑売場POP、レジでのお声がけ、売場設置チラシなどで
メルマガ会員やSNS登録を促す



定期的にセールや新商品などを情報発信

☑郵送DMでセールや新商品などをお知らせ

実店舗のメルマガ
「なんでやろ.com」から
ネットショップへ誘導



ネットショップでは
ポイント進呈を特典に
メルマガ会員募集

会員登録
メールマガジン登録で

300pt 進呈

お買物に使えるポイント発行!

1pt = 1円

詳しく見る >



毎月8の日に使える
8%OFFクーポンのご案内

10:41

mail.google.com

ハチバ...

★ 12月8日 限定SALE ★

会員登録+クーポンコードで

8%OFF

コード: 8ban8

※一部の限定商品は除きます

ハチバンe-SHOPの特別企画!
12/8はスペシャル感謝デー!
24時間限定でショップ内商品が8%オフになるク
ーポンを発行いたします。
ぜひクーポンをご利用くださいね!

クーポンコードは

8ban8

【ご利用期間】
2021年12月8日 00:00~24:00

お得な「訳あり商品」
セールのご案内

10:48

mail.google.com

ハチバ...

訳ありセールまもなく終了

ご好評いただきました訳ありセールが2月27日で終
了。
ハチバンの唐麺がタレの賞味期限近のため、
通常価格529円がなんと270円、48%OFFにてご
購入いただけます。
ご注文はお早めに!
※タレは3月12日までの賞味期限です

【訳あり限定価格】
唐麺 (常温保存)



肉みそ付きでとっても簡単!
お好みでぎざみのりやメンマなどの具材をトッピングす

新商品の
ご案内

10:48

mail.google.com

ハチバ...

炒め野菜付きで簡単調理
「冷凍野菜らーめん」が新発売!
また、「唐麺 (常温保存)」の
食品ロス対策セールを開催中です。

【冷凍】野菜らーめん

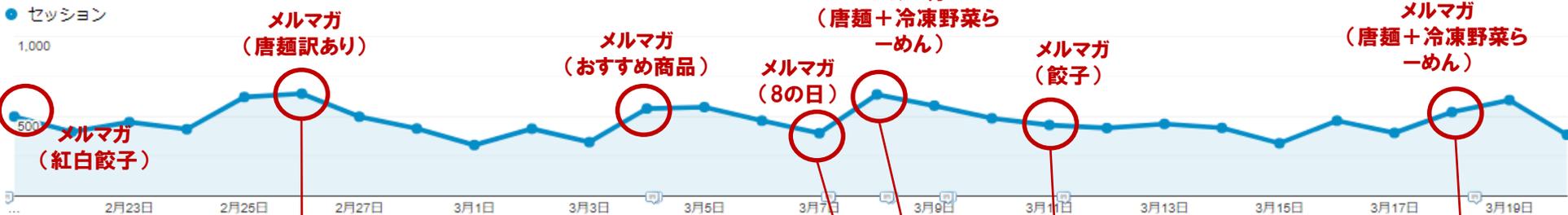


「冷凍野菜らーめん」発売記念として塩味・味噌味
をお得なセットにいたしました。
炒め野菜付き・麺の別茹で不要なので、
おうちの冷凍庫に常備しておけば
いつでも簡単におうちで野菜らーめんを
お楽しみいただけます。

