

A photograph of several business professionals in a meeting, looking at and pointing to various financial documents, spreadsheets, and charts on a table. The scene is brightly lit, likely from a window in the background. The documents contain various data visualizations like bar charts and pie charts.

AMAZON OPERATION & CONSULTING

axalpha

Copyright © 2010 - 2021 Axalpha, Inc. All Rights Reserved.

アグザルファは業界初のAmazon専門コンサル会社として
2011年以來多くのAmazon出品者様をサポートして参りました。

Amazonは他ECモールと違い独特の
システムを持っています。

専門コンサルとして蓄積した知見・実
績を活かした最適な施策を実施し、売
上拡大の実現につなげます。



他の業務が忙しく、
Amazonに注力できない…



売上が思うように
あがらない…



出品はしたが
何を行えばいいか
わからない…



なかなか集客が
できない…



他サイトでは売れているのに
Amazonでは売れない…



運営についての
相談相手がいない…



アグザルファのAmazon専門コンサルがこれらの悩みを解決します！



アクセス対策

より多くのユーザーが商品ページへ訪問されるよう、SEO対策を中心にセッション数増加のための施策を実施いたします



- Amazon内SEO対策
- 検索キーワード最適化
- ブランド名対策
- カテゴリ最適化 など

転換率対策

商品ページに訪問したユーザーの転換率を高めるため、商品ページの情報最適化を中心に施策を実施いたします



- 商品ページ最適化
- 商品画像提案
- 商品レビュー対策
- 競合分析&差別化 など

客単価対策

購入単価を高めるため、各種プロモーションの活用やセット品展開など、客単価向上のための施策を実施いたします



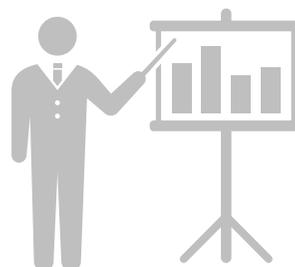
- 各種販促対策
- プロモーション設定
- セット品展開
- 売上分析&効果測定 など

