

ネット商人 Pro.com レポート

ゼロコンマ1パーセントの威力

ネット商人 Pro サポートの勇川です。

いつもネット商人メール、ネット商人 Pro ご利用ありがとうございます。

また当レポートのダウンロードありがとうございます。

成約率って？

説明をシンプルにするために

成約という定義を、商品の注文発生と仮定します。

(これがサイトの目的や業種によって、問い合わせだったり、資料請求だったりとその定義が変わってきます。)

ホームページのアクセス解析と実際の注文の数字がわかれば、この成約率というものが計算でだせます。

たとえば、ユニーク数 100 人に 3 人の人が商品を注文してくれた場合の成約率はというと

$$3 (\text{人}) \div 100 (\text{人}) \times 100 = 3\%$$

となります。

用語解説・・・ユニーク数とは
アクセスの基本的な数値には
ユニーク数とページビューというものがあります。

これも単純にするために
Aさんが、あなたのサイトのページを見て、5ページ見たとします。
この場合は、ユニーク数が1で、ページビューが5となります。
Aさんが5ページ、Bさんが10ページ見た場合は
ユニーク数が2、ページビューが15となります。

このユニーク数と成約の数で成約率を出します。

実際、「売れているサイト」と言われているもので成約率はだいたい1%程度です。

そして、ネット商人メールも、ネット商人 Pro もこの成約率を上げるためにぜひ使いこんでいただきたいと願っております。

そこで、この成約率というものがどれくらい上がればいいのか？

実は、たったコンマ 1 パーセンあげることができると、かなり利益に差がでできます。

1%が2%になったら、これはすごいことです。

成約率 0.1 パーセントアップ

もう一度

1%が2%になったら、これはすごいことです。

しかも、いきなり成約率を2倍にするのはたいへんかもしれません。

でも今の成約率が1パーセントで1.1パーセントとか
0.5パーセントから0.6パーセントだとどうでしょうか？

たった0.1%です。

これだと、できそうな感じしていただけるのではないのでしょうか？

そして

1%が2%で利益が2倍

1%が1.1%で利益は1.1倍という単純なものではないことをこれから証明させていただきます。

計算機を手元において読んでください

成約率が0.1%あがるとどうなるか？

たったの0.1%だと思いませんか？

それでは計算をシンプルにするためにわかりやすい数字で説明させていただきます。

【例】下記のような条件のサイトがあるとします。

1つ1万円の商品売っている（利益率や原価などともりあえず考えません）

1日に100アクセスで1件売れている = 1%の成約率

1ヶ月10万円のPPCなどの広告費をかければ、3000アクセス（1アクセス33円とする）

売り上げから20万円を残しあとは広告費に回すことにする

このままですと1ヶ月目は3000アクセスで売り上げは、30万円です。

成約率が1%である限りずっと状況は変わりません。

それでは、このサイトの成約率を1.1%に上げることができるとどうなるのか？

しつこいようですが、たったの0.1%です。

	A：成約率1%		B：成約率1.1%	
経過月	アクセス(広告費)	売上	アクセス(広告費)	売上
1月目	3000(10万)	30万円	3000(10万)	33万円
2月目	3000(10万)	30万円	3900(13万)	42万円
3月目	3000(10万)	30万円	6600(22万)	72万円
4月目	3000(10万)	30万円	12700(42万)	139万円
締め	20×3 + 30 = 90万円		20×3 + 139万 = 199万	

