



やってみよう! 自社 E C サイト作成のススメ

✓越境ECの理解

✓自社ECサイト作成

✓海外に向けた宣伝

目次

■ 海外に向けた宣伝

- ✓ 調査
- ✓ 宣伝
- ✓ 宣伝: SNS
- ✓ 宣伝: その他
- ✓ 制作ツール

■Google Analytics

Googleが提供するウェブサイトのアクセス解析サービス。ユーザーが対象のウェブサイトにどのように訪問して、どのページを閲覧してどのページで離脱したかなど、ユーザーのウェブサイト内での行動を数値化して見ることができる。Googleアナリティクスのデータを分析することで、Webサイトの改善に役立てることができる。

Google Analytics

https://analytics.google.com/analytics/web/



■Google Trend

Google Trendは、キーワードが指定の期間に、どこでどのくらい検索されているかと、その検索数の推移を確認ができるツール。

https://trends.google.co.jp



■Google Market Finder

海外にある潜在市場の特定だけでなく、越境 ECでの販路開拓や海外市場の調査をする際にも活用できる。

https://marketfinder.thinkwithgoogle.com/intl/ja_jp



マーケット ディスカバー

商品やサービスに対して、オススメの海外市場をランキング形式でわかるだけでなく、海外市場ごとの検索数や GDPなどマクロ経済情報、関税に関する情報などが網羅されている。



My Export Score

短い質問に答えることで、あなたの会社の海外進出の準備状況を評価。競争力・運営関連の機能・マーケティング効果など、各項目の評価に応じて改善のアドバイスを提供。



■どんな種類があるのか・どれが良いのか

- ・ブログ
- ・メールマガジン
- Amazon 広告
- Google 広告
- SNS

無料、有料



■ブログ

ブログは、顧客と直接的にタイムリーで有意義な情報を結びつけ、共有 することができるシンプルなプラットフォーム

ブログを書いている会社は:

- +55% ウェブのトラフィック
- +67% リード (見込み客)
- +434% Google インデックスページ
- *Googleでの検索ランクの上昇が見込まれる
- ▶ブログをひとつ書く平均時間4時間
- ▶リードを取れるブログの92%は6ヶ月以上続いているもの

*HubSpot Marketing, Blogging tip for Digital Marketer より

■メールマガジン

メールを通じて読者や顧客をターゲットとし、読者の目標達成に役立つ 価値ある情報を提供することで、コンバージョンや収益を向上させるプロセス

- 2020 年 email マーケティング75億ドル →2027 年 179億ドル
- 64% が件名を見て開くか決める
- 一番開かれる件名は6~10単語。21%の受領者が開く。
- News letter という件名は、開く確率を18.7%下げる。
- Welcome email は91.43%の確率で開かれる。
- ▶メールを送るタイミングは、AIが大きく関わるようになる。