Amazonの仕組みを
熟知した
精鋭コンサルタント



元Amazon社員が設立した当社だからこそ伝えられる知識が豊富。常に変化するAmazonシステムの独自調査を進め、最新情報を早期に反映した施策に努めています。

商材ごとに最適な
施策を立案・実施



画一的な対策ではなく、貴店商材に最も合った最適な施策を立案し実施いたします。

PDCAサイクルを回し
スピーディーで
効果的な改善



売上分析や施策の効果測定を定期的実施し、改善を繰り返していくことで、より効果的で効率的な運用を目指します。

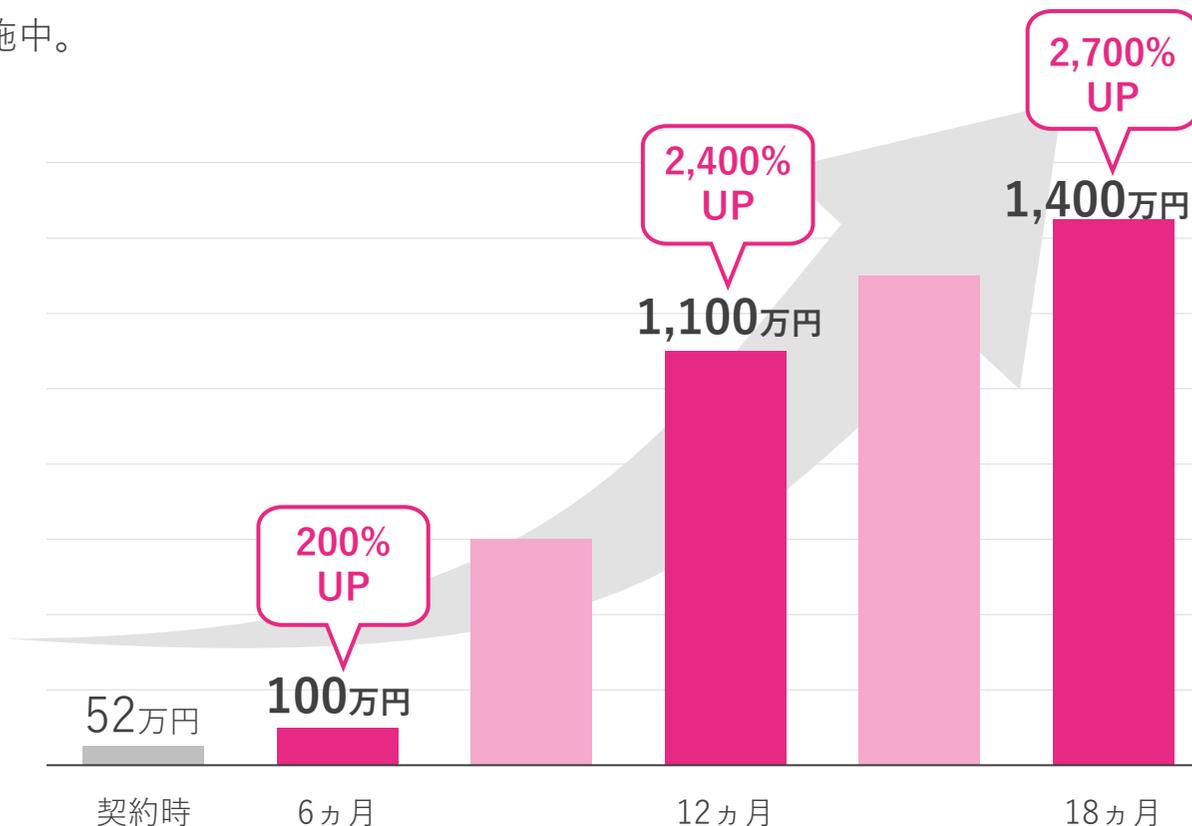


「Amazonマケプレアワード」連続受賞！「Amazonランキング大賞」No.1！
検索結果No.1も多数獲得！など数多くの受賞歴があります。

PRODUCT：ファッション

契約当初より、全商品ページの作りこみを徹底。なかでも、ファッションカテゴリーの特性を活かした戦略として、最適なバリエーション組に注力し、最短で最適な商品ページ育成を実現。ベストセラー獲得に加え、ランキング上位を同ブランド商品が独占した実績もあり。更に、商品の購入数と共にレビュー数の増加がみられ、その結果、比例する様に売上也継続的に拡大。

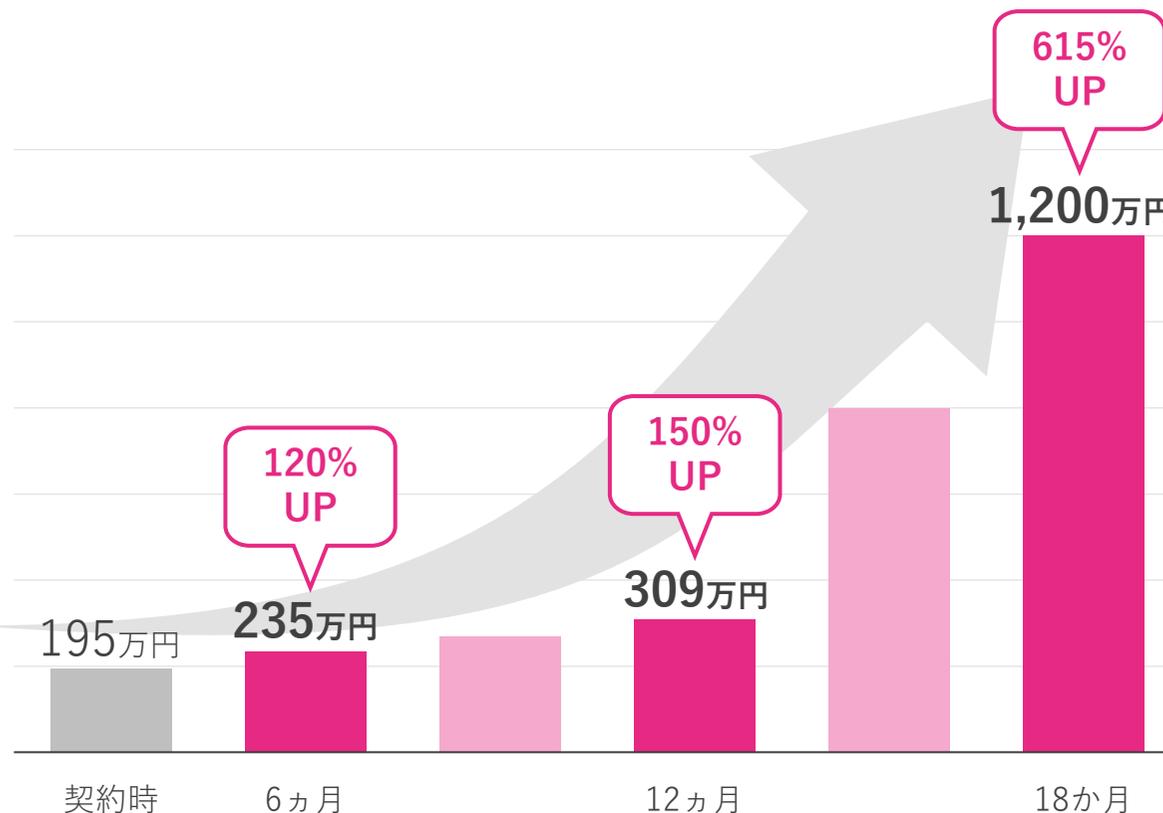
現在は、商品ごとの売上推移やAmazonサイト上のトレンドを分析し、新たな売れ筋商品確立に向けた新商品や既存商品のカラーやサイズ展開の提案を実施中。