【1ヶ月目】

A：成約率1%

3000アクセスで1パーセントですから30の成約で30万円

この30万円のうち、20万円を残して次月に10万円を広告費に回します。

B：成約率1.1%

3000アクセスで1.1パーセントですから33の成約で33万円

この33万円のうち、20万円を残して次月に13万円を広告費に回します。

【2ヶ月目】

A：成約率1%

10万円の広告費で3000アクセス。

成約率1パーセントですから30の成約で30万円の売り上げ。

もちろん1ヶ月目と同じです。

この30万円のうち、20万円を残して次月に10万円を広告費に回します。

B：成約率 1.1%

広告費を 13 万円かけていますから、アクセスが 3900 になります。

3900 アクセスで 1.1 パーセントですから 42 の成約で 42 万円の売り上げになります。

この 42 万円のうち、20 万円を残して次月に 22 万円を広告費に回します。

【3ヶ月目】

A：成約率 1%

やはり、10 万円の広告費で 3000 アクセス。

成約率 1 パーセントですから 30 の成約で 30 万円の売り上げ。

もちろん 1 ヶ月、2 ヶ月目と同じです。

この 30 万円のうち、20 万円を残して次月に 10 万円を広告費に回します。

B：成約率 1.1%

広告費を 22 万円かけていますから、アクセスが 6600 になります。

6600 アクセスで 1.1 パーセントですから 72 の成約で 72 万円の売り上げになります。

どうでしょうか？

そろそろこの B の 1.1%が単純な 1.1 倍ではなく、複利のようなものであることが明らかになってきたのではないのでしょうか？

この 72 万円のうち、20 万円を残して次月に 42 万円を広告費に回します。

【4ヶ月目】

A：成約率 1%

やはり、10 万円の広告費で 3000 アクセス。

成約率 1 パーセントですから 30 の成約で 30 万円の売り上げ。

もちろん 1 ヶ月、2 ヶ月、3 ヶ月目と同じです。

この 30 万円のうち、20 万円を残して次月に 10 万円を広告費に回します。

B：成約率 1.1%

広告費を 42 万円かけていますから、アクセスが 12700 になります。

12700 アクセスで 1.1 パーセントですから 139 の成約で 139 万円の売り上げになります。

A の場合も B の場合も、これが継続されるのですが、とりえず、たった 4 ヶ月でかなりの差がでてくることはおわかりいただけましたでしょうか？

そこで、この段階でこのビジネスをストップしたとします。

(通常はありえませんが・・・)

4ヶ月後に、手元にいくら残るのか？

A：成約率1%の場合

3か月分の20万円×3 + 最後の4ヶ月目の売り上げ30万円 = 90万円となります。

B：成約率1.1%

3ヶ月分の20万円×3 (これはAと同じですね。) + 最後の4ヶ月目の売り上げ139万円 = 199万円
となります。

たった4ヶ月で、最後に手元に残る金額は、たったコンマ1パーセントの違いで90万円と199万円という2倍以上の開きが出ています。

そして最初に書いたように1%の成約率があるサイトが「売れるサイト」ならその半分の0.5%のサイトならどうなのか？

この場合も同様に計算していくと

0.5%なので、手元に残る金額が少ないので、5万円残すとします。

経過月	成約率 0.5%		成約率 0.6%	
	アクセス(広告費)	売上	アクセス(広告費)	売上
1月目	3000(10万)	15万円	3000(10万)	18万円
2月目	3000(10万)	15万円	3800(13万)	22万円
3月目	3000(10万)	15万円	5600(17万)	33万円
4月目	3000(10万)	15万円	9200(28万)	55万円
締め	5×3 + 15 = 30万円		5×3 + 55万 = 70万	

成約率0.5%では、4ヶ月目に30万円

成約率0.6%は、4ヶ月目に70万円が手元に残ります。

というように、この場合も、2倍以上の開きができることとなります。

もちろんこれは、机上の空論に過ぎません。

がしかし、こういった計算が成り立つように、こういった目標に近づけていくためにインターネットでアクセス解析をすることもいえます。

そしてこの数値を実現するためにコンマ1パーセントアップするために改善をしたり

テスト（実験）を繰り返すことになります。

そして、今ある状態から、成約率をたったコンマ 1 パーセントアップさせた場合、自分自身の場合はどうなるのか？

これを実際に計算するだけでも、このレポートを読んでいただいた価値があるかと思えます。

そしてコンマ 1 パーセントを積み上げるためには何をすれば良いのか？
ということを考えることになります。

- ホームページの内容を見直す
- 商品のキャッチコピーを変える
- 情報量を変える
- メール配信を 1 回多くする
- メールの内容を見直す
- 1 人でも多くの人に反応してもらえる工夫をする
- ...