■Amazon 広告

スポンサープロダクト広告

Amazon内に出品されている個々の商品のための広告。商品検索結果ページや商品詳細ページに表示される。 売上を増やし、商品ページへのトラフィックを促進する。

スポンサーブランド広告

ブランドと商品ポートフォリオを紹介する。

ブランドの認知度を高め、カタログ全体の売上を伸ばす。

スポンサーディスプレイ広告

広告掲載商品に関連するカテゴリーに関心を示した人に働きかける。

Amazon内外でオーディエンスにリーチする。

ブランドストア

個々のブランド向けにカスタマイズされたランディングページ ブランドストーリーや商品を紹介



■Google 広告

Google 広告は、Google検索の結果や YouTube、各ウェブサイトに掲載できる広告。コンバージョンやサイト誘導などを目的に広告を出すことができる。

検索広告

Google 検索の検索結果の上部に表示される広告。検索広告には、検索結果の画面で「広告」の文字が付く。

ディスプレイ広告

ウェブサイト上に画像や動画、テキスト形式で表示される広告。

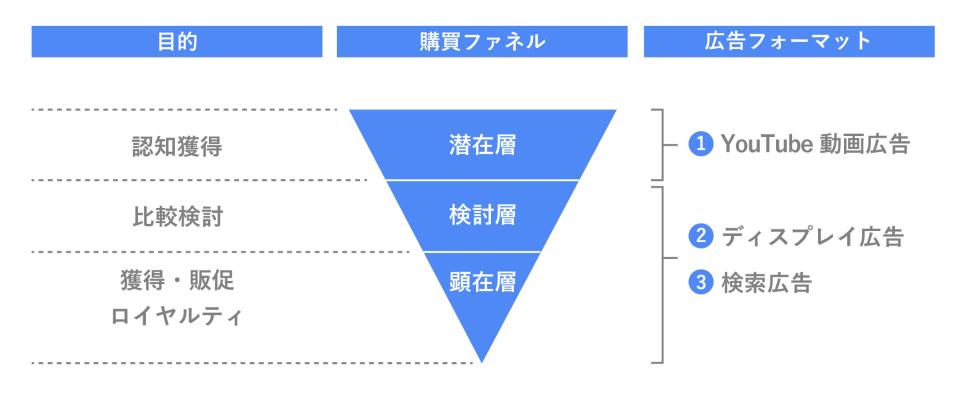
YouTube 動画広告

YouTubeの動画を視聴する前や視聴中の画面、YouTubeのトップページや検索結果のページなどに表示される動画形式の広告。



https://www.google.co.jp/intl/ja_jp/adsense/start/

各購買層に向けた目的別広告フォーマット

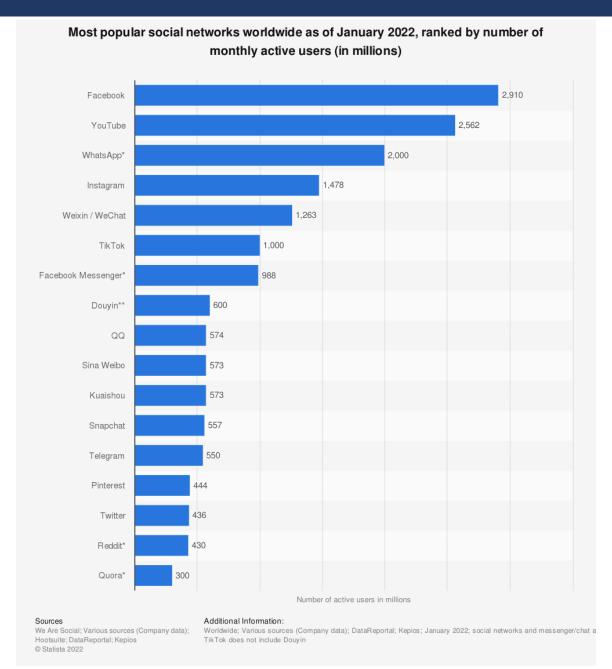


*Google はじめての越境 ECより

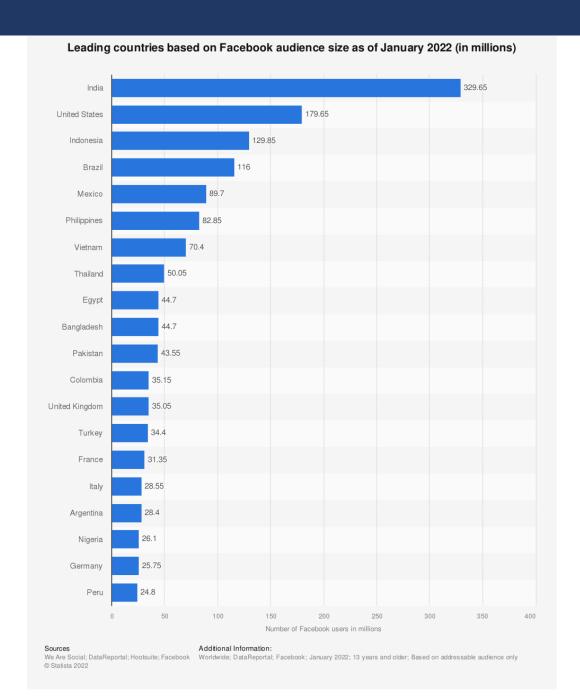
■SNS (Social Networking Service)をマーケティングに使う理由