PRODUCT：家電

契約当初、法人向け商品を中心に展開し、連休時期になると売上が減少、ランキングにも影響し検索結果上位を維持できていなかった。

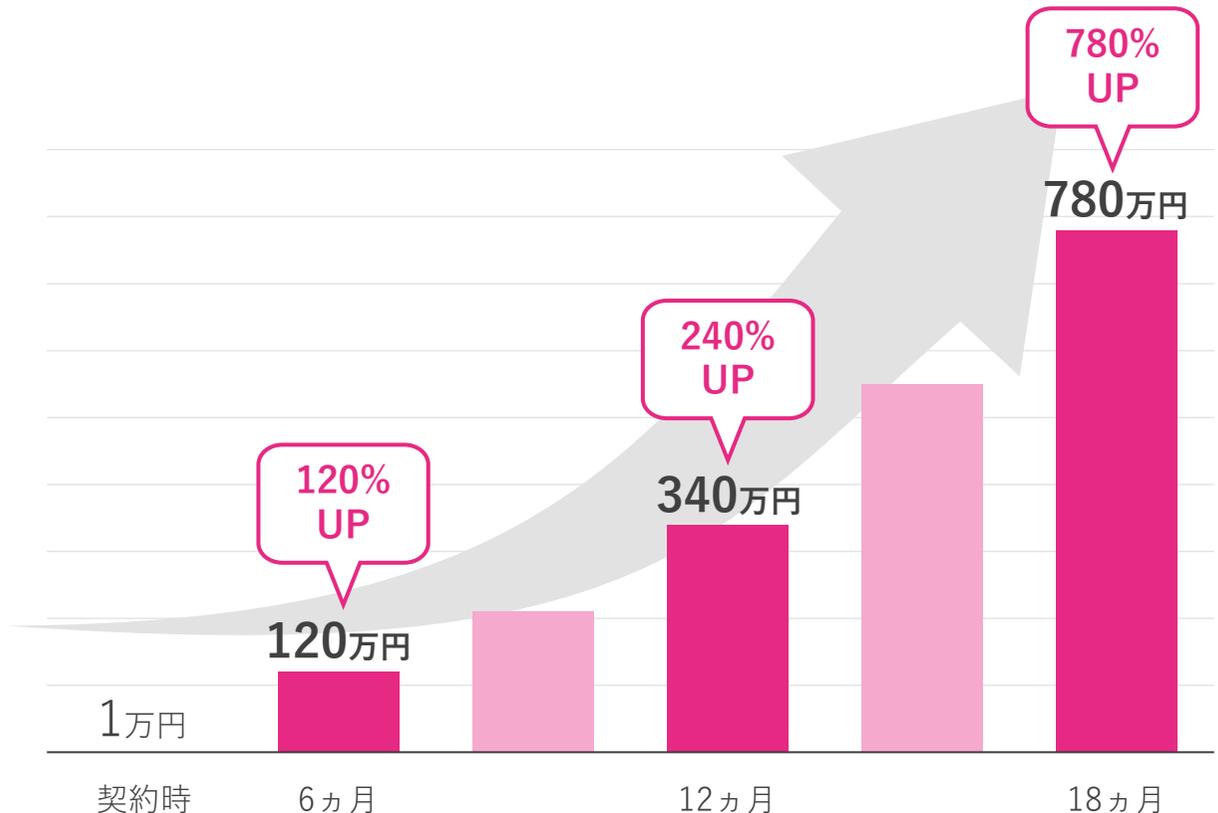
ほとんどの商品の編集権限が剥奪され、ページ情報を大きく変更できないことから、積極的な新商品の展開やマケプレプライム導入等をご提案。また、検索対象となるキーワードの設定およびビッグワードや汎用性の高いワードを設定。強気の広告単価を設定することで契約当初から615%の売上増を達成。



