

# ウェブインバウンド対策のすすめ

---

～始めに取り組む **10**施策。まずはここから～

# 目次

はじめに

ウェブインバウンド対策チェックリスト	<u>7</u>	
1. ソーシャルメディア (Instagram) での情報発信		<u>9</u>
2. 海外ユーザーに向けたセール情報発信	<u>15</u>	
3. ショップロゴ画像の表示	<u>17</u>	
4. 海外ユーザー向けガイダンスページの作成		<u>18</u>
5. 海外ユーザー向けおすすめ商品ページの作成		<u>21</u>
6. ECサイトの多言語化	<u>24</u>	
7. 海外ユーザー向けクーポンの発行		<u>26</u>
8. 海外版AmazonPayの導入	<u>27</u>	
9. ショップダッシュボードのデータ分析	<u>29</u>	
10. Instagramインサイトデータの分析		<u>30</u>
Appendix	<u>31</u>	

# ウェブインバウンド対策 –海外ユーザーの視点で自社 ECサイトを視る

## 「ウェブインバウンド」とは

アクセス解析ツールで自社ECサイトのデータを見てみると、海外からのアクセスが既に一定数存在することに気づくでしょう。私たちは、このように海外在住ユーザーがインターネットを利用して、国境を超え日本のECサイトに訪れる行動様式を、実際に足を運び訪日・観光する際の「インバウンド」になぞらえて「ウェブインバウンド」と定義しています。

## 「ウェブインバウンド」をビジネスチャンスに変える

今この瞬間もあなたのECサイトに「ウェブインバウンド」が起きています。しかし、はるばるECサイトに「訪日」した多くの海外ユーザーは、ECサイトで「おもてなし」を受けることが出来ず、離脱してしまっている ことも多いのです。インターネット上で国境を越え、海外からわざわざ訪日している「ウェブインバウンド」に対応できていない状態は、EC事業者にとって大きな機会損失と言えるのではないでしょうか？



# はじめに

「ウェブインバウンド」で売り上げを伸ばすための公式

「ウェブインバウンド」対策と4つの視点・アプローチ

# 「ウェブインバウンド」で売り上げを伸ばすための公式

ネットショップでの「売り上げ構成」を理解する

まず、ウェブインバウンド対策を考えるうえで、改めてECサイトでの売り上げ構成を思い出しましょう。

ECサイトの売り上げは、アクセス数×購入率×客単価という3つの要素によって構成されています。

売上を伸ばすには、この3つの数字を複合的に伸ばす必要があります。

ウェブインバウンド対策においても、この公式の構成は基本的には変わりありません。

ただし、ウェブインバウンド対策において異なる点は「海外からのアクセス数」が必要になるということです。

また「購入率」においても、通常の国内ユーザーと同様に考えるだけでなく、より購入に至るプロセス(=接客)にも目を向ける必要があると考えます。



# 「ウェブインバウンド」対策 4つの視点とアプローチ

「ウェブインバウンド」対策を始めるうえで

海外ユーザー獲得の機会損失を防ぎ、ウェブインバウンドをビジネスチャンスに変えるために、ジグザグではウェブインバウンドに対して大きく**4つの視点でアプローチ**することをお勧めしています。どれも海外ユーザーへの**「おもてなし」**として重要であり、**越境ECでの売り上げアップのために必要不可欠**ですので、ぜひ自社の状況を振り返ってみましょう。

## ①集客

海外のお客様に自社ECサイトを認知してもらうためにSNSチャネルなどで接点を作りましょう

## ②接客

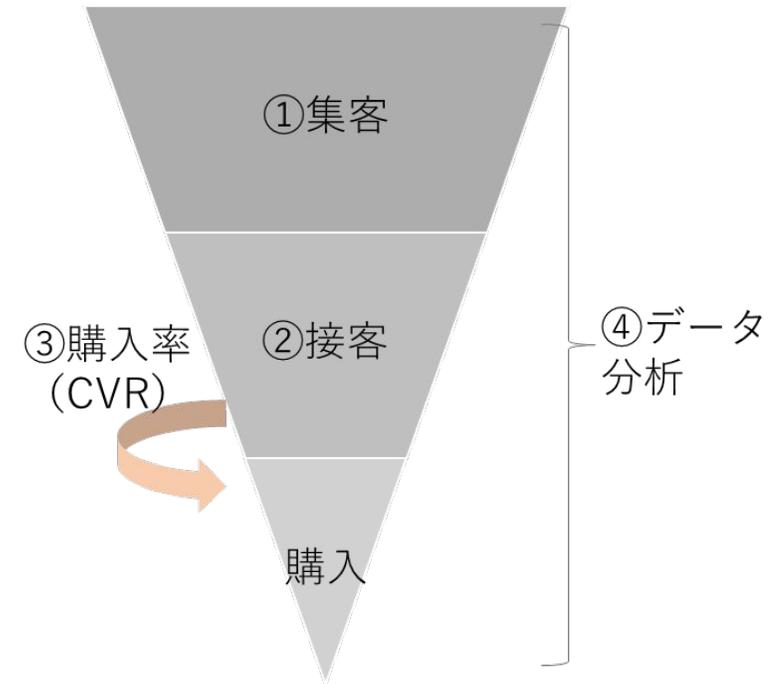
海外のお客様に対しては、店員がいる実店舗以上に細やかな接客を行いましょう

## ④データ分析

海外売り上げを伸ばすためには海外ユーザーに絞り込んだデータ分析が重要です

## ③購入率(CVR)

購入の動機付けをしながら、越境ECにおける不安を取り除きましょう



# ウェブインバウンド対策チェックリスト

自社のウェブインバウンド対策状況をチェックしてみましょう

#	参照頁	カテゴリ	項目	対策状況
1	p.8	集客	ソーシャルメディア (Instagram) での情報発信	<input type="checkbox"/>
2	p.15		海外ユーザーに向けたセール情報発信	<input type="checkbox"/>
3	p.17	接客	ショップロゴ画像の表示	<input type="checkbox"/>
4	p.18		海外ユーザー向けガイダンスページの作成	<input type="checkbox"/>
5	p.21		海外ユーザー向けおすすめ商品ページの作成	<input type="checkbox"/>
6	p.23		ECサイトの多言語化	<input type="checkbox"/>
7	p.25	購入率	海外ユーザー向けクーポンの発行	<input type="checkbox"/>
8	p.26		海外版AmazonPayの導入	<input type="checkbox"/>
9	p.28	データ分析	ショップダッシュボードのデータ分析	<input type="checkbox"/>
10	p.29		Instagramインサイトデータの分析	<input type="checkbox"/>

## ①集客

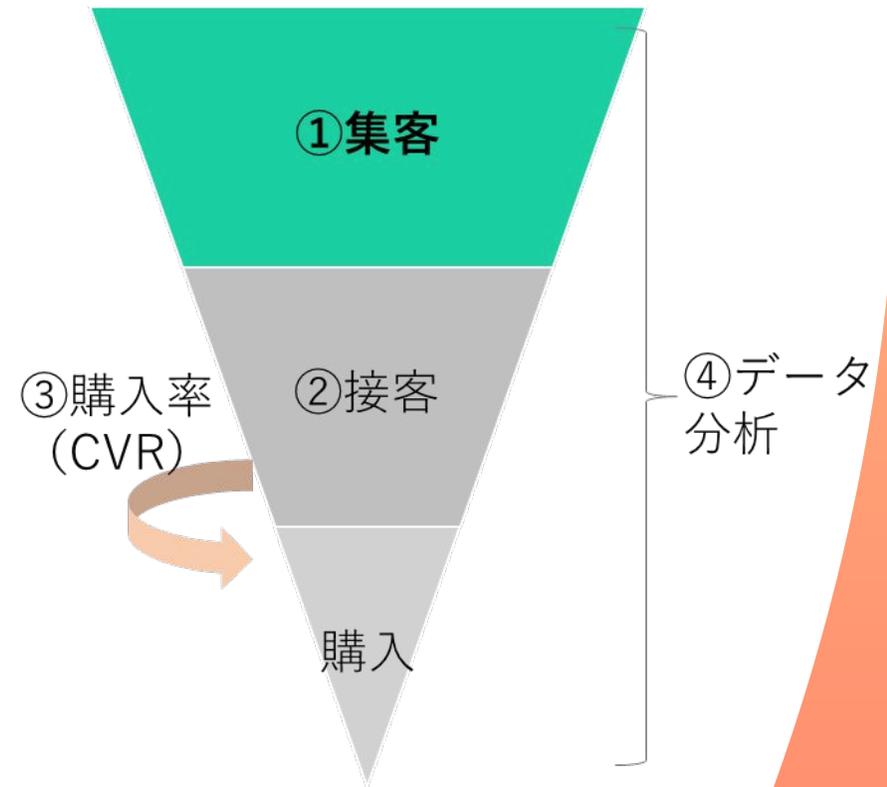
「集客」はウェブインバウンド対策に限らず、ECサイト運営における大きな課題です。**ネットショップで売上が伸びない殆どの原因が「集客」ができていないこと**にあると言っても過言ではありません。

