

「販売力向上サポートプログラム」全体像

2段階のサポート体制で、スコアカードによる現状診断から売上目標達成に向けた準備、そして1on1の戦略的サポートまで、段階的に事業者様の売上拡大を支援します。

パフォーマンス診断

スコアカード診断（申込制）

お申込み時に売上目標や注力商品をお伺いし、転換率・流入・広告・在庫の各領域をスコアカード形式で診断。現状と目標のギャップを可視化し、改善アクションをご提示します。

- 売上目標に対するギャップの明確化
- 転換率・流入・広告・在庫の4領域をスコア化
- 各領域のインプット（施策）、アウトプット（指標）を診断
- 総合スコアで現状を一目で把握

定員：600～700社

頻度：四半期に1回

売上目標達成に向けた準備と実行計画

ステップアップ条件

スコアカード診断の結果をもとに、事業者様が売上目標の達成に向けて必要なアクションを実行し、定期戦略レビューへのステップアップを目指します。

① 基準条件（例）

- A+コンテンツの作成
- 商品画像の整備
- 広告の開始
- FBA在庫数の確保 など

② 実行計画（例）

- 目標に応じた広告投資計画
- 在庫補充・納品計画 など

定期戦略レビュー

1on1伴走型サポート（審査あり）

ブランドの成長戦略を専任担当者と共に策定し、四半期ごとの振り返りと次期アクションの立案を通じて、継続的な売上拡大を実現します。

- 四半期ごとの戦略レビュー + 随時相談
- ブランド戦略に基づく品揃え・カテゴリ拡大
- 商品ページ・A+コンテンツによるブランド訴求強化
- SP・SB・SDを活用した広告戦略の立案・最適化
- SEO・キーワード戦略による検索露出の最大化

定員：50～70社

形式：1on1伴走型

パフォーマンス診断（スコアカード）

お申込み時にお伺いする**売上目標**と**注力商品**をもとに、貴社の現在の販売状況をスナップショットで診断。
各領域の現状と目標達成に必要な水準を可視化し、優先的に取り組むべき改善アクションをご提示いたします。

診断領域	インプット（施策・レバー）	スコア	アウトプット指標	現状	目標達成に必要な水準
売上目標					
売上	トラフィック × 転換率 × 平均単価（AOV）	—	月間売上	\$XX,XXX / 月	\$XX,XXX / 月 (▲ \$X,XXX)
転換率（CVR）					
商品ページ品質	<input checked="" type="checkbox"/> A+コンテンツの作成 <input checked="" type="checkbox"/> 画像枚数・品質 <input checked="" type="checkbox"/> 商品タイトルの最適化 <input checked="" type="checkbox"/> 箇条書き <input checked="" type="checkbox"/> レビュー数・評価 など	65	転換率	X.X%	X.X%
流入（トラフィック）					
トラフィック	<input checked="" type="checkbox"/> SEO・検索露出 <input checked="" type="checkbox"/> 検索キーワードの最適化 など	80	セッション数	XX,XXX / 月	XX,XXX / 月
広告 （トラフィックの 主要レバー）	<input checked="" type="checkbox"/> キャンペーン構成 <input checked="" type="checkbox"/> ターゲティング設定 <input checked="" type="checkbox"/> 広告タイプの活用（SP / SB / SD） など	40	広告費 クリック数 ACOS 広告経由の売上	\$X,XXX / 月 X,XXX / 月 XX% \$X,XXX / 月	\$X,XXX / 月 X,XXX / 月 XX% \$X,XXX / 月
在庫					
FBA在庫	<input checked="" type="checkbox"/> 在庫補充計画 <input checked="" type="checkbox"/> 在庫切れ率 <input checked="" type="checkbox"/> FBA利用率 など	85	FBA在庫数	XX 個	XX 個以上
総合スコア		68	/ 100		

※上記はスコアカードのイメージです。実際の診断項目・指標は変更となる場合があります。 ※お申込み時に売上目標・注力商品等をお伺いし、貴社の状況に合わせた診断を実施いたします。

定期戦略レビュー

定量分析により、流入・転換率・品揃えの軸で包括的なビジネス診断を実施し、ベンチマークとの比較・カテゴリトレンド分析から具体的なアクションプランまでカスタマイズ提案。四半期ごとの戦略レビューと随時の個別相談を通じて、ブランドの成長を継続的にサポートします。