- ブランディング
- 集客・販促
- ユーザーサポート



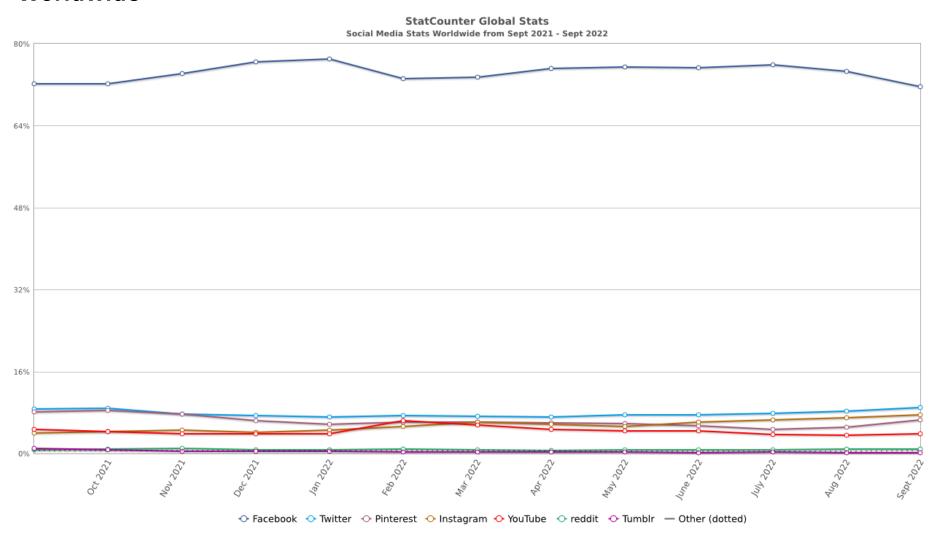


*Statista, Most popular social net work より

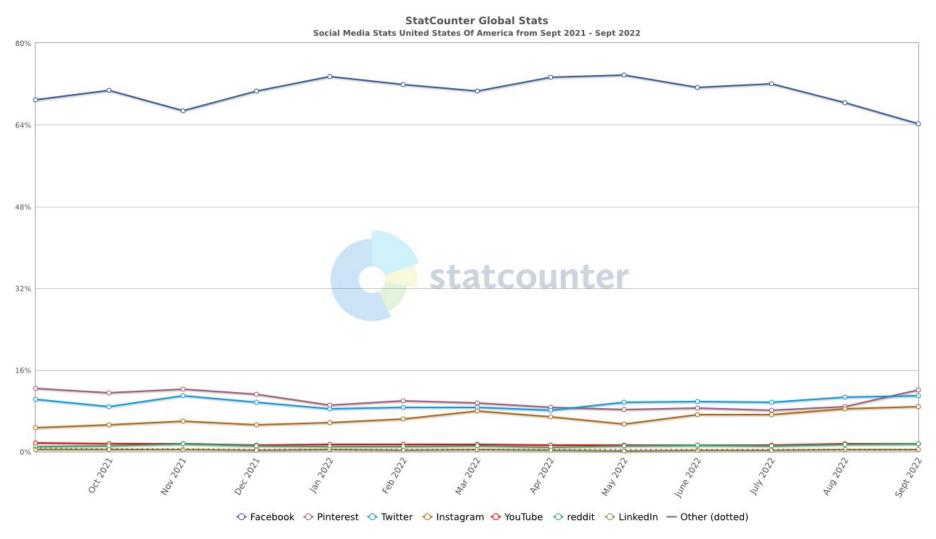


*Statista , Leading countries on Facebook audience より

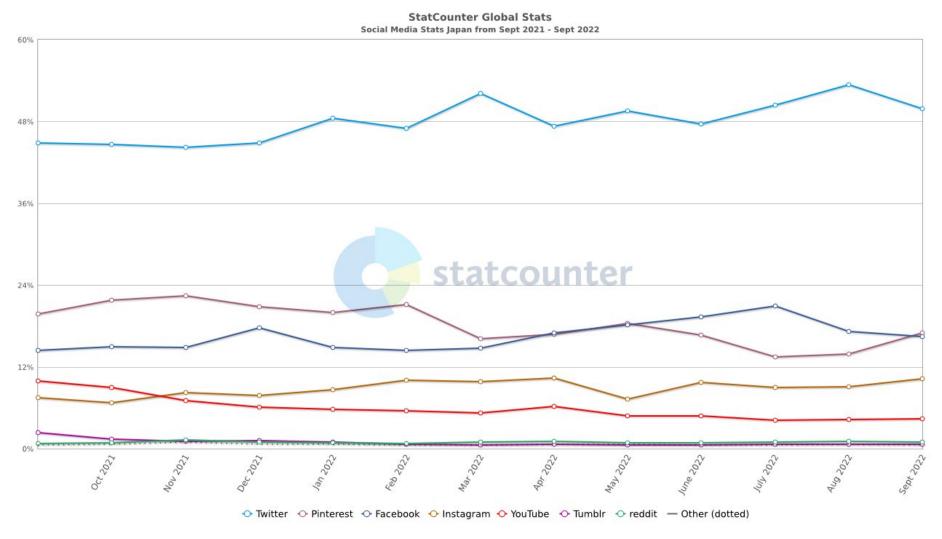
Worldwide



USA



Japan



■どのプラットフォームを使うか決める

- プラットフォームを理解する。
- ターゲットを理解する。ターゲットは何に興味があるのだろうか。ターゲットはどのプラットフォームを利用しているのだろうか。

^{*}同一人物でも目的別にSNS を使っている。

■ Facebook

- 世界最大級のSNS プラットフォーム
- 世界で28億人の人がアクティブに利用している。
- 利用者の72.8% は18~44歳
- 米国では年間10万ドル(14,745,500円)以上の収入があるインターネット利用者の内、86%はFacebook を利用している。
- 12~34歳の 32% が Facebook を利用している。

利用者

- 73% は毎日ログインする。
- 98% は毎月ログインする。
- 平均1日37分利用する。
- 多くの人がモバイルでの利用を好んでいる。

■Instagram

- 毎日5億人の人が利用している。