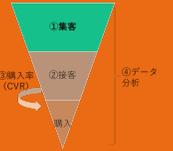
海外ユーザーにあなたのショップが認知されないことには越境ECでの売り上げはアップしません。まず海外ユーザーにあなたのショップを知ってもらえるよう、集客対策に取り組みましょう。

対策に取り組むうえで、ECサイト運営において集客の3大チャネルとされる「検索エンジン」「広告」「SNS」を組み合わせることが重要となります。

特に、昨今はSNSで国境を越えて情報を収集するユーザーが多いことから、**海外ユーザーをターゲットにしたウェブインバウンド対策では、「SNS」での集客が重要となります。**

また、情報発信する際は、**海外ユーザーを意識して「多言語」での情報発信**を心がけましょう。海外ユーザーに好まれるコンテンツとして、お得に買い物するうえでの**「セール情報」は海外ユーザーに好まれやすい傾向**にありますので、漏れなくSNSで情報発信しましょう。





## 概要

近年「ソーシャルコマース」という言葉が広がっているように、**ソーシャルメディアを使った情報収集と購入プロセスは非常に密接な関係** となっています。

越境ECを利用する海外ユーザーの消費動向を調査すると、海外ユーザーが利用しているSNSはFacebook、Instagram、Youtubeをはじめとして、非常に多岐に及ぶことがわかります。

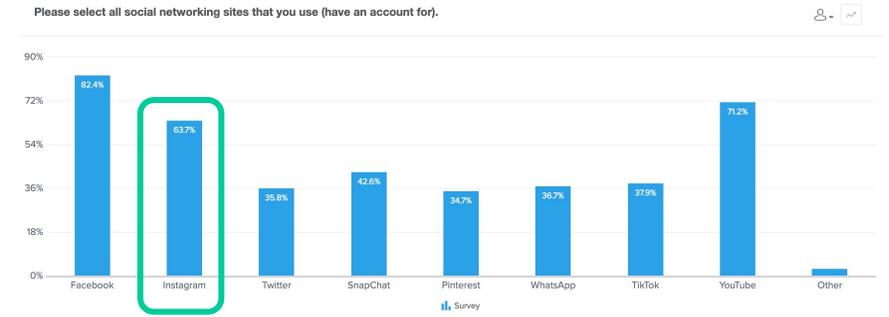
特に、海外ユーザーに対して、**画像を中心とした非言語コミュニケーションが可能であるInstagramはECとも相性が良く、重要となります。**

画像を通してあなたの商品・ブランドを魅力的に伝えましょう。海外ユーザーに向けて訴求する際には、特に以下ポイントも意識して抑えることをおすすめします。

### 【ポイント】

1. 海外ユーザーを意識して、**キャプション・説明文を多言語** で作成
2. 認知のきっかけとなる**ハッシュタグ** も海外ユーザーが利用するものを選択
3. ポスト(投稿)数が多すぎるハッシュタグよりも適度なものを選択

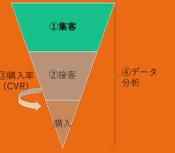
<https://www.worldshopping.biz/blog/vol-5/> より



Instagramは幅広い世代で安定的に利用されているソーシャルメディア



魅力的な画像に加え、海外ユーザー向けに多言語での説明・ハッシュタグが効果的



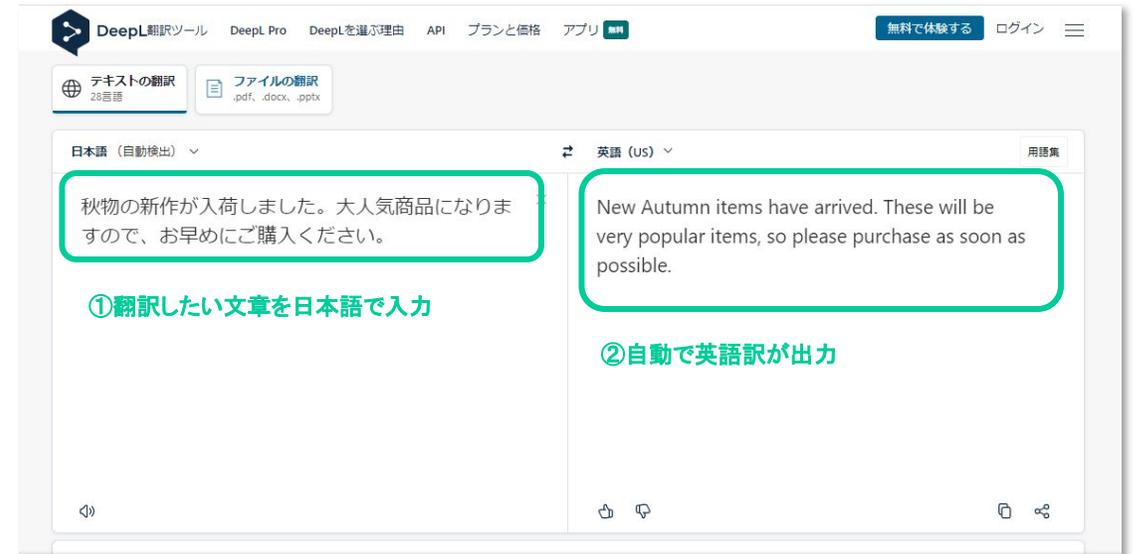
## 文章を翻訳する際のおすすめツール: DeepL翻訳

URL:

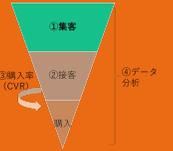
<https://www.deepl.com/translator>

### 【DeepLの特徴】

- ✓ 英語だけでなく中国語、ロシア語・スペイン語など様々な国の翻訳が可能
- ✓ 無料で利用できるプランあり。
- ✓ 無料版に関しては文字数や量に制限があります。
- ✓ GoogleChromeアドオン(拡張機能)版を使うと、選択範囲をワンクリックで翻訳可能



DeepL翻訳は、2017年にドイツで生まれた無償の AI翻訳サービスで、Google 翻訳以上に微妙なニュアンスのある翻訳ができると評判で、多くの方に利用されています



## ハッシュタグ選定の際のおすすめツール: Keyword Tool

URL:  
<https://keywordtool.io/instagram>

### 【Keyword Toolの特徴】

- ✓ キーワードに関連したハッシュタグの投稿数が国別で確認できます。
- ✓ 無料版は上位5ワードまでしか投稿数を確認できませんが、上位のワードほど投稿数が多いワードになります。
- ✓ 英語だけでなく、中国語・ロシア語など他言語に対応

①調査したいハッシュタグキーワードを入力

Keyword Tool Pro For Instagram API Access - Contact Login

Google YouTube Bing Amazon eBay Play Store Instagram Twitter

ladies English

Filter Results Hashtags People Sort by Keywords - ascending

Negative Keywords Search for "ladies" found 325 unique hashtags

Want to get up to 10x more hashtags instead? [Subscribe to Keyword Tool Pro now!](#)

②関連するハッシュタグキーワードが出力されます

Hashtags	Posts
#ladiesnight	5,650,567
#ladiesstyle	233,179
#ladiesfootwear	92,622
#ladiesandgentlemen	146,882
#ladiesandgentlemenwegothim	5,818
#ladiesastreagrand	
#ladiesapparel	
#aladies	
#aladiesdiary	
#aladiesstra	
#aladieslounge	
#aladiesbestfriend	

③該当ハッシュタグでのポスト(投稿)数が表示されます  
※無償版は一部のみ

1000s of Instagrammers, Marketers, And Agencies Use Keyword Tool Pro For Instagram Research.  
[Find Out Why](#)

