

デザインのセンスがなくても 売れる商品ページを作る方法

**WATANABE
SHINYA**



はじめに

この『無料レポート』は中国輸入ビジネスで最も習得が難しいとされる商品ページ作成についての攻略法を執筆したものになります。

「美術のセンスがない人」は中国輸入ビジネスで勝負したくても乗り越えられない高い壁が存在しています。

でも、安心して下さい。

私はこの部分で本当に苦労してきました。

そして私はこの分野の研究を10年も続け、ようやく美術のセンスがない人でも売れる商品ページが作れる攻略法を作ることに成功したのです。

具体的な内容はレポートの最後の章で紹介しています。

現在、中国輸入ビジネスで新たな打開策を探している方やこれから始めようとしている全ての挑戦者にとって、必ず役に立つ内容だと確信しております。

レポート内容は全て私の本物の実体験を元に作成しています。

実はこのレポートは構想から完成まで3年以上の時間を使いました。

このレポートを作ることで喜んでくれる多くの後輩達がいると同時に、

自分が稼ぐために研究してきた内容を競争相手が見ている場所でわざわざ文章に書き起こし公開するという行為が、

途中から意味のないことのように思え、精神的にも辛く、また執筆自体もとても骨の折れる作業でもありました。

途中、何度も挫折しそうになりましたがようやく完成までこぎつけることができた最も大きな理由の一つは、私自身が中国輸入という業界に出会えたからこそ、

『金融資産で1億円以上』のお金を貯めることができた、
と考えているからです。

そのため私の発信する情報を信じ、私の歩いてきた足跡を続こうとする**全ての中国輸入プレイヤーの今後のビジネスの発展を願ひまして**このレポートを作らせていただくことを決意しました。

この無料レポートをもちまして私からこの中国輸入業界に携わる全ての方への**最後の恩返し**とさせていただきます。

これが本当に本当の最後のノウハウです。

是非、参考にしてください。

WATANABE

SHINYA

はじめに	2
中国輸入は商品ページがダメだとまったく稼げない！	10
売れるページ作りは最も習得が難しい	12
制作会社に丸投げすると売れるページは作れない	15
商品ページ作りが難しい理由	20
完璧にマスターするには美術のセンスが必要	22
ランディングページとは？	28
LPは長い方と短い方のどちらが良いのか？	32
LPに法則はあるのか？	36
どうすれば欲しがらせることができるのか？	39
ランディングページの基本構造	42
1枚目の画像は全機能を詰め込んだ雑誌の表紙	47
2枚目の画像	50
画像は重要なことから上に配置する	55
3枚目の画像の解説	57
ユーザーは3秒で離脱する	59
転換率とは？	62
転換率の数値の判断基準	64
中国輸入との出会い	65
刺さるLPの作り方とは	91
ペルソナとは	96
ペルソナ設定の注意点	104
突然ですがこの女性は何歳に見えますか？	114
業者は指示した内容をページに落とす役割	121

LP制作業者が抱えるお客のジレンマとは	128
ページ制作会社はアニメ制作会社と同じ	134
ディレクションとは	141
商品の機能の書き忘れに注意しろ	144
商品の機能を全て箇条書きにする	149
商品の使用シーンを調査する	152
使用シーンの調べ方	158
商品ページ作りが難しい原因とは？	166
購入者の悩みをリサーチしなければならないから	168
終わりが分からない	173
大金が必要になる	177
作り方をレベル順に紹介	184
レベル1：誰かのページをそのまま使う	184
レベル2：自分で一眼レフで撮影する	189
レベル3：業者に依頼する	196
レベル4：金に糸目をつけずに作成する	203
レベル5：自分専用のデザイナーを見つける	210
レベル6：自分でデザインを習う	215
WATANABE流オススメの方法！	223
ダイヤモンドを買うときは午前10時の太陽の下で買え	225
デザイナーにディレクションさせる	229
LP制作会社の探し方	244
打ち合わせ前にやること	259
中国で撮影をすると安いのか？	262
高速回転で作れ	265

購入したくなる文章の作り方	268
必殺コピーライティング	279
必殺リライト・ライティング？	282
画像の背景について	297
マネる場合の注意点！	308
同じサイト同士は避けた方が良い	309
他のサイトからマネする	318
見本となる商品ページの選び方	322
売れるページを5千円で量産する方法	332
JDドットコムとは	358
なぜJDドットコムがなぜ良いのか？	361
累計レビューから推測する	364
価格の範囲を設定しよう	366
JDドットコムはカラー毎にLPの内容が変わる	370
JDドットコムの品質について	375
JDドットコムのアカウント登録方法	380
LPをデコレーションしよう！	397
ランキングチェッカー（無料）	400
品質の良い工場だけを扱っているサイト Made-in-China.comの紹介	402
最後に	411
メルマガのご案内	416

中国輸入は商品ページがダメだとまったく稼げない！



中国輸入ビジネスは売れる商品ページの作り方を練習しなければ、どこかの時点で必ず稼げなくなると断言します。

ただ、残念なことに売れる商品ページの作り方を習得する事は中国輸入に取り組む多くの人にとって最もハードルが高い作業になっているようです。

スタートしたばかりの初心者が最も難しいと感じる作業は、

「何の商品が売れるのか？」というリサーチの部分だと思います。

しかし、中国輸入に挑戦してからしばらくすれば**最も難しい事は売れる商品ページを作ること**だと強く感じるようになるはずです。

売れるページ作りは最も習得が難しい



私の経験上、売れる商品ページ（以下、商品ページ）を作ることができずに挫折した中国輸入プレイヤーの割合は驚くほど多いと感じています。

その理由は商品ページを作るためには考えなくてはいけない項目が驚くほど多く存在するからです。

例えば、ページの背景やモデルの性別と年齢、それだけでなく必要に応じてモデルの表情やポーズも指定しなければなりません。



複数の商品を同時に行うと決めることが多すぎて、一つの商品に対して多くの時間を割くことができなくなります。

つまり、同時並行で沢山進めると中途半端な商品ページを作ってしまうことになるのです。

また、お金を払って商品ページ制作会社に依頼したとしても簡単には売れるページは作れないという事も知っておかなければなりません。

制作会社に丸投げすると売れるページは作れない



もしあなたが商品が売れないのは商品ページ作成会社の腕が悪いことが原因で、探せばどこかに売れるページを作れる業者やデザイナーが存在するはずだ。

と考えているならその考えは今すぐ改めた方が良いでしょう。

商品ページを代わりに作ってくれる**制作会社というのは、あなたから指示のあった内容を綺麗なデザインに落としこむことが仕事**なのです。

考えてみれば分かりますが、ページ制作会社には毎日のように同じような商品がお客から持ち込まれています。

また料金が格安の制作会社ともなれば1人のお客に対して時間を多く割いてしまうと利益を残すことができません。

そのためページ制作会社はお客から持ち込まれた商品を、**ある程度綺麗なデザインに仕上げて納品することを主な業務としている**のです。

考えてみれば分かりますが、ページ制作代行会社にとってはお客の商品が売れようが売れまいが会社の利益にはほとんど関係ありません。

業者が時間を使って良い商品ページを作ったとしても全く売れない商品は驚くほど多く存在します。

商品ページ制作会社に「おかげさまで沢山売れました！」と連絡を入れたとしても、

「お褒めいただきありがとうございます！」

程度の返信しか返ってきません。

おそらくページ制作会社としてもその商品が売れた理由は自分たちの力だとは思っていないはずです。

私の経験からも商品が売れた理由の大半を占める部分は、**あなたの商品選びが良かった**ことと、

あなたが考えた商品ページの構成が上手だったことが主な要因であることがほとんどです。

そもそもページ作成会社は依頼者の商品が売れようが売れまいが関係なく確実に一定のお金をお客から受け取ることを目的としているビジネスモデルだからです。

もう少し本質的な話に踏み込むと **制作会社の本当の仕事は
お客が文句を言わない程度に綺麗な画像を作って納品する
ことが業務**なのです。

私は以前、なぜ業者はお客の依頼に対して本気で商品ページを作ろうとしないのか？

その理由を制作会社に勤めているデザイナーに直接質問したら、

「忙しいから」と、答えを頂いたことがあります。

商品ページ作りが難しい理由

私は過去に150人近くに中国輸入ビジネスを教えた経験から商品ページ作りが多いプレイヤーにとって最も難しい最大の原因が分かってきました。

その答えは、その人自身に 「美術のセンスがない」 ことが原因だったのです。

この言葉が最も分かりやすい表現だと思います。

大半の人は商品ページ制作会社が作ってきたページを見ても納品されたタイミングで売れるかどうかを判断することができません。

それが本当に良いページかどうか、つまり売れるページなのかどうかを判断できるのは実際に販売を開始して1ヶ月ほど経過した後になります。

業者が完成した商品ページの修正を無料で引き受けてくれる期間はほとんどのケースで納品から30日以内が常識となっています。

それだけでなくもっと深刻な問題は商品が売れなかったとしてもほとんどの人は商品ページのどこをどのように修正すれば良いのかがさっぱり分からないことなのです。



完璧にマスターするには美術のセンスが必要

もし、あなたが過去の経験などから自分は他人よりも美術の才能があるほうだと感じているなら、

中国輸入では他のプレイヤーより有利にビジネスを進めることができるでしょう。

例えばあなたが現在の仕事でイラストレーターやフォトショップなどを使う職場で働いているとしたら、

中国輸入ビジネスに参入すればきっと他のプレイヤーよりも大きなアドバンテージになるはずです。

また過去に漫画家を目指していた方や学校の授業では常に美術の成績が高得点だったような人なら、商品ページ作りのプロセスでその能力は必ず役に立つはずですよ。

思い当たる部分があるなら中国輸入に挑戦すると良いでしょう。

思ったよりも簡単に高収入を稼げるかもしれません。

そして、美術のセンスがない人、

例えば、30歳を過ぎても未だに暴走族が乗るような車高の低い車に乗っているような人や、



アニメの顔が大きく入ったTシャツを着ているような人は、
大変酷な話ですがこの部分でとても苦労することになるか
もしれません。

いや、もはや解決策はないのではないかとすら思っ
ています。

この「美術のセンス」というのは本当にどうしようもないものなのです。

デザインのセンスがない人は中国輸入ビジネスで勝負しようと思っても乗り越えられない高い壁が存在しているのです。

でも、安心して下さい。

私はこの部分で本当に苦労してきました。

そして私はこの分野の研究を続けてようやく美術のセンスがない人でも売れる商品ページが作れる攻略方を作り出すことに成功したのです。

具体的な内容はこの文章の最も最後の部分で紹介しています。

しかし、その前にまず飛ぶように売れる商品ページとは、一体どのようにして作られたのか？

作り手の裏側を先に知ることでああなたの現在の位置を確認し、これからどのような道を通れば最短でマスターできるのかが理解できるようになります。

目指すべき方向も分からずにただ闇雲に作業を続けるだけでは目的地には永久に辿り着けないのと同じです。

ランディングページとは？

まず楽天で良く見る縦長の商品ページを、

ランディング・ページ (LP)と呼びます。

ランディングページは統一されたデザインに見えますが1枚1枚の画像が縦長につながっているだけです。

楽天では縦長になっていてZOZOTOWNなどでは横に並べられています。

縦長のLP



●縦長のLPを切り取って横に分割していく



1枚目 2枚目 3枚目 4枚目 5枚目

The diagram illustrates the process of converting a vertical landing page (LP) into a horizontal layout. On the left, a vertical LP is shown with various sections. A large curved arrow points to the right, where the same content is shown as five horizontal sections, labeled '1枚目' (Section 1) through '5枚目' (Section 5). Each section contains different elements: product images, text, and diagrams. The sections are separated by vertical lines, and the labels are placed below each section.

私が伝えたいことはLPは一枚一枚の画像が繋がって構成されていますが**必ずしも全ての画像のデザインを統一する必要はない**ということです。

それを先に伝えておかないと、あとでランディングページに変更を加えたいと思った時に、**統一感をなくしてはいけない**と思って修正を加えることをためらってしまうからです。

途中でLPの背景と**違う色の画像を途中で差し込んでも、まったく問題はない**ということを覚えておいて下さい。

縦長のLP

● **途中で赤い色を差し込んでも大丈夫**

1枚目 2枚目 3枚目 4枚目 5枚目

通常はLP制作会社に依頼して作成してもらったページのデザインは背景の色などが統一されて納品されます。

このことを覚えておかないと、あとで編集を加えたくなくなったときに最初のデザインを壊してはいけないのではないかと考えてしまい修正をためらってしまうからです。

色は統一されていなくても飛ぶように売れている商品ページは沢山存在しているので安心して下さいね。

という意味です。

LPは長い方と短い方のどちらが良いのか？

ランディングページは大抵は20枚程度の画像が縦長につながって構成されています。

ネットショップの場合は画像の枚数に制限はありませんが、ヤフーショッピングなどは23枚までと制限があります。

一般的にLPは平均して20枚程度の画像で構成されていることが多くなる印象です。

たまに風の噂で、

「最近は短いLPが流行ってるですよ！」

と教えていただくこともありますますが実はそれは正しくありません。

ランディングページというのは枚数の制限がないと仮定する
なら意図的に長くしたり短くしたりするものではないから
です。

伝えたい情報が多いと自然と長くなってしまっただけなので
す。

例えば、商品の洗濯方法まで記載しようと思えばその部分
の説明が追加で必要になります。

ご家庭で洗濯する場合

商品と長く、快適に着用して頂くには、日々のクリーニング方法が大切なポイントとなります。
商品についてあります洗濯マークの表示にご注意下さい、大切に取り扱いください。

HOW TO HOMECLEANING

—家庭で洗濯できるユニフォーム—

ホームクリーニング

ホームクリーニングは、クリーニング店よりも手軽に洗濯することができます。ユニフォームを洗った後、洗濯機で洗って乾かすことができます。

洗 洗濯機
洗濯機で洗うときは、洗濯機に洗濯機用の洗剤を入れてください。

ネットを使用 ネットを使用
ネットに入れて洗ってください。

移流水で 移流水で
洗濯機から取り出した後、水道水で洗い流してください。

手洗い 手洗い
洗濯表示を確認！
洗濯表示を確認し、手洗いで洗ってください。

押し洗い 押し洗い
洗濯表示を確認！
洗濯表示を確認し、押し洗いで洗ってください。

干す 干す
洗濯表示を確認！
洗濯表示を確認し、干すようにしてください。

おしゃれ着を手洗いで洗うやり方

- ① 洗面器の水に洗剤を溶かす
- ② たたんだ服を押し洗いする
服を押して「水に沈める・持ち上げる」動作をくり返す
- ③ 服をネットに入れ 30秒～1分間脱水する
- ④ 水を入れ替えてすすぎ、タオルで乾燥させてから干す
・2のやり方ですすぐ
・タオル乾燥はこすらず 挟み込むように

必ずもらえる！

レビューを書いて

全商品で使える！

10%OFF クーポン

洗濯方法の説明が書いてあるページとそうでないページでは**説明がある方が長くなってしまふのは当然**なのです。

またプレゼント品などがあることを伝えた場合もLPが長くなる原因となります。

つまり、ランディングページは時代の流行と共に長くなったり短くなったりするのではなく、

伝えたい情報が多ければ自然と長くなってしまっただけなのです。

覚えておきましょう。

LPに法則はあるのか？

ランディングページには「こうすればお客さんが買いたくなりますよ」というような法則のようなものもありますが、

人によって言っていることもマチマチなので私は無視して
作ることを推奨しています。

なぜかと言うと法則を覚えてその通りにしようとすると、
逆にぎこちないページになってしまったりするからです。

先程説明したようにランディングページは一枚の画像がつながっているだけなので、気に入らなければ途中で画像の順番を好きなように入れ替えても差し支えありません。

法則を意識してぎこちなく作るよりも自分なりに友人に話すように作成するほうがユーザーにも言いたいことが伝わるはずです。

もし途中で変更したくなったら「ランディングページ順番」とGoogleで検索して後から画像の順番を並び替えても問題ありません。

そして今までの私の経験から言えば、自分の伝えやすいように友達に説明するように作ったほうが購入率は上がることが多かったです。

商品の性能に嘘さえついてなければあなたの伝えやすい順番で説明する方が確実に良いページになります。

特別意識して欲しい事が1つだけあるとすればユーザーが購入したくなるように表現することです。

機能や効能を漏れなく商品ページに記載するのは当然のことですが、それだけでなく、

ユーザーが購入したくなるように作ることができれば商品ページとしてパーフェクトになります。

どうすれば欲しがらせることができるのか？

これはとっても難しい内容です。

購入したくなるようにページを作りなさいと言われるのは
「漫画を書いて感動させなさい！」と意味は同じです。

欲しがらせるわけですから機能や効能をただ書くだけでなく
欲しくなるように表現する必要があるのです。

これが出来るようになると本当に良い商品ページに仕上がります。

セールスが得意な人はこの部分で他のプレイヤーよりも、有利に進めることができます。

しかし、そうでない人はもしかしたらこの「欲しがらせる」という部分で苦労するかもしれません。

これもある意味センスが必要な部分なのだと思います。

しかし、安心してください。

もし、苦手であるならその部分を他の人に代わりにしてもらえば良いのです。

基本的にこの部分はLP制作業者に頼った方が効率が良いでしょう。

大切なことは売れる商品ページを作るには機能や効能だけを説明するのではなく「欲しがらせるように説明する」、とだけ今は覚えておけば良いでしょう。

そもそも商品ページを作っている多くのプレイヤーは、「欲しがらせるように説明する」ということをまったく意識せずに製品の機能しか書いていないのが現状なのです。

このことを知識として知っておくだけでも他のプレイヤーよりも有利にビジネスを進めることができるはずです。

ランディングページの基本構造

LPがどのような構成で作られているのか説明を簡単にするために商品画像の少ないAmazonの商品ページで解説をします。



現時点でベストセラーの商品で題材にちょうど良い商品を探してみました。

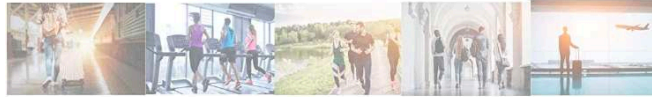


**サムネイル画像を含めなければ
商品画像は全部で5枚ある**



Amazonでは1枚目の画像はサムネイル画像が表示されるので、**2枚目の画像が実質的なランディングページの1枚目**ということになります。

サムネイルとは検索窓口にキーワードを入れたユーザーが最初に目にする画像のことです。



Air-light Sneaker

Designed by SOBB



シリーズ史上最高の機能性を実現



1 シリーズ全製品中 最軽量245g



片足僅か245g*の軽量設計。足への負担を減らし、持ち運びにもストレスを感じさせません。

2 エアソール®による 超衝撃吸収設計



踵のエアソールが着地時・直立時の衝撃を効率的に分散し、足への疲労度を大幅に軽減します。

3 特殊アウトソールの 高い防滑性



柔軟なアウトソールの凹凸が、滑りやすい着面でもしっかりグリップ。安定した歩き心地を実現します。

4 インソールによる 疲労軽減設計



凹型のインソールが足をしっかり固定。横滑りを抑えて更に疲労を軽減します。

5 メッシュ素材による 通気性・速乾性



通気性に拘ったメッシュ素材のミドルソール。長く履いていても快適さを持続させます。

6 男女兼用デザイン



幅広いサイズ展開と、普遍的なデザインで性別を問わずお使いいただけます。

■ Gray



履きやすさを追求した EV-Air インソール



履きやすさへの拘りは、
インソールの改良に辿り着きました。

特殊素材とハニカム構造によるクッションが、
今までにないソフトな履き心地を実現。
是非他の靴と比べてみてください。

⚠ 贋物にお気を付けください

「エアライト」は当ショップのオリジナル商品です。
商品画像やテキストを転載して贋物の販売を行っている
他業者がございます。贋物はAMEインソールを含め
エアライトと仕様・品質が異なりますのでご注意ください。

最適なサイズ選びを

ワイズ(足囲)に併せてサイズをお選び頂くとより快適にお使いいただけます。



本商品はワイズD,Eを標準として設計されています。ワイズ(足囲)下記のスタッフの着用コメントをご参照ください。

スタッフ	着用サイズ	コメント
T男性 サイズ:26.5cm ワイズ:3E	27.0cm	甲高なので、ワンサイズ下でぴったりでした。一日立ち仕事で履き続けても全然足が痛くなりません。
K男性 サイズ:25.5cm ワイズ:B	25.5cm	少し余裕がありました。靴ひもをきつく締めれば問題ありませんが、激しいスポーツにはワンサイズ下の方が良いと思います。
O女性 サイズ:24.5cm ワイズ:D	24.5cm	丁度良くフィットしましたが、気持ち足の親指があたる感じがありましたので、ワンサイズ上でも良いかもしれません。

サムネイルだけを除外して残りの5枚の画像を順番に縦長に全て並べました。

これを使ってLPがどのような構成で作られているのか、1枚目の画像から順番に解説いたします。

1枚目の画像は全機能を詰め込んだ雑誌の表紙



Air-light Sneaker

Designed by 50dB



LPの最も最初の部分の画像は商品の機能を全て詰め込んだ雑誌の表紙をイメージして作ると分かりやすいと思います。

いきなり機能の説明を始めるのではなく、これから紹介する商品の全機能を一枚の画像に詰め込んだ雑誌の表紙をイメージして作って下さい。

商品タイトルやキャッチフレーズなどあれば見出しに、大きく掲載すると良いでしょう。

この商品の場合は、

「Air Light Sneaker（エアライト・スニーカー）」です。

多分ですが、「空気のように軽いスニーカー」ということを表現しているのでしょう。

そのスニーカーの雑誌の表紙という感じで作成します。

ただし、後述しますが最近ではサイトによって画像の枚数に制限もあるので、

一枚目の表紙の部分は外して2枚目の商品説明の部分から画像を使う人も多くなっています。

また、表紙は使わずにランキング入賞などの実績の画像を1枚目にするケースも多くなってきました。

表紙は絶対に必要というわけではなくなってきていることもトレンドとして覚えておくと良いでしょう。

2枚目の画像

シリーズ史上最高の機能性を実現



1 シリーズ全製品中
最軽量245g



片足僅か245g*の軽量設計。
足への負担を減らし、
持ち運びにもストレスを感じさせません

2 エアソールによる
超衝撃吸収設計



踵のエアソールが着地時・
直立時の衝撃を効率的に分
散し、足への疲労度を大幅
に軽減します。

3 特殊アウトソールの
高い防滑性



柔軟なアウトソールの凹凸
が、滑りやすい着面でも
しっかりグリップ。安定し
た歩き心地を実現します。

4 インソールによる
疲労軽減設計



凹型のインソールが足を
しっかり固定。横滑りを抑
えて更に疲労を軽減します。

5 メッシュ素材による
通気性・速乾性



通気性に拘ったメッシュ素
材のミドルソール。長く履
いても快適さを持続させ
ます。

6 男女兼用デザイン



幅広いサイズ展開と、普遍
的なデザインで性別を問わ
ずお使いいただけます。

2枚目の画像は商品の機能や性能が説明されています。

Amazonは他のサイトと比べ登録できる画像の枚数が9枚までと少ないです。

そのせいか1枚の画像の中に6つの機能の説明が詰め込まれていますね。

注目すべきポイントは機能が書かれている順番です。

1番目に「軽い」ことで説明されていて、6番目に「男女兼用デザイン」が説明されています。

商品の名前をもう一度見てみて下さい。

Amazon
売れ筋ランキング
第1位
2018.10.19

Amazon
売れ筋ランキング
第1位
2018.10.19

Ray

販売開始たった1ヶ月1,500足突破
売れ筋ランキング第1位を獲得
雑誌Ray 2月号への掲載が決定致しました。

Air-light Sneaker

Designed by 50Lab

3colors
9size
23.5 28.0

軽量 245g 衝撃吸収 防滑性 疲労軽減 通気性 男女兼用

検索結果に戻る

販売開始たった1ヶ月1,500足突破
売れ筋ランキング第1位を獲得
雑誌Ray 2月号への掲載が決定致しました。

第1位 第1位

Air-light Sneaker
Design by 50dB

3 colors
9 size
23.5 - 28.0

重量 245g
衝撃吸収
防水性
疲労軽減
通気性
男女兼用

画像にマウスを合わせると拡大されます

ブランド: 50dB
[50dB] 雑誌Ray 掲載 エアライト スニーカー
超軽量 ユニセックス 3色(グレー, レッド, イ
エローグリーン)

ベストセラー1位 カテゴリ レディースウォーキングシューズ

価格: ¥8,132

サイズ感: サイズ感はちょうどいいです。通常サイズを選択することを推奨し
ます。▼

サイズ:
選択 ▼

色: グレー

サイズ表 ▼

- ・メイン素材: ポリエステル
- ・表地: ポリエステル
- ・ヒールのタイプ: フラット
- ・留め具の種類: レースアップ
- ・シリーズ最高の機能性を実現したエアライトスニーカー。
- ・疲れにくい: 透明なエアソールが直立・着地時に踵にかかる衝撃を効率よ
く分散。長時間のウォーキングや立ち仕事での疲労を大幅に軽減します。
- ・超軽量: 片足わずか245gという軽量設計。履きやすいだけでなく持ち運び
にも優れています。旅行や出張にも便利な一足です。

～表示件数を増やす

「Air-light sneaker」 と書いてあります。

商品タイトルにもカタカナで「エアライト スニーカー」と書かれています。

つまり、この商品の最も重要な機能というのは

「軽いスニーカー」という部分なのです。

もし、これが6番目にある「男女兼用デザイン」の機能が1番はじめに説明されていたらどうなるでしょうか？

その場合 「男女兼用スニーカー」というタイトルになるはずです。

このことから分かるように説明画像というのは重要なことから上に配置するのが鉄則なのです。

画像は重要なことから上に配置する

シリーズ史上最高の機能性を実現



1 シリーズ全製品中
最軽量245g



片足僅か245g*の軽量設計。足への負担を減らし、持ち運びにもストレスを感じさせません

2 エアソールによる
超衝撃吸収設計



踵のエアソールが着地時・直立時の衝撃を効率的に分散し、足への疲労度を大幅に軽減します。

3 特殊アウトソールの
高い防滑性



柔軟なアウトソールの凹凸が、滑りやすい着面でもしっかりグリップ。安定した歩き心地を実現します。

4 インソールによる
疲労軽減設計



凹型のインソールが足をしっかり固定。横滑りを抑えて更に疲労を軽減します。

5 メッシュ素材による
通気性・速乾性



通気性に拘ったメッシュ素材のミドルソール。長く履いていても快適さを持続させます。

6 男女兼用デザイン



幅広いサイズ展開と、普遍的なデザインで性別を問わずお使いいただけます。

もう一度、2枚目の画像を見てみましょう。

1番最初が「軽量」の説明で2番目に「超衝撃吸収設計」の説明になっています。

この順番から分かることはこのページを作った販売者は、

1番目に重要な機能は「最軽量」で、

2番目に重要な機能が「超衝撃吸収設計」と判断したのです。

画像の順番というのは最も重要だということから上に配置することが商品ページの基本的構造になっているのです。

3枚目の画像の解説

■ Gray



3枚目はスニーカーの様々な角度の写真を使って、

「どのシーンでも似合うでしょ！」

と言いたそうな画像が沢山並んでいますね。

画像の配置の順番というのはページ製作者がユーザーにとって重要だと思うことから上に配置したものなのです。

これ以降は同じ話が続くだけなので解説はこれで終了します。

ユーザーは3秒で離脱する



なぜ商品ページは重要な内容の画像を上に配置する必要があるのでしょうか？

その理由は訪れてくれたユーザーが最後まで商品ページを見てくれる保証はないからです。

ユーザーというのは商品ページに訪れたとしても気に入らなければすぐにページから離脱します。

それを判断するスピードはたったの3秒とされています。

そのため、ユーザーに最も見てもらいたい画像はできる限り上の方に配置しなくてはならないのです。

ユーザーは最初の3枚の画像を見て残りの画像を見るかどうかを無意識に判断しているとされています。

そのためできる限り最初の画像でユーザーの求めている商品であることを伝えなければならないのです。

だから商品の重要なことを最も上に配置するというわけです。

これでLPの構成の順番の説明は終わりです。

簡単でしょ。（笑）

つまり、商品ページというのは**最初の1枚目は商品の全ての機能を掲載した雑誌の表紙**を作り、

2枚目からは重要だと思ふ順番に説明していく流れとなるのです。

転換率とは？

あなたが作った商品ページがどれだけ良いものか？というのは数値で測定できます。

ちゃんと数値で測れるのです。

それをEC通販業界では転換率（てんかんりつ）と言います。

転換率とはあなたの商品ページに訪れたユーザーがどのくらいの割合で購入してくれたのかを表す数値のことです。

転換率は楽天の管理画面からいつでも確認することができます。

例えば100人がサムネイル画像をクリックしてくれて商品ページまで訪れたとします。

その内の3人が実際に購入してくれたなら転換率は3%と表現します。

転換率の数値の判断基準

5% : ダメ

8% : 普通

10% : まあまあ

15% : 良い

20% : 凄い

25% : 超凄い

30% : 神

と呼ぶので暗記しておきましょう。

※今回は詳しい説明を省きますが広告を使う場合は転換率15%以上の商品ページで使うようにしてください。

中国輸入との出会い

さて、これでランディング・ページ (LP) は1枚1枚の画像を繋げて作られていることが理解できたと思います。

次は楽天で最も売れている商品ページというのはいかのように生み出されてきたのか？

その背景に迫っていきたいと思います。

その前に、少しだけ私の自己紹介をしたいと思います。

私は2013年に中国輸入ビジネスに出会うまでは新聞配達のアパートで生計を立てて暮らしていました。

ずっとフルタイムのバイトで生計を立てており比較的早く、社会に放り出された私は22歳くらいの時には既に、

このまま何もしないと自分の将来は確実に暗いものだと、頭では理解していました。

ただ生きるためだけに上司の命令に従い続けなくてはいけない生活がずっと続くことに絶望を感じていました。

そこで人生を逆転できる方法はないか真剣に探し始めました。

最初は大学に行きさえすれば道は開けるのではないかと考えましたが、私の場合は高校卒業の資格もないのでそれは現実的ではない方法のように思えました。

また、フルタイムの仕事をやりながら学校の勉強を何年も続けることは自分の能力では難しいと思いました。

私は小学校の時から文章問題が出されると問題の意味が理解できなくてパニックになってしまうのです。

まず問題の意味が正しく理解できているのか先生に確認しないと前に進めないのです。

意味不明な日本語の文章に対するツッコミばかりが頭の中を埋め尽くしてしまい、制限時間内に問題の意味を理解することができないのです。

ちなみに車の免許も筆記試験は落ちているので『裏校』を受けることでしか取得できませんでした。

この状態は後にちゃんとした病気だということが分かったので正直ホッとしました。

そこで私は勉強ができなくても人生を逆転できる方法を、
模索していました。

当時パチンコ屋でバイトしていた時の先輩からいきなり、
堀江貴文氏の「稼ぐが勝ち」という本をもらいました。



「ナベちゃん。これ面白いから見た方がええよ！」と言われ私に向かって放り投げてきたのです。

最初は「自分にこんな難しい本が読めるのか？」と思いましたが、なんとその日に一気に読みしてしまったのです。

文章が簡単ですごく読みやすかったのです。

その時に私は学校のクイズみたいな文章は理解できなかったけど本は普通に読めることに気がついたのです。

後で分かりましたが、この本は意図的に分かりやすい言葉だけで書かれた本だったのです。

つまり、本当に伝えたいことがあるときは難しい言葉なんて使う必要はないのです。

いえ、難しい言葉を使わないようにすることこそが文章のテクニックそのものだったのです。

それを知った時に学校の問題はわざと分かりずらく書いてあることに気がつきました。

だから意味が分からなかったのです。


「さあ、君はこの意味が分かるかなあ～？ふふふ」

問題

サラさんは、^お起きて^{じ かん}いる^{はん ぶん}時間の^{いえ}半分で^{て つだ}家の^{て つだ}手伝いを、
^{のこ}残りの^{じ かん}時間の^{いもうと}2/3で^{せ わ}妹の^{せ わ}世話を^{せ わ}します。

