



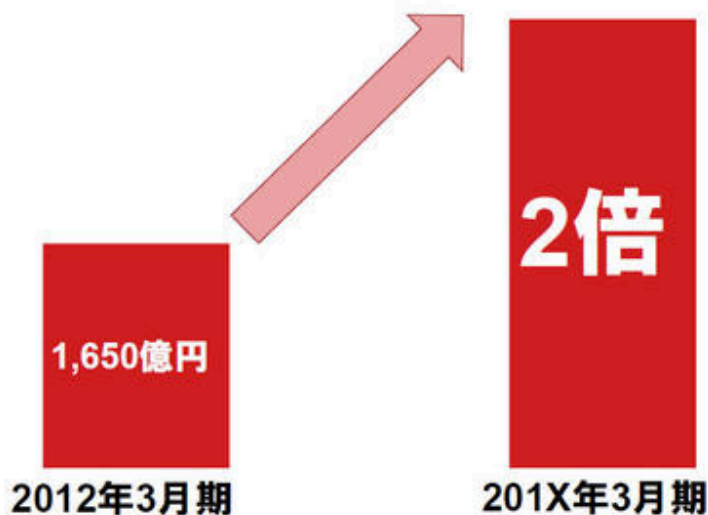
Yahoo!ショッピング

ネットショッピングモールとしてのYahoo!とは
Yahoo!ショッピングストアの解剖



クラウドマネージメント協会
Crowds Management Society

営業利益2桁成長を実現し、 201X年までに2倍に



※
Yahoo!JAPAN
2013年第4四半期決算説明より

- ▶ オンリーワン戦略
 - ・ 各サービスの玄関口であるポータルサイトにそれぞれの分野のトップクラスのサービスを
- ▶ 広告事業のデコ入れ
 - ・ プレミアム広告、YDN
- ▶ Eコマース事業の立て直し
「今期からはもう1回Eコマースをやろうと決めた。三振はしたが、諦めずに打席に立ちバットを振り続けたい」

12年度決算
売上高 13%↗
営業利益、経常利益 13%↗

Face 2 :Yahoo!JAPANの爆速展開内容

Yahoo! JAPAN 爆速 (2012.4.~2012.9.)

O2O(Online to Offline)の強化

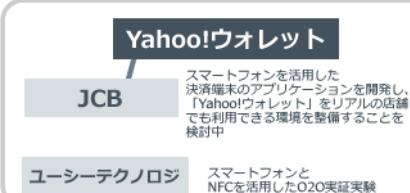
地図・ジオサービスの強化



Yahoo!ポイント

6/19 CCCと資本・業務提携
CGMサービス領域において、価値の高い情報を多くのユーザーへ提供

決済周りの強化



4/27 アスクルと資本・業務提携

9/6 Yahoo!クラウドストレージ

メディア強化

7/12 Yahoo!ニュースBUSINESS

有名ビジネス媒体の経済・ビジネスジャンルの記事や経済ジャーナリスト、コラムニスト、ブロガーなど専門家の主張、見解などを無料で提供するサービス

Yahoo!ファイナンス

5/16 リアルタイム株価

6/1 株価予想

ソーシャル強化

8/10 クロコス買収

オンラインマーケティングサービスの開発およびプロモーションノウハウ

6/26 Yahoo!ポイント「ナイス!」

評価や応援の意思表示を行い、その気持ちと併せてYahoo!ポイントをプレゼントできる

6/27 話題なう

ソーシャルサービス上で話題となっているキーワードをランキング形式で表示

スマホ強化

7/2 Yahoo!ブックストア

EPUB 3対応のブラウザビューアーを追加デバイス、OSを選ばずオープンに電子書籍を利用できる環境を実現

9/11 コミュニティファクトリー買収

8/28 Yahoo!マーケット
iPhone/iPod touch, iPad用サイト新設

*日本最大級のスマートフォンアプリケーション総合情報ポータルサイトとして進化

個人の力

「個人」にフォーカス

8/20 Yahoo!英語 powered by iKnow!