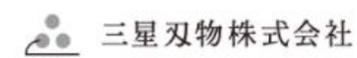
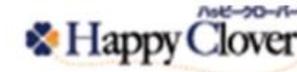
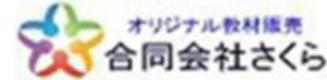
PRODUCT：ヘルス&ビューティー用品

基本となる商品情報が乏しかったため、初期対策として商品ページの作りこみを徹底。商品情報の最適化、充実化を行ったことでセッション数が増加し、売上が拡大。また、セッション数に対して転換率の低い商品に着目し改善に注力したことで、売上が牽引する主力商品に成長した。

レビュー獲得数の増加やベストセラー獲得など着実に実績を作ったことでリピーターの獲得に繋がる。現在は広告運用を導入し、競合他社からの流入による顧客の囲い込みを行い、売上が拡大中。



サポート実績

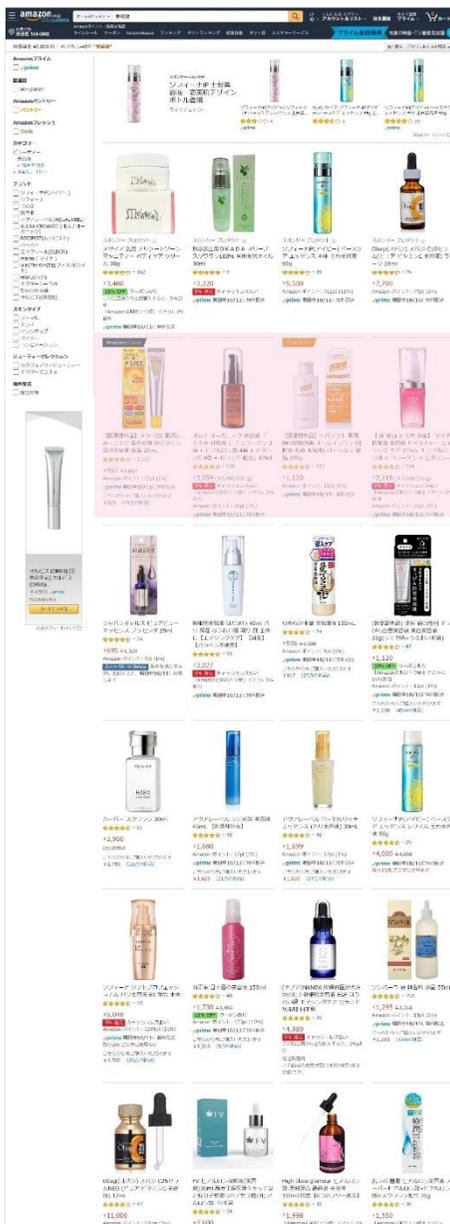


※他にも非公開実績多数

A background image showing a business meeting with people's hands and arms over a table covered with documents and charts. The image is faded and serves as a backdrop for the text.