- 利用者の比率は女性57%、男性43%
- 利用者の62.8% は18~34歳

利用者

- 10人中9人がビジネスをフォローしている。
- 平均1日29分利用する。



*Paid Media Pros, Social media advertise より

■ YouTube

- 世界で2番目に大きな検索エンジンである。
- 世界で23億人の人が毎月アクティブに利用している。
- 成人の73%が YouTube を利用している。
- 利用者の70%の人がモバイルから視聴している。
- 平均1日41.9分利用する

利用者

- 82% エンターテイメント
- 23% ニュース
- 18% ブランドや企業をフォロー
- *ほとんどの人がエンターテイメントのために利用している

■Snapchat & TikTok Snapchat

- 利用者の75%は13~34歳
- 1日に複数回利用する

TikTok

- 米国だけで4540万人が利用している
- 利用者の62% は10~29歳 (60%はGen Z)

米国のティーンのお気に入りは

- Snapchat
- TikTok
- Instagram



*Paid Media Pros, Social media advertise より

■ Twitter

- 世界で1億9200万人の人が毎日利用している。
- 利用者の63% は35~65歳
- 利用者の比率は男性66%、女性34%
- 米国ではTwitter利用者の内41%が年間7万5000ドル(11,059,125円) 以上の収入がある。
- 米国ではTwitter利用者の内42%が大卒である。