情報提供型サービスから複合型のコンテンツ提供サービスへ進化第一弾として「Yahoo!英語 powered by iKnow!」の提供を開始

9/5 Yahoo!オークション「スキル、知識」

出品者が自分のスキルや知識を商品として出品できる

9/12 Yahoo!バザール

固定価格で商品の売買取引ができる個人向けECサイト

9/19 Yahoo!クラウドソーシング

簡単なデータ入力や画像チェックといった作業を行うことでユーザーはYahoo!ポイントを獲得できる。2012年冬OPEN予定。

「個人」が創り出すメディア

6/8 「クックパッド」と事業提携

両社ユーザーの利便性とサービスの向上を目的

9/26 Yahoo!ニュース個人

個人の書き手の記事を掲載情報ニーズが変化する時代に合わせた総合情報提供プラットフォームを目指す

9/27 「nanapi」と事業提携

CGMサービス領域において、価値の高い情報を多くのユーザーへ提供

8/15 Yahoo!プレミアムの値上げ

利用者規模

Yahoo! JAPAN総月間ページビュー数

518億6,900万/月 総ページビュー

Yahoo!ショッピング・ユニークブラウザ総数

4,623万/月 ブラウザ

Yahoo!オークション・ユニークブラウザ総数

3,705万/月 ブラウザ

※2012年4-6月平均

店舗数

Yahoo!
ショッピングストア数

20,461 店舗

Yahoo!
オークションストア数

16,446 店舗

合計 **36,907** 店舗!

※2012年6月、弊社調べ

Yahoo!ショッピング、
ヤフオクの両方を利用するユーザーも

日本最大級のページビュー数があるYahoo!JAPANを
バックボーンにもつショッピング

Yahoo!ショッピング取扱高 ※1
約3,000億円/年

最高日販 ※2
54億円

ヤフオク!取扱高 ※1
約6,900億円/年



スマートフォン経由取扱高も続伸

スマートフォン経由取扱高 (2012年7~9月平均)

149億円/月



1年6カ月で
約**3.4倍!**



※1 Yahoo! JAPAN 2011年IR情報

※2 2011年12月11日のYahoo!ショッピングとヤフオク!の合計取扱高(弊社調べ)



・ショッピング、オークションの両方を利用しているユーザーもいる。

・両方を活用して商品販売している出店者も存在している。

Face 5 : ネットショップ各社の比較

サイト名	12年度取扱高	12年売上高	業者	品目数(品目)	会員数(人)
 アマゾン	-	7,300億円	数万店	5000万以上	-
 楽天市場	1兆4,000億円	2,800億円	4万7000店	1億1000万	8100万
 ヤフーショッピング	1兆円 (オークション含む)	690億円	3万6900店 (ショッピング2万500、 オークション1万6400)	6000万	2600万※
 ソゾタウン	1,100億円	417億円	469店	13万以上	479万

- ・ Yahoo!ショッピングは、取扱高、売上高ともに第3位

Face 6 :各ネットショップの特徴

Amazonと楽天、Yahoo!ショッピングとの相違点

Amazonと楽天、yahooショッピングなどのサイトはすべて同一のものと思われがちですが、Amazonとそれ以外のサイトでは大きく構造や目的が異なっています。Amazonはデータベース型ECサイトであり、その他はすべてショッピングモール型のECサイトと言えます。

Amazon



Amazonはすべて商品が並列で表示され、キーワード検索後表示された商品画像をクリックするとあくまで商品詳細が表示されます。

楽天、Yahoo!ショッピング



その他のショッピングサイトは商品検索後、表示された商品画像をクリックすると店舗ページが表示されます。

Face 7 :Yahoo!ショッピング 独自の集客ルート

ネット界の一等地に立地
するショッピングモール

膨大なページビューを誇るYahoo!JAPANの
様々な場所からYahoo!ショッピング、
Yahoo!オークションへ集客



Yahoo!検索結果
からの集客
Yahoo!検索の利用者数
4230万人



TOPページの商品
情報からの集客

Yahoo!JAPANトップ
68億ページビュー/月



Yahoo!ショッピング
からの集客

Yahoo!ショッピング 4,623万ブラウザ/月
Yahoo!オークション 3,705万ブラウザ/月
ブラウザ数: ウェブサイトに訪れた重複のないユーザー数

Yahoo!の関連サイト
からの集客
※画面はYahoo!ビューティー



▶中古品の取り扱いの開始 <http://topics.shopping.yahoo.co.jp/promotion/pr/used/index.html>

初年度に400万品目の取り扱いを目指す。
加盟店はチケットを除く全ての分野の商品について出品でき、ヤフーはパソコンなどの家電製品や中古車、宝飾品といった消費者の需要が大きい中古品を中心に集める。

Yahoo!ショッピングの中古販売サービス

Myショッピング - カートを見る/履歴

ログイン
IDでもっと便利に [新規登録]

無料スタンプいっぱい! カオトーク

YAHOO! JAPAN ショッピング

Yahoo!ショッピングがますますお得&品ぞろえ拡大

お得! 中古販売 スタート!

ついに
自動車車体
販売開始!

