

・アイコン設定について

アイコン画像を設定しないで出品している方がいますが、商品を見るとやはり売れていません。

アイコン画像で自分のことを知って頂き、覚えて頂くことができますし、信頼感を伝えることができます。動物や風景よりは、人物のほうが信頼感があって良いです。

ちなみに、ココナラで「似顔絵」などと検索するとアイコン画像を作ってくれる方がたくさん見つかります。私もココナラで作成して頂きました(笑)

・名前の設定について

出品者名で検索することもできますので、覚えやすい名前が良いです。

また何の専門家なのかが分かるように、アフィリエイト○○、投資家○○などのように肩書を書くのも効果的です。

・本人確認・機密保持契約(NDA)を申請について

サービスの信頼性が向上し、購入されやすくなりますので、必ず本人確認を申請しましょう。

機密保持契約(NDA)とは、トークルームや見積もり依頼・ダイレクトメッセージ等の非公開のやりとりでお互いが知り得た秘密情報を第三者に漏らさないことを定める契約です。すでにココナラ利用規約で定められていますが、改めてココナラと契約締結することで、ページ内に表示されるため信頼感が増し購入や見積もり依頼が届きやすくなります。

機密保持契約書の内容をよく読み「機密保持契約(NDA)を締結する」ボタンを押しましょう。

自己紹介タイトル、自己紹介文、スキル/知識、経歴は積極的に書いておきましょう。たくさん書いておいた方が安心感を伝えることができ販売率にも影響を与えます。

出品について

商品の内容を充実させると、カテゴリページのオススメ上位に表示されやすくなります。次の3つのポイントを独自に計算して順位決定が行われています。(ココナラ公式の情報です。)

1.サービス情報の充実

サービス写真の設定、内容の充実を考慮しています。(内容の充実という点では必須項目以外もできるだけ記入したほうが良いです。)

2.プロフィールの充実 アイコンの設定、プロフィールの充実を考慮しています。

3.購入後の満足度 販売実績、評価への返信、購入後のやりとり開始の速さ、キャンセルの少なさを考慮しています。

※ココナラに一定回数訪問している方は、オススメにのりやすくなります。 ※しくサービスを出品した方は情報が充実していると TOP の着オススメにも載ります。

・商品タイトルについて

タイトルで気を付けるべきことは、分かりやすさより「**気になってクリックしてもらおうこと**」です。いくつかコツをお伝えいたします。

◆ターゲットを入れる 自分に必要な情報だと感じたら人は気になってクリックします。

例えば、「初心者ブロガー必見」「30代女性におすすめ」「今すぐギターが上手になりたい人へ」というように、ターゲットをタイトルに含めるのは効果的です。

◆網羅性 この商品さえ買えば、全て手に入るということを伝えると、ライバルに勝つ競争力が生まれます。例:「完全版」「全て公開します」

◆力のある言葉を使う。人を動かす力のある言葉を使いましょう。具体的には下記のような言葉です。

【究極】【絶対】【圧倒的】【必須】【必見】【快適】【時短】【意外と簡単】【間違いなく】【秘訣】【秘密を大公開】【共通点とは?】【無料でできる】【常識】【効果的】【知らなきゃ損する。】【これは盲点だった!】【分析してわかった!】

例えば、「売上をアップする方法」より「**必見!**売上を**圧倒的に**アップする**秘密を大公開!**」のほうがインパクトがあり魅力的に映ります。

◆疑問形にするのも効果的です。例えば、人にはわからないことを解決したいという心理があります。そのため疑問

文で終わるタイトルにすることで、続きが気になる感情になります。

【○○とは?】、【○○してみませんか?】、【○○ではない!?】 【○○を知っていますか?】

◆自分の属性を出す 誰からの情報か?によって価値が変わります。肩書や過去の実績を書くとは効果的です。

「プロブロガーお勧めの」「薬剤師が絶対に買わない薬とは?」「元サラリーマンが独立までに失敗した事」

◆あいまいな言葉を具体的にします。人はイメージできないものには動きません。具体的に得られるものが分かると「欲しい」という感情になります。数字を入れるだけでも具体性が増します。