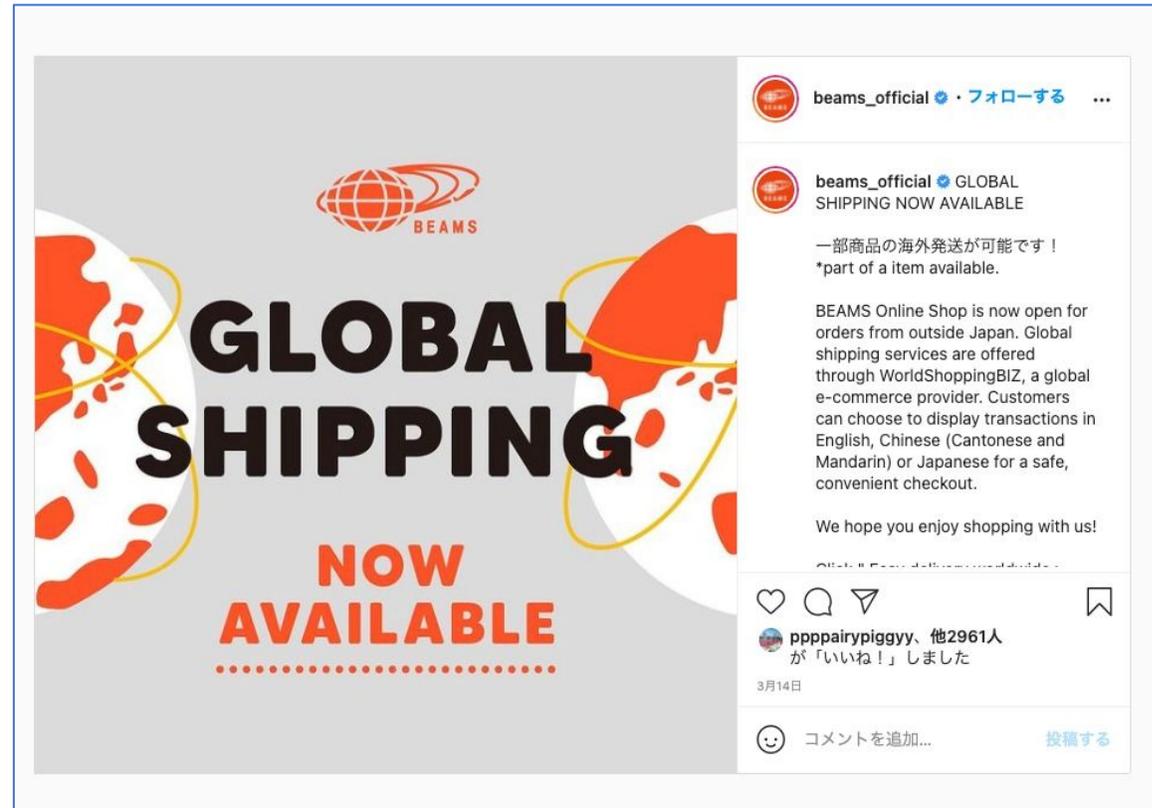
海外ユーザーがどのようなハッシュタグを利用しているのかを調査したうえで、自社の投稿に用いるハッシュタグを選定しましょう

## クライアント様事例ご紹介:株式会社ビームス様

URL:  
<https://www.instagram.com/p/CMZaf1Sr03z/>

### 【ポイント】

- ✓ 海外発送が可能になったことを訴求
- ✓ 海外ユーザー向けに英語で訴求
- ✓ 対象のページのURLなども添付



海外配送対応がスタートした告知を Instagramに投稿。海外ファンからのいいねを獲得している

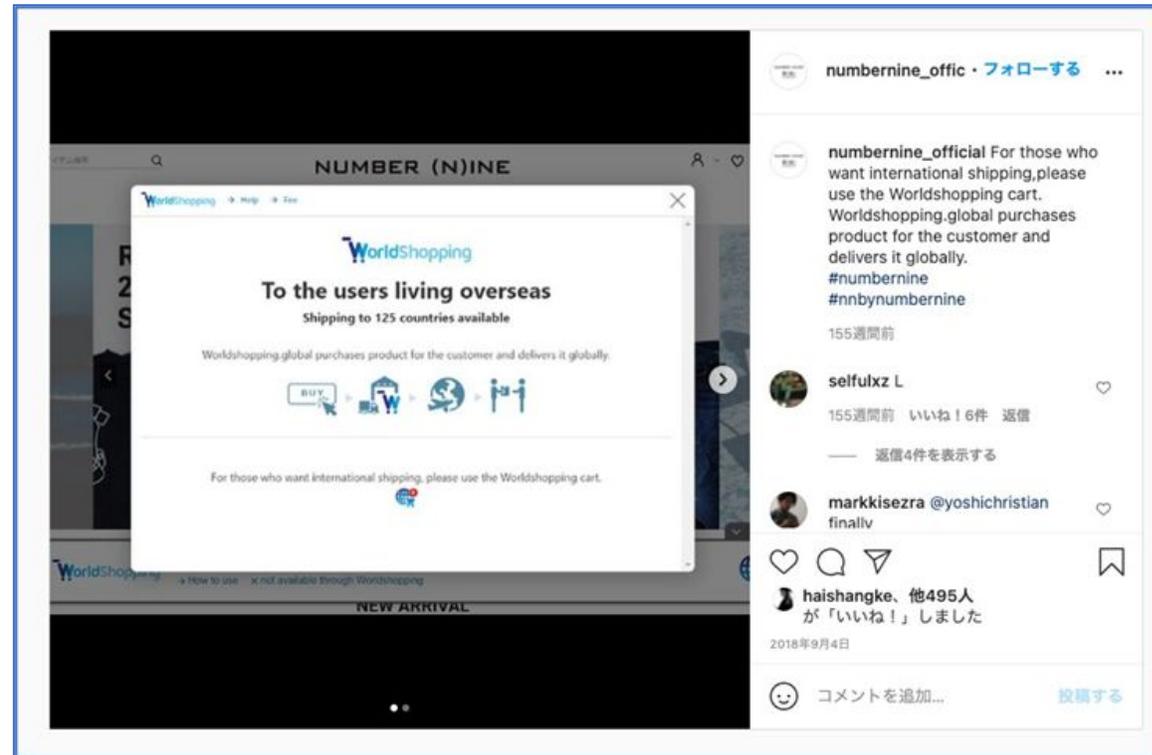
## クライアント様事例ご紹介: 有限会社クークス( numbernine)様

URL:

<https://www.instagram.com/p/BnRPYKJHNRS/>

### 【ポイント】

- ✓ WorldShopping のポップアップ画面を載せてユーザー に紹介
- ✓ 海外ユーザー向けに英語で訴求



今まで購入したくても出来なかった海外在住のファン・フォロワーに向けて投稿を実施

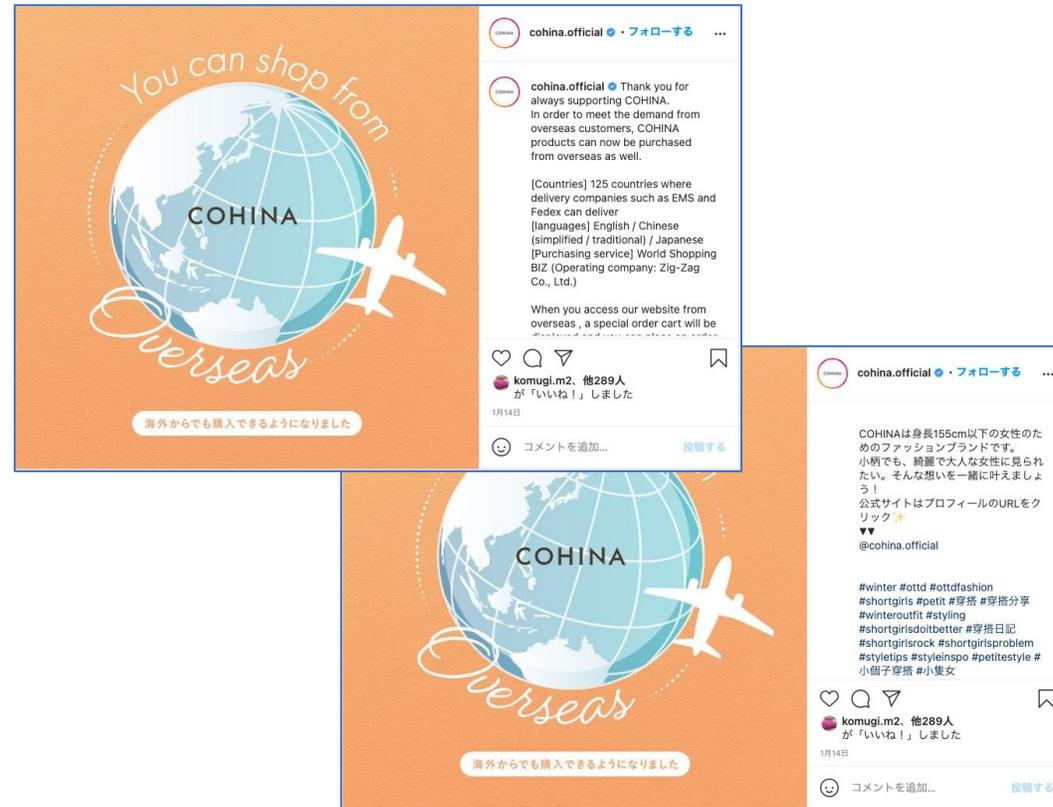
# クライアント様事例ご紹介:株式会社 newn(COHINA)様

URL:

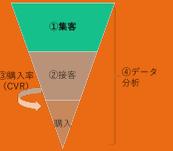
<https://www.instagram.com/p/CKBd-5wBkf3/>

## 【ポイント】

- ✓ 自社でオリジナルの画像を作成し海外発送が可能になったことをアピール。
- ✓ 海外ユーザー向けに英語で訴求するだけでなく、日本語でも紹介。
- ✓ ハッシュタグは英語だけでなく中国語でも訴求



英語ユーザーだけでなく、海外在住の日本語ユーザーに向けても購入が可能な旨を発信している



## 概要

ブラックフライデー・サイバーマンデー(BFCM)に代表されるように、**海外では日本以上に「セール期間中」に流通が大きく伸びる傾向**にあります

また、海外ユーザーは、昨今の世界的なインフレ影響もあり、セール・クーポン等を利用し「お得に買い物する」ことで対策しています。

あなたのECサイトでセールを行う際は、**海外ユーザーに対しても、セール情報を発信しましょう。**

WorldShopping BIZでは、「セール情報告知」サービスとして、運営している**各種SNSで海外ユーザー向けにセール情報の拡散お手伝いをしております**ので、ショップダッシュボード上からセール情報をご連絡ください

「“SALE IN JAPAN(セール情報告知)”」サービス資料 URL:

<https://bit.ly/3lf30Zo>



海外ユーザーは、インフレ対策として「セールやクーポン利用」でお得に買う傾向

WorldShopping BIZ

グラフ ダウンロード クーポン **セール情報告知** ブランドロゴ設定 設定 ヘルプ・アーカイブ

**WorldShopping BIZ**  
**SALE IN JAPAN (セール情報告知)**  
**サービス受付フォーム**

ショップ様にて開催されるセール情報をご入力ください。  
海外ユーザーに向けたメルマガ配信やSNS拡散等で情報発信のご協力をお願いいたします。

会社名

ご担当職種メールアドレス  
※ご連絡がある際はごちらにご連絡させていただきます。

ショップURL

WorldShopping BIZショップダッシュボード上からセール情報をご登録可能です

## ②接客

海外旅行で外国現地のお店を訪れたとき、あなたはどのような気持ちを抱くでしょうか。

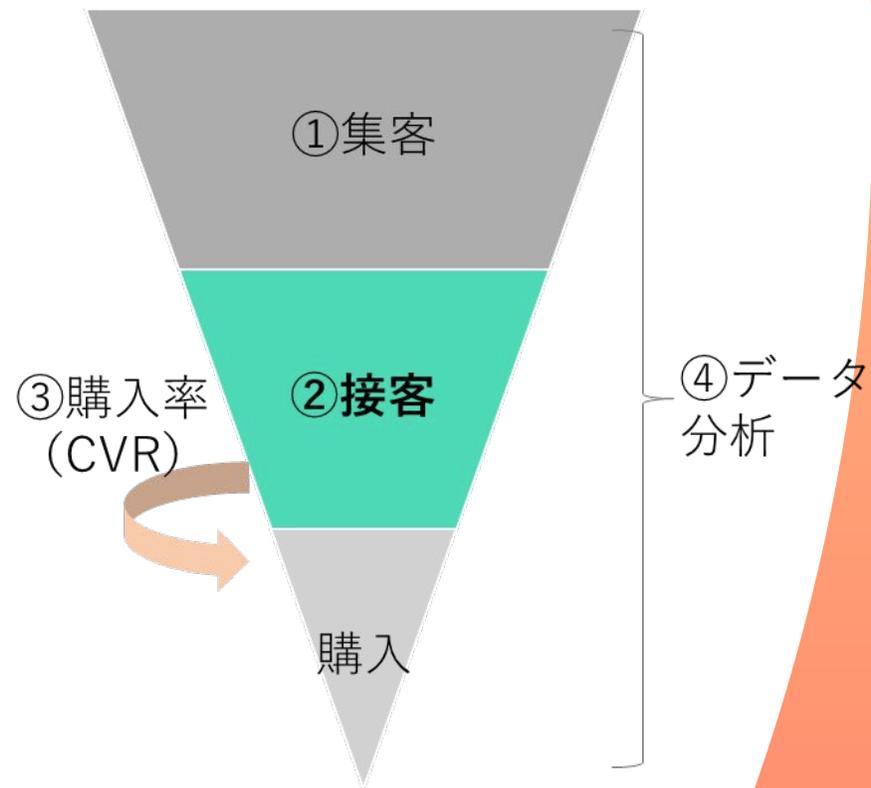
あなたのショップを訪れ、初めて買い物をしようとする海外ユーザーは、ワクワクと同時に少しの「不安」を抱えているかもしれません。いくらECサイトでの購入に慣れたユーザーでも、親しみのない日本語サイト、何かあった時のサポート体制などは、越境ECにおいて少なからず気になるでしょう。

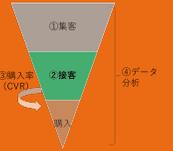
そんな不安に対して、**安心感**を与え解消してあげることが重要です。

サイトに訪れたユーザーが最初に目にする**WorldShoppingのポップアップ画面内ブランドロゴ表示**や、サイト上に**海外ユーザー向けガイドンスページを準備する**ことで、お買い物をするうえでの安心感に繋がります。

**翻訳ツールを用いた多言語表示などは、ユーザビリティも大きく向上させ、売り上げアップにも寄与する**ため、非常に有効です。

また、海外ユーザー向けのお勧め商品ページなどを用意してあげることで、より分かりやすく、より良い購入体験が期待できます。





## 概要

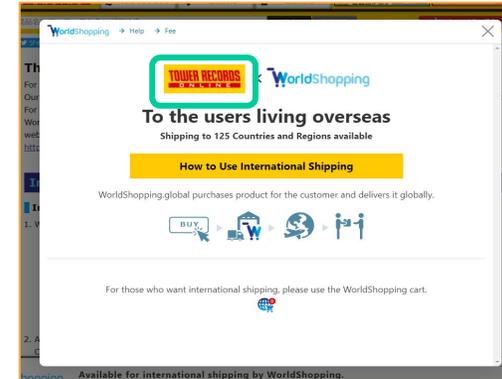
海外ユーザーがあなたのECサイトに初めて訪れたとき、ワクワクと同時に少しの不安を抱えているかもしれません。

そんな海外ユーザーのために、WorldShopping BIZでは、初回訪問時にポップアップを表示しを、概要説明とともに安心感を与えています。

そのポップアップ表示内でショップ様のブランドロゴを表示することで、**公式サービスであることを認識してもらい、海外ユーザーのさらなる安心感に繋がる** と考えます。

こちらのロゴ画像表示は、**WorldShopping BIZより提供しているショップダッシュボード上から簡単に設定** できますので、まずこちらを設定していただくことを推奨いたします。

## 海外ユーザー初回アクセス時のポップアップ表示とショップロゴ



ショップダッシュボード上の「ブランドロゴ設定」から設定が可能です



## 概要

海外ユーザーがECサイトを閲覧・商品購入するうえで、お伝えしたい内容を海外ユーザー向け「ガイダンスページ」としてまとめ、海外ユーザーのショッピングをサポートしましょう。

特に、**WorldShopping BIZの利用方法や、支払方法、困った時のお問い合わせ先**などの情報を公開することで、**海外ユーザーが安心するだけでなく、ショップ様へのお問い合わせなどを防ぐことが可能**です。

