

サ ル で も わ か る

楽天市場の凄さ解説



はじめに

楽天市場って聞いたことあるよね？ テレビCMやインターネットで見たことがあるかもしれないね。でも、楽天市場がどれくらい魅力的なのか、本当にわかっている人は意外と少ないんだ。

楽天市場は、日本で最大級のインターネットショッピングモールなんだよ。いろんなお店が集まっていて、商品も山ほどある。まるで巨大なショッピングセンターみたいだね。でも、それだけじゃないんだ。楽天市場には「たくさんの人が集まる仕組み」がしっかりあるんだよ。

例えば、楽天市場には「楽天ポイント」という便利なシステムがある。買い物をするとポイントが貯まって、次の買い物で使えるんだ。お客さんにとってはお得だから、楽天市場を利用する人がどんどん増えているんだよ。

しかも楽天市場は、ただのネットショッピングモールじゃない。楽天カード、楽天銀行、楽天トラベル……いろんなサービスとつながっているから、一度楽天を使い始めると、どんどん便利になっていくんだ。

この本では、楽天市場の魅力をわかりやすく説明していくよ。専門用語はできるだけ使わないから、安心してね！ 読んでいくうちに「楽天市場ってこんなに工夫されていたんだ！」って新しい発見があるはずだよ。さあ、一緒に楽天市場の世界を探検しよう！



第1章 楽天市場が魅力的な理由

1-1. 日本最大級のネットショッピングモール

楽天市場は、日本でトップクラスのインターネットショッピングモールだよ。お店の数は50,000店舗以上、商品数は3億点以上もあるんだ。たとえば、大型のショッピングセンターに行っても、そんなにたくさんのお店や商品はないよね？ それだけたくさんの選択肢があるから、お客さんにとっては「ほしいものがきっと見つかる場所」になっているんだ。

しかも、楽天市場には大手企業だけでなく、個人で運営しているお店もたくさんある。だから、普通のお店では手に入らないような、ちょっと珍しい商品やこだわりのあるアイテムが見つかることも多いんだよ。たとえば、全国の農家さんが直接販売する野菜や、職人さんが手作りの雑貨など、ここでしか買えないものもたくさんあるんだ。

楽天市場のエコシステム



1-2. 楽天ポイントの魅力

楽天市場が多くの人に選ばれる理由のひとつが「楽天ポイント」だよ。楽天市場で買い物をすると、ほぼすべての商品でポイントが貯まるんだ。しかも、貯まったポイントは次の買い物で使えるから、お客さんにとってはすごくお得なんだよ。

さらに「楽天スーパー SALE」や「お買い物マラソン」のときは、ポイント還元がどんどんアップすることもある。たとえば、普段は1%しかつかないポイントが、キャンペーンの時には10倍、20倍になることも！ そうなると、お客さんは「今のうちに買い物しよう!」と考えて、たくさんの注文が入るんだ。

それだけじゃないよ。楽天市場だけじゃなく、楽天カードを使ったり、楽天トラベルで旅行を予約したり、楽天ペイで支払いをしたりすると、どんどんポイントが貯まっていくんだ。楽天のサービスを使えば使うほど、お得になる仕組みになっているから、多くの人が楽天市場を利用するんだよ。



1-3. 他のネットショップと何が違うの？

ネットショッピングといえば、Amazon や Yahoo! ショッピングもあるよね。でも、楽天市場は他のショッピングサイトとはちょっと違うんだ。

まず、楽天市場には「モール型」と呼ばれる仕組みがある。これは、楽天市場の中にたくさんの独立したお店があるということ。だから、お店ごとに個性があるんだよ。たとえば、同じ商品でも、お店によってデザインの違うページがあったり、おまけがついていたりするんだ。Amazon は基本的に「倉庫から発送する」仕組みだから、どこで買っても同じようなページになっているけど、楽天市場では「どのお店で買うか」がとても大事なんだ。

そして、楽天市場のお店はそれぞれ独自に「クーポン」や「キャンペーン」を実施することができるんだ。だから、うまく活用すれば、通常より安く買い物ができたり、特典がもらえたりするんだよ。お店によって違う工夫がされているから、お客さんにとっては「お気に入りのお店を見つける楽しみ」があるんだね。

もうひとつ、楽天市場は「お店とお客さんの距離が近い」ことも

どのオンラインマーケットプレイスがあなたのニーズに合っていますか？



楽天市場

独自のデザインとクーポン
を強調



Amazon

シンプルで効率的なデザイ
ンを提供

特徴のひとつだよ。Amazon だと、どこから商品が送られてくるのか、どんなお店なのかわかりにくいことがあるよね。でも、楽天市場では、お店ごとに「ショップページ」があって、お店のストーリーやこだわりが紹介されていることが多いんだ。だから、お客さんは「このお店から買いたいな」と思ってくれるんだよ。

まとめ

楽天市場はただのショッピングサイトじゃなくて、日本最大級の「お店が集まる場所」なんだ。お店ごとの個性があるから、買い物をする楽しさがあるし、楽天ポイントの仕組みでどんどんお得になる。さらに、お店とのつながりを感じながら買い物ができるのも、楽天市場ならではの魅力だよ。

次の章では、「楽天市場ではどうやって売れるのか？」について、もっと詳しく見ていくよ。お客さんが集まる理由や、リピーターが増える仕組みを知ること、楽天市場の魅力がもっと深く理解できるはずだよ！



第2章 楽天市場はどうやって売れるのか？

楽天市場はたくさんのお店が集まる巨大なショッピングモール。でも、お店が多いただけでは売れるとは限らないよね？　じゃあ、どうして楽天市場のお店は売れるのか、その秘密を探ってみよう！

