

INDEX

- 1 ■ ECサイトの集客とは：自分で作る・ホームページ
- 2 ■ 高齢者の色の見え方(ユニバーサルデザイン)：色のふしぎ
- レーシックってご存知ですか？：健康よもやま話
- 第2回 リスクマネジメント推進委員会の報告 ■ 今月のクイズ ■ 編集後記

自分で作る・ホームページ

ECサイトの集客とは

ECサイトの集客とは？

前号でご説明したECサイトの五大要素(図1)。
今号ではその中の一つの要素であるECサイトの
集客について掘り下げて見ていきたいと思います。

図2の「ECサイトの集客方法と概要」をご覧ください。集客方法には大きく分けて外部への対策、内部の対策があります。その中でも無料でできるものから高価なもの。また、制作・開発が不要なものから大規模開発が必要なものまでさまざまです。

集客にかかる予算と商品・サービスの特性に応じて、費用対効果の高い手段を選択して頂きたい
と思います。期待した効果が一定期間内に得られない場合は、別の手段に切り替える判断も必要で
しょう。手段を複合的に利用したり、インターネット以外のメディアとミックスする事で相乗効果
を得る事もできます。

大きな労力と高い費用を掛けて集客できたとしても、売上に繋がらなければ成功したとは言えま
せん。次号以降、集客できたユーザにより多く売れるための大切な要素について触れてみたいと思
います。

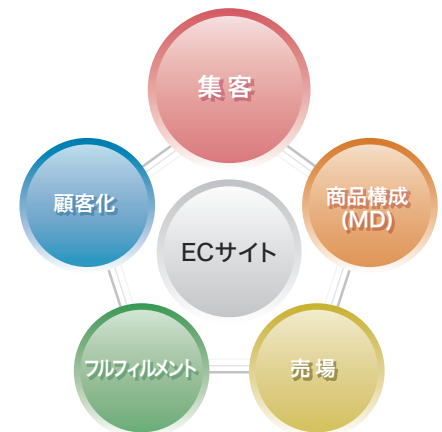


図1 ECサイトの五大要素

| 外部/内部 | 手段 | 外部掲載料等 | 制作/開発 | 効果 | 実現まで | 概要 |
|--------------------|--------------------|-----------|-----------|-----------|-------------|--|
| WEB サイト外 の施策 | リンク/ポータル サイトの利用 | 無料 ~有料 | 無し | 速い | 少ない | リンクサイトやポータルサイトに掲載する事で集客する。比較系サイト(価格コム)を利用し、自動的に更新できるシステムを独自に構築して急成長した会社(ECカレント社)の例はとて有名。 |
| | アフィリエイト | 有料 | 無し | 速い | 少ない ~大きい | ネットにおける販売代理店を利用して販路を広げる。代理店サイト側は自サイト経由で売上が成立すると、ショップ側が設定する手数料を受け取れる仕組み。パルコム、xmax、アマゾン等のアフィリエイトプログラムに出店する事で世界中に代理店サイトを持つことが可能。 |
| | リスティング 広告 | 有料 | 無し※ | 速い | 大きい | 検索連動型広告とも言う。オーパチュア(Yahoo!他)、グーグルアドワーズ(Google他)が有名。検索サイトでキーワード検索した時にスポンサーサイトとして優位な位置に表示される仕組み。キーワードはオークション(競売)式になっており、より高い入札価格を提示した出店者のPRがスポンサーサイトとして表示される。クリック課金であるため、費用対効果の高い広告手法と言われる。 |
| WEB サイト内 の施策 | サイト内の SEO対策 | 無料 | 安価 | 速い | 少ない | 検索エンジンに上位にインデックスされるよう、ページコーディングを工夫をする事。見込み客が検索に使うであろうキーワードを想定し、ページコーディングをチューニングする。キーワードでの検索結果がより上位になれば検索エンジン経由の訪問者が増え集客に繋がるというもの。外部サイトからリンクを張られる事も重要になるため、リンクしてくれるサイトを増やす事で効果上がる。 |
| | サイト内 検索機能 | 無料 | 安価 ~高価 | 速い ~遅い | 少ない ~大きい | サイト内の検索機能を設ける事で、訪問者が知っているキーワードに関するページを直接閲覧できるようにする。巨大なサイトでは訪問者が求めているページに中々辿り着けず離脱されないように設けている事がある。また、商品検索では商品名、説明文からの検索の他、カテゴリや用途、価格帯、色、サイズ等の実用的な検索機能を用意して販売機会を増やす。 |
| | レコメン テーション | 無料 | 遅い | 遅い | 大きい | ユーザの趣味嗜好を分析し、個々のユーザごとに興味を引く情報をチョイスして表示する仕組み。過去の購買履歴やあらかじめ登録してもらった趣味嗜好から、似たような傾向を持つ他ユーザの興味対象を表示し、販売機会を増やす。システム的にレコメンテーションを実現するためには顧客データベースの構築が必要。オペレータがユーザ個々の希望に対して適切な情報を提供するアナログ的なサービスもある。 |
| | コミュニテ ィサイトの併設 | 無料 | 遅い | 遅い | 大きい | SNSに代表されるコミュニティサイトを併設する事でユーザを増やし、情報発信を行い販売機会を増やす。モニターやレビューの投稿ができるようにする事でクチコミ効果も期待できる。 |