^{じ かん}6時間^ね寝た^{べん きょう}とき、^{なん じ かん}勉強は何^{なん じ かん}時間^{なん じ かん}できますか？

^{がっ こう}学校へは、^{ある}歩いて^{おう ぶく}往復^{じ かん}3時間^{じ かん}かかる^{じ かん}もの^{じ かん}と^{じ かん}します。



えはWEBで

って感じで文章を作っているのが当然ですね。

それをきっかけにして私は一気に本の虜になりました。

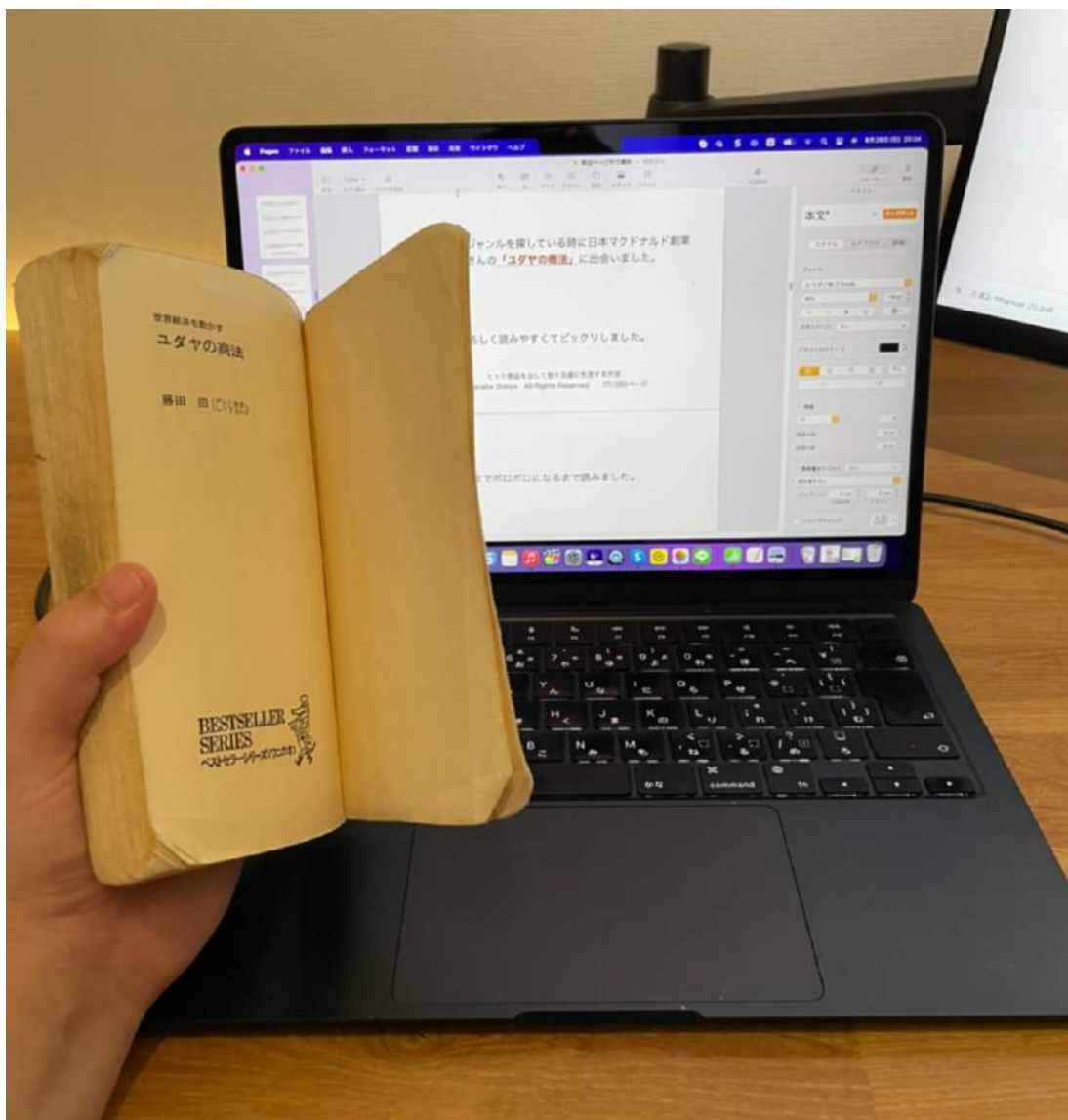
なぜなら、学校の勉強ができない私でも人生逆転できる方法が見つかるかもしれないと思ったのです。

まず、堀江さんの『稼ぐが勝ち』に書いてある「社長なんて誰でもできる。」というフレーズに衝撃を受けました。

次に商売の参入ジャンルを探している時に日本マクドナルド創業者の藤田田さんの「ユダヤの商法」に出会いました。

その本も恐ろしいほど読みやすくビックリしました。

手垢が着くまでボロボロになるまで読みました。



(↑この本も過去に一度紛失したので買い直しています)

そしてユダヤの商法にはしきりに 「輸入が儲かる」と書いてありました。

「これからも儲かるのは輸入だけだ」という言葉を真に受けた私は輸入業で人生を逆転しようと考えたのです。

そこで海外に自分がこれから扱う商品を探しに行こうと、計画しました。

そこで『地球の歩き方』というガイドブックのお土産コーナー掲載されている商品を現地に仕入れに行ってみようと考えたのです。



ブックオフで古くなった地球の歩き方を安く大量に買ってきて、お土産コーナーの部分だけを綺麗に破いて束にしてホチキスで留めて1人旅に出ました。

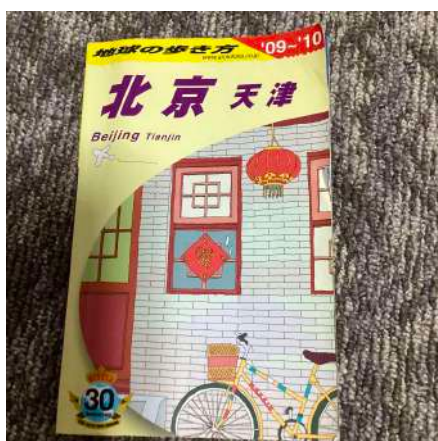
なぜなら、お土産は日本人が海外に行ってまで欲しがる物だと考えたからです。

その時の詳しい話は過去に『音声』にしてメルマガで配信したので聞いてみて下さい。

いきなり輸入ビジネスを始めようとして日本を飛び出した私は最後は無一文になって帰国しました。

しかし、日本を飛び出したことで海外には私と同じように輸入ビジネスで暮らしていきたいと考えている日本人が多くいることも知りました。

私はあの時の私のような不幸な人を作らないためにも必ずこのレポートを完成させたいと思っています。



『1人で海外に飛び出して財産を失って帰国しました…』



クリックして聞く

当時の私は商品のリサーチ方法など何も知らないので海外に行けばどうにか見つかるものだとっていました。

しかし実際には何も見つからずに無念の帰国をすることになります。

帰国時にポケットに残っていたお金はたったの500ドルだけ。

私はまた新聞屋の寮で振り出しに戻ることになりました。

新聞屋の店長に前借りをして、ドンキーホーテで5千円の布団セットを買ったところが再出発の初日です。

新聞屋の店長にも笑われながら「バカな夢は諦めてそろそろ正社員になれ」とハッキリ言われました。

私ももうすぐ30歳になる。ここまでか・・・と思った時に、

新聞屋の正社員の人に、

「君、輸入やりたいんだっけ？」と、質問されたので、

「はい、そうです。将来は輸入で生きていくつもりです。」
と答えたら、

「これ行ってみれば？」と輸入ビジネスのセミナーのPDFの資料をもらったのです。

最初は「・・・？」と思いました。

その時まで私は輸入ビジネスのセミナーが存在することを知らなかったのです。

後で気がつきましたが2010年頃から自宅できる副業のジャンルとして輸入ビジネスが流行り始めていたのです。

その人は副業をしようとしていたようでその情報を知っていたのです。

今思えば私の良かったことは周囲の人達にハッキリと、
「輸入をやりたい」と声に出して伝えていたことでした。

だから、その人が輸入の情報を私に教えてくれたのです。

そのセミナーに参加した時の衝撃は今でもハッキリ覚えています。とにかくテクニックの情報が凄すぎて衝撃を受けました。

- ・ 儲かる商品のリサーチ方法
- ・ 扱うべき商品の価格帯について
- ・ 知識のない商品に対してのお客への返答方法

など具体的なやり方がセミナーで公開されていたのです。

1年9ヶ月も長い間、海外を放浪しても全く知り得なかった売れる商品の見抜き方だけでなく、

輸入ビジネスを成功させるための具体的なノウハウがそこで数多く発表されていたのです。

衝撃を受けて震えました。

と同時に一度諦めかけてた夢の扉がもう一度開いたと思い興奮状態になりました。

有料の教材が5万円で販売されていたのですぐに購入しました。

その時私はまだ「情報商材」という言葉すら知りませんでした。

21歳の時に初めて購入したパソコンは経済的理由から、既に失ってしまいましたし、

日本にもしばらく留守だったので浦島太郎状態の私は情報商材の存在を一度も聞いたこともありませんでした。

輸入に関するテクニックが驚くほど紹介されていたので、
情報商材屋さんを「普通に神」だと思っていました。

のちに「情報商材屋」と世間から毛嫌いされていることを
知って、

「え、この人達って悪い人達だったの・・・？ (◊;)」
って思ったのを覚えています。

ちなみに私は今でも当時の彼らを結構尊敬してますけど
ね。

ちゃんとした人だけですけどね。

さらに私は過去に販売されていた輸入に関する教材を全て購入しました。

1人のセミナー講師からだけではありません。

文字通り売られている物は片っ端から全てです。

徹底的に調べて文字通り全て購入しました。

既に販売が終了していた教材はヤフオクで海賊版を購入しました。

いつ頃から彼らは輸入ビジネスのテクニックを発売していたのか歴史を調べるために全て購入しました。

購入した動画を繰り返し視聴して参入ジャンルを決めようとしていた矢先に中国輸入のノウハウが業界に流行り始めたのです。

その直前まで流行っていたebay輸入とアマゾンUSA輸入は参入者が多く飽和し始めていました。

しかし、それでも多くの人は品質が良くない低単価商品を扱う中国輸入に対しはかなり及び腰でした。

まず、大抵の人は一度の取引で多くの利益を欲しがります。

だから高単価の商品は大勢が狙うので利益率が低くなって
いる状態だと、熱く語るセミナー講師の動画を何十回も視
聴していたタイミングでした。

逆に500円の商品を二千円で売るとような中国製品は1回
の利益額は少ないですが利益率は物凄く高いのです。

しかし、一度の取引で千円程度しか儲からない中国輸入で
月収100万円を稼ごうと思ったら1000回も発送作業
をする必要があります。

そこが最大の課題でした。

そこにタイミング良くAmazonにFBAという自動配送システムが誕生したのです。

中国商品とFBAを組み合わせることで千円の利益を自動で高速回転できる仕組みが誕生したのです。

さらに中国製品の品質の低さもあって有料セミナー参加者でさえもほとんどの人が本気で実践しようとは思っていなかったのです。

有料セミナーで連絡先を交換した人から「僕は中国輸入にはまだ手をつけてないんだよね」と連絡をもらったことで

チャンスだと思った私は全力でアクセルを踏んだのです。

長くなりましたが、昔話はこれで終わりです。

これらのことをキッカケにして私は中国輸入業界に10年近く携わることになりました。

そして今、楽天で売られている中国商品で儲かるカテゴリを総取りしている人の多くは私が教えた人達です。

過去に私からやり方を教わった人が次のフェーズに行ける方法を記した内容がこのレポートなのです。

私は望んでこの業界に入ってきたので有料な情報でも抵抗なく購入してきましたが、あなたは違うかもしれません。

でも安心してください。

そこから私が歩んできた10年間をここに残しておきます。

話を戻しましょう。

刺さるLPの作り方とは

例えば、楽天で売れる商品ページを作るなら最初にやることは購入するユーザーの気持ちを理解することです。

類似商品を調べて購入の決め手になった理由を探します。

調べる方法は簡単です。

販売する**類似商品のレビューを読めば良い**のです。

例えば黒の長財布を扱う場合は既に楽天で売れている黒の長財布をクリックすればレビューが表示されます。

【累計販売数130,000個突破】【楽天ランキング1位三冠獲得】ZILLMAN 財布 メンズ 長財布 牛革 YKKファスナー 大容量小銭入れ ラウンドファスナー 長財布 メンズ長財布 エンボス 革財布 シンプル 長財布 化粧箱付 プレゼント ギフト 化粧箱付 レディースにも ジルマン

お気に入り商品

2022年7月31日
メンズ財布 デイリーランキング 第9位

総合評価 ★★★★★ 4.57 (895件)

価格 2,998 円 送料無料 [買って確か](#)

採点分布

性別	年齢別	5つ星	4つ星	3つ星	2つ星	1つ星
男性	10代	0	0	0	0	0
男性	20代	0	0	0	0	0
男性	30代	0	0	0	0	0
男性	40代	0	0	0	0	0
男性	50代以上	0	0	0	0	0
女性	10代	0	0	0	0	0
女性	20代	0	0	0	0	0
女性	30代	0	0	0	0	0
女性	40代	0	0	0	0	0
女性	50代以上	0	0	0	0	0

付布&バッグ ZILLMAN Online SHOP 39ショップ ★★★★★ 4.76 (888件) ショップレビューを見る

商品満足度が高かった人のレビュー

★★★★★ 4 2021-09-12

販売数も納得のクオリティ

遊び心で紺色購入。実際は少し暗めで落ち着いた感じ。中の縫い糸も皮と同色。画像のような青では無かったです。これは別にどちらでも良かったけど報告。総評、しっかりと縫製まで作られています。この値段でこのクオリティは正直驚きました。時代なのかも知れませんが、この値段で手に入ることは素晴らしいですね。この手の財布ってカード入れが小さくてキツかったりしますが、縫製も余計な縫製があるのでここは縫い・・・(続きを読む)

購入者さん

商品が期待と異なった人のレビュー

★★★★★ 3 2022-01-18

しっかりとした商品です

ただ、思った商品と違いました。表面の牛革再生皮革が硬いので手に持った時に滑り易くもう少しソフトな感じが良かったかな。後、紙幣や小銭を入れない状態でカードポケットにカードを12枚入れると既にパンパンになります。紙幣や小銭を入れたらかなり膨らんでしまいました。でも商品自体はしっかりした作りなので長持ちしそうです。・・・(続きを読む)

2人が参考になったと回答

アメ玉5930さん

50代 男性 購入者 レビュー数 29件

レビュー投稿画像

これを見ると40代～50代以上の男性が沢山購入しています。



40代以上の男性に向けて商品ページを作るのですから、モデルはハンサムでダンディーな男性を想像します。

上の画像はGoogleから適当に引っ張ってききましたが、このような雰囲気 of 男性を想像しながらLPの下書きみたいなものを作成します。

こんなダンディーな男性が本当にこんな安い長財布を購入するのか？という疑問は一旦脇においておきましょう。

あくまでもイメージです。

ただ、これはいま私が適当に想像して選んだ画像ですが、
もっと深く商品レビューを読み込んでいくことで実際の購入者の姿が見えてくるようになります。

これを「ペルソナ設定」と言います。

ペルソナとは購入者の性別と年齢だけでなく普段の仕事や休日の過ごし方などをできるだけ具体的に定めることを言います。

ペルソナシート



行動属性

[趣味] ワイン、クルマ、ジム通い

[休日の過ごし方] ジムで汗を流す

[消費傾向] 複数の安物より1つの高級品を買いたい

[情報収集] Twitter、YouTubeをよく見ている

基本情報

[名前] 鈴木裕太

[性別] 男性

[年齢] 35歳

[職種] IT企業の営業

[年収] 650万円

[家族] 独身

[居住] 東京都世田谷区

パーソナリティ

兄貴肌で面倒見が良く後輩たちに慕われている。その一方で上層部には真っ正面から噛みついて納得できるまで議論を挑む熱い男。

現在抱えている課題

部下の人数が6人を超えて、現在のマネジメント方法に限界を感じている。毎日終電で帰る日々が続き、肉体的にも疲労している。

将来目指している姿

将来は自分で起業し経営者になりたい。そのために必要なスキルは、今のうちにすべて吸収したい。

ペルソナとは

最初に申し上げますと私はペルソナ懐疑的派なのですが、多くの人にとってはペルソナ設定を使った方がLP作成に役立つと判断したので少しだけ説明します。

ペルソナとは購入候補者の年齢や性別、普段の仕事や家族構成などを1人の人物に定めることを言います。

購入者をたった1人の人物に設定することでターゲットに刺さりやすいページが作れる有名な方法です。

ペルソナを設定するメリットはそれだけではありません。

ペルソナ設定をすることで最も役立つ場面というのは複数人で共同作業をするケースです。

複数人で作業をするケースではペルソナを設定しておくことでお互いの認識のズレを防ぐことができます。

例えば、デザインを担当する人と説明文を作る担当者が違う人物である場合はペルソナを共有しておくことでイメージのズレを防ぐことができます。

例えば、商品の機能の説明文を担当する人が50代向けの財布だと思っていたとします。

しかし、デザインを担当するデザイナーが30代向けの財布だと思っていたとしたらそこにズレが発生します。

そのような場面にペルソナ設定は役立つというわけです。

ペルソナを設定することでターゲットが明確になるので、互いの作業間での食い違いが起きなくなるのです。

また、ペルソナに設定した人物像に近い人が購入者の中で最も多くの割合を占めるようになるでしょう。

ペルソナに設定した人物に刺さるように商品ページを作成するから当然ですね。

先ほども説明しましたが、ペルソナを設定する方法は類似商品のレビューを読み込むことで可能になります。

では実際に50代以上の男性が購入した理由を深掘りしていきましょう。

【累計販売数130,000個突破】【楽天ランキング1位三冠獲得】ZILLMAN 財布 メンズ 長財布 牛革 YKKファスナー 大容量小銭入れ ラウンドファスナー 長財布 メンズ長財布 エンボス 革財布 シンプル 長財布 化粧箱付 プレゼント ギフト 化粧箱付 レディースにも ジルマン

☆ お気に入り商品

2022年7月31日
メンズ財布 デイリーランキング 第9位

総合評価 ★★★★★ 4.57 (895件)
価格 2,998 円 送料無料 買いたい物か?

探成分布

性別	年齢別	5つ星	4つ星	3つ星	2つ星	1つ星
男性	10代	585件	251件	49件	7件	3件
男性	20代	15件	35件	127件	195件	3件
男性	30代	15件	35件	127件	195件	3件
男性	40代	15件	35件	127件	195件	3件
男性	50代以上	15件	35件	127件	195件	3件
女性	10代	3件	15件	35件	127件	195件
女性	20代	1件	10件	40件	69件	50件
女性	30代	1件	10件	40件	69件	50件
女性	40代	1件	10件	40件	69件	50件
女性	50代以上	1件	10件	40件	69件	50件

財布&バッグ ZILLMAN Online SHOP 39 ショップ ★★★★★ 4.76 (888件) ショップレビューを見る

並び替え 新着レビュー順 商品評価の高い順 参考になるレビュー順 1件~15件 (全 195件)

絞り込み 購入者のみ ★の数 50代以上 男性 画像・動画の有無

キーワード

絞り込む 条件をクリア

kenmerry-skyline さん
50代 男性 購入者
レビュー投稿 2件

商品を使う人: 男性
商品評価: ★★★★★ 4
2022-05-23

商品について早速旧財布の中身を移し代えました
財布の手触りは少々スペースはしていますが滑る程ではありません
もう少しシットリ
感があると自分好みになると思います
ですが、商品としては良い感触と思っています
カード入れる所も、もう少し入れやすさあればと思います
ですが、使い勝手には影響はありません
使いながら慣れてくる事だと思います
満足度は高いと思います

レビュー投稿画像

レビュー画面にある50代の男性をクリックしてみます。

2022-05-13

★★★★★ 5

商品の使いみち:実用品・普段使い 商品を使う人:自分用 購入した回数:はじめて

購入して良かったです。
手頃な価格の長財布を探していました。
見た目も安く見えないし、使い易くて満足しています。

このレビューのURL

このレビューは参考になりましたか? [不適切なレビューを報告する](#)

ショップからのコメント 2022-05-13

この度は当店の「ZILLMAN 牛革長財布」を数ある商品の中よりお選びいただきまして誠にありがとうございます。

[もっと読む](#) [このショップへ問い合わせる](#)

2022-03-30

★★★★★ 5

値段にしてはグー！
この価格で購入できて、重宝して使っています。

このレビューのURL

このレビューは参考になりましたか? [不適切なレビューを報告する](#)

ショップからのコメント 2022-03-30

この度は当店の「ZILLMAN 牛革長財布」を数あるショップの中からお選びいただきまして誠にありがとうございます。

[もっと読む](#) [このショップへ問い合わせる](#)

レビューの中に「手頃な価格の長財布を探していた」と、書いてありますね。

ということはこの商品が買われたのは安いことが理由の一つだと分かりました。

他のレビューに「壊れたらまた購入したい品物です」というコメントも発見しました。

★★★★★ 5
商品の使いみち:実用品・普段使い 商品を使う人:自分用 購入した回数:はじめて

2022-03-28

ゲジリン0919 さん
50代 男性 購入者
レビュー投稿 114件
お気に入りレビューに登録

言うことなしました買います
イメージ通り長く使えるといいなー
壊れたらまた購入したい品物です。
このレビューのURL

このレビューは参考になりましたか? 参考になった 不適切なレビューを報告する

ショップからのコメント 2022-03-28
この度は当店の『ZILLMAN 牛革長財布』を
数あるショップの中からお選びいただきまして
誠にありがとうございます。
もっと読む ▼ このショップへ問い合わせる

ということは、この購入者は壊れることを前提で購入したことが読み取れますね。

私は最初のレビューを見たときにこの財布は経済的に余裕のない男性が好んで購入していると思ったのですが、

もしかしたら普段は高級な財布を使っている男性であっても汚れたり壊れたりする場所で使用するために購入しているのかもしれない。

このように類似商品のレビューを読み込んでいくと、どのような人物がどのようなシーンで使用しているのかを深く理解できるようになります。

この方法でペルソナを明確化していくと設定したターゲットに刺さりやすい商品ページが作れるのです。

また、複数人で作業をする場合に認識のズレを防ぐことができるのがペルソナ設定の良いところです。

ペルソナ設定の注意点

ペルソナを設定することでターゲットが明確になり購入者の心に刺さりやすい商品ページが作れるようになります。

ただし、注意点としては膨大にあるレビューを全部読もうとしないことです。

なぜなら、数多くあるレビューを全て読もうとすると膨大な時間が必要になるからです。

以前に私は財布をOEMしようとして3800件もあるレビューを全て読んでしまいました。

毎日レビューだけ読んでいるわけにはいきませんから空いた時間を使って読みました。

読み込むほどに購入者の気持ちが理解できるような気がして刺さる商品ページに近づくと考えていたからです。

比較的時間の余裕のある私ですら読み終えたときは2ヶ月が経過していました。

もし同時に10商品も取り掛かっていたとしたら20ヶ月の時間を使わないと全ての商品のペルソナ設定が作れないということになってしまいます。

かといって、なんとなく適当にレビューを読んでいるだけではターゲットが明確にならずに購入者に刺さるLPは完成しないかもしれません。

そこで私なりのレビューを読むときのコツを紹介します。

まず、☆1と☆2は読む必要はありません。

時間があれば読む程度でOKです。

その理由なのですが星1と星2は基本的に悪い内容が書かれています。

悪い内容は商品ページを作るときに見る必要はないのです。

悪いレビューを見るべきタイミングというのは製品の改良版を作るときです。

The screenshot shows a product review interface. On the left, a user profile for 'やましゅー5830 さん' (20代 男性 購入者) is visible. The main review is a 1-star rating with the title '使用后すぐに糸がほつれる' (Thread frayed immediately after use). The review text describes a quality issue with the product's stitching and zipper. To the right of the review are three small images showing the damaged areas. Below the review, there is a '参考になった' (Was helpful) button and a '不適切なレビューを報告する' (Report inappropriate review) link. At the bottom, a yellow box contains a 'ショップからのコメント' (Comment from the shop) dated 2022-04-26, where the shop apologizes and offers a replacement. A 'このレビューのURL' (URL of this review) link is also present.