AMAZON OPERATION & CONSULTING

サービス詳細



検索結果の上位に表示されるための施策です。

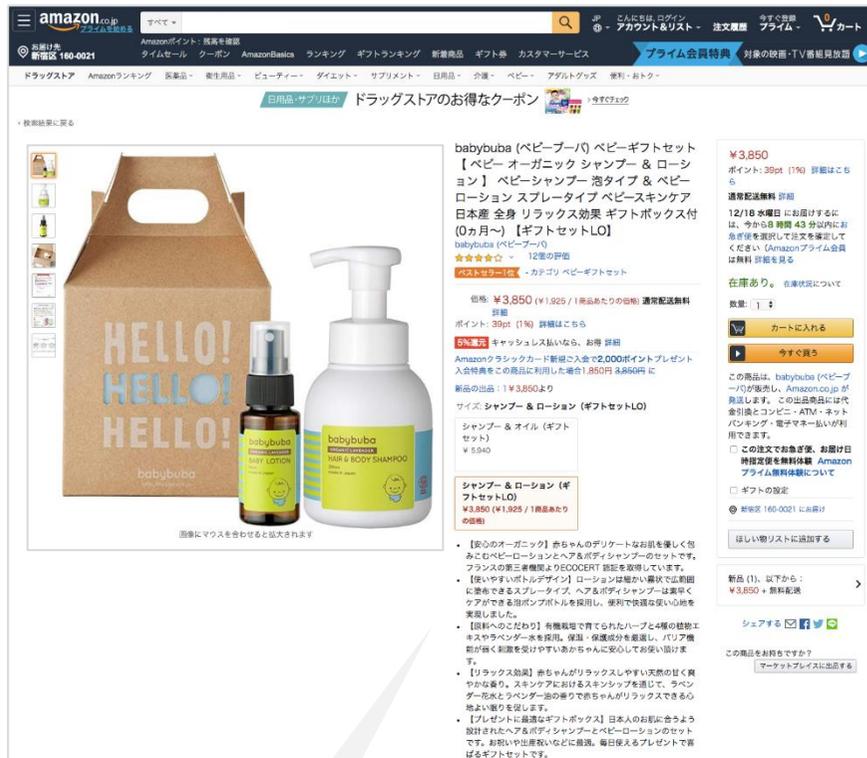
上位に表示されることでユーザーの目に触れる機会も多くなるため、売上アップのためには必須の施策と言えます。

Amazon最新システムに対応

Amazonでは独自の検索エンジンに最新のアルゴリズムが採用されています。Amazonの検索結果で上位表示を目指すためには、最新のAmazonシステムを熟知し最適な施策を打つ必要があります。

具体的な施策の例

- 商品名最適化
- 検索キーワード最適化
- ブランド名対策
- 商品情報最適化 など



Amazonのガイドラインに則ったうえで
ユーザーの知りたい情報をわかりやすく
掲載することが必要です！

商品ページを最適化することはSEO対策になるとともに、
転換率の向上につながります。

各商品ページ内では、「商品タイトル」「箇条書き」
「検索キーワード」「商品説明文」など、商材にあった
最適な設定を行います。

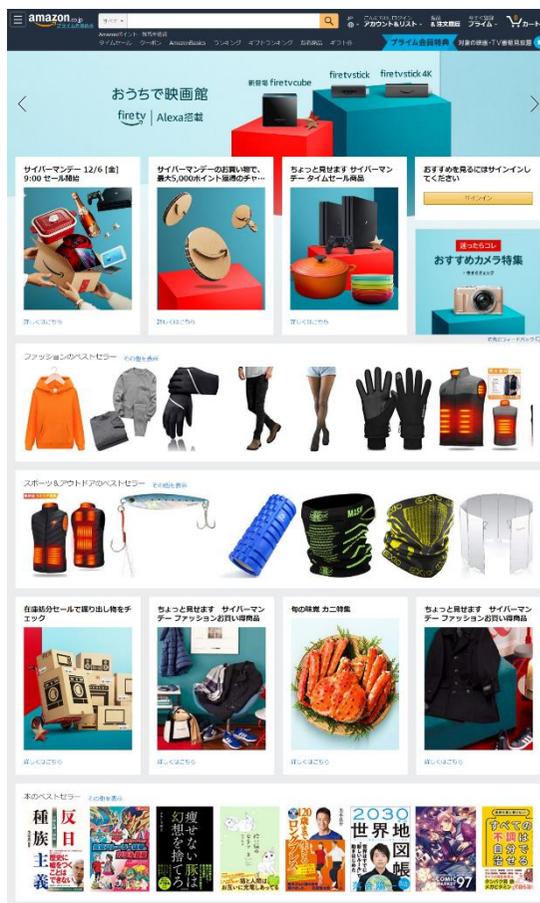
Amazonガイドラインに沿った商品ページ作成

商品ページの記載については、Amazonガイドラインにより
文字数や記載NG事項等が細かく定められています。これら
のルールを熟知しているコンサルタントが最適化を図ります。