ガイダンスページへの**導線はサイト内のわかりやすい位置に配置**し、海外ユーザーの目に届きやすい場所からリンクしましょう。

## 【ポイント】

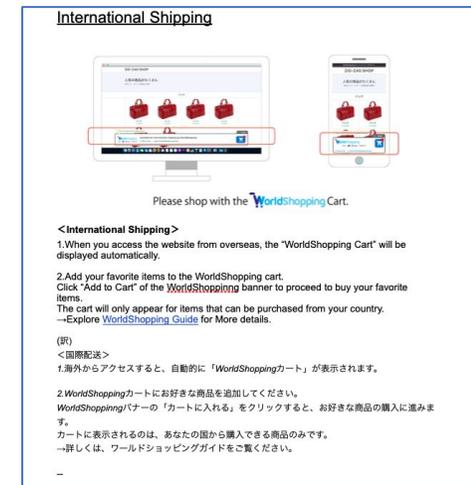
1. 海外ユーザー向けガイダンスページへのリンクをTOPページから設置
2. ガイダンスページの内容については、ジグザグからお送りする「OverSeasキット」をご活用ください
3. ガイダンスだけでなく、ショップやおすすめ商品紹介などにも活用するとより効果的

## WorldShopping BIZ「OverSeasキット」について

- ガイダンスページ用の画像に加えて、WorldShopping BIZを利用する際の国際配送方法、決済方法などの説明文を多言語(英語・中国語)にてご用意

OverSeasキットのDL用URL:

<https://bit.ly/3zCTfJd>



「OverSeasキット」を活用して海外ユーザー向けガイダンスページを作成しましょう

# クライアント様事例ご紹介:タワーレコード株式会社(タワーレコードオンライン)様

URL:  
<https://tower.jp/site/howto/forinternationalcustomer>

## 【ポイント】

- ✓ 全文英語で紹介
- ✓ ページ上部はWorldShopping BIZの利用方法や支払い方法などを明記。
- ✓ ページ上部にWorldShopping BIZの表示例を画像で表示。(PC、スマホ両方)
- ✓ ページ下部に海外ユーザーが購入した人気商品を掲載することで購買に繋がる可能性があります。

The screenshot shows the Tower Records website's international customer guide page. The page is titled "This page has been set up for visitors from overseas." and provides information about the WorldShopping biz system. It includes sections for "Information about Worldshopping biz.", "International Shipping", "Fee", and "payment". The "International Shipping" section lists two steps: 1. When you access the website from overseas, the "WorldShopping Cart" will be displayed automatically. 2. Add your favorite items to the WorldShopping cart. The "Fee" section states that WorldShopping will charge 10% service on the "Total Product Price" and includes a formula: \* Total Product Price=(Product Price + Domestic Shipping Fee in Japan). The "payment" section explains that users can request "Worldshopping" to buy items on their behalf and have them shipped.

海外ユーザー向け購入ガイドンスページを用意

The screenshot shows the Tower Records website's international customer guide page, focusing on the "Popular products purchased by international customers" section. This section features a grid of product images with their names and details. The products include: Stray Kids / ALL IN (CD+DVD+PHOTO BOOK(Type A)), Golden Child / Pump It Up: 2nd Single.(C Ver.), BTS / BTS JAPAN OFFICIAL FANMEETING VOL.5 MAGIC SHOP, James Iha / Let It Come Down.<LP>, CRAVITY / Season2. [Hideout: The New Day We Step Into] (Ver.1), SUPER JUNIOR.K.R.Y. / Traveler, Aurora (Norway) / Infections Of A Different Kind Of Human, Aggressive Retsuko x TOWER RECORDS key ring, Given file folder, and Amadana Music CD Player. C.C.C.D.P. Below the product grid, there is a "Commonly searched categories" section with buttons for K-POP, J-POP, CLASSIC, GOODS, and VINYL.

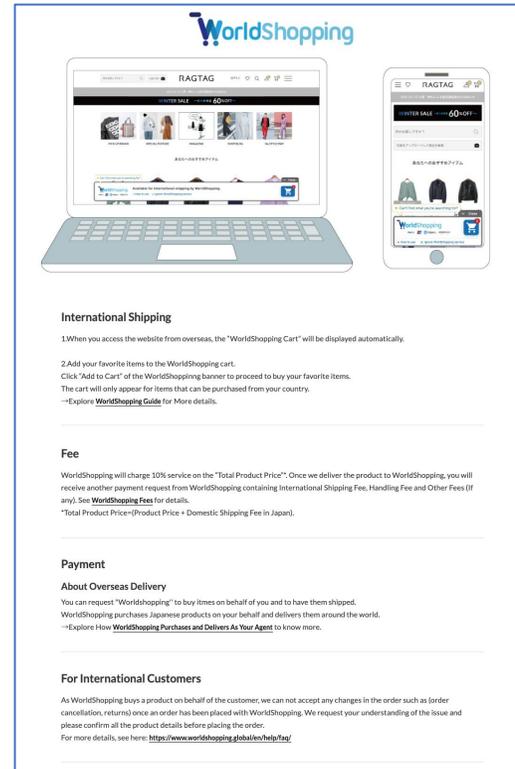
海外ユーザーに人気のある商品をまとめて掲載

# クライアント様事例ご紹介:株式会社ティンパンアレイ( RAGTAG)様

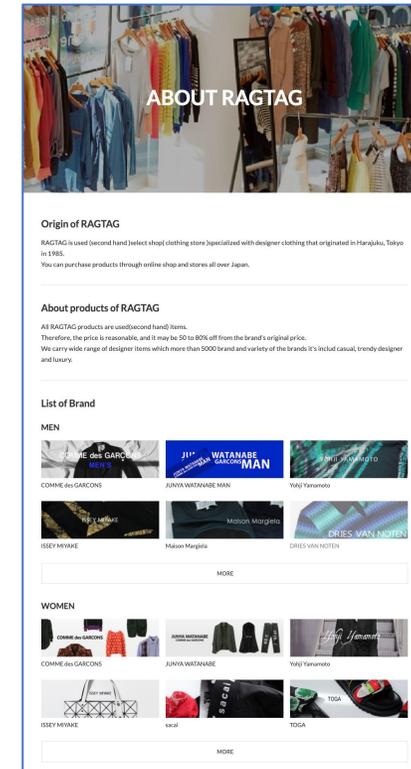
URL : [https://www.ragtag.jp/worldshopping/english/\\_top.html](https://www.ragtag.jp/worldshopping/english/_top.html)

## 【ポイント】

- ✓ 全文英語で紹介
- ✓ ページ上部はWorldShopping BIZの利用方法や支払い方法などを明記。
- ✓ ページ上部にWorldShopping BIZの表示例を大きな画像で表示(PC、スマホ両方)
- ✓ ページ下部にサイトの紹介や扱っているブランド、自社で行っている品質管理など紹介。



海外ユーザー向け購入ガイドンスページを用意



サイトの紹介や扱っているブランド、自社の品質管理について明記



## 概要

海外ユーザーに人気のある商品やブランドは、一覧ページとしてまとめ、効果的に紹介することが重要です。

あなたのショップで**海外ユーザーに人気のある商品、一押し商品**などをまとめ、紹介ページを通して積極的に海外ユーザーに閲覧してもらいましょう。

特に、ライセンス・ブランドの都合等で**海外ユーザーにご購入いただけない商品などが混在しているショップ様**の場合は、「**海外ユーザーが購入できる商品一覧**」ページを用意してあげることでユーザビリティが向上します。

「欲しい商品なのに買おうとしても買えない・・・」という体験を限りなく減らし、快適なショッピング体験を提供しましょう。



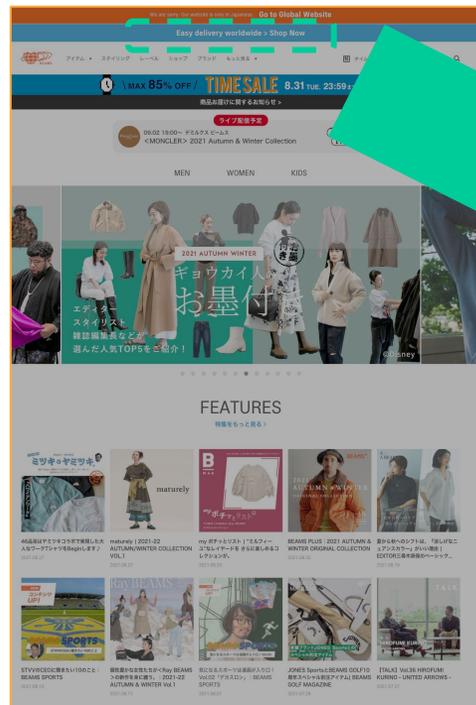
「海外ユーザー向け一覧ページ」等を作成し、TOPページなどから導線を設置  
海外ユーザーに閲覧してもらえる機会を促しましょう