単品それぞれご購入で

メールマガジンを配信した日はセッション数、収益が伸びています

【セッション数】



【収益】



できるだけお金をかけずに買う気のある人を集客したい！

②既存客のお知り合いを集客する

難易度 ★★☆☆

☑既存客にSNSでのレビュー投稿を促す

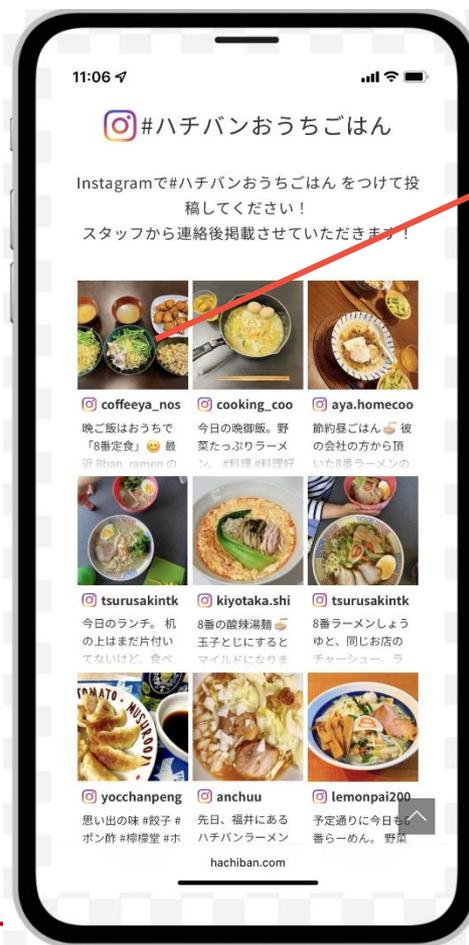


知り合いが購入商品を利用している様子を見てもらう



インスタ投稿の紹介事例

通販商品をおうちで作ってくれたお客様の投稿を紹介しています





インスタ投稿を促す ご挨拶文の事例

通販商品にインスタ投稿を促す
ご挨拶文を同梱しています

お買い上げありがとうございます。 8

この度、数あるお店の中から、当社を選んでいただき誠にありがとうございます。皆様のご来店、楽しい時間や大切な心の拠り所になってまいりました。これも嬉しく思います。本所は安全安心を基本として商品作りに取り組んでいます。今後とも変わらぬご愛顧、賜りありがとうございます。お申し込み申し上げます。

eSHOPスタッフ一同

店長日記

最近 SNS で「#ハチバンおうちごはん」をつけて投稿を見かけの機会が増えてきました。みなさまそれぞれお好みの具材を入れたり、工夫して当店の商品をお楽しみいただいているようで、本当にうれしい限りです！そんな素敵な投稿の数を eSHOP のページでご紹介しておりますので、ぜひご覧になっていただくといいですね！！新しい発見が待っているかも！ぜひ投稿をお待ちしておりますので、ぜひ「#ハチバンおうちごはん」をつけてインスタグラムに投稿してみてくださいね(^^)



公式サイトで
あなたの投稿をご紹介します！！
インスタで「#ハチバンおうちごはん」をつけて
投稿してね！ ※掲載時にはスタッフよりご連絡いたします。



またのご利用をお待ちしております！

8番らーめんの最新情報は
SNSで配信中！
よかったらフォローお願いします！



できるだけお金をかけずに買う気のある人を集客したい！

③ニーズが顕在化した人を集客する

難易度 ★★☆☆

- ☑ 関連キーワードで検索している人
 - ※ 狙うのは「指名ワード」
 - 「掛け合わせ一般ワード」

 Googleショッピング広告の事例

関連キーワード(「ラーメン通販」など)の検索結果に商品が表示されます



できるだけお金をかけずに買う気のある人を集客したい！

④ 応援してくれる人をつくる

難易度 ★★★

☑ クラウドファンディングに出品して、
企画趣旨に賛同して下さるお客様を集める

車多酒造様の事例

Makuake

プロジェクト 活動レポート 11 応援コメント 992

伝統の「天狗舞」×地元酒米「百万石乃白」

天狗舞を超える
天狗舞をつくりたい。
車多酒造 若手蔵人の挑戦。

応援購入総額 **3,030,000円** Success!
目標金額 1,500,000円

202%

サポーター **606人**
残り **終了**
終了しました

ライバルは天狗舞。若手蔵人が造る天狗舞は、伝統的天狗舞を超えられるのか。

#フード #お取り寄せ #日本酒vol.2 #日本酒 #伝統

📍 石川

👍 いいね! 116 🐦 ツイート BI <> 埋め込み

実行者の最新投稿 2021.06.09 more >

オンラインショップ限定で若手蔵人たちがブレンドしたお酒の販売をスタートいたしました！
【数量限定】「天狗舞【水無月セット】」300ml 3本セット...