アウディ Q5
420万円
・年式: 平成23年 (2011年)
・走行距離: 約12,000km

詳しくはこちら

価格も品ぞろえも魅力的な中古売り場 ※画像はイメージです

携帯電話、情報家電 ▶ パソコン、周辺機器 ▶ カメラ ▶

ファッション ▶ メンズファッション ▶ 時計、アクセサリー ▶ スポーツ ▶ 書籍、趣味、学習
ゲーム ▶ ボードゲーム ▶ トレーディングカード ▶ カードゲーム ▶ 本、雑誌、コミック

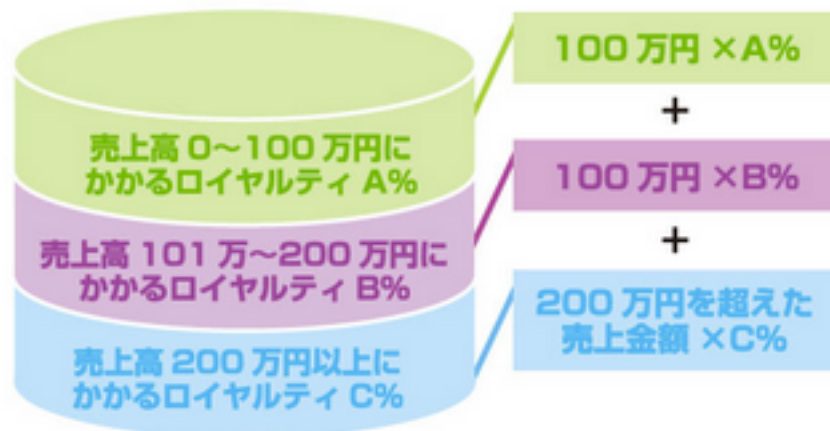
トーン ▶ シェネル ▶ ロレックス ▶ カルティエ ▶ エルメス
▶ ボルシェ ▶ ゴルフクラブ ▶ PSシリーズソフト ▶ ニンテンドーDSソフト

Yahoo!ショッピングで
中古商品をさらにチェック ▶

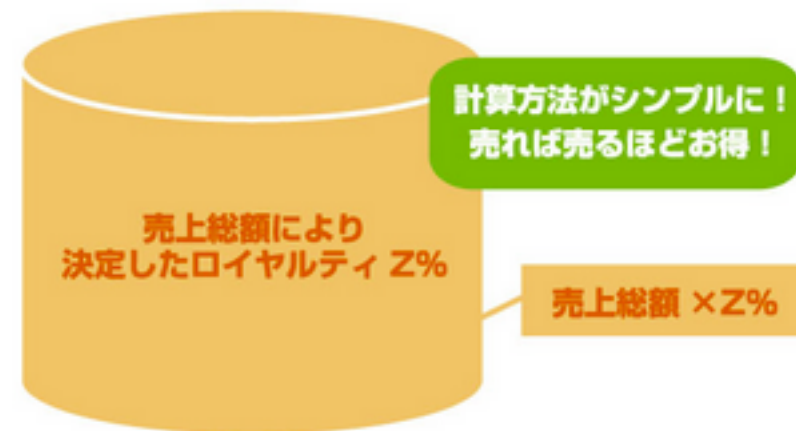
▶料金プランの変更 2013年7月1日から

売上金額の総額でロイヤルティ料率が決定する「総額逓減課金」方式。
また、売上金額に比例して「売上ロイヤルティ」の料率が下がるため、
売れば売るほどお得になるプラン方式に。