具体的な施策の例

- 商品名最適化
- 商品情報最適化
- 商品画像提案 など

ご提供頂いた
商品情報



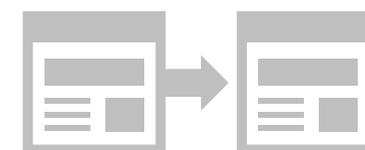
商品画像加工（白抜き）や撮影も
対応可能です！※オプション

新規商品の登録作業を代行いたします。
SEOや商品ページ最適化などを考慮した商品登録を行いますので、新規商品でも早期の売上拡大の実現を図っていきます。

新規の Amazon商品登録



自社サイトや
メーカーサイトからの
商品登録移行 など



※ 当社専用の入稿ファイルあり

具体的な施策の例

- 商品情報カ最適化
- カテゴリ最適化
- ブランディング など

プロモーションやタイムセールなどを有効的に活用することで、ユーザーの購買意欲を高め、売り上げや購入単価UPにつなげることが可能です。

商材にあわせた最適な販促施策を提案から運用までおまかせいただけます。



クーポン

購入者がワンクリックで取得できる割引サービスで、購入決定を促す動機となり、購買率の向上が期待できます。



タイムセール

ユーザーから人気のタイムセール企画。セッション数向上や売上拡大のチャンスのため、販売実績の向上にもつながります。
※Amazonが定める参加諸条件あり



プロモーション割引

「〇点以上購入すると〇〇円割引」等の割引を設定することが可能です。購入単価UPに効果的です。



特集企画参加

「プライムデー」や「サイバーマンデー」、シーズンイベント特集ページへの参加（母の日、父の日、おせち特集など）、各出品者に案内される企画への参加ご提案を行います。

その他にもAmazonでの売り上げUPのために行うべき施策は様々あります。
さらに複合的に実施することで成果につながる近道を築きます。



リファインメント対策

Amazonにはさまざまな条件での絞り込み検索ができる機能があります。
リファインメント対策を適切に行うことで、絞り込みによる離脱を防ぎ、ユーザーとの接触機会を増やします。



バリエーション最適化

カラーやサイズ展開、数量違い等のバリエーション商品の登録は、ユーザーの選択肢を増やし転換率向上につながります。



商品レビュー対策

商品レビューは購買可否決定の要因になる重要な情報です。不適切な商品レビューへの対策をし、購買の妨げとなる要因を減らします。



競合との差別化

相乗り対策を含め、競合調査・分析をはじめ、商品の強みを最大限に反映した差別化を図ります。

スポンサープロダクト広告

fcl. 運転を快適に！愛車の"カッコいい"のアドバイザー

| スポンサープロダクト | スポンサープロダクト | スポンサープロダクト |
|---|--|--|
| fcl(エフシーエル) led 2色切り替え カラーチェンジバルブ フォグランプ専用 1組(H1/H16 2個)セット ホワイト イエロー ￥9,800 0% 送料 キャンセルし放題 Amazon ポイント:400pt (5%) prime 毎日12/18までにお届け 送料配送料無料 | fcl(エフシーエル) T20 LED バックランプ チップLED搭載 2500lm 保証付き ホワイト 12V専用 ￥5,980 0% 送料 キャンセルし放題 Amazon ポイント:588pt (10%) prime 毎日12/18までにお届け 送料配送料無料 残り11点 この注文は最後の点 | fcl(エフシーエル) LEDバックランプ T16/T15 ハイパワーバックランプ 1100lm 保証付き ホワイト 12V専用 ￥6,400 0% 送料 キャンセルし放題 prime 毎日12/18までにお届け 送料配送料無料 |

セラー広告（スポンサープロダクト広告・スポンサーブランド広告）は売上拡大に非常に効果的な施策ですが、単価やキーワードの選定を誤ると思うような成果につながりません。適切な運用を行う事で無駄なコストを掛けずに広告効果を最大限に引き出し、精度の高い広告運用を実現します。