株式会社車多酒造

応援購入する

このプロジェクトはAll in型です。目標金額の達成に繋がらなす。プロジェクト終了日の2021年04月29日までに支払いが完了した時点で、応援購入が成立します。

5,000円 (税込)

残り394個

【Makuake限定】天狗舞呑み比べセット

天狗舞を超える、天狗舞。

「ライバルは天狗舞。地元こだわりの新しい天狗舞をつくりたい。」
伝統の「天狗舞」×地元酒米「百万石乃白」に挑む、若手蔵人のプロジェクト。
技の伝承者は、能登杜氏天王「中三郎」。若手蔵人の思いに応える。

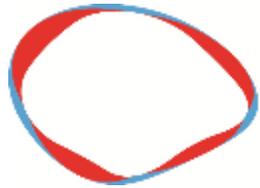
【セット内容】
「若手蔵人がつくる天狗舞」
百万石乃白吟醸 純米大吟醸 720ml×1本
「伝統的天狗舞」
山萬石乃白吟醸 純米大吟醸 720ml×1本

※石川県からクール便での発送となり送料込みの代金となります
※プロジェクト終了後、2021年5月20日までの間に、順次発送致します
※お酒と一緒にアンケートをお送りしますので、是非ご意見お聞かせください
※未成年者はご購入いただけません

606人のサポーター 残り394
2021年05月末までにお届け予定

実行者へ問合せ

「Makuake（マクアケ）」は、実行者の思いも応援購入により実現するプロジェクトのサポーターは2人のプラットフォームです。このページは、フードカテゴリーの「ライバルは天狗舞。若手蔵人が造る天狗舞は、伝統的天狗舞を超えられるのか。」プロジェクト



