

# 成功企業が語る Shopifyで実践して良かった施策 6選

**START!!**

# 目次

- はじめに ————— P.3～5
- ECサイトの分析 ————— P.6～10
- ECサイトのターゲット設定 ————— P.11～12
- Shopifyで成功したECサイトから学ぶ施策6選 ————— P.13～20
- まとめ ————— P.21～25

# INTRODUCTION

はじめに



# こんなお悩みありませんか？



- **Shopifyを構築したけど売上が伸びない。**
- **こういった施策を行えば良いのか分からない。**

ECサイトは構築しただけでは**売上は上がりません。**

お客様の目線に立ち施策を計画・実行するといった  
PDCAサイクルを回していくことで売上UPを実現することができるのです。

ではお客様目線に立った有効的な施策にはどんなものがあるのでしょうか？

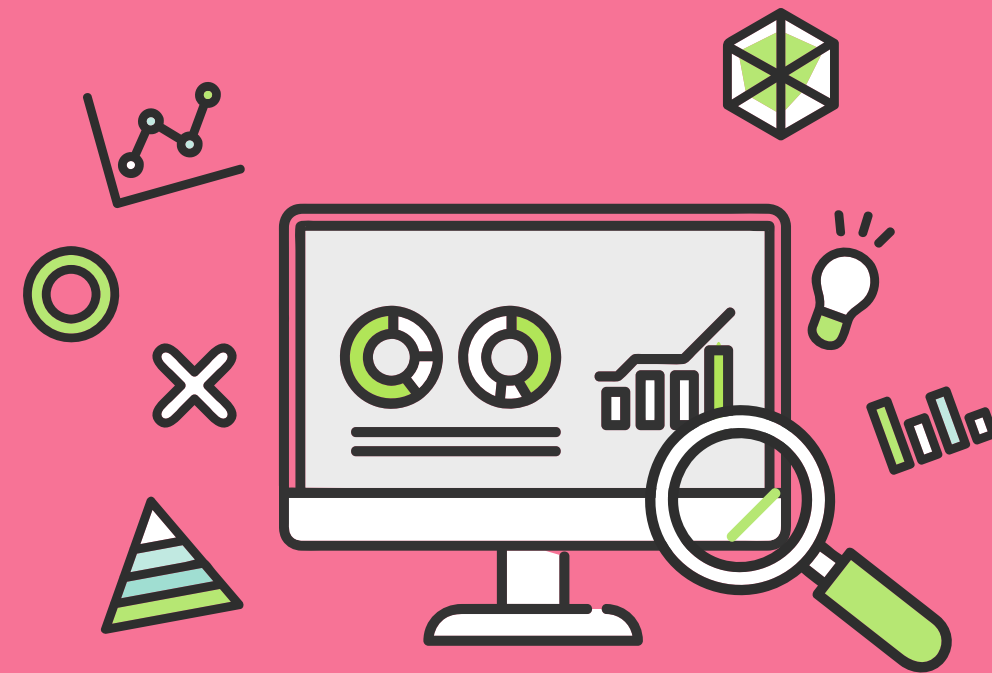
今回の資料ではShopifyで構築したECサイトを運営して  
売上が上がった成功事例から**有効的な施策**をご紹介します！

# 施策を計画・実行する前に・・・

ECサイトの売上をUPさせるためには、  
いきなり施策を計画・実行！とはいきません。

しっかりとした**分析とターゲット設定**といった  
**“事前準備”**が非常に重要です。

では、一体どんな分析を行い、  
どうターゲットを設定していけば良いのか  
まずは詳しく解説していきます。



# ANALYSIS

## ECサイトの分析



# 分析①ユーザーの離脱ポイント

まずはユーザーの**離脱しているポイント**を分析しましょう。

離脱ポイントの分析を行うと多くのユーザーが離脱しており、

問題のあるページが見つかる場合があります。

もしも多くのユーザーが離脱しているページが見つかった場合、

いくら施策を実行し集客を行ってもそのページでユーザーが離脱してしまう

可能性が大いにあるため、そのページは**優先的に改善する**必要のある箇所となります。



まずはGoogleアナリティクスなどの分析ツールを活用し、  
なぜそのページでユーザーが離脱しているのかの仮説を立て改善し、  
ユーザーの離脱を減らすことを目標にしましょう。

