

ネット通販を始めたい方、ネット通販の売上を伸ばしたい方に朗報！

ネット通販の新しいカタチ。

# アマゾン・マーケットプレイス 出品代行サービス



 **株式会社 アイプリコム**

## ■アマゾン・マーケットプレイス出品代行サービス 200,000円

代行登録件数は最大100品まで。(追加:2,000円/1商品)

### オプション

#### ■保守管理 月々5,000円

毎月10商品までの登録追加と、商品内容の変更を行います。通販業務の疑問点やトラブルの対処法などにお答えするほか、キーワードの見直しや販促のアドバイスを行います。

#### ■写真撮影 半日コース(3時間) 50,000円

#### 1日コース(6時間) 80,000円

商品写真の精度は、商品の売れ行きを左右するもの。プロのカメラマンによる撮影で、商品の魅力を余すところなく伝えます。画像はカタログなどに転用することも可能です。

※表示価格は全て税抜価格です。

ネット通販は新たな時代へ  
全く新しい体験を  
アマゾン・マーケットプレイスで



〈お問合せ先〉

**株式会社 アイプリコム**

〒636-0246 奈良県磯城郡田原本町千代360-1

**TEL 0744-34-3030**

URL <http://www.aipricom.co.jp>

E-mail [horie@aipricom.co.jp](mailto:horie@aipricom.co.jp) 担当:堀江

## なぜ今アマゾンなのか？

現在、国内のネット通販は楽天とアマゾンの2強体制が固まりつつあります。特にアマゾンは、1ヶ月に来場する人数が3500万人を突破し（2012年3月現在）、日本国民の4人に1人がアマゾンを利用している状況にあります。2011年4～6月の売上高も前年の1.5倍増と大幅に上昇し続けており、今後ますます成長が見込める通販サイトです。



## 楽天市場やヤフーショッピングとの大きな違い



楽天市場やヤフーショッピングは、ショッピングモールに店を出すようなもの。たくさんの商品を並べて、お店を飾り立てるなどして、多くの人に来店してもらう工夫をせねばなりません。いわば「店の力」が重要です。一方アマゾンは、大きな店に自社商品を置いて売ってもらうようなもの。必要なのは「商品力」だけで店舗は要りません。つまりアマゾンは、通販サイトを立ち上げる必要がなく、カタログに自社商品を載せる感覚で出品ができるのです。品ぞろえが少なくても問題ありません。もちろん1商品だけでも出品可能です。

## アマゾンがネット通販初心者にとって最も適している2つの理由

### 01 出荷から集金まで手間いらず

出荷業務はとてもシンプル。注文があれば、すぐにメールでお知らせが届きます。あとは商品を発送するだけ。発送完了を購入者に直接連絡する必要はありません。購入者へのメールや決済などは、すべてアマゾンが行います。面倒な集金も不要。未集金のリスクもありません。

### 02 宣伝や販促もおまかせ

自社の通販サイトを検索エンジンの上位に表示させるのは至難の業。また、ネット広告もコストがかかります。アマゾンは、グーグルなどの検索エンジンに強く、他のサイトへの広告や、アマゾン利用者へのメール販促も、独自で行います。自社サイトを持つよりも労力をかけずに、人の目に商品が触れる機会を増やせるため、ネット通販を始める方にとって理想的な通販ツールといえます。



## アマゾン・マーケットプレイス 出品代行サービスの画期的な4つのしくみ

### 01 アマゾンの出品経験を積んだスタッフが商品を登録

アマゾンの商品登録を正しく、スムーズに行うには、十分ルールを理解した上で臨まねばなりません。しかし、何十ページに及ぶ利用規約を読み、それに準じて出品することは大変な作業となります。また、アメリカ発のアマゾンは、説明やメッセージが日本語に訳されていないケースが多く、英文を読む必要があります。当社では、そのようなわずらわしい作業を、貴社に代わって行います。



### 02 何を掲載すればいい？すべてアイプリコムがアドバイス

出品にあたり、販売したい商品の写真画像と商品情報をご提供いただきます。写真や商品情報は、商品の売れ行きを左右する重要なもの。当社では、アマゾンの規約と販促のノウハウに従って、どのような物をご提供いただければよいか、的確にアドバイスをいたします。



### 03 必要な情報をいただいたら最短2日で販売開始

商品情報や商品画像をいただきましたら、最短2日で登録し、販売を開始します。商品登録に時間がかかって商機を逃す、なんて心配はありません。



### 04 検索の上位表示を狙います

ユーザーがインターネット検索をする際、貴社の商品が検索結果の上位に表示されることは、購買数を増やす上で最も重要です。膨大な数の商品から、貴社の商品をユーザーに閲覧してもらうためには、SEO(検索エンジンの最適化)が不可欠。ネット上でよく検索されるキーワードを調査・選出し、商品タイトルなどに用いることで、アマゾン内はもとより、通常の検索にも強い仕組みを作ります。

