

楽天市場で売り上げアップのきほん
～ RMSを活用してアクセスUp！ part.1 ～

presented by
IKEHIKO



ショップの売り上げをアップするには？

自分のショップを分析し、売上方程式に沿って
改善するポイントを見つけることが大事

ECサイトきほんの売上方程式

アクセス数 × 購買率 × 客単価

今回は楽天市場のショップや商品ページの分析方法を学んでいきましょう！

RMSを活用してアクセス分析

必須ツール

楽天サーチ

RMSデータ分析 > アクセス・流入分析 > 楽天サーチ

楽天サーチとは？

アクセス数向上のため、楽天市場内での
検索改善に特化した分析機能。

Rakuten RMS

1 店舗チェックシート

2 店舗カルテ

3 アクセス・流入分析

4 売上分析

5 販促効果測定

6 データダウンロード

アクセス・流入分析 データ分析 R-Karte

1 アクセス・流入分析

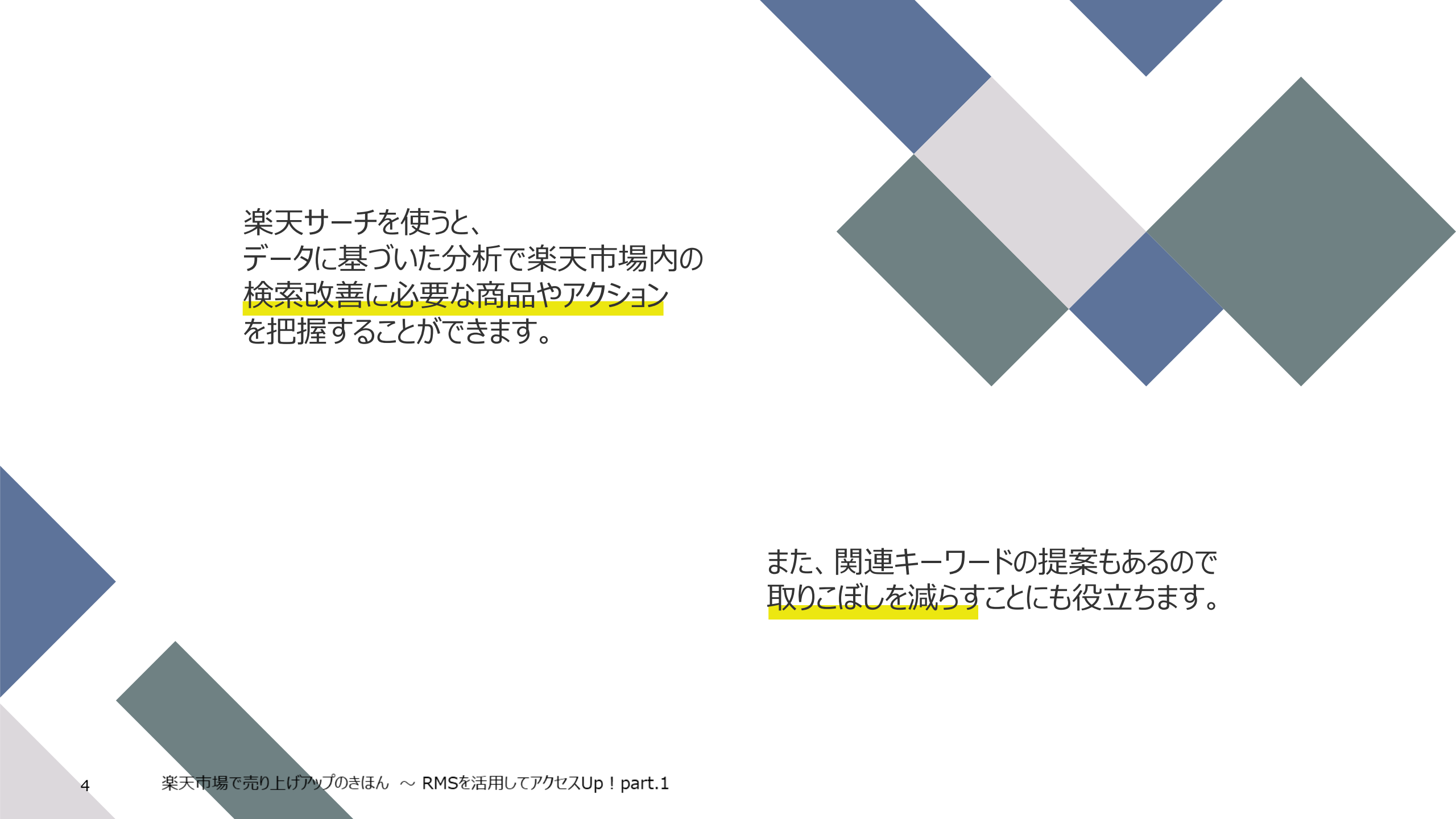
店舗全体

商品ページ

楽天サーチ

2 従来版アクセス分析

商品ページランキング



楽天サーチを使うと、
データに基づいた分析で楽天市場内の
検索改善に必要な商品やアクション
を把握することができます。

また、関連キーワードの提案もあるので
取りこぼしを減らすことにも役立ちます。

楽天サーチ流入改善の3ステップ

STEP1 商品別検索キーワード 改善が必要な商品と改善アクションを 把握！

商品別検索キーワード 商品別特典設定 関連キーワード・ユーザトレンド

楽天サーチ流入改善 アクセス増加のためのデータ活用ガイド

商品別検索キーワード

改善のためのアクション 集計日：2022/07/27

すべて開く

アクセス数を増やそう 商品名、商品説明文とキャッチコピーを見直しましょう！ 85件 詳しく見る

転換率を上げよう 商品ページの内容確認や、在庫切れの確認をしましょう！ 140件 詳しく見る

※表示しているデータは、全て前日のある時点で取得した情報を表示しています。

1~10件 (全30件) 表示件数：10件 2022/07/27

CSVダウンロード データ対象期間：2022/07/01 ~ 2022/07/26

商品名	市場検索経由の アクセス総数	検索キーワード	アクセス数	転換率	市場検索順位	アクション
*おスリッパ 夏用 室内 洗い 簡単スリッパ 蒸れない 消臭 日本製 M-Lサイズ 5色 メンズ レディース さらさら 前開き イグワゴゴ ココガわむかきさらさら 蒸気 蒸気 蒸気 蒸気 プレゼントギフト (おスリッパ)	154	スリッパ	68	0.00%	101位以下	アクセス
		スリッパ 夏用 室内	13	0.00%	101位以下	アクセス