## 分析②売れている商品进行分析



売上に伸び悩んでいるECサイトにも他の商品に比べて売れている  
**主力商品**が存在するはずです。

1. 他の商品と比べるとどれだけ多く売れているのか
2. その商品のニーズはどれだけあるのか
3. その商品の強みはどんなところで、どうして売れているのか

これらを細かく分析することで売れている理由を**他の商品にも活かす**ことができ、  
**“売れる商品の増加”**を実現することができます。

また、この分析結果は今後の商品開発にも活かすことができるので、  
先のことを考えても行っておくべき分析であると言えるでしょう。

# 分析③競合サイトの分析

ECサイトの分析というのは、自分のECサイトだけ行うものではありません。

競合となるECサイトを分析し、良いところは

自分のECサイトにも取り入れるということが非常に大切です。

もちろん、自社のECサイトと違って細かく分析できるわけではありませんが、

- 競合となるECサイトの売れている商品
- ECサイトの構成
- ページのデザイン
- 狙っているキーワード
- 検索順位

などは分析が可能です！

これらを分析した上で、自分のECサイトと比較し**修正点**や**目標値**を明確にしていくことも非常に大切です。

## 分析④ユーザーニーズ

例えば肌の乾燥や肌荒れを改善したいというユーザーであれば  
これに適したより良い化粧水や美容液を探しているということが考えられます。

こうしたユーザーの抱える悩みがニーズとなり、  
売れている商品はこうしたユーザーのニーズに**マッチしている**しているということになります。  
このことからユーザーの目線に立ち、

- どのような悩みを持っているのか
- どのような要望を持っているのか
- 求めている価格帯はどの程度なのか

を分析してみる必要があります。

**このユーザーニーズの分析はターゲット設定にも役立つので非常に重要です。**

# TARGET SETTING

ECサイトのターゲット設定



# ターゲット設定：誰に向けた商品なのか

自社のECサイトで販売している商品は誰に向けたものなのかを明確にしないことにはどんな施策を行うべきなのかの判断ができません。誰に向けてというのも、性別・年齢・既婚/未婚・年収・抱えている悩みのように詳細を考え、**明確なターゲット像**を設定しましょう。そしてさらに、このターゲット像を軸に商品に至るまでの**“時間軸”**も考えてみましょう。

## 例 ）乾燥肌向けのスキンケア商品の場合

1. 乾燥肌が気になり始め、洗顔方法の見直しや使用している商品の見直しを意識し始める
2. 様々な石鹸を使ってきたが、どれもいまいち実感がわかず、何かいいスキンケア方法(美顔器、パック、蒸しタオル等)はないかを調べている
3. 乾燥肌には保湿クリームがとても重要だということを知る
4. そこで検索して上位に表示されているかつ評判の良い商品を実際に購入して試してみる

仮にこのような時間軸で考えてみた場合、美顔器を販売しているのであれば【2】のユーザー、敏感肌向けの石鹸を販売しているのであれば【3】の時間軸にいるユーザーに訴求する必要があるということになります。このように明確なターゲット像とどの時間軸のユーザーをターゲットにするのかをまずは決めてみましょう。