商品ページを作るときはレビューの☆4から優先的に読むようにしてください。

星4を読み終えたら次に星3を読みましょう。

それでもペルソナが設定できない場合に星5レビューを、見るようにしましょう。

なぜ星5は最後なのかと言うと星5というのは嘘も多く混じっているからです。

嘘とはヤラセレビューだけのことでなくプレゼント品目当ての適当なレビューも含まれています。

そのため信憑性があるのは星4や星3の方になります。

もちろん、全ての星5のレビューがヤラセではありませんので星4を読んでから足りないと感じたら読むと良いでしょう。

それと最初にライバルの商品のページを見ておき「おそらくこの辺りがペルソナの人物像だな」と、

ある程度の予想しながらレビューを読めば3800件も、読む必要はないので安心してください。

また、私がペルソナに対して懐疑的なのはペルソナに設定した人物とはかけ離れた人も多く購入するケースを経験してきたからです。

もちろん、商品ページを作るときはペルソナ設定をするにこしたことはないのですが、

ペルソナに沿っていないと必ずしもカテゴリーのトップを取れないわけではないと考えています。

例えば、ユニクロのモデルは日本で販売していても外国人を起用しています。

それだけでもペルソナで設定したターゲットに似ている人物をモデルにしないとダメだということではないと理解できると思います。



もしペルソナで導き出した人物に合わせないと商品が売れないのならば、今回の財布のモデルに登場する人物は50代以上の日本人男性でなければならないはずです。

しかし実際にモデルが外国人男性であっても商品がトップ表示されているケースを私は今まで数多く見てきました。



ペルソナを覚えた直後によくある失敗はターゲットに設定した人物に完璧に合わせないといけなさと考えてしまうことなのです。

突然ですがこの女性は何歳に見えますか？



model 着用カラー
1. BLACK / SMOK

BLACK X CLEAR

これは楽天で最も売れているレディースサングラスのモデルの
写真です。

サングラスランキング

期間: リアルタイム | デイリー | 週間 | 月間

1-80位 81-160位 161-240位 241-320位 321-400位 > >>

1位 UP	 GLADELI 【送料無料】 【メール便 (定形外郵便)】 【GLADELI】 【グラデリ】 【全20色】 クラシック コンビ サングラス 伊...	★★★★★ レビュー(941件) View Master 39ショップ	2,178円 ★お気に入り
2位 UP	 Ray-Ban 【在庫あり・14時までのご注文で即日発送】 Ray-Ban レイバン サングラス AVIATOR LARGE METAL RB3025 col.W3400 58mm ...	★★★★★ レビュー(10件) メガネのハサミ 赤平市店 39ショップ	16,786円 ★お気に入り
3位 UP	 Marsquest 【サングラス1位】 MARSQUEST 偏光サングラス メンズ サングラス UVカット 偏光 スポーツ ミラーレンズ ウェリントン型...	★★★★★ レビュー(59件) Marsquest Japan 39ショップ	4,590円 ★お気に入り

(楽天ランキング1位のサングラス)

あなたにはこのモデルの女性が何歳に見えますか？



一番人気のべっこうクリア

この写真は最初に質問した同じサングラスのバリエーション違いをかけた同じ女性です。

私にはこのモデルの女性は20代中盤～20代後半くらいに見えます。



しかし、この商品のレビューを見てみると**購入者で最も多くの割合を占める女性の年齢は30代がトップでその次が40代になっています。**



なぜこのようなことが起きるのでしょうか？

もしこの商品ページを作った人がペルソナ設定を使うなら女性のモデルの年齢は30代であるはずです。

答えは購入者は「自分のイメージを20代後半」と
思っているからです。

もし、この商品のモデルを30代の女性で作成したとしたら売上の結果は大きく違っていたかもしれません。

このようにペルソナはターゲットに刺さるページを作るときに便利な手法ではあるのですが、

ターゲットとなる人物像の心理状況まで予想して作る必要があるのです。

私が伝えたいことは、だからペルソナが使えないということではなく、覚えたテクニックは臨機応変に力を抜いて、使用する必要があると言っているのです。

商品ページを作る方法を熱心に勉強するのはとても良いことなのですが同時にチカラを抜く部分というのも合わせて知っておかないと完璧を求めてしまい逆に上手くいかなくなることもあることに注意してください。

さあ、これであなたがやることはだいたい分かりましたね。

安心してください。

ペルソナ設定を使わなくても売れる商品ページを簡単に作れる方法は存在します。

その方法はレポートの最後の章で解説しています。

さあ、次はあなたの頭の中にあるLPのデザインをプロの業者に落とし込んでもらう作業に入っていきます。

業者は指示した内容をページに落とす役割

ペルソナの設定など面倒な作業をやりたくない場合は商品ページを丸投げで作ってくれる業者を探すことを考えるとありますがここにも大きな落とし穴が存在します。

多くの人が陥る落とし穴なので注意して聞いて下さい。

まず、EC業界全体に言えることですが売れるページを作れる業者というのは存在しません。

今から詳しく解説します。

実はLP制作会社に対して どんなに高額報酬を支払ったとしても丸投げしただけでは売れるページは絶対に作れないと知っておいてください。

理由は業者はあなたの商品について詳しくないからです。

例え、業者が既にあなたの依頼する製品と似たものを過去に制作した経験があったとしても、あなたの担当がそのときのデザイナーではない可能性もあるからです。

また、前回似た製品を担当したデザイナーがあなたの担当になったとしても、前回の依頼者の内容を超えるようなLPを自主的に作ることはないと断言できます。

もしそうでないなら前回の依頼者の作ったLPは今回のあなたの商品ページを作るための予行練習だったということになります。

このジレンマが存在するため業者はあなたから指示のあった内容だけを商品ページに反映しようとするはずです。

これは別にLP制作業者だけの話ではなく中国輸入の代行会社に置き換えてみても同じ現象が説明できます。

例えば、私が中国輸入代行会社が主催する買付ツアーに参加して、そこの通訳と一緒に品質の良い財布の工場を何日もかけてようやく探し出したとしましょう。

通訳に「やった見つけたぞ！探せば絶対に見つかるんだ！あそこで諦めなくて良かっただろ！」と二人で手を叩き合って喜びあったとします。



その後開催した買付ツアーの参加者がそのときの私の担当だった通訳に「どこか品質の良い財布の工場を知りませんか？」と質問したとしたらなんと答えるか考えれば分かるはずです。



「はい、ございますよ。ちょうど先月別の参加者が何日も足を棒にしてコスパの良い財布の工場を見つけたばかりでございます。お客様はラッキーですね～。明日朝イチでご案内致しますね～」

と、まだ何も努力をしていない他の参加者に簡単に工場の場所を明かしていたとしたらどうでしょうか？

最初に工場を探し出した参加者は二度とその代行会社を使わなくなるはずでず。

それどころか、その代行会社は悪い噂がすぐに広まって、遅かれ早かれ信用を失うことになるでしょう。

この話と同じ現象がもっと早いペースでLP制作会社には起きているのです。

そのためページ制作会社は既に似たような製品で過去にLPを作成していたとしても、

それを超えるLPを業者から率先して作ることはないという結論になるわけです。

LP制作会社の役割とは依頼者から指示のあった内容を綺麗な商品ページに落とし込むことが仕事であって、

丸投げで売れる商品ページを作ってくれるはずがない、ということを知っておくと良いでしょう。

LP制作業者が抱えるお客のジレンマとは

例えばあなたがLP制作会社に【イビキ対策用枕】の商品ページを作ってもらいそれが楽天ランキング1位になったとします。

それを見た私がある業者を探し出してあなたの商品ページのURLを送りつけ、

「これを超えるページを作ってください！」と依頼をしたらどうなるのでしょうか？

業者は過去に1度あなたの依頼でイビキ対策用枕のLPを、作成しています。

普通に考えれば私が依頼した2度目のLPの方が最初に作ったあなたのLPよりも完成度の高いページになるはずです。

大工だって習いたての最初の頃に建てた家よりも熟練工になってから建てた家の方がクオリティーが高くなるのは当然なのですから。

ということは、他のプレイヤーが同じことを依頼し続ける限りこの現象がエンドレスに続くということになります。

しかし、実際に私はそのやり方を実践してもランキングNo1を塗り替え続けることはできませんでした。

なぜか？

答えは業者には最初から売れるページを作るつもりがないからです。

いや、仮に創業したばかりの頃にはそのような志があったとしても、途中でこのジレンマに気がつくはずですよ。

業者の考えていることはそれだけではありません。

そもそもLP作成業者は自分達が作った商品ページが楽天でどれだけの売上を生み出したのかについてまったく興味がないことも知っておくと良いでしょう。

業者のホームページには過去の実績として今まで作った綺麗なLPは掲載されていますが、

そのLPが生み出した売上や利益は掲載されていないケースがほとんどです。

なぜでしょうか？

それは依頼したクライアントもその商品ページで生み出した金額をわざわざ業者に報告しないからです。

業者が実績として掲載することは我々はこんなに綺麗なページを作れますよ！ということだけです。

業者は次から次へとLP作成の依頼がやってきてその対応に追われています。

その依頼を効率的に捌くことで利益を生み出すのが彼らのビジネスモデルなのです。

つまり、ページ作成業者はあなたから指示された内容を、綺麗な画像に落とし込むことが仕事なのであって、

イビキ対策枕を購入しようとしているユーザーの気持ちを誰よりも調査してペルソナを考える人ではないということです。

イビキ対策枕を他の誰よりも売りたいと思ったなら、

自分自身が徹底的に調査してペルソナを作りターゲットに刺さるように業者に指示を出すことでしか作れないという答えが導き出されるのです。

ページ制作会社はアニメ制作会社と同じ

もう少し分かりやすい例えで説明するならページ制作会社 とはいうのはアニメ制作会社のようなものなのです。

アニメを作るには原作が必要になります。

原作がないとアニメ化することはできません。

アニメの場合の原作とは漫画のことです。

例えば「進撃の巨人」という私が好きなアニメがあるのですが、

そのアニメを作っているのは「MAPPA」という名前の制作会社になります。



しかし進撃の巨人の原作の漫画を書いているのは、

「諫山創」という人です。



MAPPAはアニメスタジオなので原作の漫画がなければ進撃の巨人をアニメーションにすることはできないのです。

大切なことはMAPPAが進撃の巨人の原作を書いているのではないということです。

また、このMAPPAというアニメ制作会社は「呪術廻戦」という漫画のアニメーションも手掛けています。



この呪術廻戦の原作者は芥見 下々（あくたみ げげ）という人物だそうです。

つまり、MAPPAは渡された原作の漫画をアニメにすることが役割なのです。

我々のビジネスで言えばこのMAPPAの役割を果たすのが、LP制作会社というわけです。

LP作成会社はあなたから渡された原作の内容を元に楽天のランディングページを作ることが役割なのです。

業者はあくまでもあなたの伝えたい事をランディングページに綺麗に落とし込むだけの役割なのです。

あなたがモデルの人物は男性だと伝えれば男性になり、外人の女性だと伝えればそうなるのです。

天然シルク100%
ナイトキャップ

寝てても脱げない

お肌にやさしい

髪質改善

5Color

寝ながら保湿で髪を乾燥からやさしく守ります。

原作を考えるのはLP制作会社の仕事ではありません。

原作の部分を業者に全て丸投げしてそれで売れると考えてしまうのは、

成功すれば大金を稼ぐことができるビジネスという戦場では少し考えが甘いと言わざるを得ません。

それを忘れないようにしましょう。

ディレクションとは

商品ページの原作を考える作業のことを業界用語で、

「ディレクション」と呼びます。

注意点としてLP制作会社のホームページに「ディレクションもできますよ！」と書いてあったとしても

業者はあなたの商品調査のために膨大な時間を割くわけではないことに注意してください。

それだけ指示出しをしない依頼者が多いので「やります！」と書いてあるだけです。

ディレクション費用として数万円程度の上乗せしか請求されないケースだと業者が調査に割いてくれる時間は+3時間程度だと思われます。

それでも丸投げするよりはマシなページができることは、間違いないでしょうが・・・

しかし、先程も伝えたように同じような商品を依頼するクライアントが二人以上現れれば業者の作品同士が競い合いになります。

つまり、どちらか一方は負けることになるです。

先程の伝えた通りLP業者は四六時中あなたの商品だけのことを考えているわけではないので、

ユーザーの気持ちを徹底的に調査した原作を持ち込むプレイヤーが現れた時点で遅かれ早かれトップの座を明け渡すことになってしまいます。

商品の機能の書き忘れに注意しろ

商品ページを作成するときに最も注意すべきことは製品の機能の記載漏れがないことです。

例えば「防水機能」を商品ページに書き忘れてしまうようなミスは絶対にしてはいけません。

自分の商品が他の製品よりも優れているということを競っているビジネスの場において機能や効能の伝え忘れが一つでもあるとそれが原因で致命傷にもなりかねません。

機能や性能などの記載漏れは商品ページを作る上で最も起きやすい売れない要因の一つとされています。

記載漏れが起きる原因はLP制作会社との打ち合わせの段階で伝え忘れてたか、

デザイナーが作っている最中に忘れてしまったかのどちらかが主な原因になります。

LPが納品されたタイミングで依頼者が確認をすれば防げるのですが、思い入れが強くない商品で作る場合は見逃しやすいので注意が必要です。

また、展示会などで仕入れた商品はこの記載漏れの確率が非常に高くなります。

基本的に展示会などのブースには沢山の商品が陳列されています。



100種類の商品が陳列されていたとしたらパンフレット
などが用意されている製品はメイン商品だけだったという
ケースも十分にあり得ます。



ブースがパンフレットを用意していない製品を選んでしまうとその製品の機能や特徴などを詳しくお店の担当者に聞き取り調査をしないと、このミスが発生しやすくなります。

また聞き取り調査をしたとしても店員が製品の機能や性能を一つの漏れもなくあなたに伝えてくれるとは思わない方が良いでしょう。

相手が伝え忘れる可能性も考えておかなければいけません

そうやって人から人へ伝言ゲームを繰り返すことが機能や性能の伝え忘れが起きる原因になるというわけです。

あなたが知識のない商品を選ぶ時は特に注意しましょう。

商品に対する目利きが育つまではパンフレットが用意されている商品か機能が記載されているURLがある商品だけを選ぶようにしましょう。

私のオススメとしては展示会仕入れに慣れるまではブースのメイン商材だけに絞って扱うことを検討した方が良いと思っています。

商品の機能を全て箇条書きにする

商品ページを作る時に最初に取り掛かることは製品の機能全て書き出すことです。

次にやることは既に似たような商品を販売しているセラーの中で最も売れているプレイヤーの商品ページを確認しましょう。

その商品ページの上部、中部、下部、にはどんな機能が書かれているのかチェックして、あなたのLPに使える部分がないかメモをしてください。

その時にライバルページはどんな機能を上部に配置しているのかも確認しましょう。

既に売れている類似商品のLPの上部に配置してる機能はユーザーにとって最も重要である確率が高くなります。

そしてLP作成会社との打ち合わせのときに、

「この商品で重要だと思う機能を上から順に箇条書きにしておきました！」と伝えましょう。

ただ、その時に必ずデザイナーに画像の順番を好きに変更しても問題ないと伝えるようにしましょう。

なぜならデザイナーと言っても雇われのサラリーマンなのでクレームを怖がってしまい、あなたから指示のあった内容通りに作るうとするからです。

そうなるとデザイナーの力を発揮できなくなってしまうからです。

商品の使用シーンを調査する

機能や性能を箇条書きにして重要なことから上から並べてデザイナーと打ち合わせをすることをお伝えしました。

それと、もう一つ調査して欲しいことがあります。

商品の最も使用頻度の高いシーンを調べてそれもまた多い順番に上から並べてください。

これはデザイナーが商品ページの雰囲気を決定するのに、かなり役に立ちます。

例えば、普通にレディースサングラスの機能だけを渡して、デザイナーと打ち合わせをするだけだと、

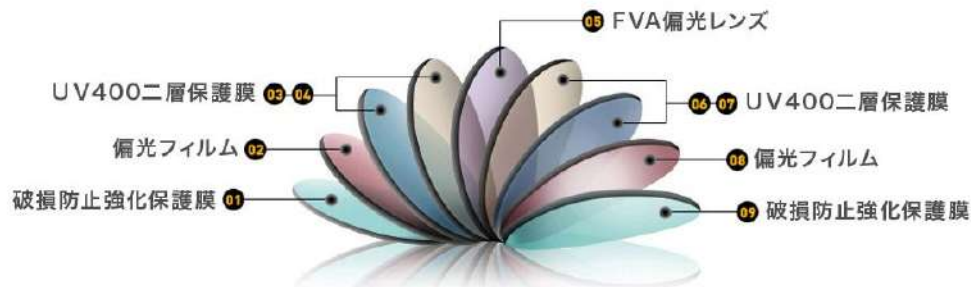
終始機能だけの解説になってしまうからです。

/ Big Lens Butterfly Sunglass /

レンズのこだわり

紫外線対策の要であるレンズ。

ビッグレンズバタフライサングラスは低価格でありながら、同価格帯ではありえないこだわりの9層コーティングを施しています。



1 偏光レンズ

偏光膜という特殊なフィルムを入れることにより光を一方向だけ通過するよう設計したレンズで、眩しさや反射光を効果的にカットできます。



ですが、使用シーンをデザイナーに伝えることでその場面をLPに取り入れてくれはらずです。

これはとても大切なことで、これを「イメージの具現化」と呼びます。

私が勝手に作った言葉ですけどね。

では、ネットで購入しようとしているユーザーの気持ちになって考えてみましょう。

例えば、焼肉屋でマッコリを飲んだとします。



帰宅してから焼肉屋で飲んだマッコリが美味しくて、自分でも楽天でマッコリを購入したいと思いました。

そのときに商品名が思い出せなければ、どれを選んだら良いのか迷ってしまうと思います。

その時に商品ページの中に「焼肉とも非常に合います！」と書いてあったり、

使用シーンが想像できる絵が商品ページにあることで、ユーザーに「私が探していたのはこれだ！」と感じてもらえます。



これがイメージの具現化です。

商品の使用頻度の高いシーンやユーザーの思い描く場面がLPにしっかりと描かれていることで、

自分が欲しかった物だと感じてもらえるので購入してもらいやすくなるのです。

必須ではありませんがデザイナーと打ち合わせをするときにプラスアルファで、

使用頻度の高いシーンを伝えておくと想像力がプラスされデザイナーの力を発揮しやすくなるのです。

使用シーンの調べ方



総合評価

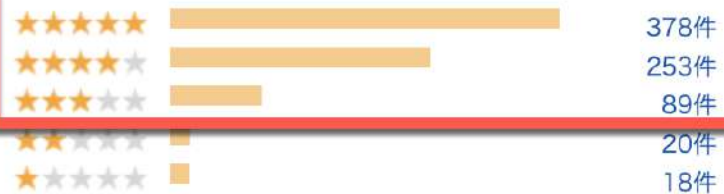
★★★★☆ 4.26 (758件)

価格

2,299 円

 買い物かご

採点分布



まず、類似商品のレビューを見に行きます。

使用シーンを調べるときは☆4と☆5を優先的に見るようにしましょう。

では、☆4をクリックしてみます。



14885 さん

購入者 レビュー投稿
3件

お気に入りレビュアーに登録

★★★★☆ 4

車の運転用に購入しました。
大きいものを探していたのでちょうど良かったです。
欲を言えばもう少し安ければな、と思います。

▶ [このレビューのURL](#)

このレビューは参考になりましたか？

参考になった



購入者 さん

★★★★☆ 4

商品の使いみち: イベント 商品を使う人: 自分用 購入した回数: 1

暗い？

海外旅行用に使いました。日頃サングラスをかけないので、
形も可愛いので、使うのが楽しみです。

▶ [このレビューのURL](#)

このレビューは参考になりましたか？

参考になった



購入者 さん

★★★★☆ 4

商品の使いみち:実用品・普段使い 商品を使う人:自分用 購入した回数:はじめて

ステキです！

レビュー遅くなり、失礼します！

商品は、デザインも色合いもステキです。

運転時にしようと思います。

値段もお手頃で、購入して良かったです。

▶このレビューのURL

このレビューは参考になりましたか？

参考になった



購入者 さん

★★★★☆ 4

運転用なので兼用満足ですが街歩きには大きすぎてギャグっぽくなってしまいますね

▶このレビューのURL

このレビューは参考になりましたか？

参考になった

このレビューは参考になりましたか？

参考になった

ざっと調べると 「車の運転」が最も使用シーンとして多い ことが分かりました。

その次に「旅行」や「散歩」が続きました。

最も使用頻度の高いシーンが3つ程度あれば十分です。

それをデザイナーに伝えてください。

そうすれば、そのシーンが含まれたデザインでLPを作ってくれるからです。

で、実際に私がこの説明のために自分でお金を使って、デザイナーに作ってもらったのがこちらになります。

「紫外線対策」「デザイン」「コスパ」 すべてを叶える理想のサングラス。

お肌の日焼け止めだけが紫外線対策ではありません。

実は、目から入ってくる紫外線でも、シミやソバカスの原因であるメラニンを生成してしまうといわれています。

日常生活や旅行先での「目の日焼け対策」、始めてみませんか？



※モデル写真はイメージです。

/ Big Lens Butterfly Sunglass /

選ばれる理由



Reason 01

降りそそぐ日差しに 負けない機能性

当店の「ビッグレンズバタフライサングラス」は、紫外線を99.9%カットできる偏光レンズを使用しております。日常生活はもちろん日差しの強い海でも強い味方に！

また、顔半分を覆う大きめのサイジングなので、気になる目元や頬までしっかりカバーしてくれます。

どうですか？

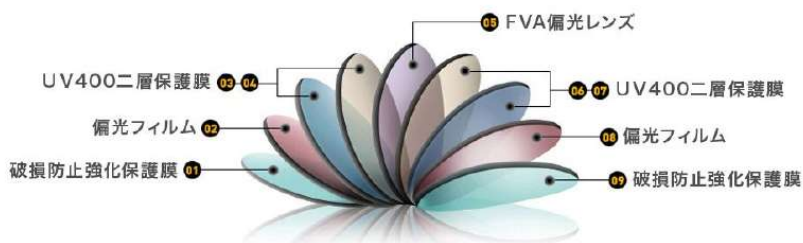
先ほどの無機質な説明よりもずっと華やかになったと思いませんか？

/ Big Lens Butterfly Sunglass /

レンズのこだわり

紫外線対策の要であるレンズ。

ビッグレンズバタフライサングラスは低価格でありながら、同価格帯ではありえないこだわりの9層コーティングを施しています。



1 偏光レンズ

偏光膜という特殊なフィルムを入れることにより光を一方だけ通過するよう設計したレンズで、眩しさや反射光を効果的にカットできます。



と、台本作りはこれで完璧です。

商品の効果効能を大事なことから上から順番に箇条書きにして、

使用頻度の最も多いシーンを3つ程度調査しておきデザイナーと打ち合わせに入りましょう。

打ち合わせの時までに実物の商品をデザイナーの手元に送っておくことを忘れないでください。

これで、あなたの仕事は終わりです。

ここまでやればあとはデザイナーの力を信じて丸投げしてOKです。

商品ページ作りが難しい原因とは？

さて、これでデザインのセンスのない人でも綺麗な商品ページを作る準備はできましたね。

LP制作会社はあなたから指示された内容を綺麗な画像に、落とし込むことが役割であり、

LP制作会社に渡す原作をあなたがしっかりと作り込まないと売れるページを作ることはできません。

ただの綺麗なページが出来上がるだけです。

そして原作を作ったあとは業者に「これが台本です」と言って渡せば終わりです。

そして、ここからはなぜ商品ページ作りがネットショップを運営していく上で最も難しいとされるのか、

その代表的な原因を解説していきます。

購入者の悩みをリサーチしなければなら ないから



先程も伝えたように飛ぶように売れるLPを作りたいなら商品が必要としているユーザーの悩みを誰よりも理解しなければ作ることができません。

それだけでなく最後にはユーザーが購入したくなるように誘導しなければなりません。

それにはセールスの能力も必要になります。

あなたが購入者と同じことで悩み続けてきた過去があるならそこまでリサーチする必要はありませんが、

多くの方が中国輸入ビジネスを始める理由は自分が経済的に成功したいからです。

となると商品を購入するユーザーに刺さるLPを作るための台本を作る作業に膨大な時間を割かなければなりません。

この工程が思ったよりも骨の折れる作業なのです。

私は以前にOEMをやるために競争相手の商品レビューを、
3800個も読み込みましたが全て読むのに2ヶ月近くか
かってしまいました。

3800個のレビューを全て読む行為はビジネス本を、
3～4冊読むのと同じくらいの時間を必要とします。

また、その商品自体は私が普段から使用するものではない
のでレビューを読み込んでいるときの楽しさはほとんど
ありませんでした。

ダラダラとやっていたので最後はLP制作会社に依頼した商品撮影の予定日までになんとかしても台本を完成させないといけなくなってしまう、

締切に追われるイササカ先生のような状態になっていました。



これが苦痛に感じる一番の理由です。

まともに売れるページを作りたいなら1商品に対して最低でも一ヶ月以上は時間を確保する必要があるでしょう。

終わりが分からない

それなら3800個のレビューを全て読まなければ良いのではないかと思うかもしれませんが、

実はその答えが「分からない」のです。

正確には上司のような役割の人があなたに「ストップ！」と言ってくれる訳ではないので終わりが無いのです。

レビューを読み込んで購入者の気持ちを理解する工程は、終わりのない作業なのです。

同じような商品は複数存在しますし、Amazonにも似たような商品はあるのでやろうと思えばどこまでも深く調べることができるからです。

特に調べている商品が市場規模が大きいジャンルだと絶対に勝ちたいと思って迷宮入りします。

なんとなく分かった気になっても、次の日にもう一度調べてみると見逃していた購入者の気持ちがエンドレスに発見されるのです。

どこかで無理矢理にでも終わらせなくてはいけないと頭では分かっているのですが、

自分がトップで経営している場合は誰かが、

「もう、終わりにして次の作業に取りかかりなさい！」

と教えてくれるわけではないので良いタイミングで終わらせることができないのです。

もちろん適当に調べてLPを作ろうとするよりはずっと立派だとは思いますが、

完璧主義の人がこの工程に取り掛かってしまうと、どこで終わらせれば良いのか本当に分からなくなるのです。

というよりも「もう少しで全部読み終わるぞ！」となって最後のレビューを読み終わるまで止まらないのです。

せっかく安くはないお金を使ってLPを依頼するからには、一つミスも無いように作りたいと思ってしまうのです。

どこかで区切りを付けなくてはいけないのですがそのコントロールが思ったよりも難しいのです。

10商品も同時に作ろうと思ったら本当に終わりが見えない作業なのです。

大金が必要になる

3800個のレビューを読み込んで商品購入者の気持ちがようやく理解できたとしても、

既存の楽天の商品の中でも最も綺麗にLPを作りたいと考えたら、それには大きな資金が必要になります。

私は職業柄「どこか良いLP作成会社を知りませんか？」と聞かれることも多いですが、

最も美しく作ってくれるLP制作会社を紹介したところで「業者のホームページに紹介されているようなLPは作ってもらえませんでした・・・」と言われることがあります。

なぜなら、業者の実績に掲載されている代表的な商品ページというのは金に糸目をつけずに作成された作品であるケースがほとんどだからです。

参考にまでに金額をお伝えすると、とても綺麗だと感じるクオリティのLPを業者にお問い合わせした場合は1商品20万円程度は費用が必要だと思っておいて下さい。

10万円以下の予算でLPを依頼することも探せばできますが、その場合は誰よりも台本を完璧に作り込むことで画像のクオリティをカバーするようにしてください。

また業者のホームページに実績として掲載されている最高ランクのページなら1商品で200万円と言われても、全然おかしくないことを知っておいてください。

200万円の内訳としてはモデルが有名人だったり撮影のスタジオがおしゃれな場所であったり、

他にも撮影には一回50万円のプロのカメラマン指定してモデルのためにメイクのアシスタントさんの追加料金なども含まれていると思います。

また雑誌に商品を掲載してもらう場合は1雑誌で約30万円程度だと言われています。

3雑誌掲載すればそれだけで90万円が必要になります。



本当に理想通りの商品ページに仕上げたいと考えたなら、
200万円なんて案外簡単に吹っ飛んでしまいます。

覚えておいて欲しいことは 1商品のLPの料金で200万円
程度のお金をかけるのは上級者なら案外普通のことだとい
うことです。

もちろん、そこまで大金を出さなくてもNo1になることは十分に可能です、

例えば月間で数千万円の売上が狙える商品の場合は1商品のLPに対して200万円を使うこともいとわないと考えるプレイヤーも沢山いる業界です。

台本作りに多くの時間を使ったりすると、今までの膨大な時間を無駄にしたくないと最後の締めのLPに惜しみなく大金を投入するプレイヤーも多くいます。

10万円程度の予算であれば業者の実績に掲載されている最高のクオリティで作ってもらえなくてもショックを受けないようにしましょう。

LPにどこまで資金を投入するのかという話しは個々のプレイヤーによって違うので簡単に〇〇という業者が良いですとは言えないのです。

楽天でカテゴリーのトップを狙う場合は1商品につき最低でも10万円～30万円までは予算を考えていた方が良いでしょう。

台本をどこまで作り込んだのか？

どれくらい自信のある商品なのか？

それとも練習なのか？

そのプレイヤーの状況によって決まった金額が存在しないという意味でもコントロールが難しく意思決定のスピードを遅くしている要因にもなっている部分なのです。

作り方をレベル順に紹介

これから初級と中級と上級とに分けて中国輸入ビジネスで商品ページを作る方法を具体的に紹介していきます。

レベル1：誰かのページをそのまま使う

はじめて中国輸入にチャレンジする人が最も最初に考えつく方法は他人が作った画像をそのまま使用する方法です。

俗に言う「パクる」という方法になります。

この方法の最大のメリットとは時間もお金も知識も知恵も全く必要としないのに結果は出しやすいことです。

注意点としてはパクった画像をそのまま使用すると**画像の権利者から警告がきて注意を受ける可能性がある**ことです。

特にその画像が日本国内の制作会社で作られた場合は画像の権利は制作会社に帰属しているケースがほとんどです。

The screenshot shows the Virtual Phi website. At the top, there is a navigation bar with the company logo and name, followed by two 'Rakuten RMS GOLD SERVICE' banners for 2023 and 2022. Contact information for Tokyo and Sapporo offices is provided, along with a phone number and email address. Below this is a menu with categories like '会社概要', 'モデル撮影', '商品撮影', etc. The main content area features a Q&A section with a red border around the first question and answer. The question asks if images can be resold or posted elsewhere, and the answer states that while the company does not claim copyright, users must stop using the images if they are found to be used without permission. A second question asks if product photography without a model is possible, and the answer is yes. A third question asks about the number of photo cuts, with the answer being 5.