# クライアント様事例ご紹介:株式会社ビームス様

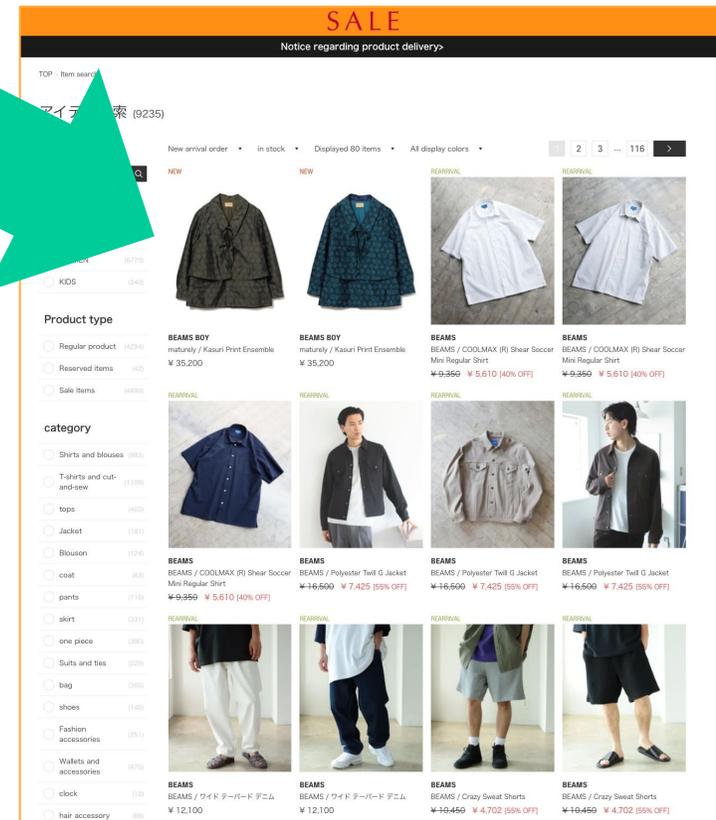
URL : [https://www.beams.co.jp/search/?search=true&has\\_stock=1&overseas\\_sales\\_fg=1](https://www.beams.co.jp/search/?search=true&has_stock=1&overseas_sales_fg=1)

## 【ポイント】

- ✓ 海外配送可能な商品をシステムで選別
- ✓ ブラウザ言語が英語など海外の場合のみヘッダーに海外発送可能商品選べるページへ誘導するバナーが表示されるに自社で設計



TOPページに海外ユーザー向けおすすめ商品一覧ページへのリンク導線を設置



海外ユーザー様が購入可能なおすすめ商品一覧ページ

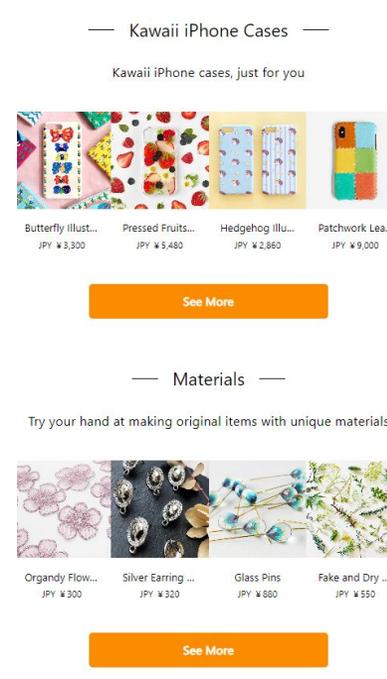
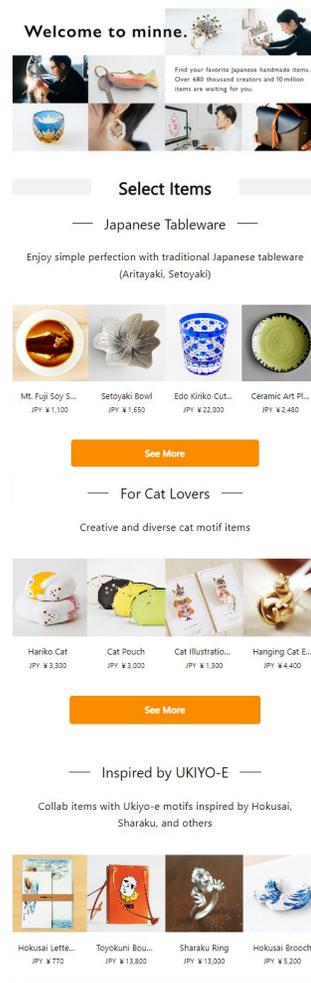
# クライアント様事例ご紹介: GMOペパボ株式会社 (minne)様

URL:  
<https://minne.com/feature/global>

## 【ポイント】

- ✓ 海外ユーザーのブラウザ言語により多言語対応
- ✓ おすすめアイテムだけでなく、海外ユーザー人気のカテゴリなどをまとめ特集ページ化
- ✓ 海外ユーザーの声を拾うためのアンケートページへのリンクを設置

海外ユーザー向けに人気の商品や人気のカテゴリを一覧として特集ページ化





## 概要

ウェブインバウンド対策によりアクセスが増えてきた海外ユーザーを取りこぼさないためには、**ECサイトの多言語化**も欠かせない要素です。

海外旅行時、好きなレストランに訪れたときに日本語メニューがあった時の安心感をイメージしてみましょう。きっと、心置きなく食事を楽しめるでしょう。

それはウェブインバウンド対策でも同様です。

あなたのECサイトにおいて、ショッピングを楽しむ海外ユーザーにとって、商品説明などが自分の慣れ親しんだ言語で表示されている場合、**ユーザービリティが向上し、購入の後押しになる**でしょう。

実際に、WorldShopping BIZをご導入のお客様で、ECサイトの多言語化を行った際、**サイト内での遷移率や一人当たりのPV数向上**、そして**購入率アップ**など、様々な指標で効果が見られています。

**shutto翻訳など、WorldShopping BIZと連携した多言語化サービス**などもございますので、ぜひ海外ユーザーのアクセスが増えてきた際には検討すべき施策と言えるでしょう。

shutto翻訳にご興味のある場合はお気軽に弊社までご連絡ください  
< [info-sales@zqg-zag.co.jp](mailto:info-sales@zqg-zag.co.jp) >

shutto 翻訳

<https://www.submit.ne.jp/shutto-translation>



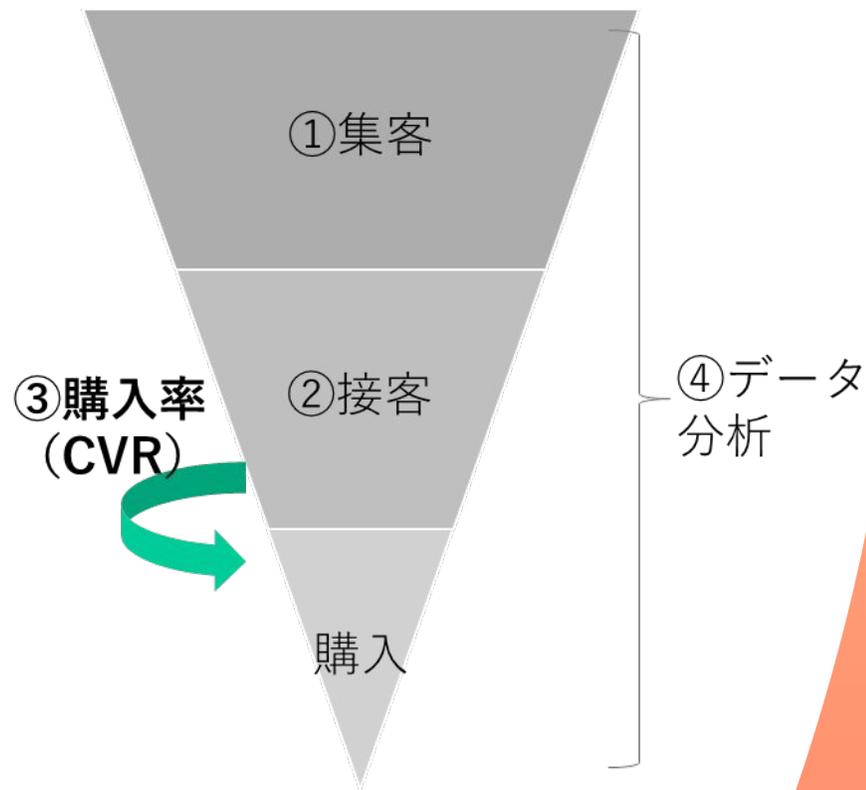
ページ数に応じた料金体系で翻訳可能な shutto翻訳  
海外ユーザーのユーザービリティ向上に寄与します

