

Profiteroのeコマース分析ツールは、eコマースならではの特性を踏まえ、購入者が辿る様々な段階からデータを分析を行います。そのため、売上増大につながる具体的な方法を明確に示してくれます。データはすべて毎日更新。迅速な対応が要求されるeコマースビジネスにおいて、あなたのビジネスをお手伝いします。



製品特性

1. Amazonセールス&シェアとデジタルシェルフ・アナリティクス—アマゾンでのパフォーマンスを丸裸に

弊社の分析ツールを使用すれば、お客様のAmazonでのAmazonセールス&シェアとAmazonデジタルシェルフをつなげることができます。つまり、売上と各要素（商品ページ、検索順位、価格、在庫など）との因果関係を明らかにできます。売上を増加・減少につながる原因（商品ページの改善点、価格帯、検索結果の状況など、より効果的な改善方法）を明確することが可能となるのです。

2. 全世界のありとあらゆるECモールのデジタル上の在庫状況のベンチマークに

在庫状況、商品ページの問題点、対象商品の価格動向、対象商品との親和性の高い検索ワードや検索順位など、競争優位に立つために欠かせない要因、情報を日々モニタリング。ウェブ、モバイル上で展開される世界50ヶ国以上、8000以上ものECモールをモニタリングすることで、Profiteroは御社商品のブランド、対象市場の全動向を網羅しています。

3. 弊社専門分析スタッフでよりきめ細かな、具体性を伴う分析をご提供

分析ツールのみのご提供だけを行う他サービスと異なり、弊社は、Eコマース専門分析チームを配置。お客様の商品の売上増につながるよう、営業戦略のお手伝いを行っています。

ケーススタディ： 世界的ペットフードメーカーの場合

弊社分析ツールを活用し、画像やビデオ、商品説明などが競合に比べて不足している商品ページを特定し、改善。

実施前 実施後

A+ を獲得したページ	35%	47%
ビデオを使っているページ	28%	45%
平均使用画像数	7.2	8.2

結果:

商品ページの改善により、同社の売上が増加

+66% 対改善前

「eコマースは、我々にとって主要な販売網です。とりわけアマゾンの成長は目覚ましく、eコマースサイトの中でも明らかに重要な存在で、今後もその重要性は変わらないでしょう。Profiteroのツールでは、カテゴリー別の商品動向をモニタリングし、簡単にアマゾンでの自社売上やシェアを競合他社と比較、把握ができるだけでなく、我々にとって欠かせないこと、つまり、ネットでの売上増加につながるポイントの発見に役立ちます。Profiteroのツールを使うまでは、これほど明確に、売上増加につながる具体的な方法を視覚化することはできていませんでした。」

製品イメージ - データ分析・コンサルティングサービス -

世界各国でのネットワークを活用し、日々変わるE-コマースビジネス環境に対応できるよう、常に新しいトレンドや動向をブログやウェブセミナーでお客様をサポート。データ分析専門のスペシャリストが分析やコンサルティングを行う、コンサルティングサービスもご提供しています。

最新の情報をブログやニュースリリースでご提供・ウェブによるセミナーの実施

The Profitero blog

Brands are doubling down on eCommerce investment in 2019

AFM Reports

- Toy & Games
- Dog Treats
- Dog Food
- Cat Treats
- Cat Food
- Office Products
- Storage
- Small Appliances
- Pet Care

Upcoming Events

- Walmart: Unleashing eCommerce Growth in 2019
- Global Digital Marketing Summit, Bangkok
- Kantar Consulting Retail Insights Conference

データ分析・レポート作成、コンサルティングのご提供

In-Stock Rate

Definitions of 'Out of Stock' (temporarily not available for purchase, Requires additional data for inventory, Removal from search results)

Definitions of 'Unavailable' (Out of stock, Not in season, Out of stock for 30+ days, Future replacement is not confirmed, Deleted)

Client underperforms competitors across all visitors. Retailer X has lowest in-stock rate for all brands. 30% of products have in-stock rates of 0%.

Recommendation: maximize on-shelf availability for 100 identified products to increase 10% in annual sales

Brand	Annual Sales for Selected Products	Average Availability Rate	Share of Sales
Brand A	\$3,260	50%	\$80K
Brand B	\$4,480	90%	\$76K
Brand C	\$5,880	100%	\$100K

Search: High-Frequency Keywords

Profitero identified XX high-frequency brand and generic keywords* to measure the entire Client portfolio across three metrics

- Share of Page 1 = 35%
- Average # of Client products on Page 1 divided by average # of all products on Page 1 for each search term
- Brand Presence = 100%
- % of Keywords with at least one Client product on Page 1
- Product Visibility = 84%
- % of Client products that appear on Page 1 for at least one keyword

Conversion

Profitero analyzed Amazon Vendor Central data to determine conversion performance. Amazon Vendor Central provides the conversion percentage — a standard rate of account products compared to all products sold during the selected time period.

Average conversion percentage for all Client products: 30%

Average conversion percentage for Client's top 25 products: 30%

Factors that affect conversion: Stock Availability, Product Content, Ratings & Reviews, Price

Year	Product Title	Conversion Percentage
2016	Product Title 1	30%
2016	Product Title 2	30%
2016	Product Title 3	30%
2016	Product Title 4	30%
2016	Product Title 5	30%

Executive Summary

Focus	Action	Target	Expected Gain
Availability	Improve in-stock rate for identified products by 70 - 20%	25 top sellers on Amazon	\$600k - \$900k
Traffic	Ensure high-volume search terms are included in product title, description, and back-end search keywords to increase sales by 50% - 50%	20 identified products	\$180k - \$540k
Conversion	Add image-rich product content to similar products across priority brands to increase conversion rates by 10% - 30%	25 products across 3 high-value brands	\$150k - \$450k
			Total: \$830k - \$1,940k

「Profiteroは、設定した目標に対して自分達が現状どのような状況にあるかを明確にしてしてくれたり、売上増大に向けて具体的にどのような行動を起こすべきか、オンライン、実店舗内での営業活動のアドバイスをしてくれます。」

Beiersdorf

バイヤスドルフ社 Eコマースグローバル事業部 部長

日本市場担当

樋口 (ひぐち)

プロフィテロ株式会社 イギリス支社

EMEA事業開発本部 事業開発マネージャー

TEL : +44 (0) 79-1771-4431

Email : rie@profitero.com

Website: <https://www.profitero.com/>