費用対効果をあげる主な対策

クリック
単価調整

効果的な
SKU選定

2つの
ターゲティング
を活用

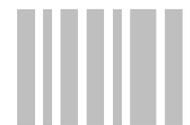
スポンサーブランド広告

fcl. 運転を快適に！愛車の"カッコいい"のアドバイザー

| スポンサープロダクト | スポンサープロダクト | スポンサープロダクト |
|---|--|--|
| fcl(エフシーエル) led 2色切り替え カラーチェンジバルブ フォグランプ専用 1組(H1/H16 2個)セット ホワイト イエロー ￥9,800 0% 送料 キャンセルし放題 Amazon ポイント:400pt (5%) prime 毎日12/18までにお届け 送料配送料無料 | fcl(エフシーエル) T20 LED バックランプ チップLED搭載 2500lm 保証付き ホワイト 12V専用 ￥5,980 0% 送料 キャンセルし放題 Amazon ポイント:588pt (10%) prime 毎日12/18までにお届け 送料配送料無料 残り11点 この注文は最後の点 | fcl(エフシーエル) LEDバックランプ T16/T15 ハイパワーバックランプ 1100lm 保証付き ホワイト 12V専用 ￥6,400 0% 送料 キャンセルし放題 prime 毎日12/18までにお届け 送料配送料無料 |



無駄なコストを
かけない
最適な単価設定



効果的なグループ内
SKUの設定を実施



オート・マニュアル
2つの特性を
活かした運用を実施

| | ヘルス& ビューティー | ホーム&キッチン | スポーツ &アウトドア | カー&バイク |
|-------------|----------------|--------------|----------------|-------------|
| 広告費用/月 | ¥66,891 | ¥22,038 | ¥4,929 | ¥817,558 |
| 広告経由売上 | ¥890,881 | ¥915,000 | ¥117,222 | ¥7,048,649 |
| ROAS(費用対効果) | 1331% | 4152% | 2378% | 862% |
| ACoS(広告費割合) | 7.51% | 2.40% | 4.20% | 11.60% |

A background image showing a business meeting with people's hands and arms over a table covered with documents, charts, and a laptop. The image is faded and serves as a backdrop for the text.

AMAZON OPERATION & CONSULTING

料金プラン

お客様のニーズやご予算に合わせて、
2プラン5コースの料金プランをご用意しております。

運用代行プラン

施策の立案から
運用までまるっとまかせたい



- 売上改善をまかせたい
- 早く売上拡大したい
- 運用まで手が回らない

コンサルティングプラン

運用は自社で行うので
改善策の提案をしてほしい



- Amazon専任担当者がある
- 自社で対策を行いたい

月額料金

| | ライトコース | スタンダードコース | メガコース |
|---------------------------------------|---|----------------|----------|
| 月額料金 | ¥78,000 | ¥108,000 | ¥498,000 |
| 契約期間 <small>※契約期間以降は、1ヵ月更新</small> | 12ヶ月 | | |
| 成果報酬 | 7% | 5% | - |
| | 売上目標未達成の月は“ <u>0円</u> ” | | |
| 売上目標 | 100万円 | 直近6ヵ月間の売上により決定 | |
| 推奨月商 | ～100万円 | 100万円～800万円 | 800万円～ |
| サポート | メール | | メール&電話 |
| セラー広告 | 広告予算10万円までセラー広告運用代行手数料無料！ (広告費用はご契約者様負担、広告予算10万円以上は超過分の20%) | | |

※料金は税別表記となります

初期費用

| 出品数 | 0~50 | 51~150 | 151~300 | 301~500 | 501~1,000 | 1,001~ |
|------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|--------|
| 初期費用 | ¥ 25,000 | ¥ 60,000 | ¥ 105,000 | ¥ 150,000 | ¥ 250,000 | 別途お見積 |

オプション

| | ライトコース | スタンダードコース | メガコース |
|---------------|------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|
| 商品紹介 コンテンツ | 1,000円/1SKU | 3商品まで無料/月 (以後、1,000円/1SKU) | 5商品まで無料/月 (以後、1,000円/1SKU) |
| Amazonストア | 10,000円/1ページ | 3ページまで無料/月 (以後、10,000円/1ページ) | 5ページまで無料/月 (以後、10,000円/1ページ) |
| 画像加工 (白抜き) | 200円/1枚 | 10枚まで無料/月 (以後、200円/1枚) | 20枚まで無料/月 (以後、200円/1枚) |
| 新規商品登録 | 10商品まで無料/月 (以後、300円/1SKU) | 15商品まで無料/月 (以後、300円/1SKU) | 20商品まで無料/月 (以後、300円/1SKU) |