# SUCCESS STORY

Shopifyで成功した  
ECサイトから学ぶ施策6選

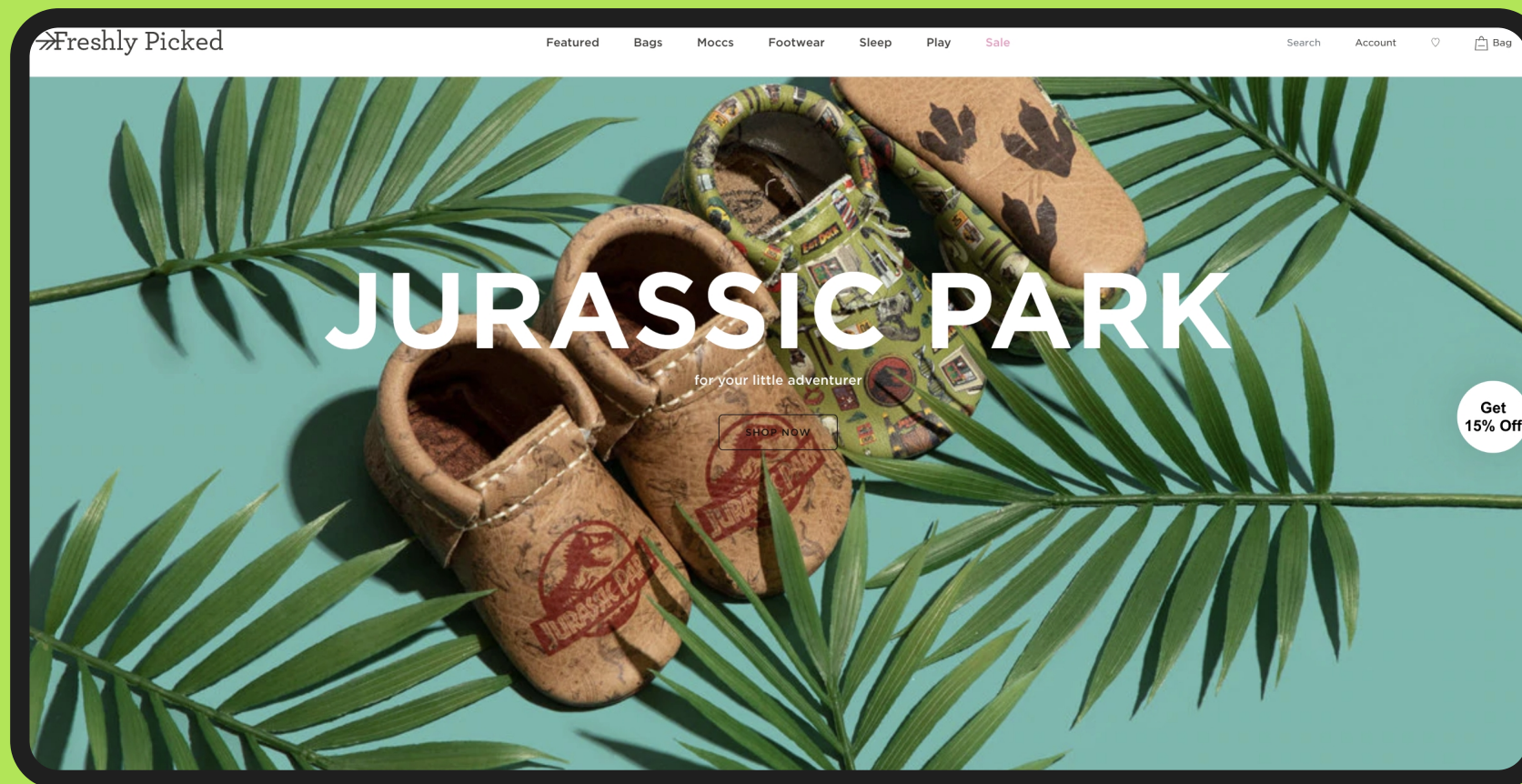


# 施策① 紹介プログラム&クーポン



ECサイトで食品宅配を行っているYouFoodzは毎週5~10%しか売上が増加しませんでした。しかし、紹介プログラムを導入後14ヶ月で**3,846%**の売上増加を達成したのです。紹介プログラムやクーポンといった施策は珍しいものではありませんが、YouFoodzが行った施策はインセンティブが高いという点で特徴的です。1人あたり約100ドルのインセンティブが受け取れることから紹介者がどんどん増え、今では月間20万人がサイトを訪れるまでに成長しました。