＜現在の計算方法＞段階的逓減課金制



＜新契約プランの計算方法＞総額逓減課金制



ご契約について

開店までの流れ

法人 法人様と個人事業主様
個人 それぞれの項目が
必須箇所です。



Yahoo!ショッピング

お申込みから開店まで 約1.5～2か月



Yahoo!オークション

お申込みから開店まで 約0.5～1.5か月

お申し込み

ご契約

開店準備

Yahoo!ショッピング

最短12日

14日～40日程度

Yahoo!オークション

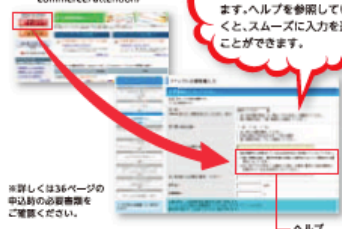
最短12日

3日～18日程度

出店のお申し込みはウェブで行います。一部書類をFAXしていただく場合があります。

1 ウェブからお申し込み

- ・入力に必要な書類を用意
- ・店舗運営用のYahoo! JAPAN IDを用意
- ・企業情報、商品情報などを専用フォームに入力



入力欄所にカーソルを合わせると、入力ヘルプが表示されます。ヘルプを参照していただく、スムーズに入力を進めることができます。

2 入力の修正 ※必要な方のみ

入力内容に誤りや不足がある場合は、メールまたは電話でご連絡いたします。再度ウェブで入力内容の修正を行っていただく場合があります。

3 必要書類の提出 ※必要な方のみ

販売するのに免許や許可証が必要な商品をお取り扱いの場合、必要書類をご提出いただく場合があります。書類の提出が必要な方には、ご連絡いたします。

※提出が必要な書類は、ウェブでご確認いただけます。

お申し込みが完了すると、ご契約の手続きに入ります。契約の完了には、口座振替用紙を郵送いただく必要があります。

4 出店審査

Yahoo! JAPANと収納代行会社により、出店審査を行います。

5 口座振替用紙の返送

出店審査を通過された方には、口座振替用紙が送付されます。必ずご返送ください。

6 本人確認通知書の受領

法人様に限り、代表者（登記簿謄本に記載の企業代表者）の方へ「契約確認通知」が「本人限定郵便」で送付されます。必ず代表者ご本人がお受け取りください。代理の受け取りはできません。

7 Yahoo! JAPAN ビジネスID確認

このIDが発行されると、店舗運営のツールにアクセスできるようになります。IDはメールにてお送りします。

Yahoo! JAPAN ビジネスID確認

このIDが発行されると、店舗運営のツールにアクセスできるようになります。IDはメールにてお送りします。

8 店舗ページ、商品ページの作成

商品ページの作成

9 開店申請、テスト注文

開店申請を行うと、Yahoo! JAPANからテスト注文が入ります。正常に注文処理が行えればよい開店です！

店舗情報の登録

ストア情報ページを作成し、メール送信すればよい開店です！

開店



ストアマネージャー

ストアマネージャー - Yahoo! JAPAN

ストア構築、運用にお困りの際は、[Yahoo!ショッピングストアヘルプデスク](#)までお問い合わせください。

こんにちは。 [登録情報](#) [FAQはこちら](#) [マニュアル](#)

お知らせ

- 「当社サーバへの不正なアクセスについて」[5/17発表]の追加発表について [5月23日] [NEW](#)
- 6/2 (日) 26時間お買い物リレーキャンペーン/他6、7月開催予定のご案内 [5月24日] [NEW](#)
- ストアマネージャーメンテナンス[5/27実施]のお知らせ [5月21日] [NEW](#)

重要

- 【重要】新契約プランのご案内 (2013年4月1日)

2013年7月1日 (月) よりすべての出店者様を対象に、契約プランを一新します。重要なご案内となりますので、必ず内容をご確認ください。

- 【重要】新契約プラン：決済サービス導入のご注意 (2013年5月14日)

2013年7月1日 (月) より、決済サービス導入が必須となります。現在導入済みの出店者様、未導入の出店者様ともに、お手続き、誤金に関するご注意ください。必ず詳細をご確認ください。

- 【重要】プロダクトカテゴリ設定必須化のお知らせ

2013年7月1日 (月) より、プロダクトカテゴリの設定を必須とさせていただきます。未入力商品がある場合は、7月1日までにプロダクトカテゴリの入力、反映をお願いいたします。

統計情報

- 統計情報
 - 主要レポート
 - 詳細レポート
 - 速報レポート
 - 参照元別
 - ショッピング参照元別
 - 調査用リンク
- ストア外検索
- お客様行動履歴詳細
- ストア内検索
- 時間別
- ページ別
- お客様属性
- 商品別
- お客様行動履歴
- ニュースレター
- 調査用リンク作成
- 調査用リンクレポート

広告情報

- 広告原稿入稿
- 広告申し込み

5/21新広告リリース！「爆買いの日 (2013年6月)」 [NEW](#)

「全て送料無料！スーパー大特価セール」リリース中！

ストアマッチ 無料電話相談キャンペーン！

ストア運営の課題を解決

- 【開店準備ストア向け】無料ツールで楽天商品データを簡単移行！
- スマホで販路拡大！「タッチパネルEQアプリ」ご利用ストア様の声

ストアの構築や注文管理、各種統計情報の確認、広告管理などを行うためのツール

ストアエディター

ストアエディター - Yahoo! JAPAN

ストアマネージャー - マニュアル - FAQよくある質問

Yahoo! JAPANビジネスID:

ステータス：営業中、販売商品数：223、追加画像容量：27MB

[タグ確認ツール](#) [検索ツール](#) [ストア情報設定](#)

ページ検索

サイトマップ

トップページプレビュー

【編集】：トップページの編集ができます
[カテゴリページ作成]：カテゴリページの新規作成ができます
[カスタムページ作成]：カスタムページの新規作成ができます
<http://store.shopping.yahoo.co.jp/thinklife/index.html>

ショッピング頭版トップに戻る

こんにちは、ゲストさん
【ログイン】

このストアをお気に入りリストに追加する

Think Life

無難しない、でもこだわる
子育て・家事・仕事のバランスを保ち
豊かに生きる
考える女性のために

ストアトップ [カートを見る](#) [会社概要](#) [プライバシーポリシー](#)