### ③購入率

さあ、海外ユーザーがあなたの商品を「購入したい！」という気持ちが高まってきました。

海外ユーザーはお得な情報が大好きです。特に昨今の世界的な物価高、インフレ状況においては、今まで以上に、よりお得に購入できる情報に敏感です。そんな時こそ、**海外ユーザー向けにディスカウントクーポンを配布** するなど、**購入の後押しをする施策** が重要となるでしょう。

また、クレジットカード情報など、セキュリティ面で不安に思うユーザーに対して、**海外ユーザーに慣れ親しんだ決済手段を用意** することで、安心してショッピングできる環境づくりを行うことが重要です。



## 概要

前述の通り、海外ユーザーは日本国内ユーザー以上にお得に購入することに敏感です。

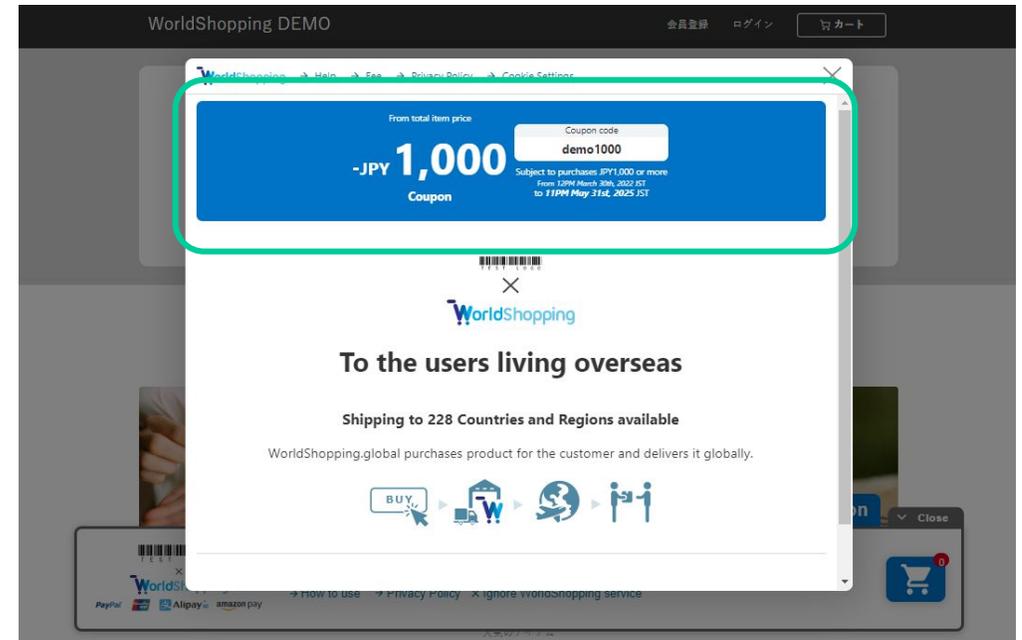
WorldShopping BIZではショップ様毎に**海外ユーザー向けクーポンを発行する機能**を備えておりますので、クーポンキャンペーンを通して販促プロモーションを行いましょ。

- ・海外からのアクセスは増えてきたけれどもいまいち購入に結びつかない
- ・海外売り上げが伸びてきたけれども、もっと加速させたい

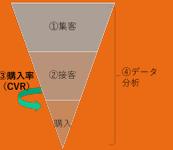
そんなお悩みがある場合は、クーポンキャンペーンのお手伝いをさせていただきますので、ぜひ弊社までお問い合わせください

クーポン機能ご紹介資料の DL用URL:

<https://bit.ly/30yo8Dk>



ECサイトアクセス時などにクーポンキャンペーン実施中の旨が告知可能です



## 概要

WorldShopping BIZではデフォルト機能として、海外ユーザーの用いる決済手段に複数対応しております。

デフォルト対応：  
海外クレジットカード・Paypal・Alipay・銀聯カード

加えて、**オプションとして海外 Amazon Payの導入**をお勧めしております。

こちらを適用することで、**海外(米国および欧州)での Amazonアカウントをお持ちの方は個人情報を入力することなく、皆様のショップで購入できるようになる**ことから、**購入率アップ**も期待できます。

海外ではAmazon利用、アカウントをお持ちの方が非常に多いため有効な施策となりますので、ぜひご検討ください。

**WorldShopping BIZをご利用中お客様用 Amazon Payお申し込みフォーム:**

[https://pages.amazonpayments.com/signup\\_worldshoppingbiz.html](https://pages.amazonpayments.com/signup_worldshoppingbiz.html)

※すでに国内自社ECサイトでAmazon Payをご利用の事業者様は、弊社担当までお問い合わせください

海外ユーザーは購入時に自分の Amazonアカウント登録情報を使うことが可能になります

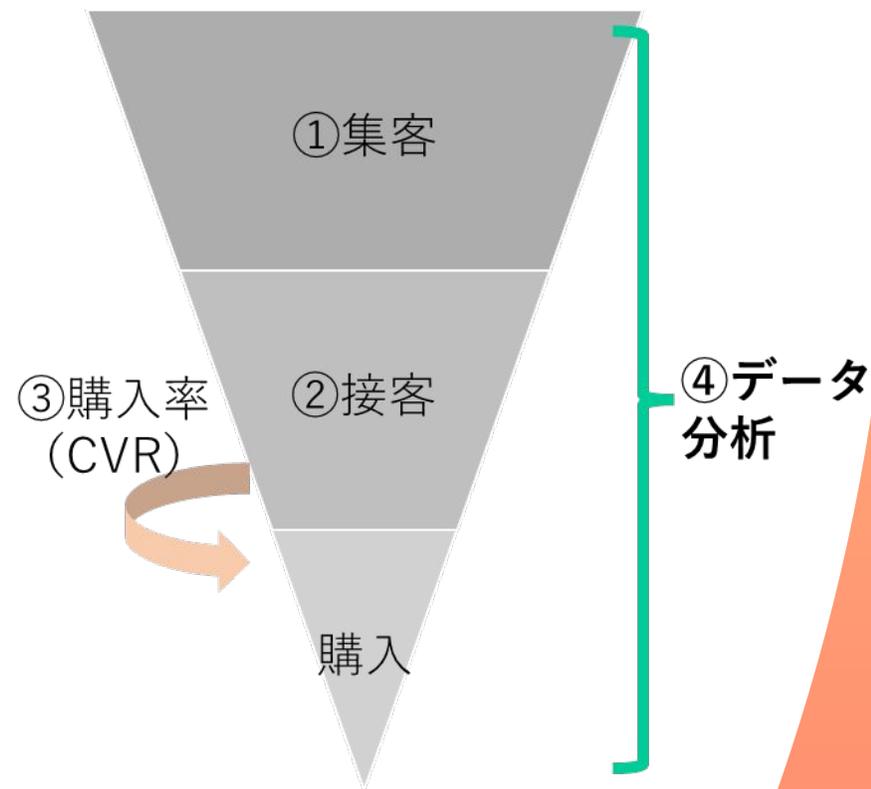
## ④データ分析

さあ、集客～購入率アップ施策まで、ウェブインバウンド対策のファネル全体にアプローチをしてきました。  
ここから重要となるのが、それらの**データ分析を行い、PDCAサイクルを回すこと**です。

WorldShopping BIZでは、**海外ユーザーのデータが分析可能な「ショップダッシュボード」を無償で提供**していますので、それらを用いて、海外ユーザーが「どこから来て」「どのページを見て」「どんな商品を購入したのか」を分析してみましょう。

国ごとにセグメントを分けて比較分析するなど、切り口を変えることで示唆に富んだマーケティングデータが得られるでしょう。

また、ショップダッシュボード以外にも、**Instagramインサイトなども大いに活用できるデータ**です。集客に用いたSNSのデータも併せて分析してみると、よりあなたのECサイトのウェブインバウンドにおける課題が明確になるはずです。





## 概要

WorldShopping BIZ が提供する「ショップダッシュボード」から得られる海外ユーザーのアクセス・購入データを分析し、マーケティング活動の改善に活用しましょう。

越境ECでの売り上げ拡大を目指すためには、**データ分析に基づくマーケティング**が必須です。例えば、ECサイトにアクセスするユーザーの多くがブラウザ言語に「中国語(繁体字)」を利用していたとしたら、あなたのInstagram投稿も繁体字を用いてみるのも有効な施策でしょう。

