

## 16.5 号外 目玉商品を用意しましょう

皆さんは「回転寿司」の利益を出す仕組みというものをご存知でしょうか？

最近は何でもかんでも 1 皿 100 円で売っていますが、あれでも儲かる仕組みになっています。原料の値段を安く仕入れるのはもちろんですが、もう一つ、からくりがあるのです。日本人はマグロが大好きです。世界のマグロの漁獲高のほとんどを日本人が消費しているぐらいです。もちろんどんなに安く買ったたいてもマグロは 1 皿 100 円では元がとれません。でもそれでも良いのです。他の卵やかつぱ巻き、デザートなどのサイドメニューでしっかりと利益が出るからです。そのように、目玉商品でお客様を引き入れて、他で利益を出すのです。

インターネットのショップでは、新規のお客様が、初めてお店を利用しようとしても、どうしても「お店」も「品物」も信用できないものです。

そこで、売るためには戦略的に二通りの方法があります。

- 1・ 広告を出して、商品・会社・店舗を知ってもらう。
- 2・ 目玉商品として、商品をお求め安くして、まずは購入してもらう。

1 番は、長期的な戦略で大金がかかります。このような方法は TVCM が良い例で、ひたすら同じ時間帯に流して、企業名・商品名を目に触れさせ親しみをわかせる方法です。お店で商品を見た時に、何も知らないものよりも、名前ぐらい聞いたことがあるものの方が、知ってる分だけ信用できると、選ぶものです。この方法は大企業が主にやっている手法です。

2 番は、すぐに実行できる方法で、そんなに費用は掛かりません。まずは、買ってもらう事。そして、お店も商品も良いものだと知ってもらう事を優先にするという方法です。多少ここで店舗側が損をしたとしても、信用を得られるのですから、単純に「損」とは言えません。その後、お店を信頼したお客様が「じゃあ あれも買ってみよう」と次の商品に手を出すのです。まずは、新規店での購入というハードルを下げることが第一の目的なので、広告費とでも思ってください。ネットショップで成功するためには、この手法が非常に有効です。このような商品（商法）は「入口商品」「ひきの商品」「目玉商品」「お試し商品」「撒き餌商法」など色々な呼び方をします。

しかし、やみくもに値段や品物を自分の主観で決めては失敗する可能性があります。

## 16.5 号外 目玉商品を用意しましょう

そこで

### ●目玉商品の作りかた No1●

ネットショップ実務士の私 推奨の方法（基本編）

- ・在庫をたくさん積める商品
- ・キーワードで検索されやすい商品
- ・価格の設定は利益 0 円にする

理想論で言えば、上記に当てはまるものを設定してください。赤字にしまうと、あとが続かないので、出来ればこのようにしたいですね。

### ●目玉商品の作りかた No2●

少しリスクだが相場なのでしょうがない方法（応用編）

楽天市場はモール店です。そこを利用して、目玉商品を考えてみましょう。

まずは楽天市場でのランキングを覗いて、敵情視察をしてみましょう。

ご自身が目玉商品にしたいものの同カテゴリーを覗いてみてください。そして一番売れている商品とその価格のバランスを参考に、自店の目玉商品の価格を決めます。原価割れするかもしれませんが、そこは戦略的に考えてみてください。

その金額設定が、あまりにも赤字になるようなら、その商品をずーっと売らずに数量限定にして、レビューを書いてもらうのが良いでしょう。次はそのレビューを人目にさらす努力が必要ですが、それはまた別の時にお話しします。

通常の商品ページもそうですが、目玉商品の商品ページの画像は、直感的に良いと思うような画像を使います。つまり、商品画像を「製品」として、そのものを撮るのではなく、使用状態などのイメージ写真として撮る方が、訴求力が高まります。

まずは利用してもらい「信頼してもらい」「良さを知ってもらい」という事をお忘れなく。お試しサイズで購入してみて、それが良ければ正規品を買うものです。

皆さんも実生活ではそうですね？