「暮らす」
を考える

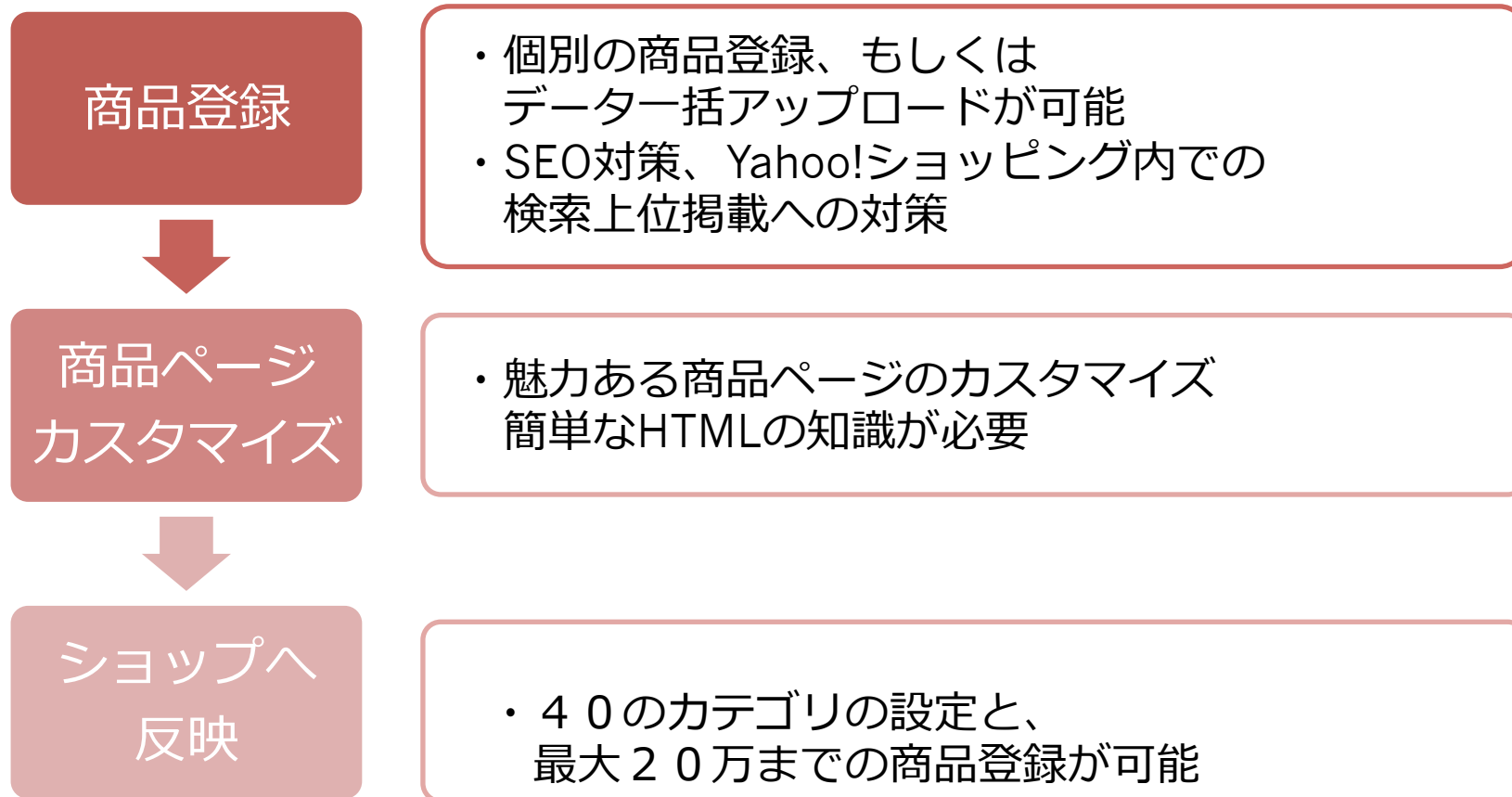
Think Life
オープンキャンペーン

考える
あなたの
ための
キッチン

ページ新規作成

- カテゴリページ作成
- カスタムページ作成

ストアページの作成、修正などを行うためのツール



Face 1 3 :Yahoo!ショッピング内の広告概要

通常広告

「Yahoo!ショッピング」トップページ、各カテゴリページ、検索結果ページ、ランキングで探すページに掲載される。

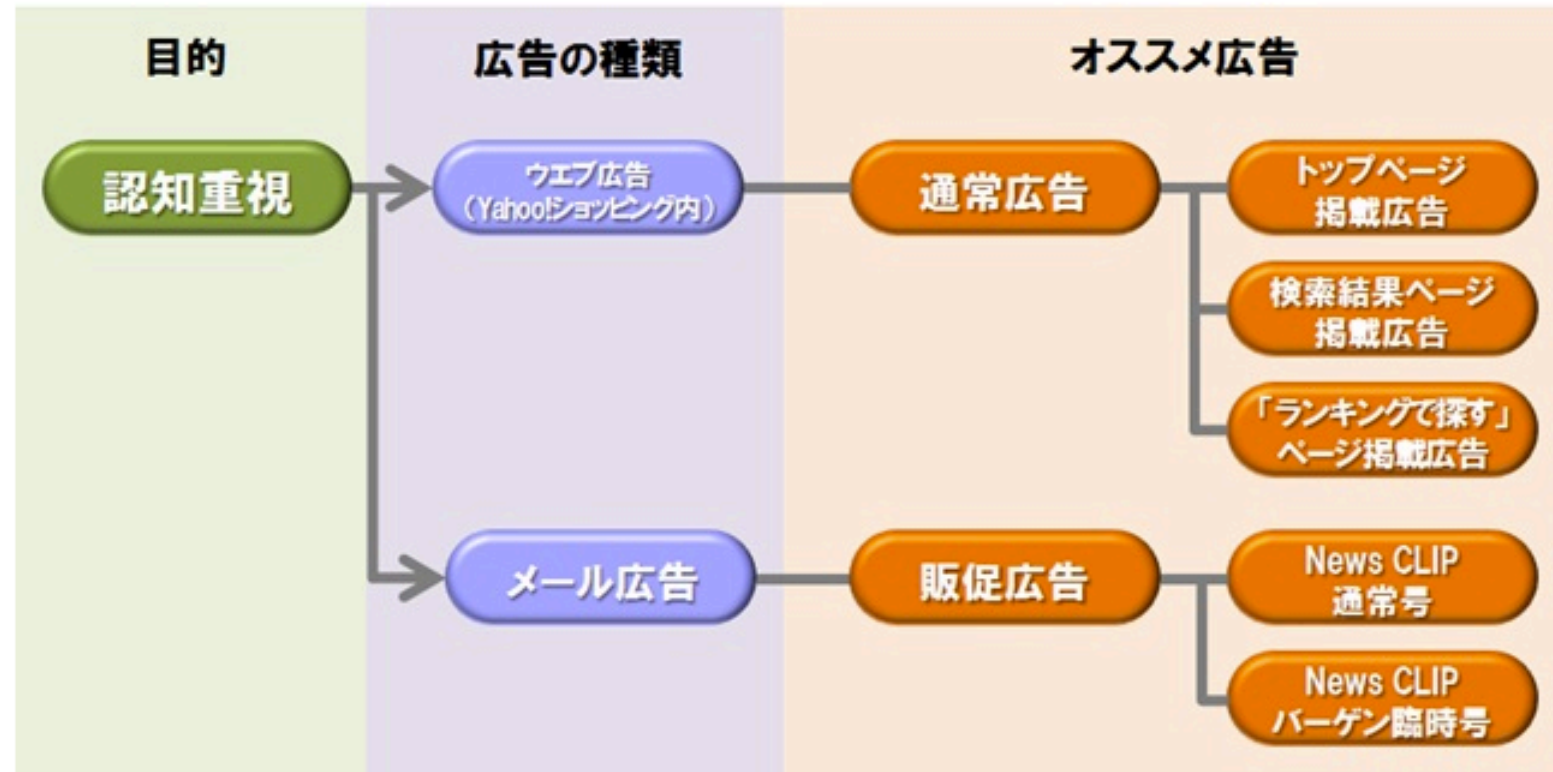