Virtual Phi 株式会社 バーチャルイン

Rakuten RMS GOLD SERVICE 2023 下半期 モデル撮影 5カット1000円～ 無料お試し有

Rakuten RMS GOLD SERVICE 2022 下半期 300円からの商品撮影 5カット1000円

東京営業部 03-5879-8744 札幌本社 011-272-8772

社内PHS 070-5616-5185 info@photo-o.com 会社概要

会社概要 モデル撮影 商品撮影 デザイン制作 動画撮影 レタッチ・CG サンプル

商品撮影|お試し撮影有り|アパレル ファッション撮影代行| > モデル撮影詳細

Q 画像を別の企業に再販したり掲載したりすることはできますか？

A 弊社で撮影したデータに関しては著作権を放棄してはおりません。お申し込み時に確認させて頂いた使用先以外やご報告を受けていない媒体等で再販・使用が発覚した場合は弊社での商品撮影データの使用を停止して頂く場合がございますのでご注意ください。

Q モデルを使用せず商品写真撮影だけをしてもらうことはできますか？

A はい。大丈夫です。別途プランにて商品写真のみも受け付けております。

Q 撮影カットの指示はできますか？

A 5カット全てご指示いただくことが可能です。

その他、ご不明な点がございましたらお気軽にお問い合わせください。

Copyright © watariabe shinya All rights reserved. 100/400、

その場合、画像を作ってもらった人が制作会社に連絡すると制作会社専属の顧問弁護士から訴えられる可能性もあります。

制作会社はそうやって依頼者の権利をしっかりと守ってくれているのです。

ですが全ての画像がLP制作会社で作られている訳ではないのでパクれば必ず警告の連絡がくるわけではありません。

素人が自分のカメラを使って撮影した画像の場合は警告の連絡が来ない可能性も十分にあり得ます。

また画像を作成した本人が写真をパクられたことについて気がついていなかったり、気がついていたとしても注意をためらっているなどのケースも考えられます。

他人の画像をパクるというやり方は何も警告が起きないと仮定するなら最も早く結果を出すことができる方法となります。

なぜならパクるという行為はビジネスにおいて最も再現性が高い方法と言われているからです。

再現性とは誰がやっても同じような結果が出せるという、意味の言葉です。

写真をパクれば中国輸入ビジネスを行う上で最も時間とお金を必要とする商品ページ作りのプロセスを一気にすっ飛ばせるので、

金銭的に余裕のない初期のプレイヤーの多くはこの方法を使って中国輸入ビジネスに参入してきます。

万が一あなたの画像が誰かに盗まれた場合はすぐに相手にメールを送って厳重に抗議をしましょう。

できるだけ早い段階で取り下げてもらわないとそのパクられた画像をさらにパクる人物が現れネズミ算式に使い回されてしまい回収が難しくなるからです。

レベル2：自分で一眼レフで撮影する



常識的な人間が最も最初に考えることは自分で商品を撮影をすることです。

その場合に必要なのは「一眼レフカメラ」と「照明器具」になります。

さらに真っ白なカーテンを用意すれば、すぐに自宅を撮影スタジオに変えることができます。

簡単に自宅を撮影スタジオにする便利な道具を紹介します。



Amazonで「撮影ボックス」と検索するとこのような簡易的な撮影スタジオが沢山出てきます。

ちなみに自宅で商品写真を撮影するのに最も使える一眼レフカメラは『CanonのKissシリーズ』になります。

単純に最も最新のものを購入すると良いでしょう。



画像にマウスを合わせると拡大されます



Canon デジタル一眼レフカメラ EOS Kiss X90 標準ズームキット EOSKISSX901855IS2LK

キヤノンのストアを表示

★★★★☆ ~ 63個の評価

ベストセラー1位 - カテゴリ デジタル一眼レフカメラ

¥67,098

税込

prime

Amazon Prime Mastercard新規ご入会で7,000ポイントプレゼント

入会特典をこの商品に利用した場合60,098円 67,098円に

他の出品者からより安く購入できる場合があります。ただし、無料のプライム配送が適用されない可能性があります。

スタイル: 18-55mmレンズキット

18-55mmレンズキット ¥67,098 prime	ボディ ¥47,800 prime
-----------------------------------	-------------------------

ブランド	キヤノン
モデル番号	EOSKISSX901855IS2LK
AFポイント	9点
効果的な静止画分解能	24.1 MP
フォトセンサーサイズ	APS-C
焦点距離 (望遠側)	55 ミリメートル
焦点距離 (広角側)	18 ミリメートル

~ 表示を増やす

Canonのkiss X90ならレンズ付きで金額は6万～7万円、
以内で購入可能です。

撮影はどちらかといえばカメラ本体の性能よりもレンズで
仕上がりに大きく違いがでます。

Kissシリーズには最初から高性能なレンズが2セット付属
していますので他に買い足した方が良いレンズは、

「単焦点レンズ」一つだけとなります。



Canon 単焦点レンズ EF50mm F1.8 STM フルサイズ対応 EF5018STM

キヤノンのストアを表示

★★★★☆ 9,171個の評価

ベストセラー1位 - カテゴリ カメラ用交換レンズ

¥20,499

税込

prime

Amazon Prime Mastercard新規ご入会で7,000ポイントプレゼント

入会特典をこの商品に利用した場合13,499円 20,499円に

他の出品者からより安く購入できる場合があります。ただし、無料のプライム配送が適用されない可能性があります。

ブランド	キヤノン
焦点距離の説明	50mm
レンズタイプ	5群6枚
対応マウント	キヤノン EF
カメラレンズの説明	単焦点レンズ

この商品について

・ 0570C005AA

もっと見る

「単焦点レンズ」というのは背景をぼかすことができるレンズのことです。



望遠レンズはバードウォッチングをするわけではないので必要はありません。

それと「スタンドライト」を2個用意すると完璧です。



UBeeSize LED撮影用ライト 2packセット ビデオライト 調節可能三脚 カラーフィルター付き YouTube/生放送/ 照明/ビデオ撮影に適用 (145CM)

UBeeSizeのストアを表示

★★★★★ 3,056個の評価

Amazon おすすめ 撮影 ライト 照明

¥3,899

税込
prime

クーポン ¥200 OFFクーポンの適用。 規約

プロモーション情報 この出品者から1点購入すると、関連商品が5%割引。 2件

Amazon Prime Mastercard新規ご入会で7,000ポイントプレゼント
入会特典をこの商品に利用した場合0円 3,899円 に

サイズ: 145CM

33CM ¥2,799	145CM ¥3,899
----------------	-----------------

ただ、この方法で用意できるのはあくまでも素材の写真だけとなります。

撮影した写真にイラストレーターなどを使って加工を加えなければ現在の楽天で勝負するのは厳しいと思います。

ヤフオクやメルカリならまだこの方法でも十分通用するかもしれませんが、楽天で販売するなら背景に文字を入れたり画像をデコレーションする必要があります。

この方法はあくまで自分でフォトショップやイラストレーターを使えたり、

既に外注サイトなどで専属のデザイナーを確保している人でないと有効活用できないので注意が必要です。

レベル3：業者に依頼する

楽天でまともにビジネスを考える場合はお金を払って専門業者に商品ページを依頼することが最も現実的な選択になります。

注意点としては業者に依頼する場合はあなたも準備することが多くあることです。

売れるページが作りたいなら必ずしっかりとした台本を準備しなくてはなりません。

台本自体はワードでもエクセルでも大丈夫です。

また台本は細かく作れば作るほど良いとされています。

どの程度かと言いますとデザイナーの仕事がほとんど必要ないくらい細かく作られていると完璧とされています。

じゃ、「デザイナーに依頼する必要なんてないじゃん！」
と思う人は漫画の話を思い出してください。

漫画だってアニメーションがなくても物語が分かりますよね？



原作の漫画で既にリアルに描かれているからこそアニメスタジオは綺麗な画像に落とし込むだけで良いのです。



それと全く同じです。

しかし私たちは漫画家ではないので台本はあなたのできる範囲で細かく作るくらいで大丈夫です。

最低でも「機能」と「使用シーン」を調査しておけばそこからはLP制作業者にほとんど任せて問題ありません。

それだけでも十分に売れるLPは完成するはずですよ。

そもそも、今まで説明したようなことをちゃんとやってるプレイヤーの数もかなり少ないはずですよ。

ほとんどの中国輸入プレイヤーは私が上で説明してきたことをそもそも知識としても知らないし、

知ったとしても面倒なので業者に丸投げしてLPを作ろうとする人がほとんどです。

というか、ここまで詳細にLPの作り方が文章で書いてあるPDFが未だ中国輸入業界に存在していなかったので、

そもそもこうやって作ることを知らない人ばかりなので、大丈夫です。

「機能」と「使用シーン」をしっかりと調査してからデザイナーと打ち合わせするだけであなたの商品は驚くほど売れるようになるでしょう。

また、デザイナーが打ち合わせから制作に取り掛かるまでの間に重要なことを忘れてしまわないためにも台本を必ず渡すようにしてください。

口頭で説明だけして何も渡さないと商品ページに記載漏れが起きるケースが良くあるからです。

必ず相手が忘れてしまわないように配慮しましょう。

人間なのでミスは必ず起きるという前提で動きましょう。

例え簡単なメモ書きであったとしても何も用意せずに打ち合わせをするよりは何倍も良い作品に仕上がるはずです。

業者をお願いする場合は丸投げするのは絶対にNGです。

レベル4：金に糸目をつけずに作成する

ある程度の経験者になれば選ぶ商品が大きく間違っているということは少なくなるはずですが。

商品選びが間違っていないと仮定するならばあとは最高の商品ページが用意できれば飛ぶように売れるはずですが。

結局のところ、EC通販では他の人も似たような商品を販売しているわけで、

その中で自分だけが商品ページにお金をケチったり台本に手を抜けばトップを取るのには難しくなります。

商品ページ以外にも資金配分に対してのバランス感覚が優れていないと商取引では取引相手のモチベーションを下げてしまうことになるから経営は難しいのです。

特に中国輸入ビジネスは商品ページが命と言っても過言ではありません。

かといって目利きが育っていない初心者が初めて作る商品に資金の大部分を投入するのも良くありません。

初期の段階でいきなり資金の多くを投入して失敗すれば、手持ちの資金が一気に枯渇してしまうからです。

ただ、私から言えば商品ページは使える金額にある程度の上限というものが存在します。

最低ラインが10万円で有名人などのモデルを使用した場合の最高金額が200万円程度だとしたら、

その差は190万円でしかありません。

190万円の差で他のプレイヤーに絶対に負けないと考え
ると特別高いと感じないこともないのです。

なぜなら200万で作った商品ページはこれから大きな利益を生み出してくれる可能性を秘めているからです。

商品ページに大きく資金を投下するというのも他のライバルと大きく差別化できる重要な部分なのです。

ライバルがあなたの2倍の金額で商品ページを作ったとしたら美しさや表現力では負けてしまうかもしれません。

(安い加工の画像)



(高い加工の画像)



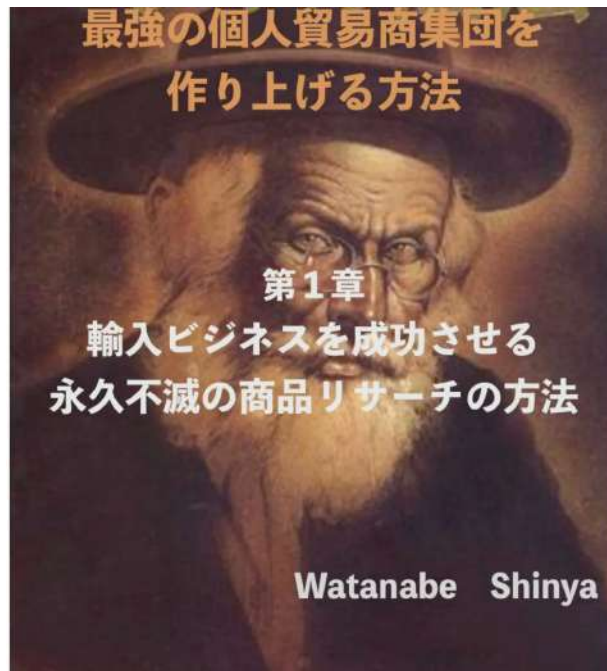
190万円の違いで不安から開放されるなら**最初から金に糸目をつけなくて作るのも合理的な選択**と言えるかもしれません。

1ヶ月でLP制作代金を回収できる見込みのある商品を選んでいる自信がある場合は勇気を出して資金を投入する方がよい結果になるでしょう。

私としては**1つの商品ページに20万円程度は投資しても問題ない**と思っています。

それを可能にするためには**1ヶ月で20万円以上利益の狙える商品を選べば良い**のです。

商品選びの詳しい攻略法については既にPDFに良くまとまっているの必ず一度は目を通しておきましょう。



クリックしてPDFをダウンロードする

このレポートを読めば商品選びで迷うことはなくなるはず
です。

レベル5：自分専用のデザイナーを見つける

中国輸入ビジネスで成功している会社は自社でデザイナーを雇っている場合も多くあります。

まだ始めたばかりの小さな会社が優秀なデザイナーと巡り合える方法としてはクラウドワークスなどの外注サイトで探すことが最も確実な方法です。

例えば、何人かのデザイナーに簡単な作業を依頼してその中で最も腕の良かった人をヘッドハンティングする方法がおすすめです。

年商4億円程度の物販会社の経営者に話を聞くと「引き抜いたデザイナーさんは自社のスタッフの中で最も高い給料を支払っている」と教えてくれました。

金額にして年収として700万～1000万円程度が多い印象です。

デザイナーにとってもスタートしたばかりのいつ潰れてしまうのか分からない小さな会社に移籍するなら今以上の高待遇を約束してもらえないと移籍する気持ちが湧かないのは当然です。

ちなみに、一般的な企業でECサイトのLPが少し作れるだけの人材に700万円の高給を支払う企業はほとんどありません。

ある程度長い期間経営が続いている企業に務めるデザイナーは安定した仕事環境が約束されている分、

給料は24万～35万くらいに設定されています。

Webデザイナー フルリモート可／土日祝休み／実働7時間&残業ゼロ／福利厚生も充実／服装自由

AXe CAPITAL 株式会社

📍 東京都 港区
💰 月給25万円～35万円
👤 正社員

美容商品のランディングページ、健康サプリのECサイト、マッチングアプリ...大好きなデザインの仕事を続けられる環境が、当社にはあります。たとえば...

学歴不問

週休2日

時短OK

育児支援

土日祝休

資格手当

Photoshop

🔥 人気 エン転職 - 広告



美容師と同じように会社で勉強させてもらっているという感覚で雇われているからです。

つまり、ECサイトのLPのデザイナーというのは基本的には高額ではない給料で働いているケースがほとんどです。

だからこそ土日の空いているスキマ時間に勉強のついでにクラウドワークスなどで副業をしているのです。

もし腕が良いデザイナーに出会えたら自社の専属で働いてもらいたいと考えるかもしれません。

デザイナーが大手の安定した給料を放棄してまであなたの会社へ移動してくる理由は示された高額な報酬だけでなくあなたの会社でならもっと自由にチャレンジができると感じたか、

諸事情で家庭に入りフリーランスに活躍の場を移そうとしていたタイミングであるケースが多いはずです。

自社に専属のデザイナーを雇い入れたいと考えたとしてもあなたが考えなければならないことは年間で700万円分も仕事を渡せるかどうか?です。

もし、自社で雇ったとしても多くの仕事を渡す必要がないとしたら費用対効果は悪くなるので注意しましょう。

その判断は各々の任せるとしてデザイナーを自社で雇用する最大のメリットは雇われたデザイナーは一年中あなたの商品ページの改善を繰り返してくれるという点です。

自社でデザイナーを雇用することは払っている年収の分だけ商品ページに投資していると同じ意味なのですから。

レベル6：自分でデザインを習う

中国輸入ビジネスの最終着地点としては自分自身がフォトショップやイラストレーターを使いこなしてLPそのものを作れるようになることです。

「そんなこと出来るのか！」と思うかも知れませんがLPを作れるデザイナーが学んだことを自分自身が学べば良いだけです。

LPをオンライン上で教えてくれるスクールなどは探せば、数多く存在します。

<https://www.sejuku.net> > blog ▾

【最短1ヶ月】未経験からランディングページ制作を学べる ...

ランディングページ制作が学べるおすすめスクール4選 — 教室とオンラインに対応しており、自分にあった学習方法で進めることができることもポイントです。

[ランディングページスクールを選...](#) · [ランディングページ制作に将来性...](#)

<https://www.street-academy.com> > 全国TOP > 全国 ▾

全国開催の「LP」の講座 | ストアカ

¥16,500大阪市内 / オンライン ... 【実践編1】LPランディングページ制作デザイン基礎講座 ... 個人集客の必須ツールLP（ランディングページ）をペライチで作成。

<https://www.winschool.jp> > webinar > design > lp_make ▾

知識ゼロからの「成果を高めるLP（ランディングページ ...

Winスクールのオンラインセミナー 知識ゼロからの 成果を高めるLP（ランディングページ）制作 · 知識ゼロからはじめる 成果を高めるランディングページの制作手法をマスター ...

<https://rdlp.jp> > lp-archive > s=スクール ▾

スクール-LPデザイン | LPアーカイブ

スクールランディングページ（LP）デザインを集めました。リスティング広告や楽天市場、ヤフーショッピングでランキングに入っている様な商品ページデザインのまとめ ...

<https://peraichi.com> > view > onlineschool ▾

らくらくランディングページオンライン教室 - ペライチ

無料でランディングページが作れるようになる！マンツーマンのオンライン教室を通じて、ランディングページを一緒にお作り致します。

優秀なデザイナーが見つかったとしても心の底から自分が納得いくようなデザインにはならなかったり、

真夜中にLPの中の文字などをすぐに修正したくなったりする場合があります。

私も今このように文章を書いています。夜中に突然ベッドから飛び出して文字を修正することがあります。

文章ならキーボードが叩ければすぐに修正できますが、LPの場合はどうしてもイラストレーターやフォトショップを使いこなす必要があります。

イラストレーターが使えない人は修正の度にデザイナーに連絡して変更をお願いしなければならず夜中に急に対応してもらうことはできません。

そのやりとりの時間がストレスだと感じる人も多くいて、自分でイラストレーターとフォトショップを習って好きな時にLPに修正を加えられるようになりたいと考える人も、沢山います。

もし、自分で好きなようにデザインを作れるならそもそもデザイナーすら必要がないからです。

つまり 中国輸入の商品ページ作りの最終着地点というのは自分でイラストレーターを覚えて自分自身が優秀なデザイナーになってしまうことなのです。

また商品ページを全てイチから作った経験がある人なら、土台となる部分だけをデザイン会社をお願いする時も、



「この依頼者に手は抜けないな・・・」と業者が思ってくれるはずですよ。

そして業者が作成したLPを土台にしてその後の文字などの細かい修正は自分で行えば良いというわけです。

ライバルがLPに変更を加えた場合もそれを見つけたタイミングですぐに自分のLPに取り込むこともできるようになります。

もし、自分でLPのデザインをマスターしようとするならば勉強時間は平均で4ヶ月程度は必要となります。

また、LPを作れるようになることは動画編集を習うことよりも簡単だと言われています。

【最短1ヶ月】未経験からランディングページ制作を学べるスクール4選



侍エンジニア編集部

🕒 2022/8/3 🕒 2022/7/28

ランディングページの制作は高いスキルが要求されないため競合が多くなってしまいます。良い案件は奪い合いになってしまい、なかなか案件が獲得できないという状況になってしまいます。

ランディングページ作成のみだと収入は伸びない

これから学ぶのにランディングページ制作だけというのは、オススメしません。

その理由は、

- ・ 案件単価が比較的低い
- ・ 競合が多い
- ・ AIに代替される可能性が高い

上記3つが主な理由です。

先ほども紹介したように、単価の高い案件は競争率が高い傾向にあります。また、ランディングページ作成は比較的短い学習期間でできるため、今後も競合が増える可能性が高いです。競合が増えると案件単価もジリジリと下がってしまいます。

しかし、現実に中国輸入を何年も経験しているプレイヤーの90%以上が自分で画像編集ができません。

そのため自分でLPを編集できると言うのは相当な差別化の要因となり得ます。

現時点ではこの話は最終着地点としてそのような方法も、残されているとだけ覚えておけば良いでしょう。

月収100万円程度を素早く目指すならデザインは外注した方が圧倒的に効率は良いはずで。

ただし、物販ビジネスの全ての項目をマスターしたいと考えているならLPのデザイン教室に通うのは確実に良い選択だと私は思います。

WATANABE流オススメの方法！

制作会社はデザインの良し悪しが分からない依頼者のLP制作に対して本気になることがないと断言できます。

なぜなら本気のデザインを作ったところで依頼者がそのページの良し悪しが判断できないからです。

業者は仕事柄このくらいの美しさで作れば文句は言われないうというラインを良く分かっています。

お金を払う金額が同じでも 依頼人がプロか素人かの違いで納品される商品ページの仕上がりは大きく変わるというわけです。

今回はそれを防ぐおすすめの方法を紹介します。

それを理解するために以前にダイヤモンド商の人に教えてもらった「小話」を紹介したいので聞いてください。

ダイヤモンドを買うときは午前10時の太陽の下で買え

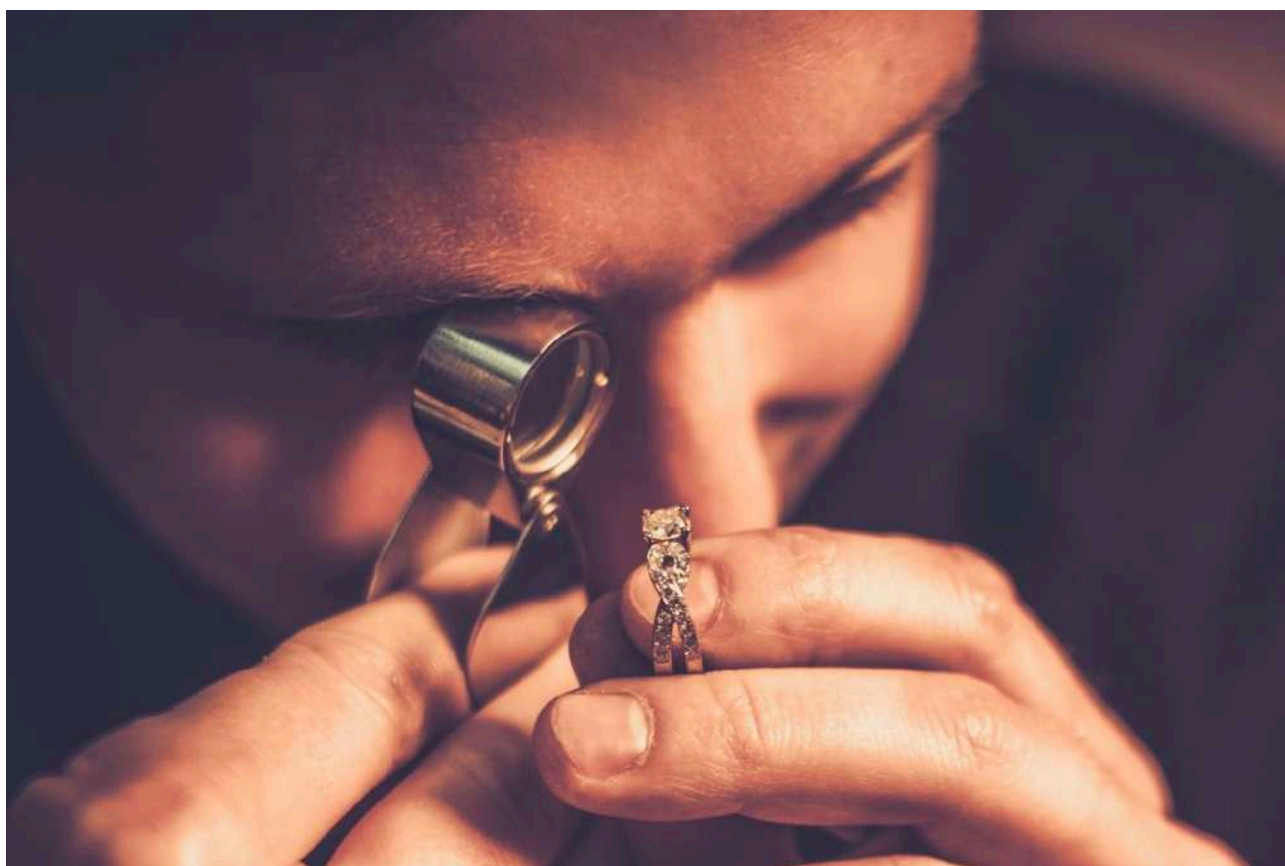


大きなダイヤモンドを店で購入するときは店内の隅にある小さな薄暗い小部屋（VIPルーム）に案内されることがあります。

しかし、正規の値段で購入したい場合はそのままその場所で交渉してはいけません。

まず大きなダイヤモンドを買うときは必ず裸石（ルース）で見せてもらうようにしましょう。

なぜならルースを支える指輪の部分に傷が隠されているケースが良くあるからです。



さらにダイヤモンドは必ず午前10時の太陽の下で、
二つ折りにした名刺の上に置き、

20倍のルーペで傷がないか確認するようにしましょう。

通常ダイヤモンド店に置かれているのは15倍のルーペになっています。



そこであなたが「これではなく20倍のローペを貸して欲しい」と伝えることで、

店はプロが来たと判断して間違いなく正当な金額を提示してくるそうです。



今回はそれを応用した商品ページ作成の方法を紹介します。

デザイナーにディレクションさせる

モデルのポーズやLPに対して細かい指示出しをすることを業界用語で「ディレクション」言います。

そのディレクションをあなたが外注サイトで見つけた腕の良いデザイナーに代わりにやってもらうのです。

やはりデザインのことはデザイナー自身にお願いするのが最も確実です。

LP制作会社の担当というのはあなたが納得するまで打ち合わせに付き合ってくれるわけではありません。

打ち合わせに割いてくれる時間は1商品に対してせいぜい1時間程度だと思います。

また、LP作成のために使ってくれるトータルの時間も撮影を含め3時間～6時間程度が一般的と言われています。

業者というのはその程度の時間内でLPを1枚仕上げているのです。

制作会社側から見ればそれでも打ち合わせ含めて7時間程度の時間を割いているのです。

1商品に対して20万円程度の売上ならそれ以上に時間を割いてしまうと利益を残すことができません。

しかし、あなたのパートナーのデザイナーは違います。

あなたが報酬を上乗せし続ける限りは話を何時間でも聞いてくれるでしょう。

あなたが報酬をケチらなければの話ですが。

そこでまず外注サイトで相性の良いデザイナーを見つけたら商品について相談しましょう。

打ち合わせの前に予めそのデザイナーの部屋にも商品を送っておくとスムーズに打ち合わせは進みます。

また相談時間が長引いた場合も時給を追加で支払うことを伝えておきましょう。

普通の企業に務めているデザイナーであるなら時給で2000円も提示すれば喜んであなたの話を聞いてくれるはずです。

あなたが考えている商品ページの構成やデザイナーの立場からみての正直な意見と感想をもらい、

できればアイデアを一緒になって考えてもらいましょう。

そして一緒に共同作業で作上げたアイデアをそのデザイナーにLPにしてもらうのではなく制作会社にディレクションをしてもらうようにお願いしてみましよう。

デザイナー自身が有料でLPの作成を受け持っているケースもありますが、

個人で請け負っているデザイナーは撮影スタジオがないので商品画像は自分で用意できないケースがほとんどです。

つまり、クラウドワークスなどの外注サイトでLPの制作を受け持っているデザイナーは写真は外注しながら制作しているのです。

限られた予算内で作っているLPはデザイナー本人にとっても最高の作品ではない場合が多いです。

予算の範囲内で作れる程度のクオリティでしか提供できないのです。

そこでページ作成会社は先に他で探しておいてデザイナーにLP制作会社に対してディレクションをしてもらえないかをお願いしてみましょう。

ちなみに私は1商品10万円でディレクションをお願いしています。

基本的に私は報酬はケチらないタイプなのでもしかしたら**5万円でも十分かも**しれません。

デザイナーもディレクションをするだけで10万円がもらえるので大喜びで引き受けてくれます。

なにせ自分は**指示を出すだけで本来受け取りたい報酬をまるまる貰える**わけですから。

ここで先程のダイヤモンド商の話を思い出してみましょ
う。

デザイナーはデザインのプロなのです。

ましてや自分でLP制作を受け持っている人ならこれ以上の
プロは存在しません。

そのプロから直接LP制作会社にディレクションをお願いし
てみましょう。

ついでにLP制作会社との打ち合わせのときには、



「私は全て知っているプロですよ！」オーラも出すように
要請しましょう。

業者もプロから依頼があったとなれば手を抜くわけにはいきません。



なにせ、相手は作品の良し悪しを完璧に見抜ける本物のプロなのですから。

あなたのデザイナーは業者がどこで手を抜くか仕事柄分かっているはずなのでその部分に対して手を抜けないように上手に指示してもらうようお願いしましょう。

ダイヤモンド商のやっていた方法をLP制作会社に応用したやり方です。

また「デザインに使う予算は好きに使っても構わない」と伝えておくようにしましょう。

予算に上限がないとなればデザイナーは能力を最大限発揮できるようになるからです。

その代わり最初は安めのLP制作会社をこちらが指定して、
試しにやってもらうようにしましょう。

安いLP制作業者なら最大限に使っても1商品で20万円
以内に収まるはずです。

デザイナーのディレクション報酬10万円と合わせて合計
30万円以内で作れることになります。

あなたが商品選びを間違えていなければ30万円は簡単に
回収できるはずです。

もし、まだ商品選びに自信がないなら先にこちらのPDFで商品選びの方法を学んで下さい。



クリックしてPDFをダウンロードする

ちなみにこれは私が自分で編み出したオリジナルの方法で**最も転換率の高いページを作り出せるオススメのやり方**になります。

是非、一度やってみてください。

これであなたは商品選びに集中できて、デザイナーは予算を気にせず自らの能力を最大限に引き出せてディレクションをするだけでLP制作の報酬を受け取ることができます。

LP制作会社はようやく作品の良し悪しを見抜けるプロの為に緊張感を持って仕事ができるので三方良しとはまさにこのことなのです。

この方法で作った商品ページは転換率が20%を下回ったことは未だかつて一度もありません。

間違いなくオススメの方法になります。

LP制作会社の探し方

これからLP制作会社の探し方を紹介します。

コツとしては誰かの紹介ではなく自分で探すことが大切になります。

また、インフルエンサーが紹介していた業者は絶対に使わないでください。

インフルエンサーが紹介している業者は他のインフルエンサーが紹介していた情報の横流しのケースが圧倒的に多い業界だからです。

それだけではありません。

インフルエンサーが紹介している業者を安易に使ってしまうと大多数の人間と同じ行動をとる、ということです。

大勢と同じであることは他者と差別化ができていない、
と同じ意味です。

また、インフルエンサーに紹介されて急に人気になった業者というのはお客が急に押し寄せることで作業に割いてくれる時間も少なくなる傾向があります。

業者としては急激にお客が増えたとしてもそれが一過性の事なのか判断できないのでスタッフを増やすことを躊躇するからです。

またスタッフを増やしたとしても教育するのに長い時間を必要とします。

私の経験ですとインフルエンサーが紹介する業者を使ってしまった時点で大儲けは期待できなくなってしまいます。

自分の力で探すことを放棄した人間が受け取るペナルティーは想像以上に大きいのです。

逆に、あなたが良い業者を見つけた場合も安易に同業者に紹介しない方が良いと言えます。

私はこの業界に長く携わったことで分かった面白い事実が1つあります。

それは多くの方は自分で何かを探すことがとても苦手だということです。

つまり、ほとんどの人は自分のお金を失うリスクを負って知らない業者に自ら率先して依頼してみるということが、出来ないようなのです。

そのため中国輸入業界ではプレイヤーの大多数が同じ業者を使っているという摩訶不思議な現象になっています。

そのため自分が見つけた優良な業者を秘密にしていれば、他の人と比べてビジネスを有利に進めることができます。

誰かにオススメの業者を聞いてはいけません。

不安な気持ちは分かりますが実は誰にも聞かないで自分で選ぶことが中国輸入ビジネスの攻略法だったのです。

また、その方法で見つけた良い業者を安易に他人に紹介してはいけません。

多くの中国輸入プレイヤーはYoutubeやツイッターなどでインフルエンサーが紹介した業者を使って商品ページを作っています。

そうなると紹介された業者側は何もしなくてもお客が殺到するのでクオリティは落ちているにもかかわらず料金はどんどん値上げしていくのです。

例え、善意であっても簡単にあなたが見つけた良い業者を同業者に紹介しないように注意しましょう。

あなたから聞いた友人はその業者を見つけるために何の苦労もリスクも負っていないので簡単にSNSや同業者の集まりで喋ってしまうからです。



そうならばあなたもまたイチから業者を探し直す必要になることを忘れないでください。

また業者は急に人気になると納期が大幅に伸びたりします。

今まで撮影の予定は7日以内で調整してもらえていたのに急に3ヶ月後と言われたりします。

さらに作品のクオリティも落ちているのに逆に値上げが起きたりします。

自分が見つけ出した良い業者は必ず秘密にして安易に表に情報を出さないようにしましょう。

大多数が同じ業者しか使っていないという事実が**中国輸入の他の参加者の最大の弱点**でもあるのです。

以上のことを踏まえて、是非ともあなただけの業者を自分の力で探し出して下さい。

では、探し方をお伝えします。

探し方はシンプルです。

まず、Googleに「楽天 LP 作成 」と打ち込みます。

すると上部に広告が沢山でてきます。

この広告に出てくるという部分がポイントなのです。

検索結果 1件 (0.42 秒)