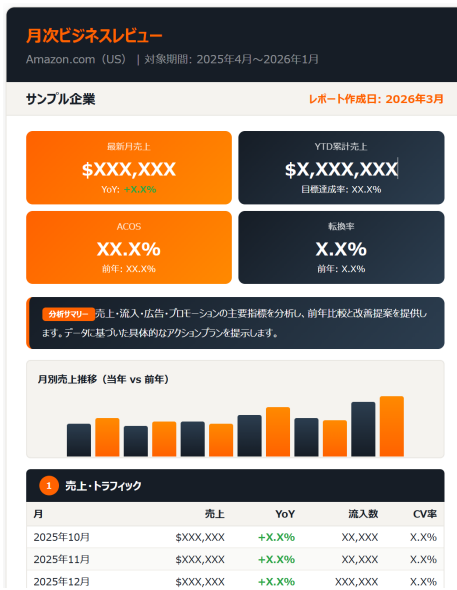
参加条件： パフォーマンス診断（スコアカード）を実施済みであること / 基準条件（A+コンテンツ、広告開始、FBA在庫確保など）を達成していること / 売上目標に向けた実行計画への取組み意思があること

現状分析

事業者・カテゴリ・ASIN粒度の前年比成長率、売上トレンド、KPI進捗状況を定量分析し現在のビジネスの課題を可視化

月次ビジネスレビュー 売上トレンド KPI進捗

レポートサンプル - 事業者様売上分析



品揃え最適化分析

カテゴリ需要トレンド、規模などを分析し、商品ラインナップ拡充と優位性強化を提案

カテゴリ需要 トレンド分析 品揃え拡充

レポートサンプル - カテゴリ規模分析



転換率向上分析

商品ページ・画像最適化、類似商品との転換率比較、A+コンテンツ強化により、訪問者の購買率を向上

商品ページ最適化 A+コンテンツ 画像改善

レポートサンプル - 商品ページ改善提案

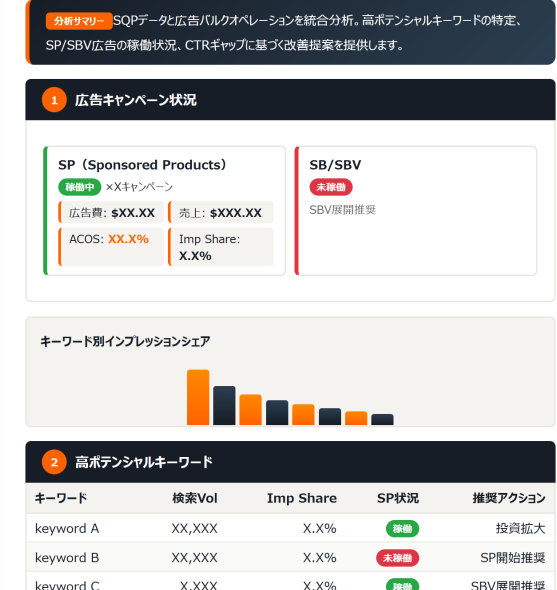


流入数拡大 (SEO/広告)

検索キーワード戦略、広告パフォーマンス診断と最適化提案による露出とトラフィックを最大化

キーワード戦略 広告最適化 露出拡大

レポートサンプル - キーワードと広告分析



参加要件・募集概要

	パフォーマンス診断 STEP 1 — スコアカード診断	定期戦略レビュー STEP 2 — 戦略的パートナー支援
申込方法	申込制（フォーム）	申込制・審査あり
定員	600～700社	50～70社
対象国	米国・英国	米国・英国
対象事業者	2025年12月31日以前に出品開始済み アカウントがアクティブ状態	パフォーマンス診断を実施済み
主な参加基準	JAPAN STORE参加中 販売中の商品があること	商品ページの整備、在庫など基準条件を満たせること 積極的な投資意欲（目標売上の5%以上） 広告費の継続的な投資への取組み意思 定期的な戦略レビューへの参画意欲
サポート頻度	四半期に1回まで	四半期ごとの戦略レビュー + 随時相談
募集時期	5月下旬より通年受付	5月下旬より通年（Amazon担当者よりご案内）
費用	無料	無料