※料金は税別表記となります

月額料金

| | ライトコース | スタンダードコース |
|---------------------------------------|----------------------------------|----------------|
| 月額料金 | ¥98,000 | ¥128,000 |
| 契約期間 <small>※契約期間以降は、1ヵ月更新</small> | 12ヶ月 | |
| 成果報酬 | 3% | 1% |
| | 売上目標未達成の月は“0円” | |
| 売上目標 | 100万円 | 直近6ヵ月間の売上により決定 |
| 推奨月商 | ~100万円 | 100万円~800万円 |
| サポート | メール | |
| セラー広告 | コンサル無料! (広告費用はご契約者様負担) | |

※料金は税別表記となります

初期費用

出品数に関わらず**無料**

オプション

| | ライトコース | スタンダードコース |
|---------------|--------|-----------|
| 商品紹介 コンテンツ | | 提案のみ |
| Amazonストア | | 提案のみ |
| 画像加工 (白抜き) | | 提案のみ |
| 新規商品登録 | | 提案のみ |

※料金は税別表記となります

お申込み～サービス開始の流れ



共に売上拡大を目指せる方

売上拡大を目指すためには、契約して終わりではなく、お客様のご協力も必要です。商品情報や強み、商品への思いなどを共有いただくことも売上拡大には大切になってきますので、ご協力いただきますようお願いします。

基本施策の重要性をご理解いただける方

基本施策の基盤が整っていない状態で、その先の施策を実施しても十分な効果が得られません。当社施策の効果を最大限に発揮するためには、基本施策を大切にし、まずは一つ一つ施していくことをご理解いただきますようお願いします。

長期的な売上ベースの拡大をお考えの方

当社は契約期間終了後も売上を維持・拡大できるような施策を実施して参ります。施策の効果が現れるまで、「3ヶ月以上」要することもございますが、長期的な売上拡大を考えた対策を行っておりますので、ご理解いただきますようお願いします。

axalpha = 個の力の最大化

+ アルファの価値を創造し、個が持てる力を最大限に発揮できる社会を実現する。

| | |
|-------|--|
| 社名 | アグザルファ株式会社（英語社名：Axalpha, Inc.） |
| 所在地 | 〒103-0023 東京都中央区日本橋本橋4-3-10 日本橋銀三ビル6階、7階 |
| 代表番号 | 03-5201-3876 |
| 設立 | 2010年11月5日 |
| 資本金 | 3,000,000円 |
| 代表者 | 代表取締役 比良 益章 |
| 主要取引先 | アマゾン ジャパン合同会社 株式会社電通 株式会社博報堂 株式会社船井総合研究所 ヤフー株式会社 グーグル合同会社 ほか多数（順不同） |

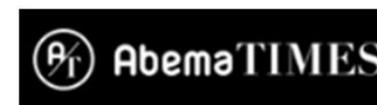
代表者略歴 比良 益章

1982年生。学習院大学経済学部卒。

2006年4月、**楽天株式会社**入社。
楽天ダイニング事業における飛び込み営業において、楽天賞を受賞。
その後、楽天市場事業の新規開拓営業、ECコンサルタント、楽天レンタル事業における編成・マーケティング担当と幅広い業務を経験。

2009年4月、**アマゾンジャパン株式会社（現アマゾンジャパン合同会社）**入社。
法人・個人向けの出品者新規開拓営業、コンサルタント業務に従事。
5期連続トップセールスを獲得し、同社を退社。

2010年11月、**アグザルファ株式会社**を設立し、代表取締役に就任。現在に至る。



「日経MJ」や「日本ネット経済新聞」、Amazon関連書籍など、おかげさまで多くのメディアで当社のコンサルティング実績が紹介されました。

「日本ネット経済新聞」では「気になるトピックを徹底解説！Amazon出品」というテーマで、代表比良がAmazonの動向から出品者の対策までを2017年より連載中。

AbemaTVの番組「AbemaPrime」では、Amazonの動向について代表比良がゲスト出演もしています。

アグザルファ公式ブログ「Axalpha Blog」 Amazon出品売上アップの必須知識を毎週公開中



axalpha