広告 · <https://plan1.maclogi.co.jp/> 楽天運営代行/商品ページ制作 ☎ 092-791-3857
売れる商品ページを制作 - 楽天での売れるサイトデザイン
商品分析をもとに最適な商品ページを制作し、広告運用を行い貴社の商品をヒット商品に育てます。

ヒット商品育成の秘訣

成功事例 2 のような商品ジャンルでも対応！

資料ダウンロード

低予算+短期間でのスタートが可能 楽天に特化したコンサルティング

広告 · <https://www.photo-o.com/> ☎ 070-5616-5185

楽天商品ページ制作 LP制作プラン モデル付き | パーチャルイン

安価で商品動画を制作します。回転動画から商品説明動画まで。

モデル撮影1000円・売れるワンランク上の撮影・商品撮影300円無料お試し

広告 · <https://www.itsumo365.co.jp/> ☎ 03-4580-1365

株式会社 かつも - EC専門15年 延べ10,000件の実績

契約10,000件超の実績 【全国のEC事業者様からご依頼】 中小ECから大手メーカーまで豊富な実績。

広告 · <https://www.ozlink.co.jp/> レスポンシブLP制作 ☎ 075-334-8562

「今日も売上が楽しみ」な神業LP - CV率が劇的にアップ...

CPC広告運用やサイト分析データで導きだした最新勝ちパターンで、競合に負けないLPをご提案

<https://svs.vcms.rakuten.co.jp/> > ...

楽天市場 店舗様のページ制作

サイトリニューアル、ランディングページ制作、スマートフォンページ制作、店舗ロゴ制作など

広告 · 楽天 LP 作成を販売

 <p>LP制作 楽天市場限定LP... ¥30,000 ココナラ</p>	 <p>総合ランキング 1位 EC商品画像・ページ... ¥200,000 ココナラ</p>	 <p>ペライチで格安LP制作 ¥50,000 ココナラ</p>
 <p>LP制作 75,000円 LP制作 オリジナルのラ... ¥75,000 ココナラ</p>	 <p>WordPress LP制作 ホームページ作成... ¥70,000 ココナラ</p>	 <p>ペライチを使ってLP制作 ¥30,000 ココナラ</p>
 <p>成果が出る LP制作 ¥130,000 ココナラ</p>	 <p>リピーター続出の理由 LP制作 楽天に強いコン... ¥550,000 ココナラ</p>	 <p>LP制作 ELEMENT... ¥13,000 ココナラ</p>

広告を出しているのに人気がないのでは？と思うかもしれませんが、実はそれは必ずしも正しくはないのです。

私から見れば広告を出しているということは今は手が空いている、という意味だと思っています。

人気になってお客が殺到して手が回らない場合は業者は、
広告を止めるからです。

これはとても重要なことで人気がある業者が良いのではなく、
広告を出すほど暇だからクオリティを落とさずに短い
期日で仕上げてくれると考えるべきなのです。

良い業者とは人気の業者ではありません。

昨日まで良かった業者も混雑し始めると悪い業者に変わっ
てしまうからです。

初心者が自分の判断で業者を選ぶのは強い不安を感じるかもしれませんが、ここは恐怖に打ち勝ってください。

ほとんどのプレイヤーが安易にYouTubeなどで不特定多数に紹介されている業者を使ってしまい、

その結果、差別化ができなくてお金と時間を無駄にしているのが今の中国輸入業界の現状なのです。

広告 · <https://www.crowdworks.jp/> ▼

売れるLPのデザインなら - デザイナーを選んで発注

ランディングページの制作ならクラウドワークス。デザインだけでも、...
デザイナーを探す · クラウドワーカーを探す · コンシェルジュサービス · ライターを...



<https://service.rms.rakuten.co.jp> ▶ ... ▼

楽天市場 店舗様のページ制作

また、ご希望に応じてTOPページ、バナー作成、出品のお手伝いなど幅広く対応しております。
株式会社本気モード>>詳細ページへ。商品LP, 7日, 100,000円 (税別) ~, 384 ...

<https://ota2.jp> ▶ WEBサイトデザイン ▼

まずは作ってみよう！楽天ランディングページの構成解説

株式会社オタツーではネットショップの運営代行のほかに、制作のスポット代行なども行っております。バナーだけを作ってほしい、LPの製作だけを依頼したいなど、ぜひお...

そもそも、ランディングページって？ · ランディングページの基本的な構成 · 商品詳細



<https://www.one-proof.co.jp> ▶ rakuten_landingpage ▼

楽天ランディングページ (LP) 制作 · 商品 ... - ワンプルーフ

楽天rms ページ作成、楽天市場ページ作成、楽天ランディングページ (LP) 制作、商品ページ制作 · デザイン作成。RMSで設置まで行います。楽天市場サイト制作 · 構築〜 ...



<https://www.ecconsulting.tokyo> ▶ itepage ▼

職人技が光る楽天の魅せる商品ページ作成。楽天ショップの

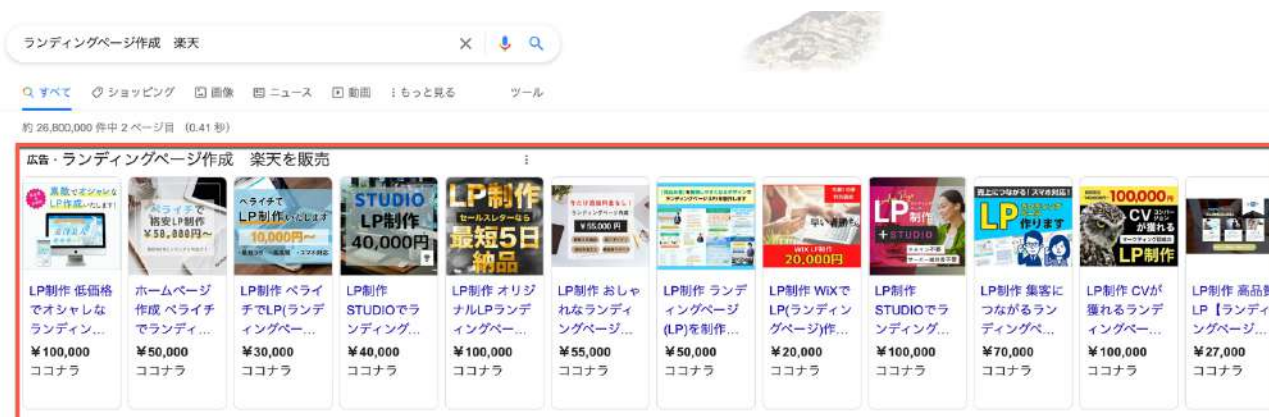
...
LPが売上に与える影響は非常に大きいです。弊社のページ制作は売上を上げることをゴールとした制作代行を行っています。楽天ページデザインの制作会社の中でも珍しい ...



また広告の下に表示された部分もクリックして覗いてみましょう。

1ページ目に表示されているということはGoogleがこの検索キーワードを入力したユーザーにとって役に立つ可能性があると判断したということです。

打ち込む検索キーワードも色々変えて探してみましよう。



また検索窓口に「ランディングページ作成 楽天」と入力すると広告の部分にココナラというサイトの広告が沢山表示されると思います。

ココナラとは外注さんを探すサイトでこのサイトはLP制作を請け負っている個人の業者が沢山登録しています。

誰が良いデザイナーなのかという判断方法は費用を気にするよりもデザイナーの過去の実績を確認して画像が美しいと思った人にお問い合わせしてみるのが良い方法になります。

台本はあなたが作るのでデザイナーは綺麗に作ってくればそれで良いからです。

打ち合わせ前にやること

まだ、あと一つだけやるべきことがあります。

それは打ち合わせで商品に対する熱き思いをあなたの口からしっかりとデザイナーに伝えるようにしてください。

どの部分をカスタマイズしたのか、セット商品なら何を付け足したのか、そのアイデアを電話もしくは直接お会いして伝えて欲しいのです。

その前に栄養ドリンクを打ち合わせ前に飲んでおくことをお勧めします。



なぜなら、『思い』というのは伝染するからです。

例えば、あなたが眠い目を擦りながら打ち合わせをしてしまうと相手から、

「ああ、今回の商品はそこまでやる気がないのかなあ・・・」
と思われてしまうからです。

そうするとLPの出来も悪くなります。

例え、あなたにその商品に対する熱い思いがほとんどない場合でも、それをLP制作業者に悟られてはいけません。

デザイナーは最後の打ち合わせの時のあなたの声のトーンから、あなたの本気度を見抜きます。

あなたが本気だと分かればデザイナーは力を発揮してくれて
そうでないなら忙しいのでテンプレで仕上げてこようとする
からです。

中国で撮影をすると安いのか？

中国で撮影をすれば安くて良いLPが作れるのではないだろうか？と考える人もいます。

それは半分正解で半分不正解です。

既に中国は日本よりも物価の高い都市が多く存在します。

安くLP制作を受けてくれる業者は日本よりは多いとは思いますが中国でもネット通販は既に苛烈な競争状態であり、

タオバオのトップ商品ともなれば日本で販売するよりも大金を稼げる可能性が高いわけです。

それに中国人は世界中のAmazonにも出店しています。

先進国のEC通販の世界でトップを取ると一気にお金持ちになれるため、中国の腕の良いLP制作業者にはひっきりなしに注文が舞い込んでくる状況です。

つまり、中国であろうと人気の業者は決して安く引き受けたりしてくれないのです。

中国の業者だから安いのではなく中国は安い業者が多く存在するだけなのです。

費用を安く抑えることを考えるよりもデザイナーと細かい部分について意思疎通ができるかどうかの方がはるかに重要です。

代行業者に安くて綺麗なLPを作ってもらえる中国の業者を紹介されたとしても、

あなたが細かく打ち合わせをしないなら魂が乗り移ったLPにはならないはずです。

高速回転で作れ

1つの商品ページに膨大な時間をかけて作り込んでしまうと、いつまで経っても終わりが見えなくなります。

ここに書かれていることを全て完璧に実行しようとしたら1年間で3商品を作るのだから大変な作業になるでしょう。

初心者が1年で3商品しかリリースしなかったら、その人はいつまで経っても初心者から卒業できません。

ビジネスを素早く軌道に乗せるにはここに書かれていることを時間をかけてやっているようではダメです。

このプロセスを高速回転させる必要があるのです。

そのため自分が必ずやらなくてはダメなことと、そうでないことをハッキリと分けなければなりません。

私としてはセールスの文章を考えるところはLP制作業者にある程度は任せても良いと思っています。

ある程度技術のあるLP制作業者は物を売るためのセールスライティングは一通り習得しているはずだからです。

最初のうちは説明文を作り込む作業と画像編集を自分でできるようになることは後回しにした方が効率が良いでしょう。

それよりも **LP制作業者と二人三脚で作業を高速回転させるべき**です。

そのため、役割分担で作業を進めましょう。

あなたが絶対にやらないといけないことは「機能を漏れなく調査すること」と「使用シーンを調べる」ことです。

その他の部分は誰かに任せないと終わりが見えません。

購入したくなる文章の作り方

私は商品の説明文はLP制作会社に任せてしまった方が効率が良いと思っています。

ですが、自分で作りたい人もいます。

LP制作業者も説明文まで用意してきてもらえればデザインに集中できるので良いLPになる確率は上がるでしょう。

また、最初の方で商品を購入したくなるよう文章を作れたら完璧と伝えましたが、

この購入したくなるような文章のことを、

『セールスレター』と言います。

そしてセールスレターを作るテクニックのことを、

「セールス・ライティング」と言います。

私としては初心者がセールス・ライティングを習うのは、効率が悪いと思っています。

なぜなら、習ったところで完璧に仕上げるにはアウトプットに膨大な時間を必要とするからです。

また、セールスライティングを習えば商品が飛ぶように売れると考えてることも大きな間違いです。

物が売れる文章というのは簡単に言えば、

『感情を動かす文章』のことです。

文章で人の心を動かすには一度作った文章に何度も何度も修正を加える必要があります。

なぜ、何度も修正を加えるのかと言うと、それだけ伝えたいことがあるからです。

自分が本当に良いものだと思っているからこそセールスに『情熱』が宿るのです。

例えば、漫才のネタを考えているお笑い芸人が何度もネタを修正するのと同じことです。



ツッコミやボケのタイミングなど何度も修正を重ねるのはそれだけお客様に笑って欲しいと考えているからです。

つまり、物が売れる文章というのはその商品にどれだけの情熱があるのかが重要なのであって、

セールスライティングを習ったから売れるわけではないのです。

セールスライティングの技術だけが一人歩きすれば品質の悪い商品でさえ大げさに誇張してしまうことになりかねません。

そうなれば『嘘』なわけですからクレームが多くなってしまい最後は売りたいと思えなくなってくるわけです。

セールス・ライティングは品質の良い商品があって初めて長時間取り組もうと思えるものです。

苦勞して探し出した本当に良い商品だからこそ説明文を、何度も修正してまでメッセージを届けたいからです。

それが本当の意味でのセールスレターであり自分が心の底から良いと思っていない商品に使っても途中で馬鹿らしくなって気持ちが入らなくなるはずです。

逆に言えば、本当に心の底から届けたいと思える商品が見つければセールスライティングを使わなくても一生懸命に伝えようとするはず

本当に心の底から良いと思っている商品に巡り会えたら、友人や親や親戚にも自ら率先して宣伝するでしょう。

何度も修正を繰り返して誤字脱字など絶対にないようにするはずです。

完成した次の日もその次の日も納得できるまで修正を繰り返すようになります。

多くの人がセールスライティングを学んでも商品が売れるようにならないのは商品自体に強い思い入れも心の底から伝えたいメッセージも何もないからなのです。

話が長くなりましたが、

そのような理由から思い入れがない商品に自分自身が、
セールスライティングを覚えて使っても、

モチベーションが持続しないわけです。

また、セールスライティングのテクニックというのは基本的にはLP制作業者が熟知しています。

そもそもLPはセールスレターの法則に沿って作成されるのが一般的だからです。

だから、LP業者に商品の機能を伝えればセールスレターの法則通りに仕上げてくれます。

なので、セールスライティングをあなたが学んでも意味がないとは言いませんが途中でめんどくさくなると思います。

そのためセールスレターと似ていますが、ちょっと違ったもっと簡単に売れる説明文が作れる、

「コピーライティング」というテクニックをお伝えします。

コピーライティングができれば売れる商品説明文を、

高速回転で作り出すことができるからです。

必殺コピーライティング

ここから誰でも簡単に売れる説明文を作れるテクニックを紹介します。

コピーライティングという技術です。

コピーライティングとは物を売る時にとっても使えるテクニックになります。

これを商品ページに応用して簡単に売れる説明文を作ります。

その前に説明しなくてはいけないことがありますので、

よく聞いてくださいね。

実はコピーライティングの「コピー」とは真似するという、
意味ではないそうです。

コピーライティングの「コピー」の意味は**広告文**という、
意味だそうです。

しかし、そんなことはどうでも良いのです。

今回、私が説明するコピーライティングのコピーは

「マネする」 という意味で使わせてもらいます。

「パクる」のではなく 「似せる」 テクニックになります。

英語でいうと「リライト」と言うのでリライト・ライティングとでも呼びましょうか（笑）

必殺リライト・ライティング？

コピーライティングの意味がコピーではないと説明しだすと話がややこしくなります。

コピーライティングの技術はほとんどパクリの技術です。

ですが、コピーが広告の意味って 「なんでやねん！」 って思いますよね。

もう、名前なんてどうでも良いので具体的なやり方の説明に入りますね。

まず、文章で使われるコピーライティングを説明します。

簡単に言うと良い文章に似せて作る方法です。

人の心に刺さるフレーズを意図的に狙って作るのは文章を本業にしている人であっても難易度が高いものです。

そこでコピーライティングの出番です。

例えばコピーライティングの世界で有名な「ピアノ・コピー」というフレーズがあるのでご紹介します。

「私がピアノの前に座るとみんながドッと笑った」



「でも弾き始めると、、、」



[続きを読む](#)

この文章は見た人の多くが続きを読んでしまったと言われ
る有名な「ピアノ・コピー」というフレーズになります。

コピーライティングとは既に存在する有名なフレーズに、
似たような言葉を当てはめて上手いフレーズを作る方法の
ことです。

ちょっとやってみますね。

例えば、

「私が中国輸入をやるというとみんなが笑った」



「でも、その1年後には、、、」



[続きを読む](#)

どうですか？

続きを押したくなりましたか？

では、もう一度やってみましょう！

「私がウクライナまで1人旅をするというとみんなが笑った」



「でも、帰国してみると、、、」



続きを読む

「私がビットコインに投資をしたらみんなが笑った」



「でも、その4年後には、、、」



続きを読む

どうでしょうか？

続きが気になりましたか？

私の書き方にも問題があるかもしれませんが素人が即興で考えたにしてはだいぶマシに感じないでしょうか？

このコピーライティングという技術は文章で稼いでいる、世界ではめっちゃくちゃ使えるテクニックと言われてています

実はコピーライティング自体はマスターするのに難しいことはありません。

やり方としては、このような良い感じのフレーズを見つけたらできる限りメモ帳などに保存しておくだけです。

そしてそれが使えそうな場面で取り出して当てはめて使うだけです。

つまり、コピーライティングを勉強したいなら文章を沢山読んで、良いと思ったフレーズがあればメモ帳などに保存すれば良いのです。

単純に良いフレーズのストックが多い人ほど良い文章を作ることができるという訳です。

そして私たちはこの方法を商品ページの説明文に応用することで売れる説明文をスピード感を持って量産できるというわけです。

これでセンスがない人でも売れる文章を作ることができるようになりましたね。

次は画像の中の背景について説明します。

画像の背景について

商品ページの背景も文章と同じです。

「似せて」 作らせて貰えば良いだけです。

画像の場合はモデルの人物がお手本に選んだ商品ページと同一人物でないかぎり同じ画像になり得ないのであまり気にせずにできる限り似せて作るだけで良いでしょう。

例えば、この商品はタオバオで人気のレディースサングラスなのですがモデルの女性を見てください。



公益
宝贝

新款偏光女士太阳眼镜圆脸墨镜防紫外线2021时尚潮流防晒夏大脸开车
单品销量突破100万付+ 升级镶钻送精美包装

新热门周

此商品热卖中, 请尽快购买!

价格 ¥269.00

上新价 **¥23.80** 新热门周

淘金币可抵扣商品价格3%

运费 浙江台州 至 日本

月销量 **5000+**

送天猫积分 **11**

颜色分类



数量 件 有货

立即购买

加入购物车

服务承诺 正品保证 极速退款 退货运费险
七天无理由退换

支付方式

★ 收藏商品 (254068人气)

举报

30代前半の黒髪のロングヘアの女性がモデルになっていますね。

これと同じようなサングラスを販売するなら モデルの雰囲気もできる限り似せて作る方が良いでしょう。

もう一つだけ言わせてもらおうと、顔の向きも右手の位置もできる限り似せて撮影をすることをお勧めします。

なぜならそちらの方が確実に再現性が高くなるからです。

また、再現性だけでなくディレクションに使う時間も大幅に短縮できます。

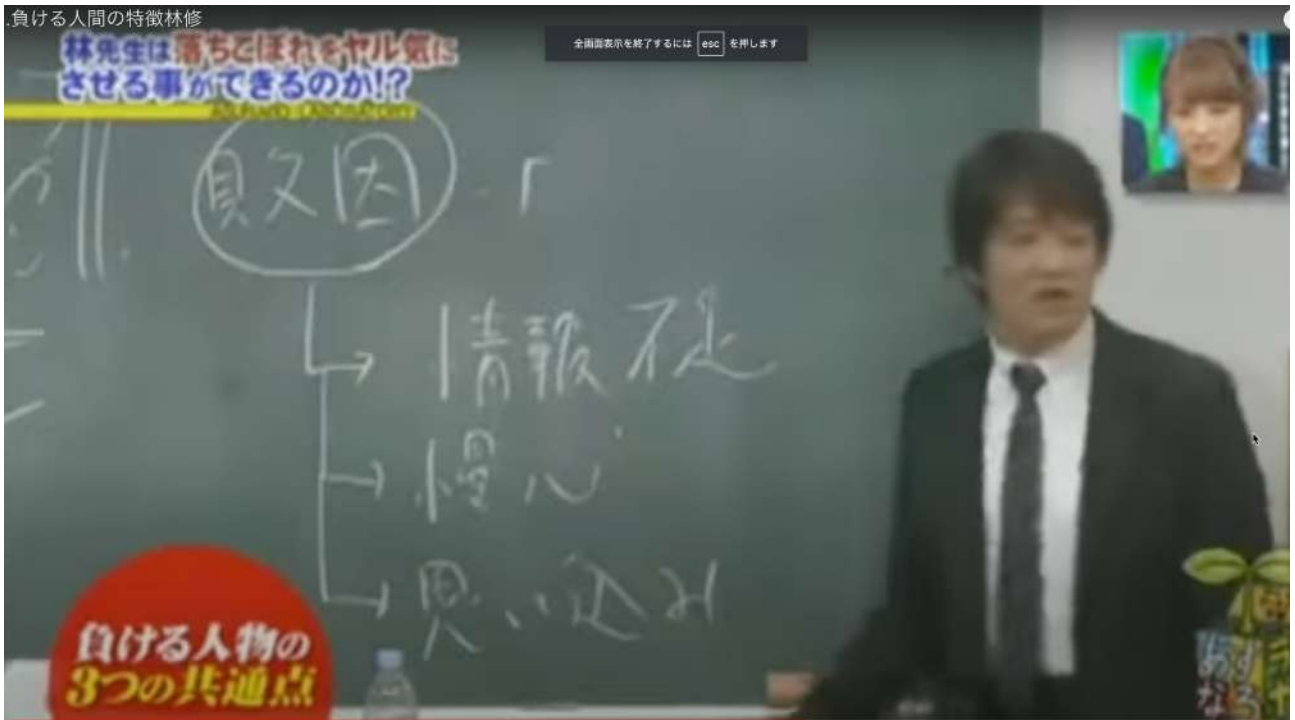
稲妻のように天からアイディアが降ってこない限りは見本に、選んだ商品ページと違う物に変更しないでください。