たっぷり→5リットルも入る すぐに→3分で美味しい→スープが美味しい 人生を変える→人生を 180 度変える

◆簡便性 簡単に手に入れたい。難しいことは考えるのは嫌だという人の心をくすぐります。簡単さ、シンプルさ、わかりやすさを伝えると効果的です。ただし意識の低いお客さまが増えますので使いすぎは注意です。買って欲しい

ターゲットに合わせて使いましょう。「誰でも」「いつでも」「無料」「簡単」「初心者でも安心」

・商品説明文について

サービス内容の説明欄は長いほうが内容が充実していると判断され、おすすめ欄に掲載されやすくなります。サービス内容の説明を丁寧に詳しく書いた方が、売上があがります。

具体的にターゲットを絞り込み、どういう人向けのサービス商品なのかを明確にして書いておくと、その条件が当てはまっている人の目を惹きつけることができます。

また、商品の画像は必ず掲載しましょう。画像が登録されてないと商品は売れません。

・一度に受注可能な件数について

検証したところ、最大の「20」にしておくと「おすすめサービス」に掲載されやすくなるようです。

ただし、希少性が薄れ、「限定何名」と打ち出しづらくなりますので、どう見せたいかによって設定しましょう。

販売戦略について

販売したての商品は、購入する側も不安ですので、気軽に手を出せるように、まずは低価格で出品 500 円や 1000 円で出品しましょう。

その際に、お試し、出品記念、期間限定、数量限定などを打ち出すのは有効です。販売数が増えて高評価のレビューがたくさんついてきたら、来月より値上げします。などと打ち出すと、さらに売上があがります。この繰り返しで適正価格まで値段を徐々に上げていきましょう。

値上げをするときに商品の内容もバージョンアップなどと効果的です。

値段を上げすぎると、売れなくなりますので競合の価格も参考にしましょう。

・出品数について

商品数と売り上げは比例しますので、まずは10商品を目標に、どんどん商品を出品していきましょう。1つの商品がきっかけで他の商品が売れることもあり、結果的に総売上があがりやすくなります。

また、お試し版と完全版の2つを出品していて、お試し版を購入頂いた方に、「トークルームがクローズする前におひねりでお支払い頂ければ、**完全版**の内容を**割引価**

格でお伝えします」と、伝えると、【緊急性】、【お得感】、【購入が簡易】で売上があがりやすくなります。また、有料オプションの内容を割引価格のおひねりでオファーするのも有効です。・商品ラインナップについて
値段が安い物・普通の物・高価な物の3つが並んでいる時、

人は真ん中の「普通の値段の商品」を選んで購入する傾向があります。これを松竹梅の法則といいます。

1つの商品だけを出品するのではなく、低価格消費、高額商品を販売することで売上があがりやすくなります。

これは有料オプションについても同じことが言えます。商品は2つではなく、3以上設けた方が選ばれやすくなります。

・競合分析について

自分と同じサービスを販売しているライバルを分析しましょう。購入検討時にライバルと比較されますので、ライバルより魅力的でなければ、なかなか売れるようにはなりません。勝つためには、値段のお得感を打ち出す方法や、おまけをつけるのも有効ですが、本質的には商品力を高めるこ

とが基本です。またそれを伝えるライティング力も必要です。「商品タイトルについて」で言及させて頂いたライティングテクニックはタイトルだけではなく商品説明にも活用でき、大変有効ですので、是非ご活用頂き魅力ある商品価値を伝えて頂ければと思います。

・有料オプションの活用について

例えば、通常なら納品まで6日必要なサービスに有料オプションとして、2日以内に納品しますというようにすると売上をあげることができますし、お急ぎの方からの注文依頼が来るようになります。

・お気に入り数・フォロワー数を増やす方法について

集客の導線として「お気に入り数順」というものがあります。お気に入り数を増やす為にまずはこちらから、気に入った商品をお気に入り登録していきましょう。お気に入り登録されるとココナラ事務局からメールが届きますので、あなたのプロフィールページにアクセスして頂ける確率が高く、お気に入り登録返しがありますので、あなたの商品のお気に入り登録数も増えていきます。