数限りなくあります。

そしてなぜ、私がこんな数字のレポートを書いたのか？

それは
ネット商人シリーズは、コンマ 1 パーセントを上げるためのツールであるということ
をぜひご理解いただきたかったからです。

パーソナライズしたメールを配信することは、コンマ 1 パーセントを積み上げるための
ものです。

また、2008 年 8 月に予定している新機能
『パーソナライズド Web ページ機能』この機能も、このコンマ 1 パーセントでも多く
の反応を取るための工夫のなかの、ひとつです。

たとえば、この『パーソナライズド Web ページ機能』は、

- ・メール内の URL をクリックしたら登録者の名前の差し込まれた Web ページが見れるというものです。
- ・そして誰がいつ、何回そのページを見たのかという解析ができる
- ・ネット商人 Pro では、見た人だけにメールを一斉配信
- ・見るページは、期限の設定、見る回数の設定ができる
というようなものです。

これらの機能によって、どこをどう改善するのかというヒントをつかむことができるはずですよ。

実は、まだまだコンマ 1 パーセントをあげるためにつけ加えたい機能がたくさんあります。

ネット商人 Pro、ネット商人メールは、これらの機能で
コンマ 1 パーセントを積み重ねることができれば！

という思いが詰まったツールですよ。

そして
開発している私自身がたいへん面倒くさがりやなので自動化できる場所、手順を少なくできる場所はないかと日々自分自身で使いながら進化させています。

いかがでしたか？

これで、成約率を 0.1% アップさせることの重要さがおわかりいただけましたでしょうか？

いますぐ行動を起こして、数分間考えて、予測、改善すれば、0.1% あがることもあります。

成約率を 1% から 1.1% にするという事は、単純に、1.1 倍どころではありません。金利の複利計算と同じなので 1 年だともっともっと差がでることは容易にわかっているだけだと思います。

0.1%でこれだけの差がでる事実を実感しながら、サイト運営をしている人がどれくらいいるのでしょうか？

インターネットの場合は、「集めるアクセスの種類・濃さ」によっても、反応率がコントロールできるので他の媒体より効果を測りやすいといえます。

反応率を0.1%上げることの重要性

インターネットでビジネスをやっていくのであれば、
ぜひ真剣に考えていただきたいテーマのひとつです。

最後に

いかがでしょうか？

計算のわかりずらいところなどありましたら、お気軽にご質問や感想などお気軽にください。

数字の大切さが少しでもお分かりいただきければと思います。

ネット商人メール・ネット商人 Pro がなぜ開発し続けられているのかといいますと、究極は、このコンマ1パーセントという数字を積み上げるためなのです。

しかも効率よく、手間なく実践できるように。

そんな思いで開発をしております。

それでは、メール配信におけるいつものご注意です。(^_^)

共用サーバーでは、メールの配信制限がございます。

かならず

1 時間での送受信数

1 日全体での送受信数

1 分または 1 秒あたりのプログラム配信制限

配信間隔の制限

などを確認しておいてください。

それに基づいて、分割配信数、配信処理プログラムの起動間隔設定を行います。

これらの数値に関して、少しでもご不明な点がございましたら、必ずサポートにお問い合わせください。

また万が一、メール配信処理によって、プログラムの使用禁止・アカウント削除などの警告・処置がご利用のレンタルサーバー会社からあってもネット商人.com はなんら責任を負うことができませんのでご了承ください。

こここのところがちょっとわかりにくいということがあればお気軽にメールください。
ご意見・ご感想楽しみにお待ちしております。

ネット商人 Pro サポート 勇川

<http://www.netshoninpro.com/>