図2 ECサイトの集客方法と概要

※ただし、LPO (Landing Page Optimization : ランディングページ最適化) 対策を実施する場合は、サイト内に別途ランディングページを制作する必要がある。

色のふしぎ?

高齢者の色の見え方 (ユニバーサルデザイン)



年をとるとやってくる、目の衰え。今まで見えていたものが見えにくくなるのはなかなか辛いものですが、色の見え方も変わっていくようです。目の水晶体が黄色に変化してしまうのです。それはちょうど、黄色いレンズのサングラスをかけたような見え方だそうです。そうなると青や青紫が濃いグレーに見えてしまうため、色だけで識別されている標識だと判別が付きにくくなってしまいます。しかもこの現象は普段気が付かない間にじわりじわりと変化するので、本人が気が付いていない、ということも良くあるそうです。こうしたことを受け、最近では地下鉄の案内板では、漢字で書かれた駅名や色のほかに、記号や数字、ローマ字表記など、さまざまな表現方法を用いて作られています。

これは色覚障害者や日本語の分からない海外の方でも分かりやすいようにも考えられており、それら使う側に立って総合的に考え出されたデザインを「ユニバーサルデザイン」と呼んでいます。地下鉄のほかにも、最近ではユニバーサルデザインが増えてきました。

あなたの街のユニバーサルデザイン。どんな工夫がされているか考えると面白いですよ。

参考書籍：よくわかる色と配色の事典 葛西紀巳子、篠崎幸恵 著

今月のクイズ

本誌内のどこかにヒントがあるよ!

次の◆の中を埋めてください。

今月号で取り上げたのは、ECサイトの何について?

「ECサイトの◆◆について」



Rel-ish ★ セレクト
プレゼント
クイズに答えてプレゼントをGET!

スプレーだって
かわいく着せ替え!
ボトルカバー

2名

スプレーボトルカバー (株式会社マーナ)

■応募方法

ハガキ、FAX、メールからは、お名前・会社名・郵便番号・住所・電話番号とクイズの答えをご記入の上、下記宛先へご応募下さい。

宛先：〒194-0013 東京都町田市原町田二丁目2番1号

ライオンズマンション町田第6-402

FAX：042-705-9766 Mail：present@rel-ish.co.jp

応募フォームにてご応募される方は

<http://www.rel-ish.co.jp/present/>へ。

締切：2008年7月31日

※ 厳正な抽選の上、当選は発送をもってかえさせていただきます

携帯は、こちらから <http://www.rel-ish.co.jp/present-k/> ▲
前号のクイズの答えは「顧客」でした。本号のクイズの答えは次号発表!