利用者

• 平均1回3.5分利用する。

■ Pinterest

- 世界で4億人の人が毎月アクティブに利用している。
- 利用者の77% は女性である。
- 利用者の85% がプロジェクトを始める前にPinterest を確認する。
- 利用者の98% が検索にブランド名を含まない。



LinkedIn

- B to B に向いている。
- 利用者の60.1% は25~34歳
- 利用者の比率は男性51%、女性49%
- 世界で2億6千万人の人が毎月アクティブに利用している。
- 毎週利用するのは、利用者の22%のみ。

企業の決定にインパクトを与える利用者が圧倒的に多い。

- 利用者の内6億3,000万人はプロフェッショナルな人
- 利用者の内6,300万人は企業の意志決定者
- 利用者の内1,700万人は企業のオピニオンリーダー
- 利用者の内600万人はIT企業の意志決定者

■SNS 有料宣伝に使われるターゲティング

- ユーザー属性年齢、性別、国、言語
- カスタムセグメント趣味、趣向、興味、関心
- 類似ユーザー

ウェブサイトを訪問したユーザーと似たユーザーをターゲティング して、広告配信を行える

・リマーケティング

自社のサイトを閲覧したユーザーに対して配信できるターゲティング設定

*PPC (Pay Per Click) 興味を持った人からのアクセス(クリック)という成果に対して広告費を支払う。

■SNS の効果的な活用方法

- 成功事例を調査する。
- コピーは短くする。
- キーワードは必ず入れる。
- 動画は最初の数秒で言いたいことが伝わるようにする。
- 画像や動画はプラットフォームに合ったサイズのものを使う。
- それぞれのプラットフォームに合ったスタイルの投稿をする。

宣伝: その他

■インフルエンサーマーケティング

インフルエンサーに依頼して、企業・ブランド・商品についての情報を、 インフルエンサーの知名度を利用して発信する手法。

インフルエンサーに直接依頼でも良いが、海外向けということで代行会社 に依頼することも検討する。



制作ツール

■制作ツールの比較

	ツール名	ツール概要	初心者	操作性	品質
Ai	アドビィラストレーター Adobe Illustrator	グラフィックデザインソフト	×	\triangle	©
Ps	アドビフォトショップ Adobe Photoshop	画像編集ソフト	×	\triangle	©
	Adobe Express	オンラインデザインツール	0	0	0
Canva	**>バ Canva	オンラインデザインツール	0	0	0

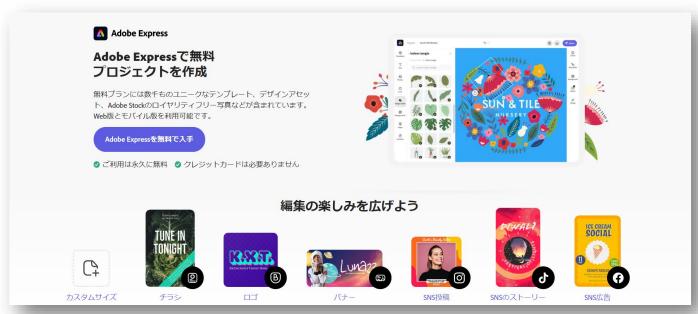
制作ツール

■Adobe Express

Adobe Express (アドビ エクスプレス) は、パソコンのブラウザ、モバイル端末のアプリを使用して、無料でソーシャルメディアグラフィック、チラシ、ポスター、広告、バナー、名刺などを作成できるツール。10万点を超える豊富なテンプレート、 Adobe Stockの写真や、Adobe Fonts が利用可能。



Adobe Express https://express.adobe.com



制作ツール

■Canva

Canva (キャンバ) は、パソコンのブラウザ、モバイル端末のアプリを使用して、無料で名刺、チラシ、ポストカードやSNSの投稿画像などを作成できるツール。目的別に用意された61万点を超える豊富なテンプレート、100万点を超える写真、数々のフォントがある。

Canva https://www.canva.com



Believe you can and you're halfway there.

Theodore Roosevelt