なぜなら あなたが考えたことは間違っている可能性が高い からです。

人間は勉強しないと必ず間違うようにできている のです。

残念ですが、あなたの頭の中に突然湧き出てくるアイデアというのはほとんどの場合で間違っているのです。

失敗する人は自分の経験と直感だけを信じて勉強を放棄したから負けていくのです。



飲食店をいきなり経営して失敗する人の多くはほとんどがそんな感じです。

「俺ならできる！」 みたいな。

気持ちだけが大きくても勉強をしないと必ず負けます。

あなたがこの文章を読んでいるのは知識がまだ十分に足りていないと思ったからですよ？

知識が十分に足りているなら既に脇目も振らずに全力疾走しているはずです。

このレポートに書かれていることはあなたが知らなかったことばかりだったはず

よく聞いてください。

商品ページのデザインを考えていると突然あなたの頭の中に無数のアイデアが降り注いでくるはずです。

「これもいいな。！」

「こんな感じのモデルさんならもっと可愛いだらうな！」



残念ですがそのアイデアはおそらく全て間違っています。

なぜなら他の多くの人の頭の中にも同じ現象が起こっているのに成功者がほとんどいないからです。

何がダメなのかというと、**頭の中で想像した通りの画像を作るのは簡単ではない**のです。

自分の理想通りの素敵なモデルが探しても見つからないかもしれません。

また見つかったとしてモデルの撮影料金が1日20万円でも躊躇せずに支払えますか？

つまり、頭の中に浮かんでくる想像は現実には簡単に実行できないことばかりなのです。

話が長くなりました。

この「マネする」というテクニックは間違いを起こさなくなるだけでなく 考えるという面倒な時間さえも短縮してくれる 便利な方法なのです。

間違ってもあのサングラスのモデルを20代前半のギャルのような女性に変更しないように注意しましょう。



変えてしまうと再現性が下がってしまうからです。

できるなら服のカラーも見本にしたモデルが着用している服と似ているものを指定しましょう。

顔の向きも姿勢も口紅の色も全てです。

つまり、モデル自体は違う人物を使い、顔の向きや右手の位置などは変更しないことで再現性を確保しながらコピー
ではないあなただけのオリジナルページが作れるのです。

このやり方を使って考える時間を短縮しながら売れる商品
ページを高速回転で作るようにしてください。

次はコピーライティングを使う時の注意点についてお伝え
します。

マネる場合の注意点！

全ての商品ページにペルソナを設定したり大金を投資してクオリティの高いLPを作ることは、

資金と経験値が乏しい初心者が実行するのは現実的ではありません。

そのため比較的簡単に結果が出やすくなる売れているページのモノマネが最も多く使われているのが現状です。

しかし、この「マネる」というテクニックには気をつけるべき注意点が存在します。

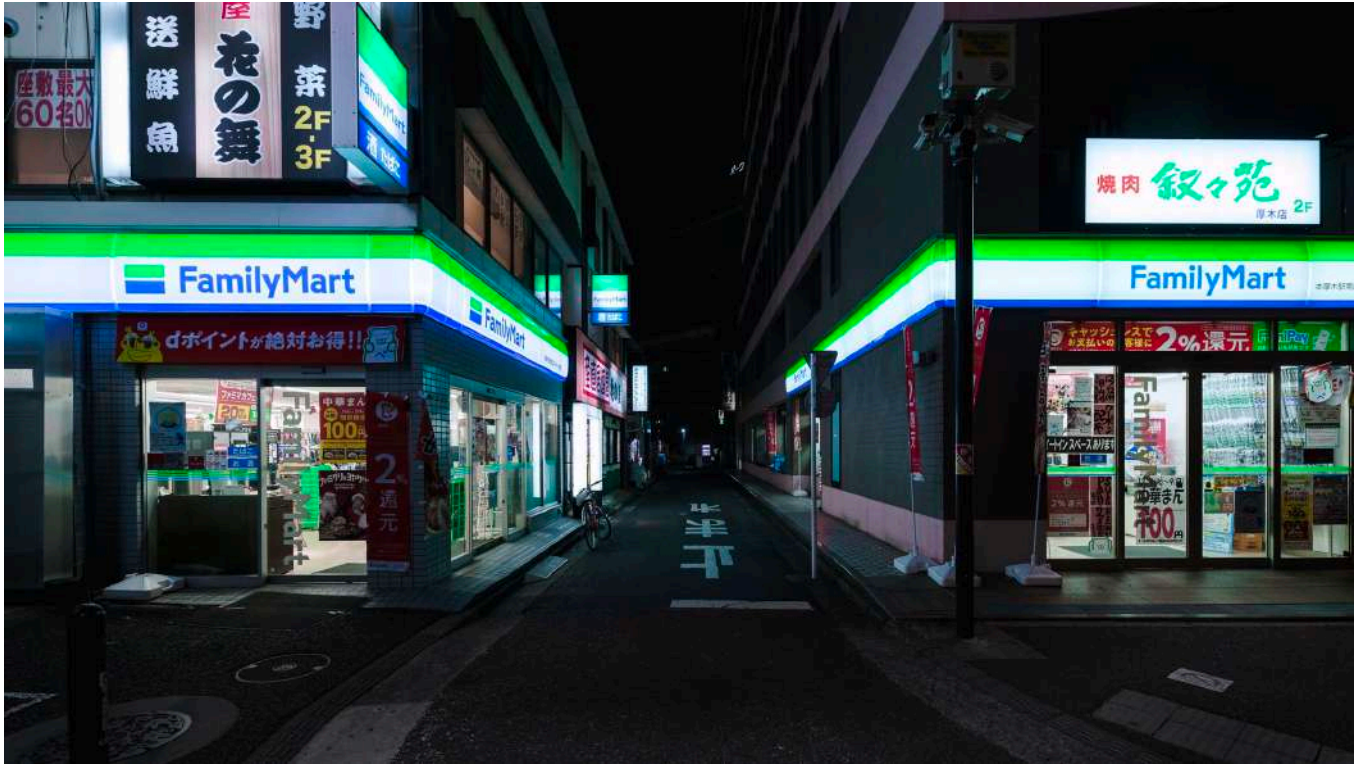
同じサイト同士は避けた方が良い

見本となる商品ページを選ぶときに多くの人がやってしまう間違いは自分が販売する場所で売れているLPをマネすることです。

楽天で販売する人は楽天で売れてるページを選んでしまうのですが、それは最終手段にするべきです。

なぜならアイデアを真似させていただいた相手の目の前で商売をすることになるからです。

ファミリーマートの前にファミリーマートを出店するようなものだからです。



これは流石にマネする相手に対して失礼すぎます。

また相手から見ればいきなり喧嘩をふっかけられたと感じるかもしれません。

確かに商売はスポーツのような競争の要素もありますが、マネした相手の目の前で同じ商品を販売しようとするのはやはりマナーが悪すぎると思いませんか？

例えば、福岡県に行列のできる豚骨ラーメンのお店があったとして、あなたはそのお店の味に感動したので徹底的に研究して自分も同じ味のラーメンを作りました。

ここまでは全然問題ありません。

良いお店は参考にさせてもらうのは商売人なら当然です。

しかし、その店を千葉県の浦安に違う店名で出店するならば
マネされた方もまだ許せるでしょうが、

盗んだ相手の目の前に出店するのは流石に相手に対して、
リスペクトが足りなすぎだと思います。

デザインを盗まれた相手はあなたのことを頭がおかしい人
だと思うでしょう。

いきなりステーキを真似した「やっぱりステーキ」ですら
まだいきなりステーキが出店していない沖縄を中心に
出店し始めたそうです。

那覇・若狭通り「やっぱりステーキ1st」カクテルプラザの1号店に行ったけれども記憶ナシ。

🕒 2020年1月16日 🕒 2020年8月3日



せめて、マネさせていただけなら相手にはご迷惑をかけないように配慮するべきです。

既に上手くいっている人のやり方をマネる方法は初心者が最短で結果を出すための効率の良い方法ではありますが、

マネされた側の人には良い気分ではないことを理解しておかなければいけません。

ましてや、そのマネさせて頂いた人の目の前にそっくりなお店を出店するのは流石に常識がなさすぎです。

いきなり喧嘩をふっかけているようなものだからです。

そこまで露骨にやられてしまうと相手もおめおめと負けを認める訳にもいかず、

あなたが諦めるまで価格を下げ続けたり **あなたのお店の商品に対して逆に嫌がらせをしてくる可能性もある**からです。

自分が誰かのマネをしているときは相手の顔が見えないので罪の意識がありません。

確かに犯罪ではありません。

しかし、相手は自分の利益と努力を奪われているのです。

マネされた相手はもしかしたらそれまでとても苦労して、今回の商品でやっと成功したのかもしれない。

その商品のページをマネされて同じ場所で販売を開始してきたら、



「最初にやってきたのはお前の方だろ！」と攻撃的になったとしても全くおかしい話ではありません。

相手が絶対に負けるのが許せない勝ち気な人物だった場合は最後は法廷まで争いが発展してもおかしくないのです。

商売の世界ではお金が動いているので決して大袈裟な話だとは思わずに誰かのアイデアを使わせてもらう時は最大限に配慮と注意をしながら行動するように心がけましょう。

他のサイトからマネする

ということで、不必要なトラブルを回避しつつ、再現性を確保しながら商品ページを量産するためにも、

自分が販売する場所のセラーを真似することは最終手段、
にしましょう。

決して、ダメと言っている訳ではありません。

しかし、できる限り他のサイトから見本となるページを、
選ぶように努力を続けましょう。

人は意識しておかないと自分が販売する場所で売れている
セラーばかりを目で追ってしまうものです。

誰かをマネる時は自分が販売する予定のない場所の商品
ページを優先的に選ぶようにしましょう。

楽天で販売するならアマゾンなどの商品ページを優先的に
選びましょう。

逆にアマゾンで販売するなら楽天やアマゾンUSAのページ
を優先的に選びましょう。

またはタオバオやアリババのような海外の人気ページをマネすることも有効な方法です。

楽天で販売する場合に楽天のページをマネするのは最後の手段にしましょう。

マネる場合はまずは他のサイトで人気のデザインを優先的に選びましょう。

でないと、「コイツは俺から全てを奪うつもりかよ！」と、相手が露骨に嫌な気持ちになってしまうからです。



マネさせてもらうときは相手にご迷惑をおかけしないように立ち回るのも商売の重要なテクニックの一つなのです。

見本となる商品ページの選び方

まず販売する商品が決まったら、その商品をネット通販で最も売っている会社を3つ調べてください。

健康食品なら上場企業も含まれているかもしれません。



楽天の枠だけで考えずにその製品を最も販売している会社を日本と海外から3つ探してそれぞれのLPを並べます。

この時点ではLPの転換率は分からなくて結構です。

他人の会社の転換率を調べることができないので当然です。

アメリカのアマゾンも含め自社のネットショップしか運営していない会社も全て調査してください。

おそらく調査で見つけた3つの会社のLPはどれを真似しても成果が出る可能性は高いと思われます。

並べたら次にその中で自分が「**一番好き！**」と思えるLPを一つ選んでください。

ここは直感で構いません。

転換率は調べられないのでここは直感に頼るしかありません。

自分のセンスに不安があるなら家族か友人の中で最も優秀だと思える人に決めてもらって下さい。

「えいや！」っと勢いで決めても結構です。

選んだLPを土台にしてコピーライティングを始めます。

どうですか？ 簡単でしょ。（笑）

これはちゃんとしたプロが使っているテクニックです。

というよりも、プロは裏でこうやっていたのです。

あなたが中国輸入を10年続ければ、どこかでこのやり方が最も効率の良い方法だと思える日が来ると思います。

こうすることでデザイン会社に丸投げして作るよりも間違いなく転換率の高いLPが作れます。

なぜなら既に売れてる商品ページを土台にして作った、
台本だからです。

自分勝手にペルソナを設定してもユーザーに刺さるページ
を作るのは難しく、失敗する可能性はかなり高いです。

しかし、このマネるという方法は既に結果を出している
ページのオマージュ **(敬意を持ってマネすること)** なので、

素人でも結果は出やすくなるはずですよ。

というよりも 「結果が出る」 と思います。

この方法で台本を作成してデザイン業者に持ち込み綺麗な画像に落とし込んでもらえれば、もう十分です。

それではデザイン業者のやることがほとんどないではないか？と思うかもしれませんが、

今までの経験で言えばデザイン業者のやることがないくらいに台本を作り込んだ方が転換率の高いページが作れることが多かったです。

結局、デザイン業者は最後の仕上げに使うくらいがちょうど良いのです。

デザイン業者に台本を見せた時に「もうほとんど完成しているじゃないですか！」と言わせることができれば勝ったも同然です。

多くの同業者は差別化もせずにその他大勢と同じ業者を使い、台本も作らずにLP業者に丸投げしているからです。

また、自分で考えたとしても既に売れている人をしっかりと研究しないと全く刺さらないLPを作ってしまうのです。

また、人気ページを研究したとしても同じサイトから真似てしまうことで不必要なトラブルに巻き込まれて疲弊しているのです。

さて、最後に最もおすすめの売れるLPの作り方をお伝えします。

今まで話していたことをたったの5千円で高速回転で作る方法です。

現在楽天で儲かる中国製品のほとんどがこのやり方を基礎にして作られています。

これこそが私が初心者におすすめする最も売れる商品ページを簡単に量産できる優れた方法になります。

この方法をお伝えして、

このレポートを最後にしたいと思います。

売れるページを5千円で量産する方法

売れるページをそのまま使えるとしたらペルソナだとか、台本だとかそんな面倒な作業は全て必要なくなります。

問題なのはそのまま無断で使用しても相手から警告を受けない方法はないのか、真剣に考えなくてははいけません。

考えた結果、私は海外の商品ページを使えばそれが可能だと気がつきました。

つまり、海外の売れてる商品のページを日本語に翻訳して使うのです。

これは全くの合法で法律違反でもなんでもありません。

あるのはモラル的な心の問題だけなのです。

あなたのマインドセットをぶち壊すためにも今から詳しく
ご説明します。

まず、海外サイトのページを日本で問題なく安全に使える
ケースはその海外事業者が日本で販売をしていない場合に
限ります。

まず、日本の事業者の販売ページを無断で使用すると著作権侵害で警告を受ける可能性は非常に高くなります。

ましてや、楽天の人気ページともなれば1年間で稼げる、利益は数千万円を超えるものも多くあります。

警告を受けないと考える方がおかしいでしょう。

日本人が日本国内で作った商品画像については無断で使うのは絶対にやめましょう。

守るべき条件は日本人が作った商品ページは使わないこと
これだけです。

また、中国人が日本で会社を運営してるケースも避けた方が
良いでしょう。

しかし、大多数の中国人は中国本土から日本のアマゾンを使
って販売はしていますが、

日本で開業届を出してしっかりと納税しているケースはほと
んどありません。

つまり、日本のルールで税金を納めていないのです。

その場合、日本のAmazonには出店していても自分達が、出店していない楽天でページが使われていても何も言っていないケースがほとんどです。

もし、注意があったとしてもメールが送られてくるだけですぐに取り下げれば大きな問題には発展しないケースがほとんどです。

約束できませんが、私が10年間この業界に携わった経験では1度も聞いたことはありません。

中国のページを日本語にして使い始めてから楽天でトップを何年間も継続しているのに、一度もありません。

また日本人の作ったページを無断で使用したとしても問題なく使用が許されてるケースも普通にあります。

それはAmazonで買った商品を楽天などで転売するケースです。

なぜなら商品ページ制作者ご本人のAmazonの店から購入しているからです。

もちろん、この場合もアマゾンの販売者から「転売はやめてくれ」と言われたら停止しなくてはいけないケースもあります。

『停止しなくてはいけないケースもある』と表現したのは
転売行為というのはお店から「やめてくれ」と連絡を受け
ても罰する法律が存在しないからです。



転売は基本的に合法



すべて ニュース 画像 動画 ショッピング もっと見る ツール

約 254,000 件 (0.42 秒)

転売は、**基本的には合法です**。コロナ禍では、マスクや消毒液などの高額転売が社会問題になり、利益を目的とした「転売」はルール違反であるという印象が広まりました。しかし、小売店で購入した商品を購入した金額よりも高い金額で売るという行為そのものは、原則として違法なものではありません。 2022/04/22

<https://best-legal.jp> > ... > 身近な法律問題・ニュース

【弁護士が解説】転売は違法って本当！？すぐ分かる合法 ...

実際に日本では転売行為は頻繁に行われていてAmazonの商品を楽天で高値で転売しているケースはよく見かけます。

その場合も アマゾンの画像がそのまま楽天で使用されているケースがほとんどです。

これと同じことが国を飛び越えることでさらに安全にできるようになります。

厳密には 中国人のセラーが日本で販売をする予定がない、商品ページを日本語に置き換えて使用しても特に何も言われないことがほとんどです。

つまり、 その中国人が日本で販売をする予定がないので、どうでも良いのだと思います。

例えば、あなたが楽天で販売している商品をスペイン人が大量に購入して、スペイン国内のどこかで高値で転売しているのが分かって何も言わないのと同じことです。

あなたの作った商品ページがスペイン語になって使われていたとしても何も言わないでしょう。

また、中国のページを使ったとしてもそのお店から商品を仕入れているならモラル的にも問題はないと思います。

というよりも普通にお客様なので感謝されると思います。

つまり 画像の権利者が今後出店予定がないエリアで転売するなら見逃されるケースがほとんどということなのです。

また、注意を受けても罰する法律はありません。

なぜならそのお店から仕入れているなら商品自体は、『画像と同じ本物』だからです。

心配なら商品のブランド名を日本で検索してみて、そのブランド所有者が日本で直接販売していないなら

商品ページ含め問題なく使えると考えて良いでしょう。

実際にブランド名を入れてみると沢山の出品者が表示されると思いますが、

そのほとんどは我々と同じことをしている日本人の中国輸入プレイヤーのお店です。

この商品を見てください。

キャンプや釣りなどアウトドアやお風呂での使用も可能です。



1688 批发 定制 找源头 就上1688

Q 蓝牙耳机

<p>复古蓝牙音箱 持久续航/HIFI音质</p> <p>新款蓝牙耳机 复古迷你便携音响 插卡</p> <p>≥90DB 信噪比 塑料 外壳材质 内置锂... 供电方式</p> <p>深度验商 免费账 复购率34.18%</p> <p>¥29.00 成交45万+元</p> <p>5年 深圳市福田区嘉信达世...</p>	<p>sanag 品牌 重低音·炮 Sanag X6便携蓝牙音响 8h超长待机</p> <p>品牌 源头工厂 品牌分销 礼品定制</p> <p>Sanag蓝牙耳机无线创意小钢炮户外</p> <p>≥70DB 信噪比 塑料 外壳材质 内置锂... 供电方式</p> <p>新人减5元 深度验厂 复购率34.2%</p> <p>¥57.00 成交44万+元</p> <p>2年 深圳市伯锐特科技有限...</p>	<p>YS-203</p> <p>YS-203新款无线蓝牙麦克风音箱家庭</p> <p>≥75DB 信噪比 塑料 外壳材质 内置锂... 供电方式</p> <p>免费账 复购率33.8%</p> <p>¥128.0 成交39万+元</p> <p>1年 广州鸿越达数码科技厂</p>	<p>四舍五入X11闹钟音箱多功能原子黑</p> <p>≥60DB 信噪比 塑料 外壳材质 内置锂... 供电方式</p> <p>复购率47.69%</p> <p>¥95.00 成交35万+元</p> <p>3年 深圳市四舍五入科技有...</p>
--	--	---	---



アリババで売られているbluetoothスピーカー

選択条件 カテゴリ スマホ対応スピーカー

集計期間 デイリー 性別 すべて 年代別 50代以上

 1位	 <p>Bluetooth 5.0 高音質・重低音 18時間連続再生</p>	<p>スピーカー Bluetooth5.0 18時間再生 プルトゥース ワイヤレス マイク内蔵 HIFI高音質 TWS対応 IPX5防水 13色 アウトドア</p> <p>2,349円</p> <p>送料無料</p> <p>★★★★★ 589件</p> <p>インポートアイテムPayPayモール店</p> <p>Q スマホ対応スピーカーを探す</p> <p>ブランド登録なし</p>
 2位	 <p>【2年保証】sanag bluetooth スピーカー 防水 高音質 ワイヤレス ポータブル 防塵 大音量 マイク 高音質重低音 スマホスピーカー</p>	<p>2,350円</p> <p>送料無料</p> <p>★★★★★ 398件</p> <p>東和公式ショップ</p> <p>Q スマホ対応スピーカーを探す</p>
 3位	 <p>18時間連続再生 Bluetooth 5.0 高音質・重低音</p>	<p>ワイヤレス プルトゥーススピーカー Bluetooth5.0 IPX5 ポータブル マイク内蔵 HIFI高音質 重低音 スピーカー TWS対応 IPX5防水 16色 アウトドア</p> <p>2,349円</p> <p>送料無料</p> <p>★★★★★ 261件</p> <p>功楽プラン</p> <p>Q スマホ対応スピーカーを探す</p>



ヤフーショッピングのbluetoothスピーカー ランキング

このスピーカーを扱っている全ての日本人セラーは中国から商品ページをそのまま日本語にして販売しています。

もし、無断転載を不安に思うなら中国のお店に日本で転売して良いか確認を取るのも、一つの方法です。

ほとんどのケースで「OK！」と言ってくれると思います。

ただ、私の商売の経験から申し上げますと仕入れ先のお店に転売場所を正直に伝えるというのは商売人として賢くない行為だと思っています。

わざわざ「あなたの商品をここならもっと高く売れますよ！」と伝えることは自分の利益を減らすようなものだからです。

商売の世界では仕入れ先に販売場所を告げる必要はありません。

中国で仕入れるときも「日本の楽天で販売するのか？」と聞かれたら

「違います。」とはぐらかすべきだと思っています。

またそれは、日本国内ならもっとシビアになるべきです。

日本の卸問屋に対しても馬鹿正直に、

「いや～楽天でエライ売れてまんねや！」

なんて言ってしまえば、

翌日から卸問屋自ら楽天に出店してくることだってザラにある世界なのです。







私は日本人は日本独特の真面目な習慣を海外のビジネスにも当然のように持ち込んでバカを見てると思っています。

中国人なら日本の商品を中国で高値で転売していてもわざわざ日本のお店に対して、

「中国の〇〇であなたの商品を高値で転売しています！」

と報告している場面を私は今まで一度も見たことも聞いたこともありません。

中国人は日本の商品を無断で勝手に転売して稼いでいることを知らないのでしょうか？

Supreme渋谷店 中国人転売ヤー達が店員を集団暴行してパイプ椅子でフルスイング！

© 2018年3月9日 © 2018年5月16日 事件・事故 コメントを残す

f facebook

Twitter



東京都渋谷区にある「**supreme渋谷店**」で「Supreme x Nikeコラボ」の行列に並んでいた、中国人転売業者達と思われる団体が、店員を集団で暴行して、傘やパイプ椅子で殴りまくる動画が話題になっています。

詳しい詳細は不明ですが、どんな理由があったとしても暴力は許されることではありません。

暴行を受けている警備員はBONDSという警備会社の所属のようです。

また、中国人が私のお店から商品を大量に購入したとして
「お前ら中国のどこで転売しているんだ？」と質問しても

教えてくれる中国人など1人もいないと思っています。

絶対に隠そうとするはずですよ。

なので本当に画像の無断転載が不安な場合を除いて中国の
お店に許可を得るのはやめておいた方が良いでしょう。

商売の世界でそんなアホなことを毎回やっていたら遅かれ早かれそのお店は潰れると思います。

言葉は悪いですが商売人として「マヌケ」としか思えないからです。

言いすぎましたね。ごめんさない。

話を戻します。

このように仕入れ先に海外を使うことによって中国だけでなくアメリカやヨーロッパの商品ページですら、

そのまま使用することが可能になるのです。

もし罪悪感を感じるなら **そのお店から大量に購入してあげているので売りに貢献している** くらいのマインドで、
丁度良いと思います。

実際にあなたがそのお店の商品を大量に購入したことで、
中国のタオバオでもランキングが上がって露出が増えて、
売りに上げにつながったのは事実なのです。

もし、中国人から連絡がきて、

「それは私のお店の画像だ勝手に使うな！」

と連絡が来たら、こう言って対応してください。



(※でも自己責任でお願いしますね)

では、マインドブロックが外れたところで中国でオススメの仕入れ先の通販サイトを紹介します。

日本ではまだほとんど紹介されていない穴場のサイトを使ってやり方をご説明します。

ビジネスでは他人と違う場所で販売するか、他の場所から仕入れるか、またはその両方を駆使することでライバルとの差別化が可能なのです。

覚えておくと良いでしょう。

JDドットコムとは



JD.comとは一言で言うとタオバオのライバルECサイトになります。

2013年よりスタートした当初は家電製品をメインに扱っていましたが現在は多くの商材を扱う総合ECサイトとなりました。

品質に関してはタオバオのような品質の低い商品を排除して中～高くらいの品質の商品を中心に揃えています。

イメージ的には巨大なセレクトショップのような位置付けになっています。

中国ECのBtoCモデルの市場において天猫(T-MALL)が60%近い圧倒的なシェアを誇っています。

JD.comのシェアが約25%という点を踏まえると天猫と、JD.comの2トップで実に8割以上の市場を独占しています。

中国国内ECサイトの売上シェア

- 天猫 (Tmall) : 50.1%
- 京東 (JD.com) : 26.5%
- 拼多多 (pinduoduo) : 12.8%

JDコムは中国ではタオバオの有力なライバルと言われている有名な通販サイトです。

この数年で急激に追い上げを見せ始めタオバオの宿敵とも言える通販サイトです。

中国では今、タオバオの一強時代は終わりに近づいているのです。

なぜJDドットコムがなぜ良いのか？

タオバオやアリババは中国輸入業界の仕入れ先として有名になってから既に10年近く時間が経過しています。

数年前はタオバオやその中にあるTモール、または卸サイトであるアリババが中国輸入の中心の仕入れ先でした。

ですが、最近では中国国内でもタオバオやアリババを追随するようなサイトが現れ始めました。

その代表がJDドットコムになります。

JDドットコムが中国で人気になり始めた理由としては、
中国人も裕福になり商品に品質の良さを求め始めたから、
とされています。

現時点では日本の中国輸入業界でまだ認知が低いJDドットコムを使うことは仕入れ先の新規開拓として有望だと考えたので、

あえて中国輸入業界のレポートで初めて詳しくご紹介させていただきます。

また、個人的にもJDコムは中国国内の他のサイトよりも、
商品ページのクオリティに力を入れていると感じました。

そのため中国輸入プレイヤーにとって新たな仕入れの開拓先としてとても有望と感じました。

商品選びに関してタオバオと少しだけ使い勝手が違う部分がありますので、今からそれを解説します。

JDコムもタオバオと同じで必ず売れている商品を選んで、ください。

累計レビューから推測する

タオバオでは販売の月間数量が表示されていましたが、JDドットコムでは累計のレビューしか表示されません。

レビューは10件に1件程度の割合で入ると予想します。

現在は累計レビューから月間の販売個数を予想するしかありません。

必ず累計レビューが多い商品から優先的に仕入れるようにしてください。

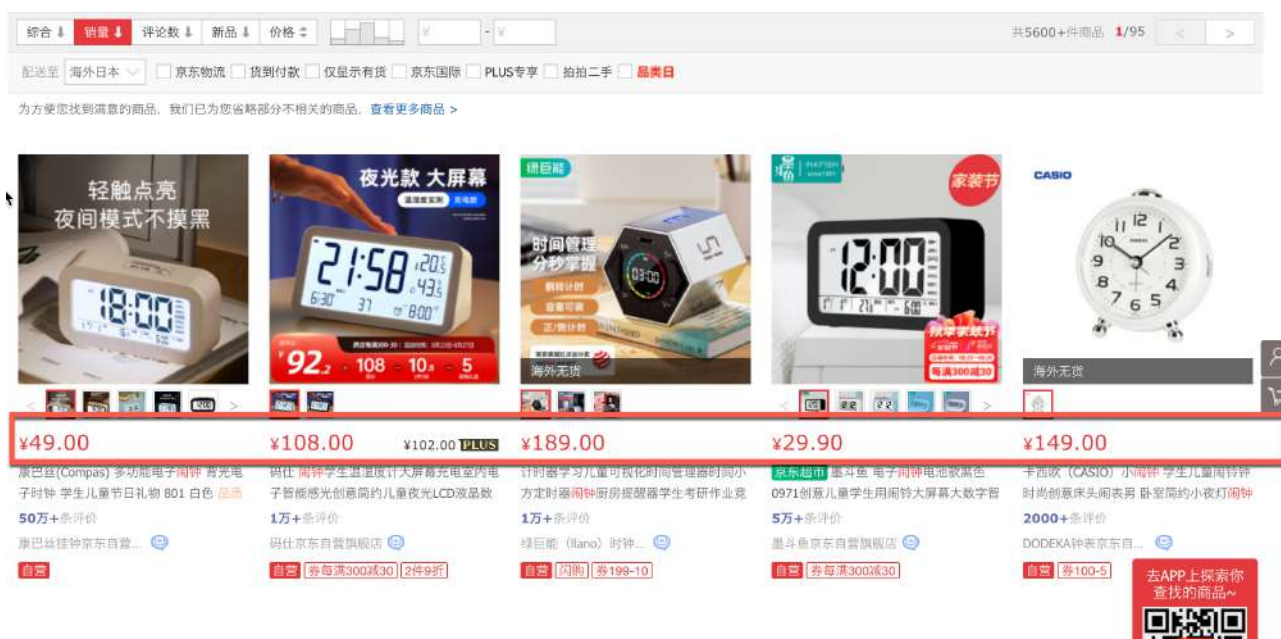


<https://global.jd.com/>

↑リンクをクリック

JDコムのサイトへ行く

価格の範囲を設定しよう



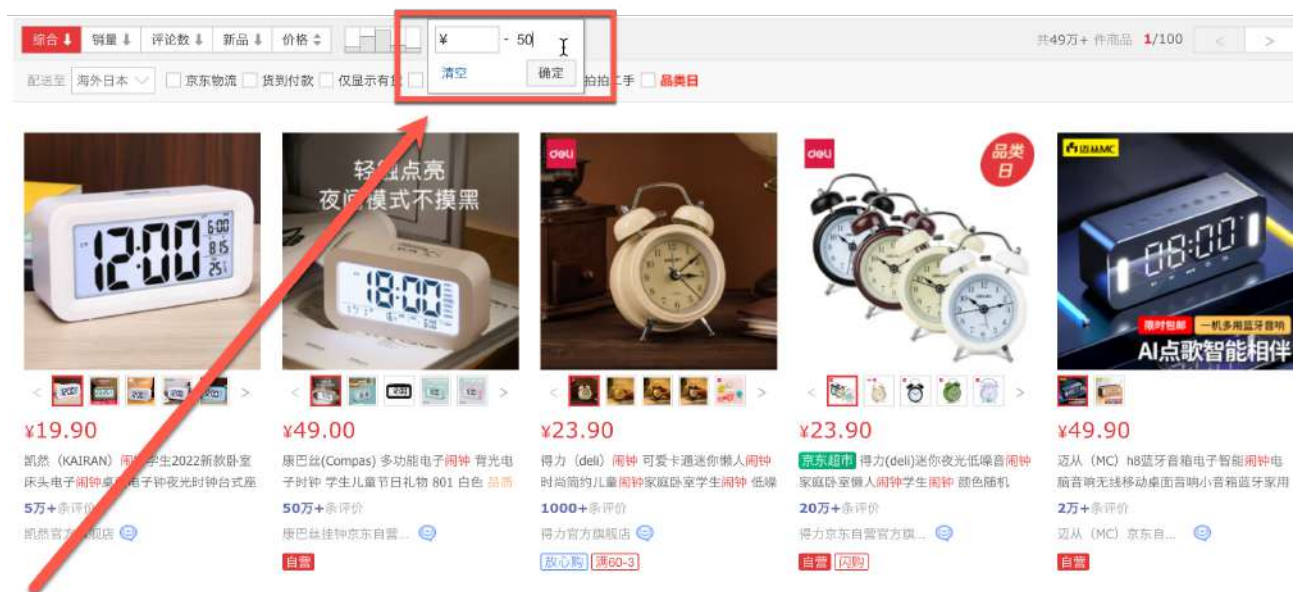
「目覚し時計」を中国語に翻訳して検索窓口に入れてみました。

現時点ではJDドットコムは値段が高めの商品が上位表示されやすくなっているようです。

これは楽天のアルゴリズムと同じでJDコムに手数料が多く入る商品を上位表示する仕組みなのかもしれません。

なので、価格の範囲をもう少し狭めて設定しましょう。

上限を50元くらいに設定してみます。



これで値段の安い商品が表示されました。

あとは累計レビューの多い商品から見ていきましょう。



累計レビューが20万件もある商品をクリックします。



累計レビューの中国語は→「累计评价」です。

レビュー数から人気商品かどうかを判断しましょう。

JDドットコムはカラー毎にLPの内容が変わる

JDドットコムはタオバオと違って商品のバリエーション、ごとにLPのデザインが変わります。

やってみましょう！



これは商品ページの中の黒色の目覚まし時計をクリックしたときのLPの画像です。



商品ページ内で使われている画像も黒の目覚まし時計が中心です。

今度は同じページに中にある白の目覚まし時計の画像をクリックしてみます。



すると、LPのメイン画像が白の目覚ましに変わりました。



面白いですね！

このサイトがあれば商品ページに困ることはありません。

コツとしては累計レビューが沢山あり写真も綺麗で、画像枚数も沢山ある商品を中心に選ぶと良いでしょう。

JDドットコム品質について

JDドットコムはタオバオと違って品質が悪いものを置かないようにしているサイトだそうです。

つまり品質についてはタオバオで仕入れるよりも心配する必要がなくなったのです。

その代わりに 同じデザインの商品でもタオバオと比べると、値段が少し高めの設定に見えます。

ですが不安な人もいますので品質の良い商品の、見抜き方も説明しておきます。

まず、大前提として中国製だから品質が悪くて、日本製だから良い、というわけではありません。

中国製品であっても値段の高いものは品質が良くて、日本製であっても値段の安い物は基本的に品質は悪いのです。

それを踏まえた上でJDコムで品質を確認する方法をお伝えします。

まず、商品レビューをクリックします。

商品介绍 规格与包装 **商品评价(20万+)** 商品问答

商品评价

好评度 **97%**

美观大方(3) 做工一流(3) 结实耐用(3) 颜值颇高(3) 质量上乘(2) 运
效果惊艳(1) 声音清亮(1)