第2回 2008年6月21日開催

リスクマネジメント推進委員会の報告

レリッシュ株式会社は 6/21(土)・22(日)にかけて行われた社員旅行の行程中に時間を設け、宿泊先の旅館にて第2回リスクマネジメント推進委員会を開催致しました。

中心となる議題は「レリッシュ株式会社の経営継続を脅かすリスクとは何か?」。委員会メンバーをA・Bの二グループに分け、KJ法を使ってリスクの洗い出し、グルーピング、発表を行いました。

経営継続を脅かすリスクとして挙げられたものをグルーピングした結果、自然災害・突発事故、労働環境(心理的、健康面)、社会情勢、資金繰り、情報管理(機密情報や個人情報への漏洩)、設備故障などに集約されました。

今後は個々のリスクが発生する確率、発生した時の被害の度合い、現状復帰までの費用と期間を定量化すると同時にリスクの発生を防止する施策を検討し実施して参りたいと考えております。



健康よもやま話

レーシックってご存知ですか?



レーシックとは・・・視力回復手術のことです!

昨年、ドライアイが進みコンタクトをすることによりかなり苦痛を感じるようになってきました。知人の紹介で、レーシック専門の眼科で数時間かけて検査をし、一週間後に手術の予約。当日、薬をいくつか飲んで手術室へ。入ってから出るまで15分くらいだったでしょうか。手術後は20分ほど薄暗い部屋で休んでから受付けのある場所へひとりで歩いて移動。痛みは少しあるものの(痛みの感じ方は個人差が大きい)全ての手続きを終え、保護用のメガネをかけて電車で帰宅。手術後すぐに視力は回復していて、当たり前ですが、見える!! 今までの苦労は何だったんだというくらい見える! 医学の進歩は素晴らしいですね!!

編集・発行：レリッシュ株式会社 **Rel-ish**

〒194-0013 東京都町田市原町田二丁目2番1号
ライオンズマンション町田第6-402号室

0120-212367

受付時間：平日AM8:30～PM16:30

<http://www.rel-ish.co.jp/>

《所属団体》

- ・町田商工会議所 - 第八期サービス業部会 幹事
- ・NPO法人ソフトウェア振興会 - 2008年度 理事/研修委員会 副委員長
- ・社団法人町田青年会議所 - 2008年度 広報渉外委員会 副委員長
- ・社団法人日本青年会議所 関東地区 東京ブロック協議会
人間力開発グループ アカデミー研修委員会 - 委員
- ・社団法人町田法人会 - 青年部会 研修委員会 幹事

編集後記

制作スタッフからの一言です!

- きむ > 娘と一緒に撒いたトマトとモロヘイヤの種。かわいい芽が出てきました♪(^) ベランダ栽培でおいしい野菜が食べられるかな?
- ペベ > ioriコメントへ> ずっと大雨河口湖。FUJIYAMAなら行き帰りに車から見れましたよ。ジェットコースターだけど。
- iori > 社員旅行に河口湖へ行ってきたと話したら「富士山綺麗だった?」と聞かれました。... すごいやフジヤマ見てないや。
- MoEgi > 社員旅行、お風呂はワイン風呂でした! 赤ワインの色とほんのり香りが... 少しはお肌キレイになったかな!?
- うにゃ > 我が家に蚕がやってきました! 桑の葉を手で押さえながらすごい勢いで食べている。ずいぶん大きくなったけどいつ繭になるのかな?
- ヨッシー > 社員旅行のお土産に買って来た『ほうとう』。味に飽きたらニンニクと豆板醤を入れてスパイシーに! 食が進みます。オススメです♪



みんなで止めよう温暖化
チーム・マイナス6%

レリッシュ株式会社は、
「チーム・マイナス6%」
に参加しています。

次号2008年8月号は「2008/08/08(金)」発行予定です