## 施策② SEO対策



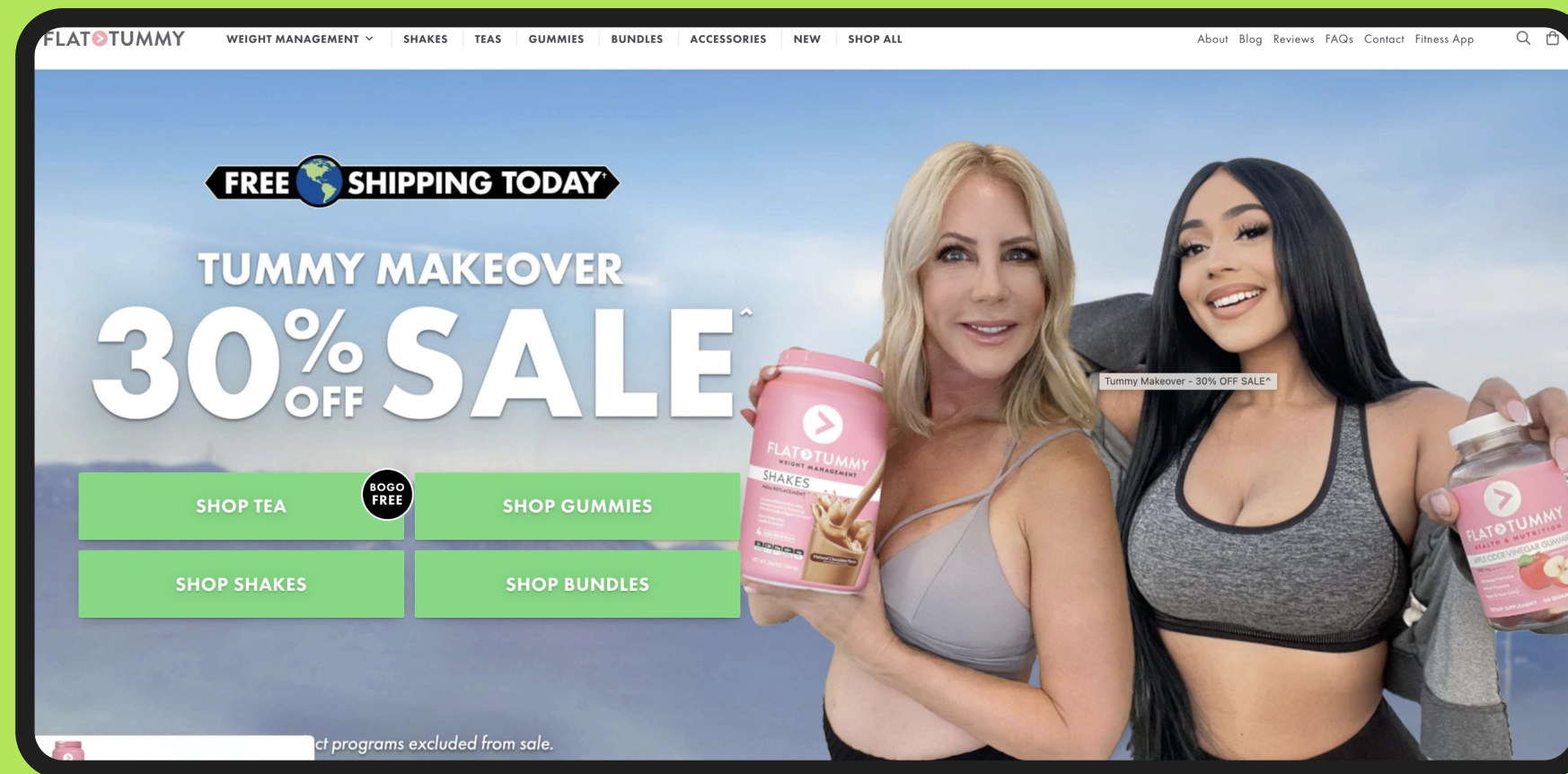
赤ちゃん用のモカシンシューズを販売しているFreshly Pickedは数百万ドルのビジネスへと成長を遂げた成功事例です。

このFreshly PickedのECサイトはインターネット検索からのトラフィックが最も多いことから、**SEO対策**に力を入れることで成功を収めました。

SEO対策がしっかりとされたサイトを構築し、顧客に多く検索されるキーワードで上位表示されるようにすることで集客と売上の向上を実現しました。

もちろんSEO対策を行うだけで売上が大幅に向上するわけではなく、自社の理念やポリシーが伝わるように工夫したり、他者との差別化を図るような施策も合わせて行うことが重要です。