全部评价(20万+) 晒图(500) 视频晒单(500+) 追评(500+) 好评(7.1万+) 中评(1100+) 差评(900+)

****u
PLUS会员

★★★★★

时间方便准时的很呢，看着很可爱的，宝宝喜欢的很，大家可直接下单，物美礼物。

做工质感：很好的
尺寸大小：小巧可爱
耐用度：不错
手感：很好

左上に「好评度」97%と表示されていると思います。

この数値から品質を判断してください。

この数字でどうやって判断するのかというと、「好评度」
97%の商品を仕入れて日本でクレームが多かったなら、

次から98%以上を仕入れれば良い、 ということです。

まだ未開拓な仕入れ先なのでここまでしか品質の良い商品
を見抜く方法が確立されていませんが、

判断材料としては十分だと思います。

あとはあなたが実際に販売してみて経験値を増やしていきましょう。

もちろんタオバオでも同じやり方が通用します。

ただ、スマホ版だと画面全体の翻訳ができません・・・

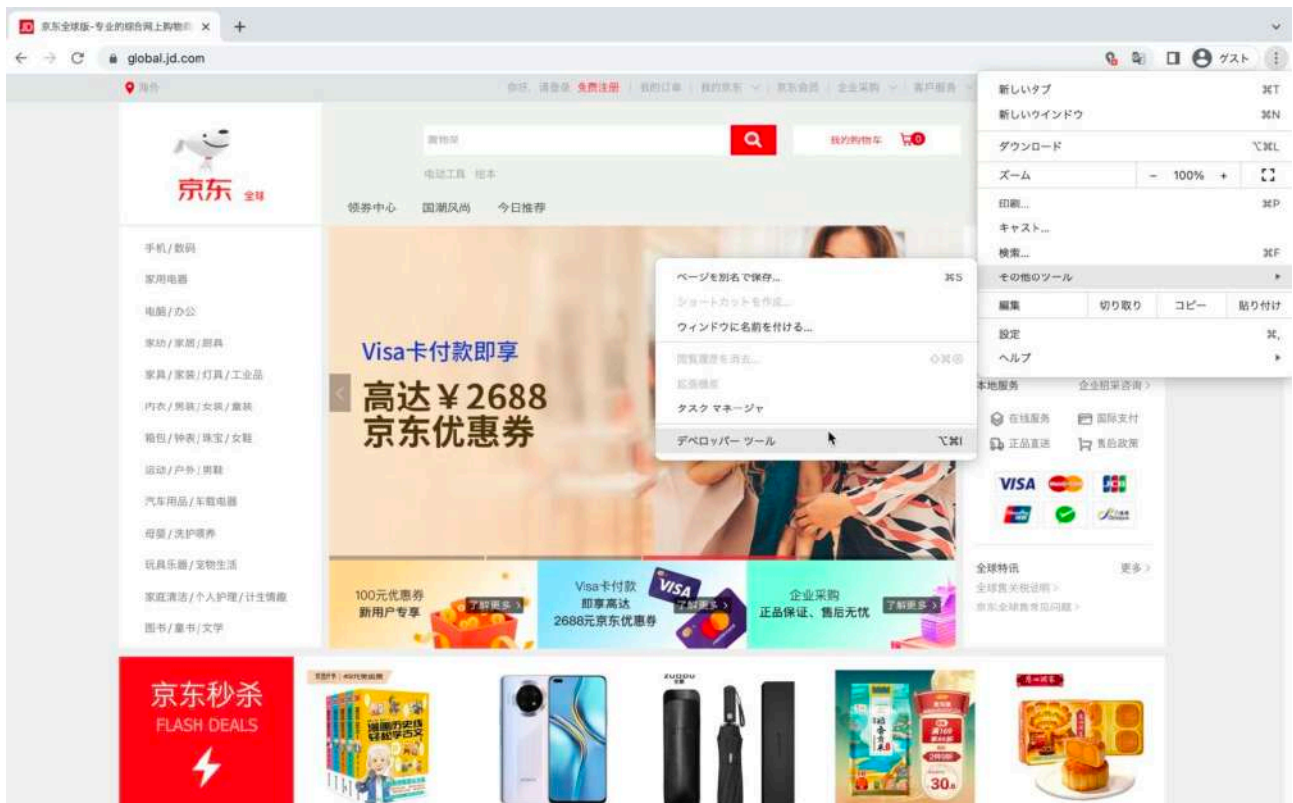
そのためパソコンからスマホ版を操作して登録する方法も併せてお伝えします。

1・まず、GoogleChromeをインストールして下さい。

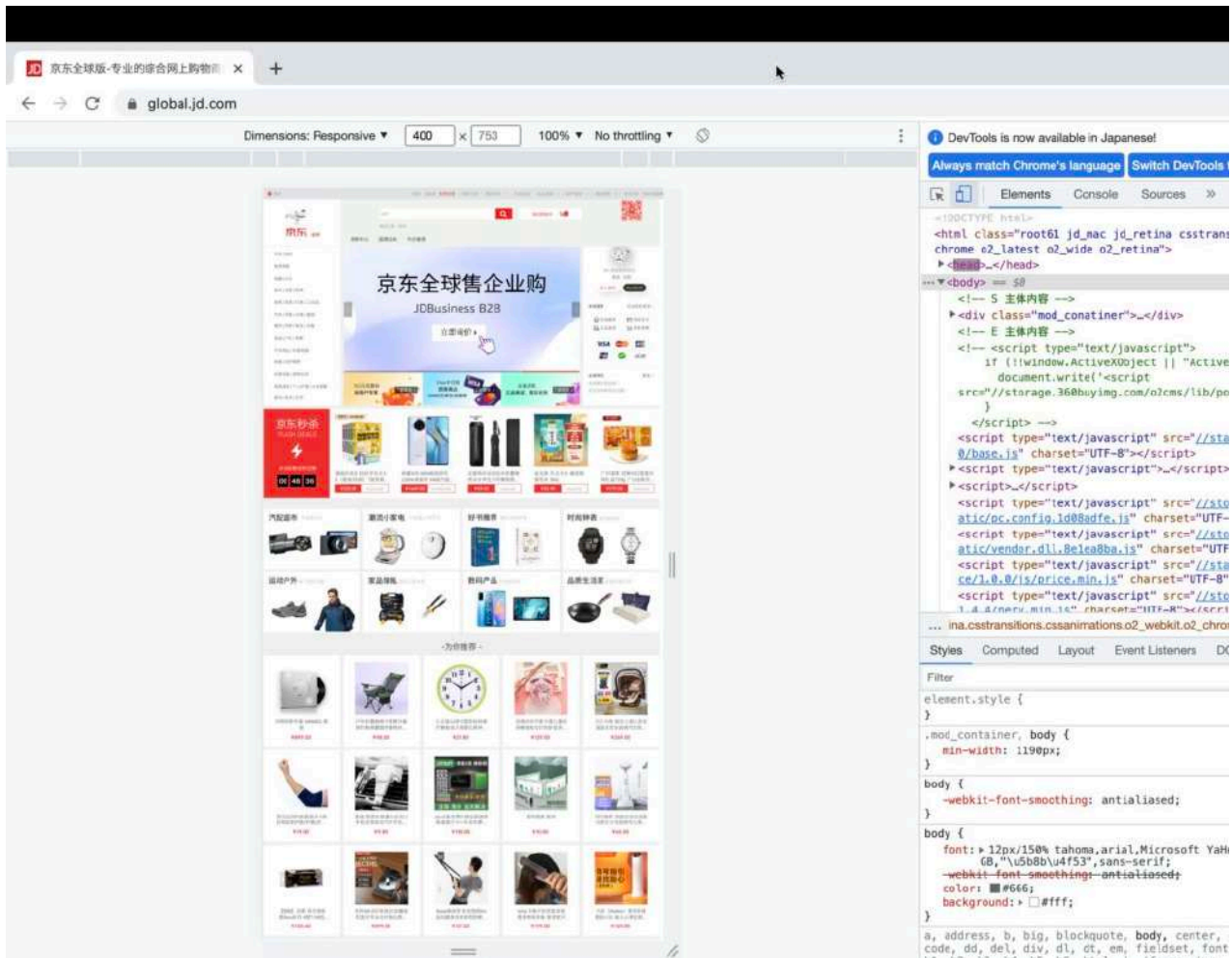
次にJDコムの公式公式サイトへアクセスします。

<https://global.jd.com/>

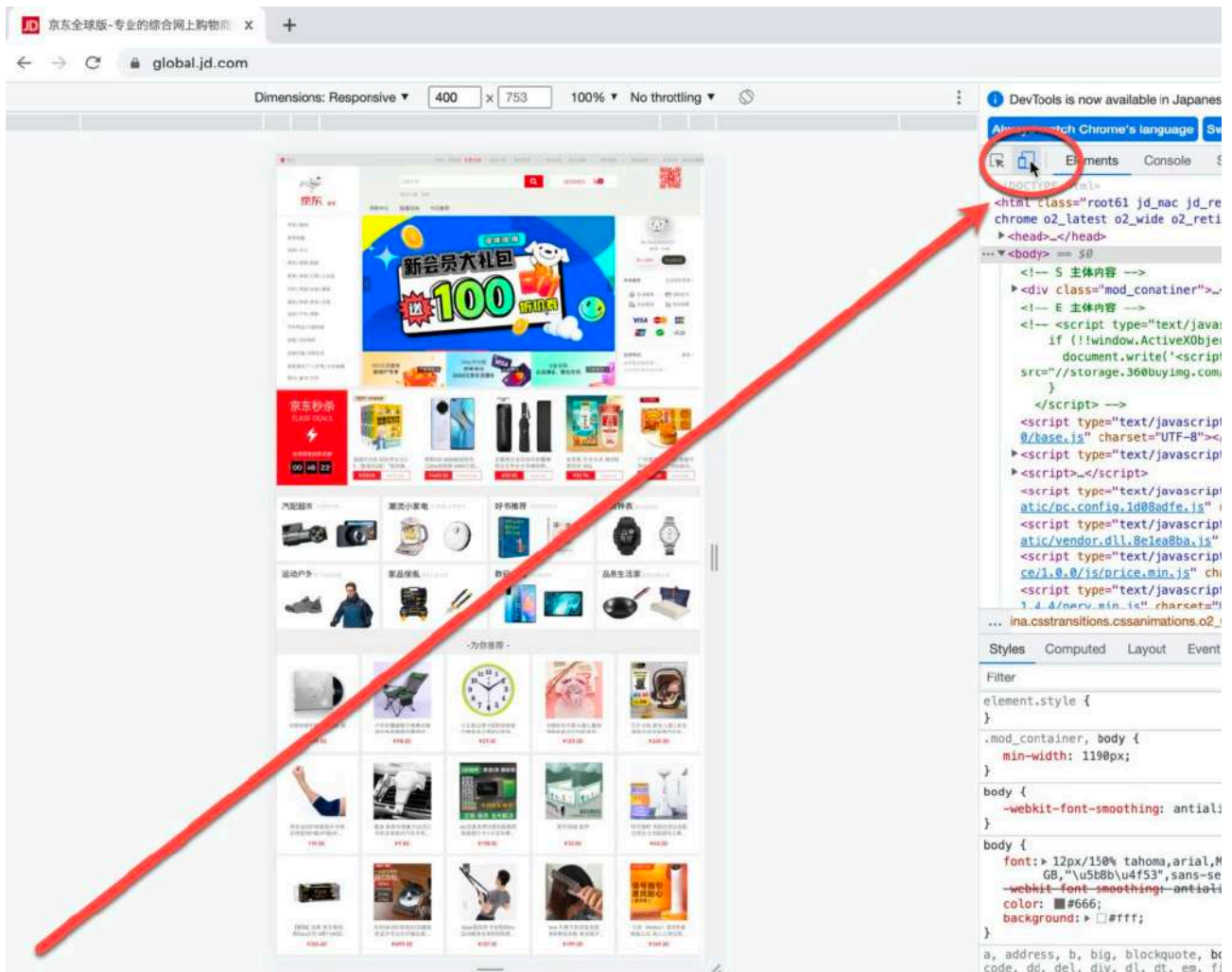
↑JDコムのサイト



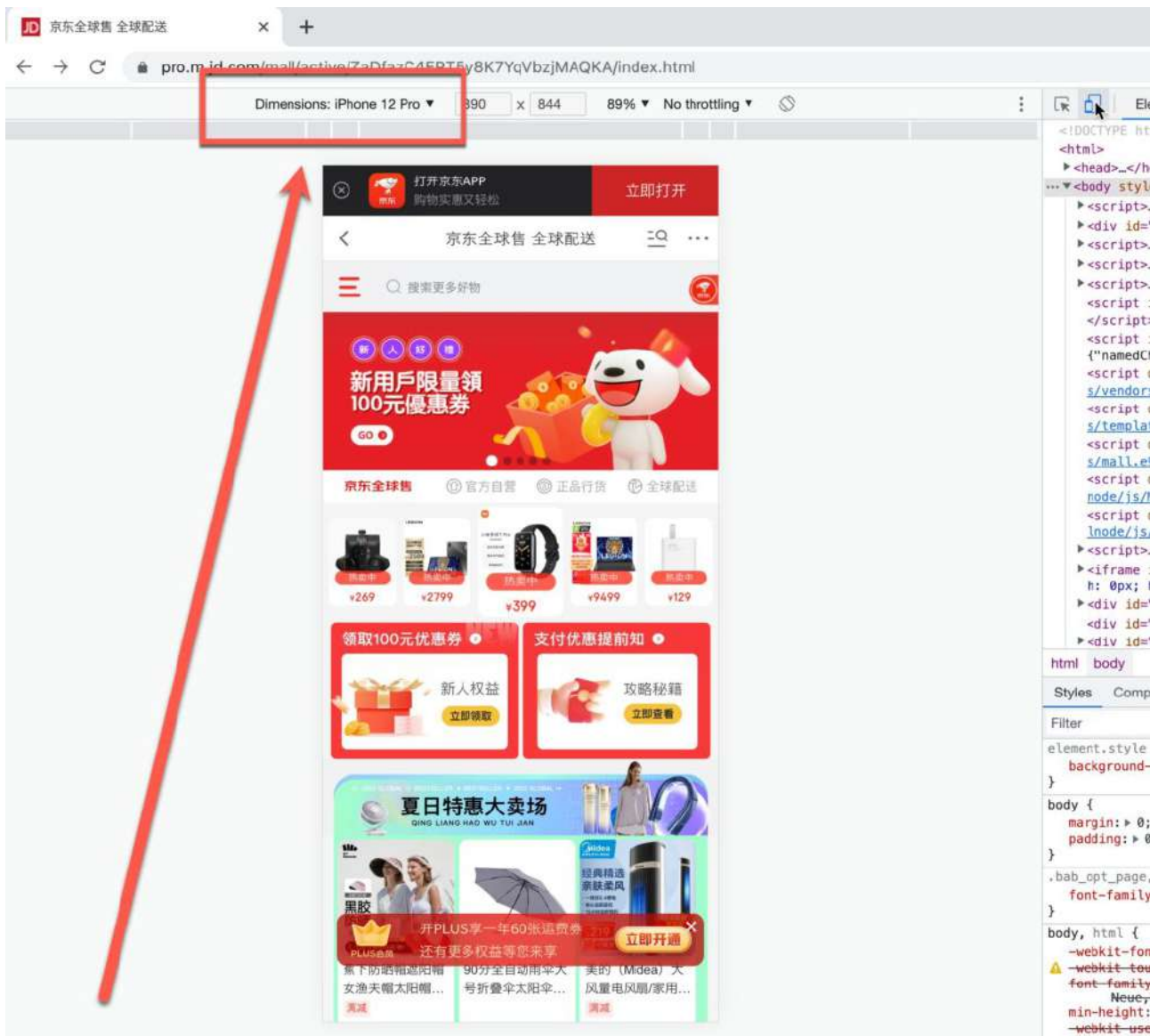
②・JDコムのサイトを開いたらChromeの右上から「その他のツール」→「デベロッパーツール」を開きます。



③・そうするとこのような画面が開きます。



④・矢印の先のマークを押すとスマホ版の画面に切り替わります。



⑤・これが切り替わったスマホ版の画面です。矢印の先をクリックすると表示するデザインのスマホ機種を選べます。



⑥・スマホ版の画面に切り替わったら右上からアカウント登録の画面に進みます。

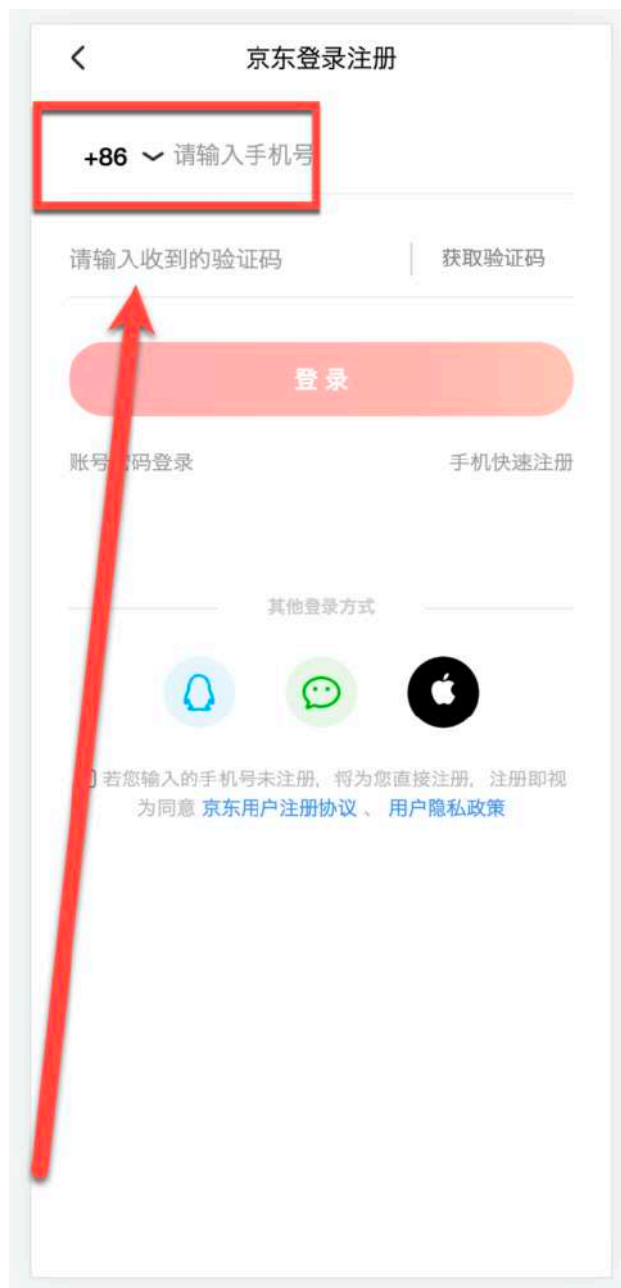


⑦・矢印の先の「スマホ・簡単登録」をクリックします

⑧・「同意」をクリックします。



⑨・左上のプルダウンをクリック（PC版だと中国しか表示されないので注意）





⑩・プルダウンから日本 (0081)を選択します



⑪・携帯番号から最初の0を抜いて登録します
(080-1234-5678→ 80-1234-5678)



⑫・登録したスマホのショートメールに6桁の番号が送られてくるので60秒以内に入力しましょう。



京东注册



请设置登录密码

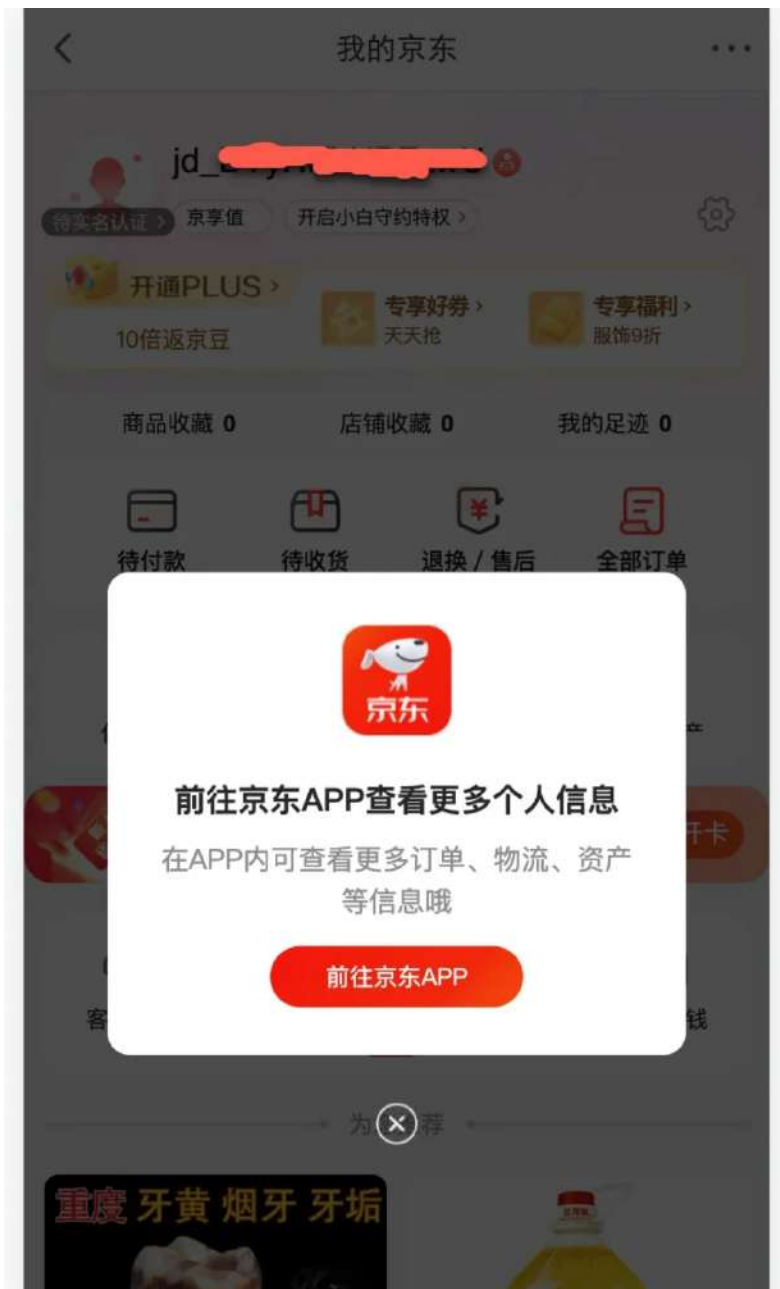
请设置8-20位登录密码

密码由8-20位字母、数字或半角符号组成，不能是10位以下纯数字/字母/半角符号，字母需区分大小写

完成

遇到问题？请 [联系客服](#)

⑬・パスワードを設定します。



⑭・これで登録完了です。PCからJDドットコムにアクセスしてみましょう。

セキュリティと正常な使用を確保するために、できるだけ早く携帯電話番号の確認を完了してください! 「JD.comプライバシーポリシー」の新しいバージョンが開始されました。これは、個

京东 超级品牌日 | L'ORÉAL PARIS

欧莱雅美发
京东超级品牌日
部分满199减100

Jingdong は、いかなる理由でも送金を要求することはありません。詐欺に注意してください。

コードをスキャンし アカウントログイン
でログイン

アカウント名とパスワードが一致しません。再入力してください。
海外の携帯電話でログインする必要がある場合は、国際

008180 [Redacted]

パスワードをお忘れですか

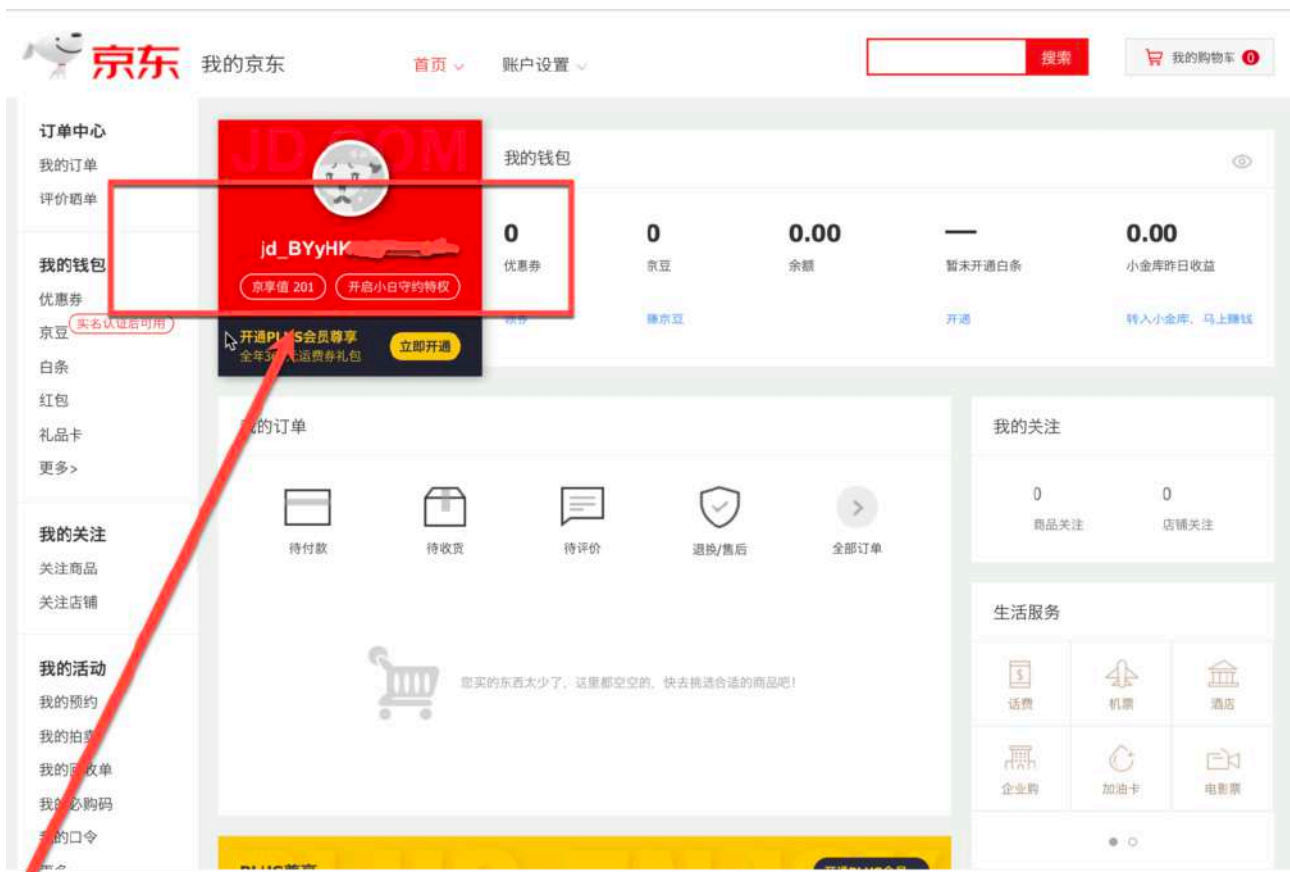
ログイン

QQ || 微信 || 今すぐサインアップ

[JDについて](#) | [お問い合わせ](#) | [採用](#) | [入社](#) | [広告サービス](#) | [モバイルJD](#) | [友情リンク](#) | [販売提携](#) | [JDコミュニティ](#) | [JD公益](#) | [英語サイト](#)

著作権 © 2004-2022 Jingdong JD.com 無断複写・転載を禁じます

⑮・登録した電話番号とパスワードでログインしよう。
電話番号は0081をつけた番号です。



⑩・ログインしたらIDをメモしておこう。

海外のサイトなのでパスワードとアカウントを忘れたら再発行が面倒なので必ず忘れないようにメモしておくようにしましょう。

これで以上です。

LPをデコレーションしよう！

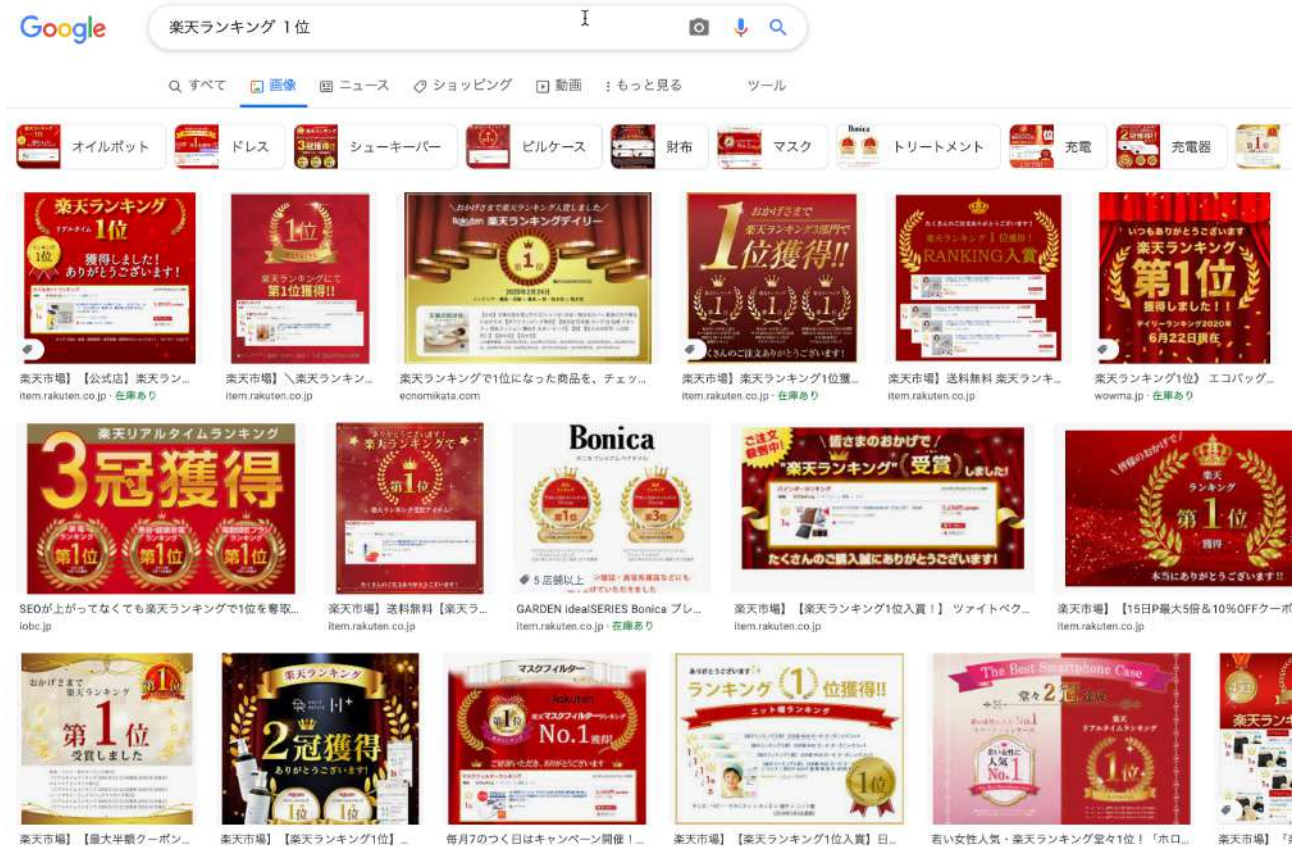
海外の商品ページを日本語にした後に追加で加えることでさらに売れるようになるオススメの画像があります。

中国の商品ページをそのまま使うだけよりも明らかに転換率が上がるとてもオススメの方法です。

それはランキング受賞の画像です。

画像のデザインはGoogleの画像検索で、

「楽天ランキング1位」と入力すれば沢山出てきます。



もし、デザインを自分で選ぶのが難しいと感じるなら家族や友人で美術のセンスのありそうな人に選んでもらうと良いでしょう。

楽天のランキングは意外と簡単に獲得できるものです。

大切なことはランキング上位に食い込んだ時にそれを見逃さないことです。

そのためにオススメの無料ツールをご紹介します。

ランキングチェッカー (無料)

ランキングチェッカー
とは

ランキング
受賞結果

楽天ランキング
自動更新ツール

Yahooランキング
自動更新ツール

一覧へ戻る

Ranking Checker

ランキングチェッカー

楽天市場では6000以上のランキングがあり、
毎週18万の商品が何かのランキングに入っています!