インプレッション課金、クリック課金の2パターンがある。

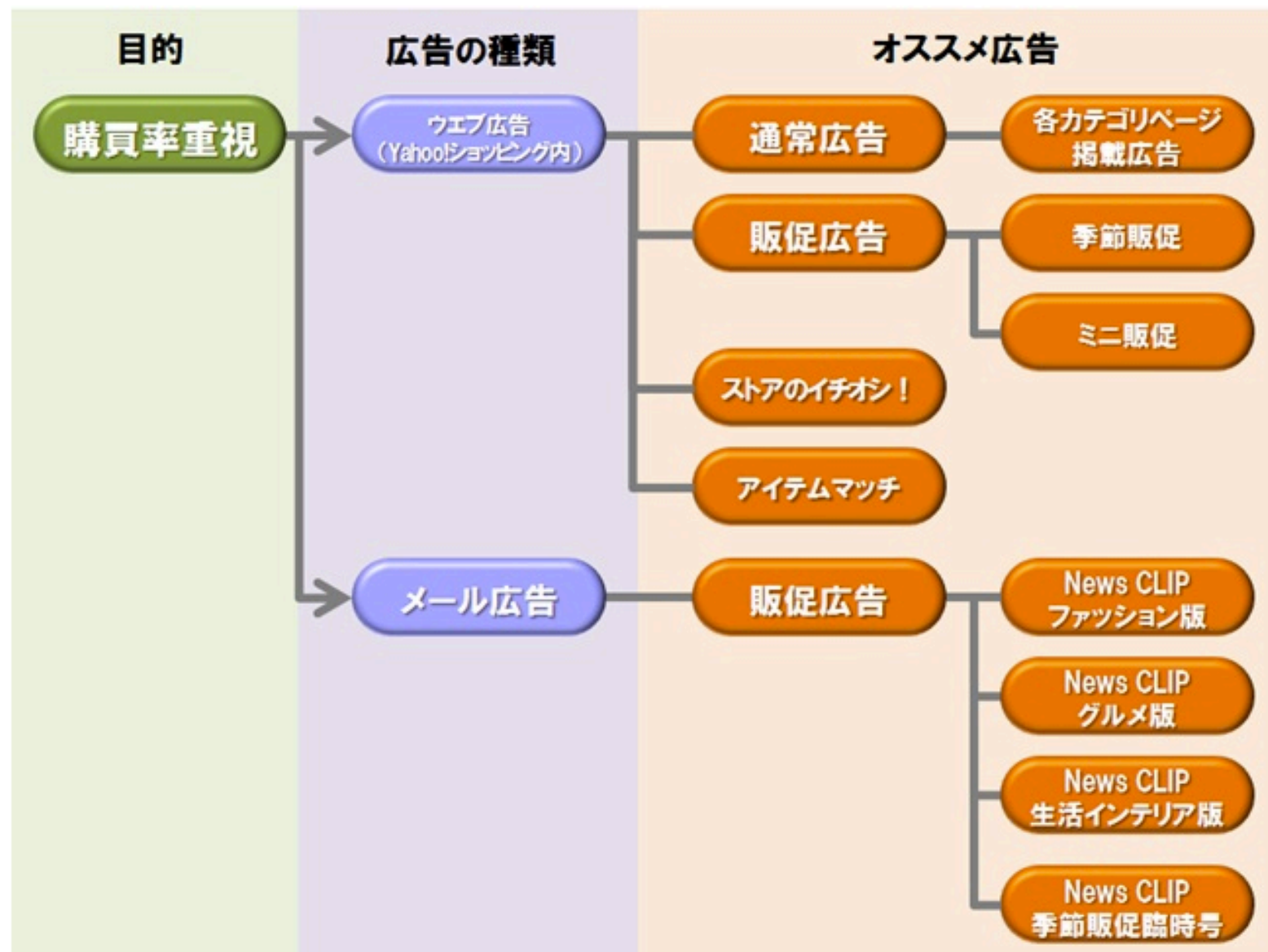
季節広告

母の日、クリスマス、お歳暮など時節に応じた特設ページが開設され、その中に広告を出稿できる。

特設ページにはショッピングトップページなどから誘導







Face 1 6 :売上アップに向けたYahoo!の機能

○ストアアドバイザー [ストアマネージャートップへ戻る](#)

月次集計 | [期間集計](#) [ストアアドバイザーマニュアル](#)
[目標を設定](#) [ストア運営セルフチェック](#)

[2012年 2013年 2014年 | 1月 2月 3月 4月 5月 6月 7月 8月 9月 10月 11月 12月]

| 売上目標と実績 2013年5月24日現在

2013年4月	ページビュー	訪問者数 (ユニークユーザー数)	購買率	客単価(税込)	売上(税込)
目標	3,429 PV	952 UU	1.05 %	10,000 円	100,000 円
実績	1,405 PV	389 UU	0.51 %	9,345 円	18,690 円
達成率	41.0 %	40.9 %	48.6 %	93.5 %	18.7 %
上位ストア平均	864,593 PV	117,748 UU	5.33 %	12,611 円	36,433,565 円