購入率を高めたい！

購入率を高めたい！ 見づらい・使いづらいサイトになっていないか？

①ぱっと見て欲しい商品がどこにあるのかわかりやすいか

難易度 ★★★

カテゴリ別メニューを一覧で見せるなど情報整理がされているか

商品検索機能がわかりやすい場所にあるか

②ぱっと見て、店内を見て回ってみようという気になるか

難易度 ★★★

「売れ筋から探す」「用途から探す」「お得商品企画」「お店からのおススメ」などお客様の関心を引く接客の工夫がされているか

• お得商品、新商品、
キャンペーンなどを
スライドで表示



• 商品カテゴリを
一覧確認できる



• お目当ての商品が
すぐに見つけられる
検索機能



• 人気ランキングで
“売れ筋商品”を訴求



• シーンごとに最適な
商品カテゴリを提示



・お店からの
おすすめ商品を提示

おすすめ商品

Recommend



8 番餃子

長年愛され続けている北陸の定番の味を、ぜひご家庭でも！

商品を見る



贈答用 8 番餃子

長年愛され続けている北陸の定番の味を、ぜひご家庭でも！

商品を見る



8 番冷凍炒飯

長年愛され続けている北陸の定番の味を、ぜひご家庭でも！

商品を見る

お知らせ

Information

2020.4.29

お届け日のご希望に関するお知らせ

2020.4.29

送料がお得なキャンペーンをはじめました

2020.4.29

あの人気メニューが今年も登場！
8 番の、ゆず香る爽やかな一杯

・「8000円以上の
お買い物で送料無料」
「会員登録で〇〇ポ
イント進呈」など便利、
お得なサービスを訴求

8,000円以上のご購入で
送料無料

会員登録で
〇〇ポイント進呈

キーワードを入力

検索

商品カテゴリから探す

らーめん・常温



らーめん・冷蔵



スープ・常温



餃子・炒飯



オリジナル商品



業務用まとめ買い



8番ギフト



オリジナルグッズ



8番らーめん公式
facebook

8 8番らめん

バナー

8 8番らめん
eSHOP
HACHIBAN eショップ

商品一覧

ご利用ガイド

新規会員登録

お支払い・配送について

会社案内

特定商取引法に基づく

購入率を高めたい！ 見づらい・使いづらいサイトになっていないか？

③テキストは読みやすい大きさになっているか、誤字脱字はないか

難易度 ★★★

④購入ボタンが分かりやすい場所にあり、タップしやすい大きさになっているか

難易度 ★★★

⑤余白や行間が十分に取られていて見やすいか

難易度 ★★★

⑥色数が多すぎるなど、見づらくなっていないか

難易度 ★★★

⑦画像やメニューのリンク切れはないか

難易度 ★★★

購入率を高めたい！ 商品が魅力的に見えるか？

①シズル感のある写真を使用しているか

難易度 ★★★

- 食品であれば「おいしそう」と思う写真があるか、日用品ならば素敵な(もしくは便利な)利用シーンをイメージできる写真があるか

②商品情報は十分な量か

難易度 ★★★

- こだわりのポイントやお客様が利用するメリットが分かりやすく紹介されているか、サイズはイメージできるか、カラーバリエーションはすべて表示されているか、作り方や組み立て方は紹介されているか、お店の人が使ってみた感想などは紹介されているか、よくある質問Q&Aなどなど。

お客様が疑問や不安に思うことがないように商品情報はできる限り多くしましょう。

購入率を高めたい！ 商品が魅力的に見えるか？

③商品レビューを紹介できているか？

難易度 ★★★

- お届け商品にレビュー依頼案内を同梱する
- 利用後のお客様にメールでレビューを依頼する

購入率を高めたい！ 他サイトと見比べて見劣りしているところはないか？

①他サイトでは当たり前の「決済方法」に対応しているか？

難易度 ★☆☆

☑クレジットカード決済はもちろん、amazon pay、楽天Pay、Yahoo！ウォレットなど大手ショッピングモールで使われている決済手段を自社のネットショップでも使えるようにしておきましょう。

お客様は大手ショッピングモールに登録している住所やクレジットカードの情報をそのまま使えるのでとっても便利！逆にいつも使っている決済手段が使えないと、あなたのネットショップでの買い物をあきらめてしまうことが頻発して購入率が悪くなる一因となります。

購入率を高めたい！ 他サイトと見比べて見劣りしているところはないか？

②常温・冷蔵・冷凍を同時注文するとどうなる？

難易度 ★☆☆

☑配送方法の表示についても、他店では当たり前に表示していることが、あなたのショップでは表示されていないという事が無いようにしましょう。

食品だと、常温・冷蔵・冷凍で送料が変わりますが、一緒に頼むとどうなるのか分かりやすくイラストで説明するなどの工夫をしましょう。

【ご注意】 発送について

常温・冷蔵の商品は同送できますが、冷凍商品は別送になりますのでご注意ください。よくご確認の上ご注文をお願いいたします。





**リピート購入者を増やしたい！
まとめ買いを増やしたい！**

リピート購入者を増やしたい！

①商品に次回割引クーポンを同梱してお送りする

難易度 ★☆☆

②メルマガで新商品の案内、セール・キャンペーンの案内などを定期的にお送りする(月3~5通)

難易度 ★★★

③ポイント制度を導入する

難易度 ★★★

④会員限定のお得なシークレットセール

難易度 ★★★

⑤お得な定期購入コースをおススメする

難易度 ★★★

メルマガ会員登録促進の
ために300ポイント進呈
しています

会員登録
メールマガジン登録で
300pt
進呈

お買物に使えるポイント発行!
1pt = 1円 [詳しく見る >](#)

マイページ 前回ログイン日時: 2022年01月31日 19:51

※パスワードが長期間変更されていません。
より安全にご利用いただくために、パスワード変更画面より変更されることを推奨します。
ようこそ大崎 達也様

お気に入り

[お気に入りリストを見る](#)

購入履歴 (注文番号別)

[お届け先別に切り替え](#)

表示期間: 2020年4月 ~ 2022年5月 [表示](#)