出品したあの商品
今何位?



ランキング、把握してますか?

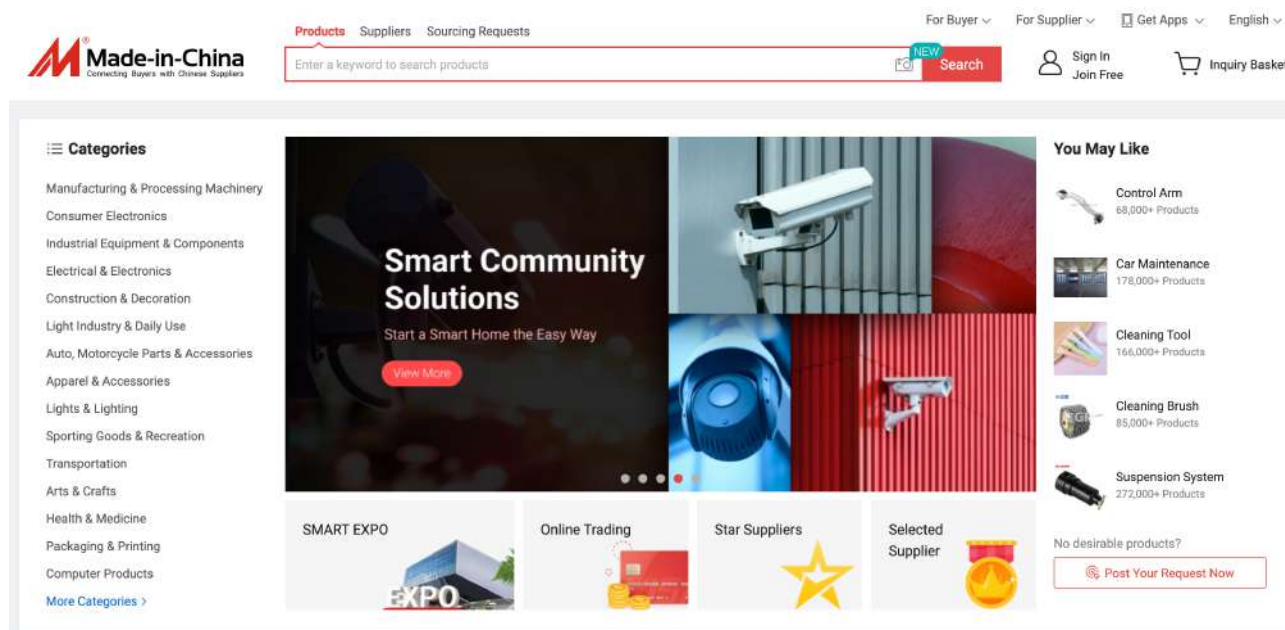
https://ranking.goqsystem.com/ranking_manual.php

↑クリック

この無料ツールを使えば毎日あなたの商品のランキングを自動でキャプチャしてメールで配信してくれます。

もし、このサービスが途中で終了してもGoogleで「ランキングチェッカー」と入力すれば無料で提供している業者が沢山でてくるので心配はありません。

品質の良い工場だけを扱っているサイト Made-in-China.comの紹介



海外のサイトを使えばページを丸コピーしても問題ないと、説明しましたが、

ペルソナやコピーライティングを使って日本のLP業者を使って商品ページを作る場合は、

できる限り品質の良い工場を選びたいはずです。

最後にアリババよりも品質が良い工場が多く存在するサイト
ト[Made-in-China.com](https://www.made-in-china.com)を紹介します。

Made-in-China.comはサイトの運営団体が自ら品質の
チェックや工場の視察を行っており、

海外向けに出荷しても良いと思える工場だけを登録してい
るサイトになります。

現時点で最も品質の高い製品を仕入れられる可能性のある
有力なBtoBサイトです。

Made-in-China.com サイトURL

<https://jp.made-in-china.com/>



1・右上のプルダウンから画面を日本語にできます。

Made-in-China
Connecting Buyers with Chinese Suppliers

製品ディレクトリ

サインイン 無料で新規登録 アプリを入手 日本語

全カテゴリ 製品 bluetoothイヤホン

bluetoothイヤホン 4,404の bluetoothイヤホン メーカー サプライヤー から \$2,956 使用済みあり

製品リスト サプライヤーリスト

カタログ

家電・スマホ

Bluetoothヘッドセット (32033)

インイヤーヘッドフォン (3284)

インナーイヤーヘッドフォン (2586)

携帯電話イヤホン (1859)

ヘッドバンドヘッドフォン (4158)

ほか

製品の特徴

関数

Bluetooth (31342)

マルチメディア (14641)

USB (1394)

RF (6542)

無線 (5410)

利用

携帯電話 (30761)

X15 ゲームの遅延なし TWS Bluetooth ヘッドセットヘッドフォンイヤホン

\$5.99-6.9 / セット (FOB価格)

10 セット (最低発注数量)

スタイル: インイヤー
サウンドトラック: デュアルトラック
特徴: サポート音楽

利用: 携帯電話, コンピュータ, DJ
関数: Bluetooth
カラー: 白

Shenzhen United Electronics Co., Limited

今すぐお問い合わせ チャット

中国工場サプライヤ OEM/ODM New ated Sport Noise Reduction Wireless ボーン導通 Bluetooth イヤホンイヤホンイヤホンを開く

\$11.35-12.57 / アイテム (FOB価格)

1,000 ピース (最低発注数量)

スタイル: ヘッドバンド
サウンドトラック: デュアルトラック
特徴: 音声コントロール

利用: 携帯電話, MP3 & MP4, コンピュータ, ゲーム
関数: Bluetooth
カラー: ブラック

Shenzhen Yougeman Industrial Development Co., Ltd.

今すぐお問い合わせ チャット

2・日本語でbluetoothイヤホンと入力すれば運営が選んだ工場の一覧が表示されます。



3・矢印の先にある「検証サービスによってレビューされたサプライヤー」と表示されるマークをクリックしてみてください。

会社概要

会社概要
貿易能力
生産能力
カンパニーショー

サプライヤーに連絡

Mr. Vincent Chen
チャット

20~4000文字の範囲で入力します。

送る

会社概要

メーカー/工場
オフィス用品, 家電・スマホ, 軽工業・日用品, 電気・電子

事業範囲: 501~1000 平方メートル

プラントエリア: 北米, 南米, 東ヨーロッパ, 東南アジア, アフリカ, オセアニア, 中東, 東アジア, 西ヨーロッパ

主な市場: 独自の輸出許可を持っている

輸入&輸出モード: はい

OEM/ODMの可用性: MIC-ASI2021292 検証レポート

BVシリアル番号:

Shenzhen Yougeman Industrial Development Co., Ltd. は、同社の最新の強みの1つとして、研究開発、設計、生産、販売、および運営を行っています。同社は86名の従業員を擁し、主にEコマース（ライセンス項目を除く）、商品およびテクノロジーの輸入および輸出を行っています。通信製品、携帯電話アクセサリ、デジタル製品、コンピュータ製品およびアクセサリおよび機器、家電製品およびコンポーネント、電子製品およびコンポーネント、ワイヤ接続およびデータケーブル、光ファイバーケーブル、フラッシュメモリ、電源アダプタ、LEDランプ製品ハードウェア製品、紙製品、プラスチック製品、デパート、バッグ・革製品、衣料用靴・帽子、日用品、玩具用アクセサリ、家庭医療リハビリテーション・介護機器研究開発、設計、生産、販売 ウガンダ工業開発株式会社は、科学技術、生命、環境保護、健康、利便性、そ...

工場ツアーを予約する

全て表示

4・すると工場の写真や動画が表示されます。

工場の写真や動画を見てしっかりと工場かどうかを確認してみましょう。

注意深く見る場所としては工場的人数は何人くらいで建物の大きさはどの程度なのかを確認してみましょう。

写真や動画から設備が立派だと思いう工場を選ぶことで現地に行かなくても良い工場を調べることができます。

これらの方法を使えば多くの中国輸入参加者がタオバオやアリババから仕入れをしている中で自分だけは他人と違う行動を取ることができ、

不毛な争いを回避しながら有利にビジネスを進めていくことができるようになるのです。

多くの人がアマゾンやメルカリで中国輸入をやっているなら楽天で販売しましょう。

みんながOEMをやっているなら自分は海外からページを、そのまま持ってきて転売をやりましょう。

世間で流行っているノウハウに安易に便乗するのではなく
販売場所を変えてみたり仕入れ先を変えてみたり、

またその両方を使ってライバルとの差別化を作り出すようにしてください。

この考え方はこれから先も永久に使えるテクニックなので商売の世界の飛び込んだなら絶対に忘れないでください。

他人と少し違うだけで得られる利益は文字通り、

ケタ違いに変わるのであります。

最後に

お疲れ様でした。

まだ細かい部分で伝え足りない箇所が残っていますが、

これだけの内容をPDFで書き記しておけば十分だと思い、
ここで執筆を終了させていただきます。

今回のレポートの内容は私が実際に自分が稼ぐためにやってきた具体的な手法や考え方を全て文章に書き起こしたものにになります。

聞けば簡単に聞こえることでも実際には10年間中国輸入に関わらなければ書けない内容も沢山あります。

もし、この内容の続きがさらに深く知りたいと思うなら、

続きはこれを読んでいるあなたが書いてみてください。

私があなただけにできるのはここまでとなります。

それと一つだけ約束してください。

ここに書かれている内容を自分のノウハウかのように、
TwitterやnoteやYoutubeで無断で公開しないで下さい。

今から中国輸入を始めようとしている何も知らない人に、
ここに書かれている内容をあなたが話してしまうと、

聞いた人は「すごい人なんだ！」と思ってあなたにお金を
支払ってくれるかもしれません。

ですが、教わった人が不幸になるからやめてください。

私はそのような不幸な人を作りたくてこれを書いたのではありません。

あなたに中国輸入で稼いで欲しくて、その礎 (いしずえ) になるために書き記したのです。

それにここに書かれたことをアウトプットするには最低でも1～2年の時間は必要になることでしょう。

商品ページだって最低でも10回以上は作らないと人に教えるほどマスターすることはできないはずです。

これは私が中国輸入で戦い続ける日本の同胞達に向けて、書いたものです。

自分が作ったふりをして誰かからお金を騙しとったり、あなたのフォロワーを増やすための道具に利用されるために書いたのではありません。

そこだけは、どうかご理解をお願いします。

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

メルマガのご案内

最後に、もう一つだけ大切なことを伝え忘れてました。

私が海外に商品を買付けに行った時の失敗談や中国輸入でやらかしたエピソードなど過去5年間に渡ってメルマガで配信させていただきました。

その時に好評だった内容だけを厳選して毎日1話ずつ配信しています。

シークレットな環境の中でないと言えない業界の裏話や、
『中国語の商品ページを簡単に日本語に翻訳する方法！』
や、

『サラリーマンでも120%受かる楽天審査の突破方法!』

などのやり方もご紹介しています。

中国輸入を真剣に検討している方やさらに踏み込んだ上級テクニックについて知りたい方は無料なので1度試しで、聴いてみてください。

中国輸入業界では珍しい音声形式で配信しています。

過去に配信したメルマガの中で最も人気の高かった、ベスト盤を全て無料で配信しております。

また必要ない場合でもクlickー発で簡単に解除することが可能です。

有料な商品を勧めることも絶対にありませんのでご安心
ください。

中国輸入業界の関係各社様からも大変好評です。



発信者  じゃん. 

宛先 WATANABE中国輸入 

日付 2022-08-19 13:18

お返事ありがとうございます。
どんな返信でもいただけて嬉しいです！

渡辺さんの音声は、必要です！！
純粹に、面白くて、すごい！、楽しい、、さすが！！ 言い尽くせません。
そして渡辺さんは、尊敬という言葉だけでは言い表せないお方になっております。
すごく感謝しています。

また配信いただけるの心待ちにしております！


よろしく申し上げます。

2022年8月19日(金) 10:12 <info@watanabe1688.com>:



宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2022-08-16 16:26

渡辺さん

お疲れ様です。
です。

改めてですが、
メルマガの音声でいつも有益な事を聞かせてもらい、
本当にありがとうございました。

音声がなくなるのは寂しいですが、
十分すぎるほど、たくさんの事を教えて頂いたので、
本当に感謝しかないです。

過去のレッスンや、メルマガ音声も、
ほぼ毎日聞いています。

また、最後のメッセージ、心に響きました。
必ず勝って債務者から復活します。

貴重なお時間をありがとうございました。

 呉

2022年8月16日(火) 5:00 WATANABE中国輸入 <info@watanabe1688.com>:

Re: 商売で撤退するタイミングとは？



発信者 an 
宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2022-07-24 12:08

渡辺様、いつも音声ありがとうございます。

楽天1位のページを高速回転で作る方法は、
音声からワクワクしています。
まさに喉から手が出るほど欲しいPDFです。

最後の波動拳 本当に感謝いたします。






発信者  
宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2022-08-16 06:59

WATANABEさん

ご無沙汰しております。

2019年9月～2020年3月までコンサルを受けさせて頂いたと申します。

2021年12月にはメタバース空間での仮想通貨セミナーに参加させて頂き、ありがとうございました。

このメルマガが終了するという事で、非常に残念ではありますが、今まで貴重な情報を提供し続けて頂いたことについてお礼を伝えたくメールさせて頂きます。

このメルマガでは、常に勉強し続けるWATANABEさんに刺激を受けたり、自分にはない視点を共有させて頂いたり、非常にたくさんの事を学ばせて頂きました。

これを聞くことが自分の生活の一部となっていたので残念ではありますが、自分も、自分で考え、道を切り開いて行けるよう、金融資産1億円を目指して進んでいきたいと思えます。

今までメルマガを継続するにあたっては、色々な苦勞があったと思います。

このような物言いは大変おこがましいですが、その分我々リスナーには響く、魂のこもったものを頂いたと感じております。

今まで本当にありがとうございました。

今後は中国移住をするとの事ですが、お身体には気を付けて、これからもご活躍されることを影ながら応援しております。

2022年8月16日(火) 5:00 WATANABE中国輸入 <info@watanabe1688.com>:



宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2022-08-17 01:40

渡辺さん

最後のメルマガなんて、寂しすぎます・・・

今まで面白いトークで楽しませていただいて、

また有益な情報をいつも発信していただき本当にありがとうございました。

ビジネスを始めてからは、テレビも見なくなり、Netflixも解約し、交友関係も最小限になり、

日常でほとんど笑うことがなくなっていた中で、渡辺さんの音声を聴いているときに唯一笑っていた時間だったかもしれません。

気持ちも前向きになれて、落ち込んでいたときはいつも助けられていました。

渡辺さんの長年のファンとして、ツーリングイベントの参加に即決できなかったことは情けないです。

私はペーパードライバーなので運転ができないというのもありましたが、

憧れの渡辺さんにお会いするのが怖かったというか、自信がなかったです。。

でも本当はすごくお会いしたかったです。

突然のメルマガ終了に、喪失感がすごいです、

寂しくなったら過去の音声聞きながら、頑張りたいと思えます。

まとまりのないメールですみませんが、

今の気持ちを伝えさせていただきました。

今まで本当にありがとうございました。

今後の渡辺さんのご活躍をこれからも応援しています。



発信者  

宛先 WATANABE中国輸入 

日付 2022-08-17 09:23

渡辺さん

いつも音声楽しく拝聴しております。

毎回、メルアドを消されないように、不定期配信のため、削除されないようついでいくのが必至で聞いています。前回の音声もちゃんと聞きましたが、聞かなかった方を削除したあとの音声配信がラストって、嘘ですよ？

とても楽しみに聞いてますので、是非引き続きの音声配信をお待ちしています。普段、返信はしないですが、ラスト音声撤回お願いしたく、メール差し上げました。どうか、ラスト配信撤回、考え直してくださいますと幸いです。

取り急ぎにて、失礼いたします。
匿名希望の一読者より。



宛先 WATANABE中国輸入 

日付 2022-07-26 01:37

拝

いつも興味深い配信ありがとうございます。
いままでにない革新的な内容だったと思います。

また、今回ワタナベさんの昔話が聞けておもしろかったです。
これまで断片的に聞いていたことがつながった感じです。




Amazonで海外コスメをメインに扱っていましたが、国内商標を取られるなど第三者から妨害にあい売上減。3月から近所のアダルトメーカーに自転車がかよい、現金手渡しでBtoCのサイトを作っています。

その会社で、社内のデザイナー（経験15年）やライター（経験5年）の方に商品ページやLPの作り方を説明するのですが、
なんど説明しても一定水準の仕上がりになりません。

力の無さを痛感。

商品ページやLPは「答えのない仕事＝考えるのが必要な仕事」だと思います。
単純作業しかできない人たちにどう標準化して教えているのか？
経験者に伝えるだけでもたいへんなのに、超初心者に教えるなんて恐ろしすぎます。

どんな内容なのか想像もつきません。

発信者 79@yahoo.co.jp 
宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2022-08-23 17:54

長い間、音声お疲れ様です


毎回非常に楽しみにしておりました!!


音声の更新が待ち切れず、先日最初から3回目を聞き終わりました、重要だと思った音声は何回もきいて勉強しております。ところどころ音声削除されており、聞けないものもありましたが...たぶんWatanabeさんが近くにいればスグに声で見つけられます。笑

終わってしまうのは非常に残念ですが、ツーリング企画でお会いできると考えていますので、そこまで楽しみにしておきます。現状、そこまで資金に余裕がない状態ですので、もうすこし楽しみは先になりそうです。

また気が向いた時にでも音声頂けると嬉しいです。

またお会いできる日を楽しみにしております。

宛先 info@watanabe1688.com 
日付 2021-12-19 22:50

です。
本日は誠にありがとうございました。


実はセミナーを受けるにあたって不安が一つありました。それは録画禁止である事。
また、オキュラスをつけているのでメモも取れない環境でした。
*渡辺さんの音声は繰り返し聞くというのが当たり前にある自分にとってこのセミナーを繰り返し聞き事無しにどれだけ理解できるかという事が不安でした。


不安のまま臨んだセミナーの内容は（渡辺さんの話が上手いというのがありますが）シンプルで分かりやすいものでした。理解しやすかったと思います。迷うことなく私たちがやるべきことを示していただいたと思います。

メルマガの音声の内容だけで動き出そうとしていた自分も居ましたが、本日の音声聞いていなかったら夢だけ追って失敗していたかもしれない。と思いました。

私が複数の知人に聞いてみた結果、世間一般には暗号資産はハイリスクハイリターンだと思われていると思います。
私もそう思っていた部分もあります。その中でこんな堅実な内容を教えて頂けたのは非常に大きかったです。
本当に参加させていただいて良かったです。

次回もすこく楽しみです。
誠にありがとうございました。



宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2021-11-27 15:57

WATANABE様

お世話になります。

質問をさせて頂きたいと思います。


しかし、質問がお話の趣旨と違ったり、気を害されたのであれば、返信頂かなくても結構です。

12月19日のセミナーに、本日名前を呼ばれた方以外の追加の参加のについて、「メタバース空間のコンサル（01:05:45辺り）」に言及されておられたかと思えます。

中国輸入は既にWATANWBE様にご紹介いただいた方に指導を受けているので、お願いすることは出来ないのですが、メタバース空間コンサルというものがあるのであれば、是非とも受けたいと思っております。

よろしく願いいたします。

これから帰って映画を見ようと思います。

宛先 WATANABE中国輸入 
日付 2021-12-11 14:18

WATANABE様

お世話になります。

今回も貴重なお話ありがとうございます。

前回のお話は、自分には出来ない刺激が強いものですが、今回の後半のお話と合わせて聞いてみると、ビジネスというものに対する姿勢を変えるのに大きな影響を与える物となりました。

私がビジネスで成功しないのは今回のケースとは少し違いますが、ビジネスを軽くとらえていることに変わりはないと改めて気づかされました。

それにしても、これだけの話を聞けるという事に、今更ながらありがたく思っています。

オキュラスセミナーに参加出来なくて残念だと思っておりましたが、前回と今回の話を聞いて、WATANWBE様の音声はそれを差し引いても十分価値があるものと思えました。

ありがとうございました。



発信者 nana

宛先 WATANABE中国輸入

日付 2021-12-19 16:38

渡辺さま

お世話になります。

です。

今日はありがとうございました。

知識がない私でもとてもわかりやすいセミナーでした。

目からウロコです。

来年後半に向けてわくわくしながら

引き続き中国輸入ビジネスの売上げアップの努力を続けます。

ポキャブラリーが少なくて申し訳ないのですが

本当にありがとうございました。



宛先 WATANABE中国輸入

日付 2022-01-04 11:27

明けましておめでとう御座います。

音声配信ありがとうございました。

いつもタイムリーな話題で楽しく聞かせて頂いております。

さっそくに連絡してみました。

殺到しているのかわかりませんが、定額コースしかは入れないようです。

渡辺さんのコンサル生が強すぎるので、危機感をもち、さらにステップアップします。

いつもありがとうございます。



宛先 WATANABE中国輸入

日付 2021-08-30 23:07

渡辺さん

こんばんは。

今日の音声も最高でした！

まるで映画を観ているかのように絵が浮かんでいきます。トークの天才ですね。

色んな濃い経験されているんですね。

続きが楽しみです^^



宛先 WATANABE中国輸入

日付 2022-01-19 00:37

今回もメルマガ配信ありがとうございました。

シュウヘイさんのお話がリアルに楽しかったです。

700万を超えると税率が上がるのでどこまで売上を伸ばしていくか悩んでいたところです。

あるコンサル生は広告費150万ぐらい入れて月商900万売っているらしいです。

楽天担当に広告を勧められますが、広告を入れても売上を伸ばすべきか迷っています。

あと私はコンサル後から余剰資金を株式に全て入れています。

ワタナベさんのシメの音楽センスがよく最後まで楽しく聴けています。

ありがとうございました。





宛先 WATANABE中国輸入ラジオ 

日付 2021-12-21 14:47

渡辺様

以前にご連絡させて頂きました高森と申します。

メルマガがついに20回を迎えました。

あれから、じっくりと渡辺様の音声を聞き、
やはり濃密なコンサルであること、また、渡辺様が真剣に向き合っ
てご指導して頂けることがもうひしひしと伝わってきました。

人間的な魅力はもちろんのこと話術のうまさも素晴らしいです。

本当に素晴らしい先生を見つけたと思いが引き締まる思いです。



宛先 WATANABE中国輸入ラジオ 

日付 2021-11-10 13:27

わたなべさま

返信が遅くなり大変申し訳ありません。

コンサルを受けさせていただきたく面談をお願いできないでしょうか。

また、メタバースのセミナーも受けさせていただきたいのですが可能でしょうか？

お忙しい中お手数お掛けし大変恐れ入りますがどうぞよろしくお願い致します。

2021年10月27日(水) 18:57 <info@watanabe1688.com>:

| yas 様



宛先 WATANABE中国輸入ラジオ

日付 2021-10-27 12:35

渡辺さま

毎朝メルマガを楽しみにしています。
ブログも大ファンで、夢中になってほぼすべての記事を1日で読んでしまいました。
メルマガやブログに触発され、人生を変えたいと本気で思い、行動を開始しはじめました。

最後のメルマガを読んでから問い合わせようと思っていたのですが、
待ちきれず、問い合わせています。

現在、メルマガやブログ記事を参考にさせていただきながら、
ヤフショの開設が済み、代行会社を通しての買付を試みているところになります。

渡辺様のコンサルを受けたいと考えているのですが、
費用等はどの程度かかりますでしょうか？

お忙しい中お手数おかけし恐れ入りますが、
お返事いただけますと幸いです。
どうぞよろしくお願い致します。

2021年10月27日(水) 6:01 WATANABE中国輸入ラジオ <info@watanabe1688.com>:
おはようございます。



宛先 WATANABE中国輸入

日付 2022-02-03 05:09

WATANABE様

お世話になります。
いつも音声興味深く拝聴しております。
にも拘わらず感想をお送りすることが出来ず、申し訳ございません。
特に正月の音声配信は、とても良い刺激になりました。
今回の音声ですが、高揚感を感じながら聞いておりました。
コンサル生でない私が、ここまでの内容を聞かせて頂いてよいのでしょうか、と思いました。
つぎ込める資金はWATANABE様とは桁2つ違いますが、自分もこの半年でベットしていこうと思います。
WATANABE様の話を伺って、私も僅かながら買い付けてはいるのですが、まだ分からない事（用語、買い方）が多いので、勉強して何とか乗り遅れないようにしたいと思いました。
今回も貴重な情報ありがとうございました。

2022年2月2日(水) 6:00 WATANABE中国輸入 <info@watanabe1688.com>:

30歳の手前まで 新聞配達の アルバイトだった僕が



中国輸入で月収100万

稼ぐと言ったとき

みんなが笑いました



でも、やり始めると・・・



その内容を全て公開！

続きはメルマガの中で！



【メルマガの登録はこちら】



WATANABE SHINYA

本PDFやブログ記事の内コンテンツの著作権はすべて編集・発行元に帰属します。本PDFやブログ記事の内容の部分または全部を無断転載、転送、再編集など行なうことは禁止します。サイト【ヒット商品を出して悠々自適に生活する方法】(<https://importbusiness.tokyo/>)においても同様です。

無断転載・無断引用に対しては部分全体を問わず、いかなる事由においても、関係各社と協議の上、法的措置を取り厳正に対処させていただきます。