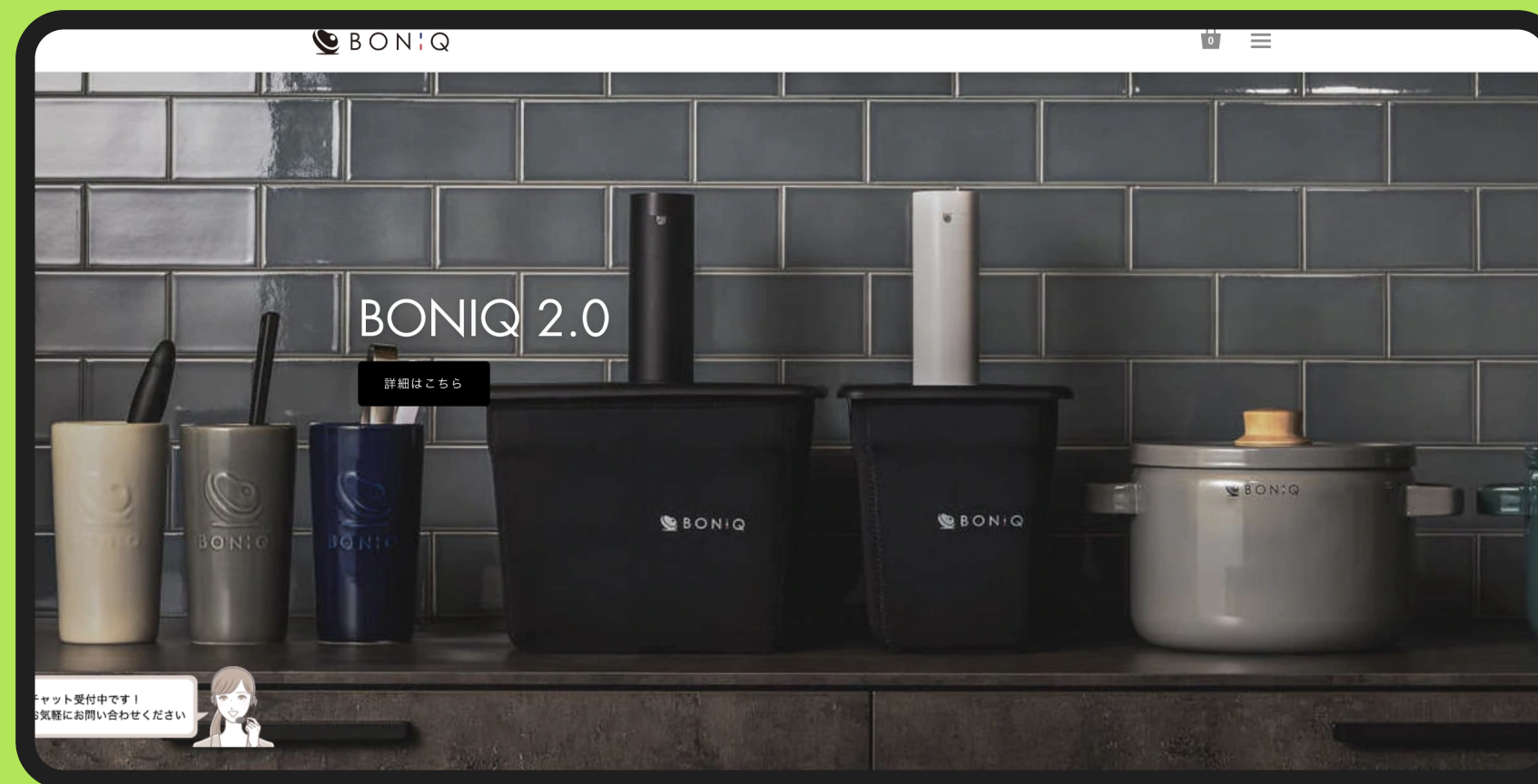
## 施策③ Instagramの運用



ダイエット用のお茶を販売しているFlat Tummy TeaはInstagramを運用することで成功をおさめました。Flat Tummy TeaのInstagramにはフォロワーが150万人以上おり、商品を投稿するだけで大きな宣伝効果を得ることができるようになったのです。またInstagramを活用してインフルエンサーに商品をシェアしてもらったり、商品の効果を裏付けるために顧客のビフォーアフター写真を投稿するなど、**視覚的に訴える**施策を行なっています。

自社の商品が視覚的に訴えることができる商品であればマーケティングチャネルにInstagramを追加してみると良いでしょう。

## 施策④ カゴ落ち対策



低音調理器を販売するBONIQはECサイトのリニューアルに際して  
Shopifyを導入しました。Shopify導入前は月に1~2台しか売れていないような状況でしたが、  
Shopify導入後には初月から数百万円の売上を達成するほどに成長しました。  
導入後行った施策としては主に**カゴ落ち対策**があげられます。  
サイトを訪れた50%以上のユーザーがカートに商品を入れたままの状態ですサイトを離脱していたため、  
そのユーザーにクーポンを配布することでカゴ落ちを防止しました。