ストアニュースレターの目標と実績 2013年5月24日現在

2013年4月	保有アドレス数	配信回数	クリック数
目標	- 件	- 回	- 回
実績	2 件	0 回	0 回
達成率	- %	- %	- %

アイコンの説明
 達成! まずまず もう少し

[図](#)を押すと用語解説が表示されます。

○コンサルタントからのコメント

今月の売上が0円です。早急に対策を実行しましょう！何よりも優先的に、まずはお客様にストアに訪問してもらう、ということを考えましょう。

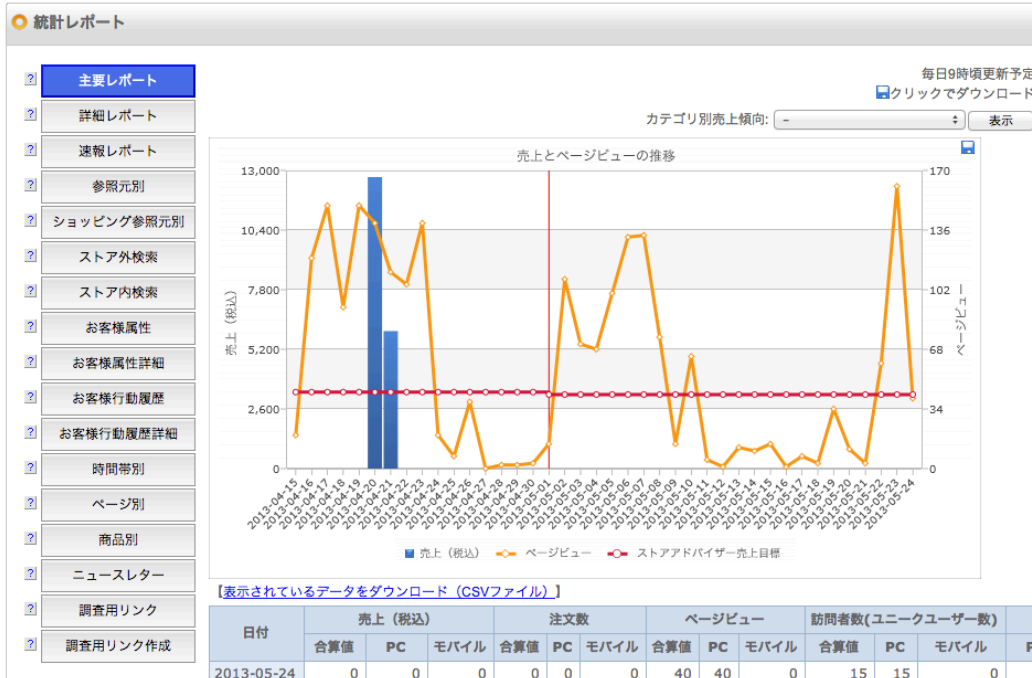
定期的なセルフチェックで今のストア運営の強み・弱みを把握しましょう。

[前回のセルフチェック採点結果](#)

○売上アップ対策

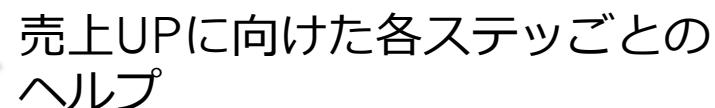
- ・おすすめの講座
 - [ストア出店戦略講座 ～集客から販売までの基本戦略を考える～](#)
 - [はじめてのストアマネージャー講座](#)
 - [はじめてのストアエディター講座](#)

▶ストアアドバイザー
 スタの現在の概要を把握できる
 改善に向けてどのステップから
 手を付けるか判断する。



▶各種統計レポート
 販促企画や広告など、
 それらの反響を検証できる

実際の運用管理に対してのヘルプ



新規注文のデータをダウンロードする

注文ステータスが「新規注文」の注文を、CSVファイルでダウンロードできます。

注文データをダウンロードしても、新規注文のステータスは「処理中」に更新されません。
必ず注文確認処理を行ってください。

 参 照 ステータスの更新について >>>[「ステータスをまとめて更新する」](#)

「新規注文」ページ

「ストアマネージャー」トップページ、または「注文管理」トップメニューの[注文管理トップメニュー]をクリックして、「注文管理」トップページへ移動し、「新規注文」ページをクリックします。

「新規注文」ページでダウンロードしたい注文データの「選択」欄にチェックを入れて、[注文情報ダウンロード] ボタンを押します。

「注文情報と商品データの出力」ページ

[ストアマネージャー](#) > [注文管理](#) > [新規注文](#) > [注文情報と商品データの出力](#)
個人情報を含まない注文情報ファイルのダウンロードには

「注文情報と商品データの出力」ページで、出力したいデータの種類の[ダウンロード]をクリックし、パソコンの任意のフォルダに保存します。



Amazonでは、カテゴリ検索をするユーザーが全体の7割。

楽天では、商品購入にレビューが大きく影響している。運営期間が長く実績があるショップには有利。

▶Yahoo!ショッピング上での消費者の購買行動の傾向

- ・キーワード検索からのスタートが多い
→検索ランキング上位が鍵
→開店後、1ヶ月でも上位掲載が可能
→季節品などの購買につながる
- ・特定の商品を予め決めているユーザーよりも、サイト内を自由に閲覧し購買に至るユーザーも目立つ
→各種特設ページも閲覧されている

- ・商品点数が豊富なショップには有利
- ・季節品などの販売には向いている
- ・ハンドメイドの商品も動き始めている
- ・ショッピング内検索、SEO対策を考慮