

■住まいに関するトータルコンテンツサイト



広告掲載スキームは
LPO頁を作成し
制作料＆広告料を請求
するスキームを強化

収入軸 ①資料請求代行+②LPO広告掲載+③アフィリエイト

通販コーナーを充足

これまで本舗の商品掲載が前提でしたが
更に収益を上げて頂くために以下のスキーム
を展開して参ります。

会員各社は本部のドロップシッピングからセレクトした商品の中から売れると思われる商品を選択し通販コーナーへ設置して頂きます。

選択した商品の中から一番売れる
と思われる商品を数品抽出しコラ
ムを書きPRを行っていきます。



ドロップシッピングサイトから本部が商品をセレクト

YAHOO!® JAPAN アフィリエイト

Yahooショッピング
サイトへ掲載し
アフィリエイト料率
を15%程度に設定

住まいコラム+商品コラム=オウンドメディアを構築

■住まいに関するトータルコンテンツサイト



【住まいの情緒検索】

ペルソナ
↓
コラム
↓
物件

【LPO集めてコーナー】

工務店・不動産・リフォーム・引っ越しなど

【住まい便利コーナー】

アフィリエイトによって 通販商品をセレクト

オウンドメディア
を持つ価値を再度お
考え下さい。

創客ビジネスの原点
に戻りましょう。

成長するビジネスは 「器」と「代行」 オウンドメディア & BPO (ビジネスプロセス アウトソーシング)

■ ドロップ&アフィリエイトでプチコンサル

<http://www.intage.co.jp/subjectsearch/marketing/develop>

クライアントの売りのサポート=「売り方」を提案する

どこにでもある商品だからすぐ価格競争になる



商品数が少ない
一般商材ではない

ドロップシッピングから商品を
セレクトし組み合わせていく
「バンドル戦略」を提案



日本酒と漬物を組み合わせ
「父の日ギフト.com」として
複数商材を提案しサイト構築
を行っていく。



商品開発などは我々はできない、しかし売り方は提案できる
具体的なネットマーケティング戦略とは「売り方」の提案！
これから更にこの売り方提案が重要になってきます。

http://www.toppan.co.jp/products_service/service.html