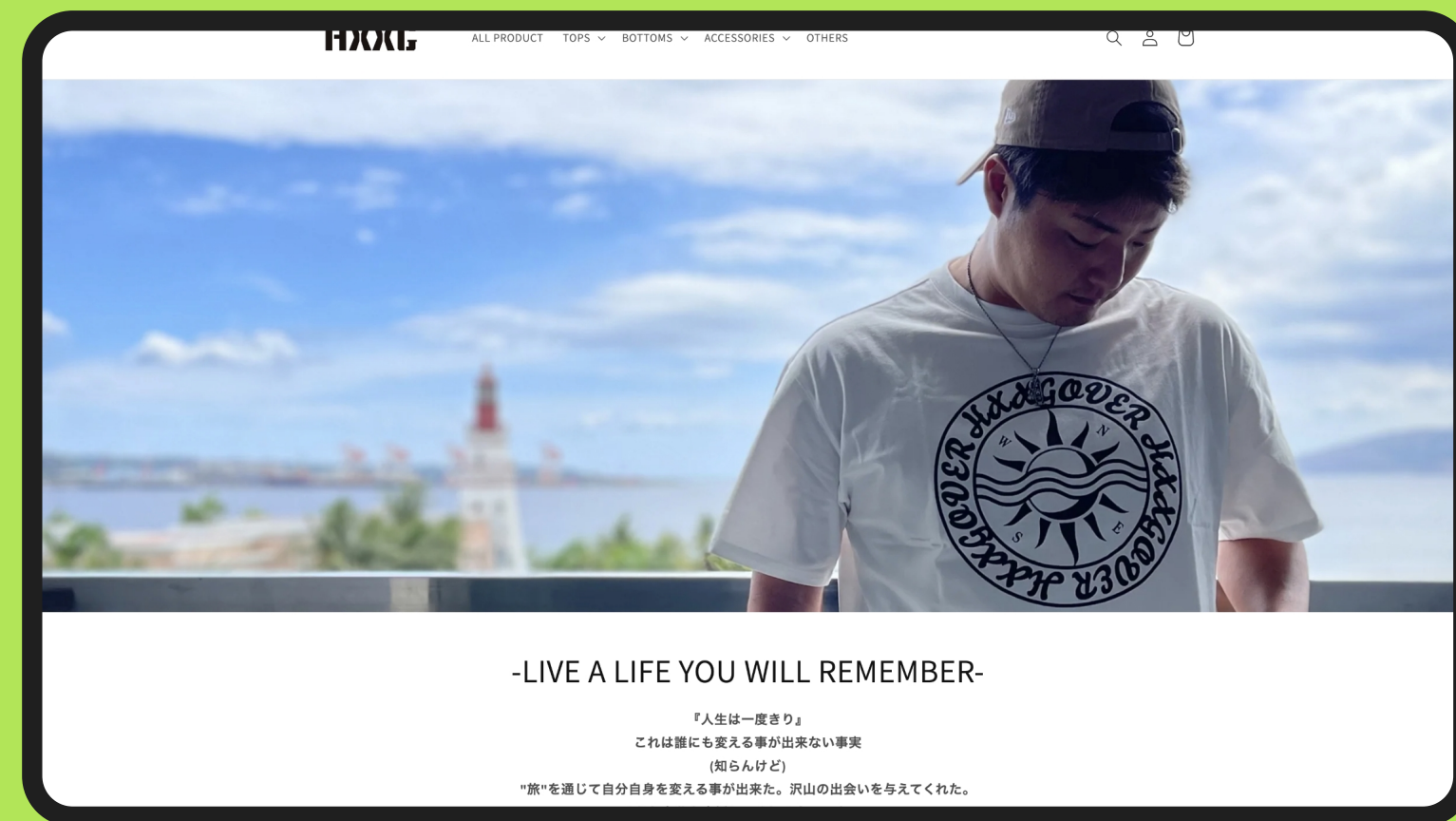
# 施策⑤ Facebook広告&リスティング広告



WHOLE MEATはShopifyでECサイトを構築する前から**ターゲットを明確に決め**、Facebook広告やリスティング広告といった施策を行い、オープン初日から顧客が殺到するなど大成功を収めました。施策を行う前にターゲットを明確にしておくことがいかに大事かを教えてくれる成功事例とも言えます。