		スリッパ 畳	7	0.00%	101位以下	アクセス
		スリッパ い草	7	0.00%	101位以下	アクセス

ユーザーがどんなキーワードでショップの商品にたどり着いているかがわかる。

STEP2 商品別特典設定 改善が必要な商品のレビュー数や点数を確認して、設定を編集！

商品別検索キーワード 商品別特典設定 関連キーワード・ユーザトレンド

楽天サーチ流入改善 アクセス増加のためのデータ活用ガイド

商品別特典設定

ポイント委協設定を行いましょ 30件 詳しく見る

「送料無料設定」の見直しをしましょ 8件 詳しく見る

「あす楽設定」の見直しをしましょ 28件 詳しく見る

レビュー点数を比較しましょ 13件 詳しく見る

さらに1ステップ！ 商品画像を見直しましょ。 詳しく見る

※ポイント委協設定と配送関連の設定を編集する場合は、リストの右列にある「編集する」ボタンから編集できます。

根拠となるデータ (市場検索のアクセス状況)

※表示しているデータは、全て前日のある時点で取得した情報を表示しています。

1~10件 (全30件) 表示件数：10件 2022/07/27

商品名	市場検索経由の アクセス総数	価格	送料無料設定	あす楽	レビュー数	レビュー点数
スリッパ	154					

改善すべき商品と改善アクションに必要な設定がわかる。

STEP3 関連キーワード・トレンド 楽天市場全体のトレンドとキーワード の分析と比較！

商品別検索キーワード 商品別特典設定 関連キーワード・ユーザトレンド

楽天サーチ流入改善 アクセス増加のためのデータ活用ガイド

関連キーワード・ユーザトレンド

関連キーワードを参考に、商品名及び、商品キャッチコピーの見直し、タグIDの追加をしましょ 詳しく見る

※関連キーワードは楽天市場全体での検索状況に応じて表示されています。店舗様の取り扱い商品と必ずしも関連があるキーワードではございません。お取り扱い商品と関連しないキーワードの設定はおお客様の混乱を招く恐れがありますので、ご注意ください。商品登録について、詳しくはRUIXを御覧ください

顧客属性を参考に、ページやメルマガのターゲット設定をしましょ

キーワード別アクセス状況

※赤いセルに記載されているものはタグIDです。商品に関連するタグIDがございましたら、商品ページ設定にて[]内に記載のIDを設定してください。※表示しているデータは、全て前日のある時点で取得した情報を表示しています。

1~10件 (全30件) 表示件数：10件 2022/07/27

順位	自由に入力された多くの 検索キーワード	楽天市場検索での 関連キーワード1	楽天市場検索での 関連キーワード2	キーワード検索ユーザの 性別・年齢	アクション
1位	スリッパ	夏用 夏用 洗える メンズ セット	室内 [1010824]		詳しく見る