1件~3件 (全3件) 1/1ページ

注文日時	注文番号/評価コメント	商品名
2022/01/31 19:53:02	12600009 コメントを書く	【冷凍】8番冷凍炒飯(4人分) 8番らーめん堪能セット 【冷凍】紅白餃子4個セット
2021/07/08 17:18:02	10530032 コメントを書く	【期間・数量限定】拉麺物語 冷めん・ざるらーめんセット
2021/05/08 09:21:17	09920010 コメントを書く	8番らーめん堪能セット 8番冷凍炒飯(8人分) 海老餃子(30個) 冷凍餃子・炒飯セット

アドレス帳

- ・アドレス帳の確認・編集
- ・グループの確認・編集

ポイント

総保有ポイント : 154ポイント

発行予定のポイント : 0ポイント

(保有ポイント内訳)

ポイント種別	ポイント数	有効期限
通常ポイント	154	2023-01-31

まとめ買いを増やしたい！

①お徳なまとめ買い商品を用意する

難易度 ★☆☆

 **eSHOP** 【まとめ買い商品】
HACHIBAN e-ショップ



【冷凍】8番餃子（60個・10人前）

定価: ¥1,900(税込)

価格: ¥1,843(税込)

3%OFF

☆ お気に入りに追加する



【冷凍】8番餃子（90個・15人前）

定価: ¥2,850(税込)

価格: ¥2,679(税込)

6%OFF

☆ お気に入りに追加する



【冷凍】8番餃子（120個・20人前）

定価: ¥3,800(税込)

価格: ¥3,458(税込)

9%OFF

☆ お気に入りに追加する



【冷凍】8番餃子（150個・25人前）

定価: ¥4,750(税込)

価格: ¥4,180(税込)

12%OFF

☆ お気に入りに追加する

《まとめ》



「売れない理由」をGoogleアナリティクスで確認



売れない理由①

買う気のある人が来店していない

対策

- ✓ 実店舗のお客様を集客する
- ✓ 既存客のお知り合いを集客する
- ✓ ニーズが顕在化した人を集客する
- ✓ 応援してくれる人をつくる

売れない理由②

来店しても購入してもらえない

対策

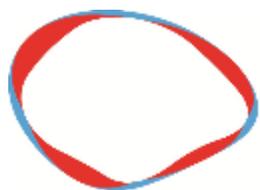
- ✓ 見づらい・使いづらい店構えを改善(欲しいものがどこにあるのか分かりやすいか、見て回ってみようという気になる工夫があるか等)
- ✓ 商品を魅力的に見せる工夫(写真・情報・使い方提案・レビュー)
- ✓ 他サイトと見比べて見劣りしているところをなくす(決済方法・配送方法)

売れない理由③

リピートしてもらえない、顧客単価が小さい

対策

- ✓ リピート施策の工夫(メルマガ、クーポン、ポイント制度など)
- ✓ お得なまとめ買い商品



ネットショップ人材研修のご案内

ネットショップ売上アップ研修サービス



ネットショップの売上アップに意欲的な企業の方を対象に、ネットショップの強みづくり、集客方法、新規顧客を増やす接客方法、リピーターを増やす施策について実践的な内容を学んでいただきます。
※研修内容をご相談の上でカスタマイズ可能です。

【研修例】

1日目 (5時間)	自社分析と他社比較	SWOT分析による自己分析と、自社の打ち出すポイントや言いたいことを再確認する。また、競合他社との比較を行い、足りない箇所や負けていない箇所を理解する
	3C分析からの売れるコンセプト作り	自己分析と他比較を組み合わせることで相関関係を3Cに落とし込み、具体的差別点の理解と戦い方を考える
2日目 (5時間)	WEBサイトへの集客	SEO、WEB広告、SNSなどの具体的な集客方法の種類を知り、自社で活用できる方法を理解していく
	アクセス解析と活用法について	アクセス解析の利用法と分析について理解を深める。自社サイトのユーザー行動から課題を見つける
+	運営フォローミーティング 1回サービス (1時間)	<ul style="list-style-type: none">・WEB解析レポートによる課題整理・運営に関する疑問や質問への回答・今後の運営改善アドバイス

【研修費用】 15万円～/1名