同様に気になるユーザーをフォローしていくのもフォロワー数を増やすのに有効です。フォロワー数が多いほうが信頼性が高く商品が売れやすくなります

もちろんお気に入り登録やフォロワーが増えるだけでなく、商品を知るきっかけになり、直接購入に結びつくこともあります。※【重要】出品されていないユーザーを一方的にフォローすると迷惑行為として通報される場合がありますので、出品されていないユーザーを一方的にフォローをすることはしないようご注意ください。また、出品している方に関しても、フォローやお気に入りをされることを嫌がる方も一定数いらっしゃいます。そういった方は、プロフィールや商品説明文にフォローやお気に入り登録をしないでください。と記載されている場合がありますので、必ず読むようにしましょう。

※お気に入り、フォローから受注に結び付いた例

また購入者の方に「お気に入り登録をしていただけると今後商品が探しやすくて大変便利です。」と伝えることでお気に入り登録数が増えていきます。この手法も有効ですのでお試しください。

「他にもサービスをいくつか出品しておりますので、もし興味があれば是非ご覧になってみてください。」他にもい

ろいろ出品してますよ、と紹介したのをキッカケに他のサービスまで購入してもらえることも多々あります。

おまけ(文章テンプレート集)

お気に入り登録(もしくはフォロー)から受注につなげるためのテンプレート

お気に入りに登録してくださった方をほったらかしにしていませんか?

ダイレクトメッセージを送りご縁が生まれるきっかけづくりをしましょう。

●●●様

この度はお気に入り登録、フォローをして頂きまして、誠にありがとうございます。

出品サービスのご購入にあたりまして、もしご不明な点がございましたら、お気軽にお問い合わせください。

購入いただいた方にお気に入り登録やフォローを促すテンプレート

今後ともお役に立てられるよう商品をリリースしていきますので、

お気に入り登録、フォローをして頂きますと商品が探しやすい

くて大変便利です。

役に立ったと思って頂けましたら是非登録してください。

おひねりで商品販売を促すテンプレート

このトークルームがクローズする前に、おひねりで

●●●●●円お支払いくだされば、完全版の情報をお送り致します。※おひねりは評価を入れる前にお支払いください。(トークルームがクローズしてしまいます。)

どうぞよろしく願いいたします。

高評価を集めるテンプレート

お手数ですが、購入を迷われている方もいらっしゃいますので、評価のほうをお願い致します。(匿名でも大丈夫です。)
「ありがとうございました!参考にしてみます!」といった短文でも結構です。他の方の参考になるように、不快になるような批判、誹謗中傷はしないようお願い致します。
星も5つなど多めだと喜びます。評価返しもさせていただきます。

他の商品の購入を促すテンプレート

また、他にも出品をしていますので、
ご興味のあるものがありましたら覗いてみてください。
今回頂いたご縁をもとに
良い関係を築き末永くお付き合いできれば幸いです。
どうぞよろしくお願ひ致します。

売る商品がない場合

ただ、おそらく売る商品が自分にはないって思う方もいますよね。

でも、大丈夫です。そういう時は「無料レポート」というものを活用しましょう。

無料レポートとは「名前の通り無料でノウハウが詰まったレポート」のことです。ただこのレポートを見るためには人のメルマガに登録しなければいけないんですね。

で、どこでこのレポートを入手するのかというと「メルぞう」というところが有名なので検索してみてください。たくさんレポートが集まっていますので。

メルぞうという無料レポートが集まっている場所で同じジャンルのノウハウを複数集めます。そしてその複数集めたものを自分なりに合体させたり、切り離したりしてオリジナルに変換しましょう。ノウハウが文章であれば、それを動画にすることでオリジナルに変換することもできます。

つまり、インプットしたことを自分の言葉で、そして自分の経験なんかも加えながらオリジナルにアウトプットするこ

とで、あなたオリジナルのノウハウが出来上がるということ
とです。

これは意外と多くの方がやっていないやり方ですので、参
考にしてください。これをやれば商品は無限に作ることが
できるでしょう。

ただ、くれぐれも完コピするのだけはやめてくださいね(笑)

以上