データドリブンなマーケティング活動の第一歩として。ショップダッシュボードのデータを積極的にご利用ください。

## ショップダッシュボードで分析可能なデータ一例

### ① アクセス情報

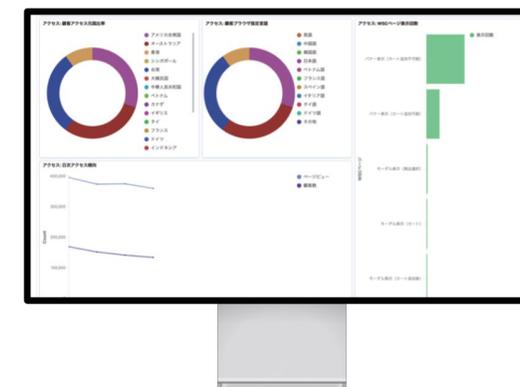
- ・サイトへのアクセス国傾向
- ・サイトアクセスユーザーの利用ブラウザ言語
- ・サイト内のカート表示情報(離脱ポイントの確認)

### ② 購入情報

- ・オーダー商品名/カテゴリ
- ・オーダー国比率
- ・オーダー傾向
- ・アイテムの売れ行きやカテゴリ別データ など



あなたのECサイトに訪れている海外ユーザーはどの国から来ているのかを一目で確認することが可能



購入した商品の分析だけでなく、利用するブラウザ言語、サイト内での離脱ポイントの確認など、PDCAサイクルを回すうえで有効なデータを確認いただけます

※ショップダッシュボードのアカウントは、お申し込み時に入力されたアドレス宛に送付されています



## 概要

Instagramインサイトとは**Instagramに搭載されている分析ツール**です。

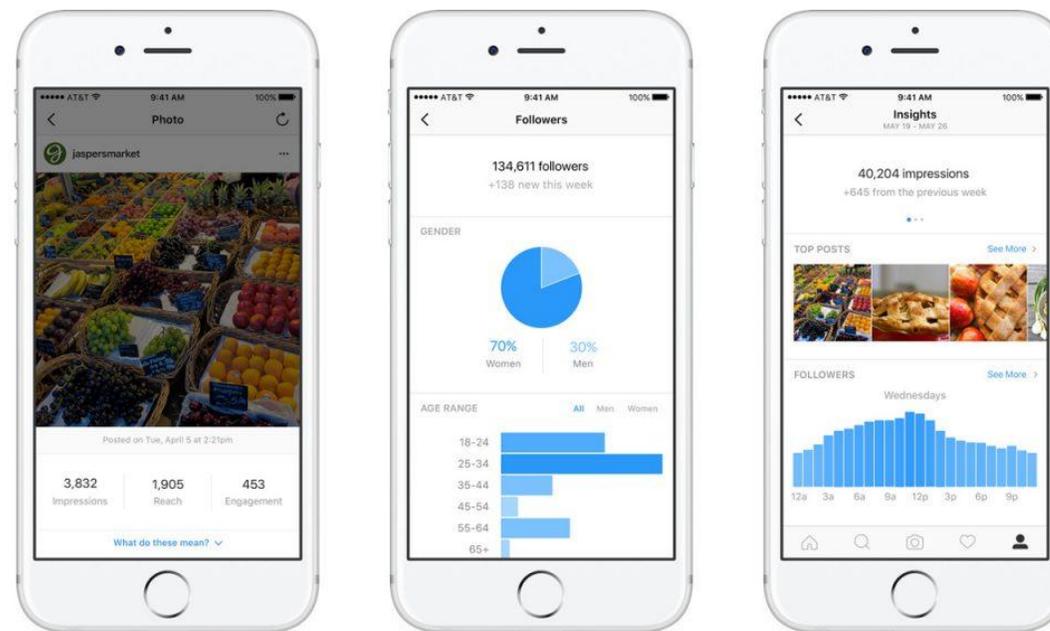
※個人アカウントでは利用できませんが、ビジネス(プロ)アカウントに変更いただくと利用可能

集客において重要となるInstagramですが、インサイトを使えば、**投稿のリーチ数やプロフィールへのアクセス数などが分析可能**です。

特に「**フォロワー**」分析を活用すると、**フォロワーの性別や年齢層、所在地**なども確認できます。あなたのアカウントをフォローしてくれている海外ユーザーがどんな人たちなのかを知ることから始めましょう。

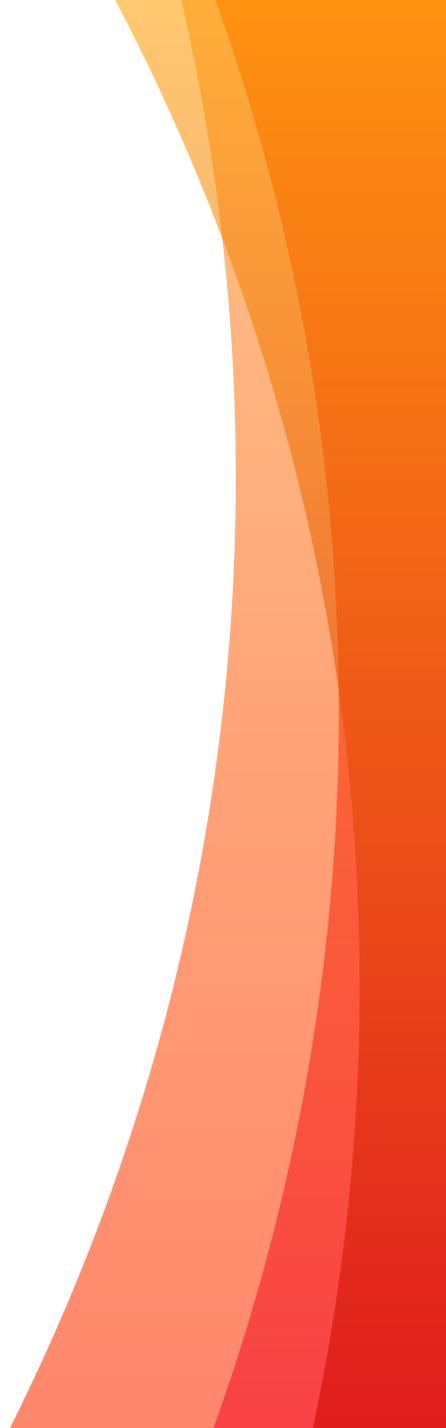
## Instagramインサイトで分析可能なデータ一例

- ✓ **リーチしたアカウント数**  
→過去の期間に投稿を見たユニークアカウントの合計
- ✓ **アクションを実行したアカウント数**  
→自分のフィード投稿やストーリーズ、リールに対するいいね！やコメントシェアなど、アクションしたアカウントの合計
- ✓ **合計フォロワー**  
→自分のアカウントのフォロワーの合計



あなたのInstagramアカウントのフォロワー情報を分析して投稿に活用しましょう

# Appendix



# WorldShopping BIZで提供可能な販促メニュー一覧

WorldShopping BIZでは越境ECでの売り上げ拡大を目指すお客様のご要望に合わせて販促メニューを用意しております  
対象国・言語・商材などターゲットに合わせてご提案可能ですのでお気軽にご相談ください

#	販促メニュー	TGT市場	費用（税別）	内容
1	セール情報配信 (SALE IN JAPAN )	ALL	無償	メルマガ・SNSを通じたセール情報を紹介
2	海外向けSNS運用代行	英 繁 簡	¥170,000～	企業様SNSアカウントの海外向け運用サポート
3	海外向けSNS広告運用	英 繁 簡	¥170,000～	海外向けMeta広告の運用・広告内容のアドバイス
4	海外向けプレスリリースを配信する	英 簡	¥109,800～	新商品・コラボ商品の発売やキャンペーン情報などの プレスリリースを海外のメディアへ向けて配信
5	海外インフルエンサーマーケティング	英 繁 簡	1名 ¥200,000～	各言語に合わせたインフルエンサー施策で商品の認知拡大
6	ライブコマース 17LIVE	繁	ASK	ライブコマースソリューション「HandsUP（ハンズアップ）」 を展開した商品販売方法

無償・有償問わず多数メニューを取り揃えておりますので、まずはお気軽にお問い合わせください

## さあ、ウェブインバウンド対策を始めましょう

本資料に記載された内容はあくまでウェブインバウンド対策の一部にすぎませんが、どれも非常に重要な施策となりますので、ぜひ自社で積極的に取り組んでいただけると幸いです。

WorldShopping BIZでは「**ショップサクセス**」を掲げ、EC事業者(ショップ)様のより良いEC事業運営と越境ECでの売り上げ拡大・成功のために今後もサポート体制強化・サービス拡充をしてまいります

本資料に関するご質問だけでなく、ぜひお気づきの点やご要望などがございましたら、お気軽にお問い合わせください

WorldShopping BIZお客様サポート < [info-support@zig-zag.co.jp](mailto:info-support@zig-zag.co.jp) >

WorldShoppingBIZ