またWHOLE MEATはレビュー機能で顧客満足度の分析・改善をおこなったり、メルマガ・クーポンを配信したりと、購入後のセールス効果を高める施策も積極的におこなっています。

## 施策⑥ YouTubeショッピング



HXXGはYouTuberのEXIT JACKがプロデュースをしているアパレルブランドです。  
そんなHXXGではShopifyとYouTubeが提携したことで利用が可能になった**YouTubeショッピング**  
という機能を活用して売上を向上させています。YouTubeショッピングを活用することで  
動画に商品を固定表示することが可能になったり、  
YouTube上でShopifyで販売している商品を販売することが可能になります。  
すでにフォロワーを多く抱えているという方には非常におすすめな施策です。

# Shopifyで行うべきその他の施策一覧

- レビュー機能の活用
- メールマーケティング
- SEO対策
- LINE公式アカウントの活用
- アフィリエイト広告
- インフルエンサーマーケティング
- Twitterの運用
- プレゼントキャンペーン

An isometric illustration of a shopping mall scene. In the center, a large white sphere sits on a blue path. Surrounding it are various shops with striped awnings, some displaying signs like 'MEGA SALE', '-30%', '-70%', and '-50%'. People are depicted walking, pushing shopping carts, and carrying bags. A 'BUY' sign is visible on the left, and a 'SALE' sign on the right. The background features stylized trees and a person with a cane on the far left. The entire scene is rendered in shades of blue and white.

# SUMMARY

まとめ

ここまで様々な施策を紹介してきましたが、  
大切なのは闇雲に施策を行うのではなく、  
分析やターゲット設定といった準備をしっかりと整え  
自社にあった施策がどんなものなのか？を考えた上で実行に移すことなのです。

自社にあった施策や改善点が分からないというお悩みの方！  
ぜひShopi Labにご相談ください。  
お客様にあった施策や改善点をShopifyのプロがご提示させていただきます。

# 最後に…

# Shopi Lab

～無料相談・セミナーも開催中～

## About

- Shopi Lab -

Shopify制作実績No.1

国内・国外ECサイト制作・集客成功するなら

Shopify expertsの全て我々にお任せください！

## Points



### 売れるサイト構築

豊富な実績と圧倒的なノウハウから  
売れるECサイトを構築します。ECコンサルタントの豊富な経験と圧倒的なノウハウをベースにした、独自のサイト構築サービスで売上アップを実現します。



### 海外エンジニアによる高品質かつ安価な対応

我々は、Shopifyに特化したEC制作チームです。  
Shopifyは元々海外が主流のECシステムなので日本のエンジニアよりも海外のエンジニアに馴染みがあります。  
ベトナムの優秀なエンジニア含めたチームで安価に高品質なECサイトを作れることが最大の強みです。



### Shopify Expertsのプロから最適な機能提案

ご要望のECサイトイメージや既存利用システムとの連携などのご要望をヒアリングし、的確なご提案をさせていただきます。また、ECサイト制作・運営に知識がなくても問題ございません！丁寧なヒアリングと的確な要件定義を行い、最適なECサイトを制作いたします。



### 専門のコンサルタントが立ち上げから戦略策定、運用までサポート

豊富な実績と圧倒的なノウハウから  
売れるECサイトを構築します。ECコンサルタントの豊富な経験と圧倒的なノウハウをベースにした、独自のサイト構築サービスで売上アップを実現します。



Shopi Lab

Copyright Shopi Lab. All rights reserved.



#### Shopify構築



“売れる”ECサイト構築ならお任せ。国内・国外向け両方の制作が可能です。

#### Shopify POS



実店舗とオンラインストアをスムーズに連携可能です。

#### WEBコンサルタント



貴社HPを魅力に変えたり、PVアップ・売上げアップに貢献します。

#### WEBマーケティング



広告運用・インフルエンサーマーケティング等、何でもお任せください。

#### TikTokコンサル



インフルエンサーのTikTokコンサルをしているスタッフもあり、バズる動画のアドバイスが可能です。

#### SNS運用代行



SNSを頑張りたいけれどリソース不足...そんな方は1度ご相談を！

#### 運営サポート業務



発送代行・サイト運営までもし何か運営でお困りなことがあればお知らせください。

#### LINE連携(チャットブースト)



初期費用無料で導入が可能です。LINEでカスタマーサポートとマーケティングを自動化

***Shopi Lab***