楽天市場内でどんなユーザーがどのようにショップの取り扱いジャンルを探しているかがわかる。



では、実際に

- **商品別検索キーワード**
- **商品別特典設定**
- **関連キーワード・ユーザトレンド**

の使い方を見ていきましょう！




まずは、**STEP1 商品別検索キーワード**の使い方を学ぼう！

STEP1 商品別検索キーワードpart1

商品別検索キーワード 商品別特典設定 関連キーワード・ユーザトレンド

🔍 楽天サーチ流入改善 アクセス増加のためのデータ活用ガイド

商品別検索キーワード 

改善のためのアクション 集計日：2022/07/27

すべて開く

アクセス数を増やそう **商品名、商品説明文とキャッチコピーを見直しましょう！**

85 件 [詳しく見る](#)

転換率を上げよう **商品ページの内容確認や、在庫切れの確認をしましょう！**

140 件 [詳しく見る](#)

※表示しているデータは、全て前日のある時点で取得した情報を表示しています。

1~10件 (全30件) 表示件数：10件

2022/07/27

CSVダウンロード

データ対象期間：2022/07/01 ~ 2022/07/27

商品名	市場検索経由のアクセス総数	検索キーワード	アクセス数	転換率	市場検索順位
1	154	スリッパ	68	0.00%	101位以下
		スリッパ 夏用 室内	13	0.00%	101位以下
		スリッパ 畳	7	0.00%	101位以下

— 各項目の説明 —

商品名

検索アクセスが多い順に表記

市場検索経由のアクセス総数

楽天検索経由での総アクセス数

検索キーワード

ユーザーがどのようなキーワードで検索し、ページにアクセスしたかを表示

アクセス数

該当キーワードでアクセスされたアクセス数

転換率

該当キーワードのアクセスに対して商品が売れた確率

市場検索順位

該当キーワードで検索した時の表示順位目安

改善アクション

アクセス数を増やそう、転換率を上げよう、Goodの3つで表示

STEP1 商品別検索キーワードpart2

改善アクションアイコンの見方

転換率を上げよう

アクセス数を増やそう 転換率を上げよう

転換率を上げよう

Good

Good

アクセス数を増やそう 転換率を上げよう

アクセス数を増やそう 転換率を上げよう

転換率を上げよう

Good

現状維持でOK！

アクセス数を増やそう

商品へのアクセスに改善の余地があるため、
商品名等の見直しを行う必要がある。

転換率を上げよう

転換率に改善の余地が見られるため、訴
求ポイントや訴求方法、在庫切れ等を見
直す必要がある。

STEP1 商品別検索キーワードpart3

改善のためのアクションの活用

商品別検索キーワード 商品別特典設定 関連キーワード・ユーザトレンド

🔄 楽天サーチ流入改善 アクセス増加のためのデータ活用ガイド

商品別検索キーワード 

改善のためのアクション 集計日：2022/07/27 すべて開く

アクセス数を増やそう ▼ 商品名、商品説明文とキャッチコピーを見直しましょう！	85 件	詳しく見る ▼
転換率を上げよう ▼ 商品ページの内容確認や、在庫切れの確認をしましょう！	140 件	詳しく見る ▼

商品別検索キーワード

改善のためのアクション 集計日：2022/07/27 すべて閉じる

アクセス数を増やそう ▼ 商品名、商品説明文とキャッチコピーを見直しましょう！	85 件	閉じる ▲
<p>このポイントをチェック！</p> <ul style="list-style-type: none">意図したキーワードからのアクセス数が少ない場合は、商品名や商品説明文、キャッチコピーなどを見直しましょう。思いがけないキーワードから多くのアクセスがある場合は、柱商材になる可能性があります。 <p>アクセス数を増やすには、次のような方法もあります</p> <ul style="list-style-type: none">商品画像登録ガイドラインに沿って商品画像を見直しましょう商品名登録ガイドラインに沿って商品名を見直しましょう商品価格、送料無料、ポイント倍率などユーザーへの訴求ポイントを見直しましょう広告・メルマガで露出を拡大しましょうメルマガで商品告知を積極的に実施しましょう		
転換率を上げよう ▼ 商品ページの内容確認や、在庫切れの確認をしましょう！	140 件	閉じる ▲
<p>このポイントをチェック！</p> <ul style="list-style-type: none">検索キーワードと商品ページで伝えている商品の訴求ポイントが合っているか確認しましょう。 <p>転換率を上げるには、次のような方法もあります</p> <ul style="list-style-type: none">売り切れ商品の場合、入荷予定や類似商品へのリンクをページに記載しましょうランキング受賞や、メディア紹介、ユーザーレビューなどの実績を掲載しましょう購入後の使用イメージが分かる画像や動画を掲載しましょう商品ページの改善点の発見と効果測定を活用しましょう		

詳しく見るボタンを押すと、改善アドバイスが詳しく表示されますのでぜひ参考にしましょう！



次回は、

STEP2 商品別特典設定

STEP3 関連キーワード・ユーザトレンド

の使い方をお教えします！

お楽しみに。