2-1. 楽天市場の集客力がすごい！

まず、楽天市場はお客さんを集める力がとても強いんだ。なぜなら、日本中の人々が楽天市場を知っていて、普段からたくさんの人が利用しているから。

楽天市場には1億以上の楽天会員がいると言われているよ。つまり、日本のほとんどの人が楽天市場のサービスを使ったことがあるんだ。そして、毎月楽天市場を訪れる人の数は何千万にもなるんだよ。

それだけたくさんの人が楽天市場に来る理由のひとつが、テレビCMやインターネット広告。楽天は大規模な広告をたくさん出しているから、「買い物するなら楽天市場」と思っている人がとても多いんだ。しかも、GoogleやYahoo!で検索したときに、楽天市場の商品が上位に表示されることも多いから、お客さんが自然と楽天市場に集まる仕組みになっているんだよ。



2-2. お客様が「買いたくなる仕組み」

楽天市場には、お客様の「買いたい気持ち」を高める工夫がたくさんあるよ。

例えば、楽天市場には「楽天スーパー SALE」や「お買い物マラソン」などのイベントが定期的開催されている。これらのイベントでは、普段より安く買えたり、ポイント還元が増えたりするから、お客さんは「今のうちに買わなきゃ!」という気持ちになるんだ。

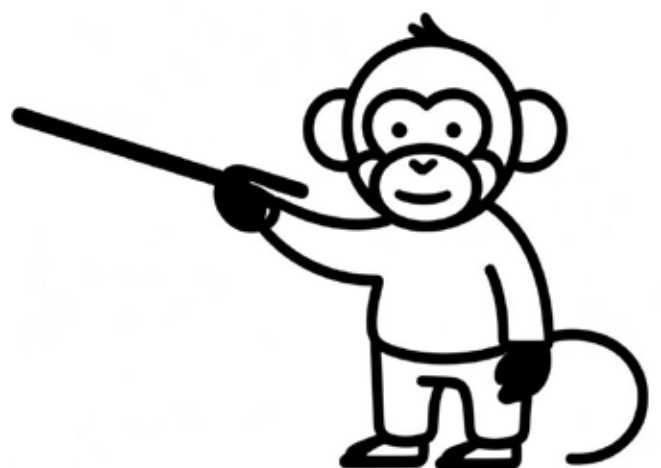
さらに、楽天市場では「タイムセール」や「限定クーポン」などもよく使われるよね。「この時間だけ安い!」とか「今だけ割引!」という表示を見ると、お客さんはつい買いたくなるんだよ。

そして、楽天市場の「ランキング」もすごく大事。楽天市場では、売れている商品がランキングに表示される仕組みがあるんだけど、ランキングに入ると、お客さんが「これ、人気があるんだ!」と思って、さらに売れるようになるんだ。だから、お店はランキングに載るためにいろいろな工夫をしているんだよ。

2-3. リピーターが増えやすい秘密

楽天市場では、一度買ったお客さんが「またこのお店で買いたい」と思うことが多いんだ。なぜかというと、楽天市場では「ポイントが貯まる仕組み」があるから。

楽天ポイントは、買い物をすればするほど貯まるよね。そして、次の買い物でそのポイントを使う。だから、お客さんは「せっ



かくポイントが貯まったし、また楽天市場で買おう」と思うんだ。

それに、楽天市場のお店は「メルマガ」や「LINE」などを使って、お客さんに直接アプローチできるんだ。例えば、「前に買った商品が再入荷しました!」とか「今だけお得なクーポンを配布中!」というお知らせが届くと、お客さんは「また買おうかな」と思ってくれるんだよ。

さらに、お店ごとに「リピーター向けの特典」があるのも楽天市場の特徴。例えば、「2 回目の購入で特別なプレゼント」や「常連さん限定の割引」など、お客さんが何度も買いたくなる仕掛けがたくさんあるんだ。

楽天市場の顧客エンゲージメント戦略



まとめ

楽天市場では、お客さんが自然と集まり、「今買いたい!」と思わせる仕組みが整っているんだ。そして、一度買ったお客さんがまた戻ってくるような工夫もされている。だから、お店にとっても「売れやすい環境」があるんだよね。

次の章では、楽天市場の「裏側」に少し踏み込んでみよう。検索エンジンの仕組みやランキングの決まり方、イベントのからくりを知ること、楽天市場の魅力がもっと深く理解できるはずだよ!

第3章 楽天市場の裏側をちょっとのぞいてみよう

楽天市場は「売れる仕組み」がしっかり整っているけど、実はその裏にはいろんなルールや仕掛けがあるんだ。この章では、楽天市場の検索エンジンやランキング、イベントの秘密を少しのぞいてみよう。これを知ると、楽天市場のすごさがもっとよくわかるはずだよ！

3-1. 楽天市場の検索エンジンのしくみ

楽天市場には、毎日たくさんのお客さんが訪れて、いろいろな商品を検索しているよね。でも、楽天市場には3億点以上の商品があるんだから、検索結果にどの商品が表示されるのかがとても大事になってくるんだ。

楽天市場の検索エンジンは「楽天 SEO（検索エンジン最適化）」と呼ばれる仕組みで動いているんだよ。簡単にいうと、お客さんが検索したときに「どの商品が上のほうに表示されるか」を決めるルールのこと。

例えば、「スマホケース」と検索すると、楽天市場のシステムが「どのスマホケースを一番上に表示するか？」を判断するんだ。じゃあ、どうやって決まるのか？ いくつかのポイントがあるよ。

●商品名にキーワードが入っているか

検索した言葉が商品名に入っていると、検索結果に出やすくなるよ。だから、お店は商品名を工夫して「お客さんが検索しそうな言葉」を入れているんだ。

●売れている商品かどうか

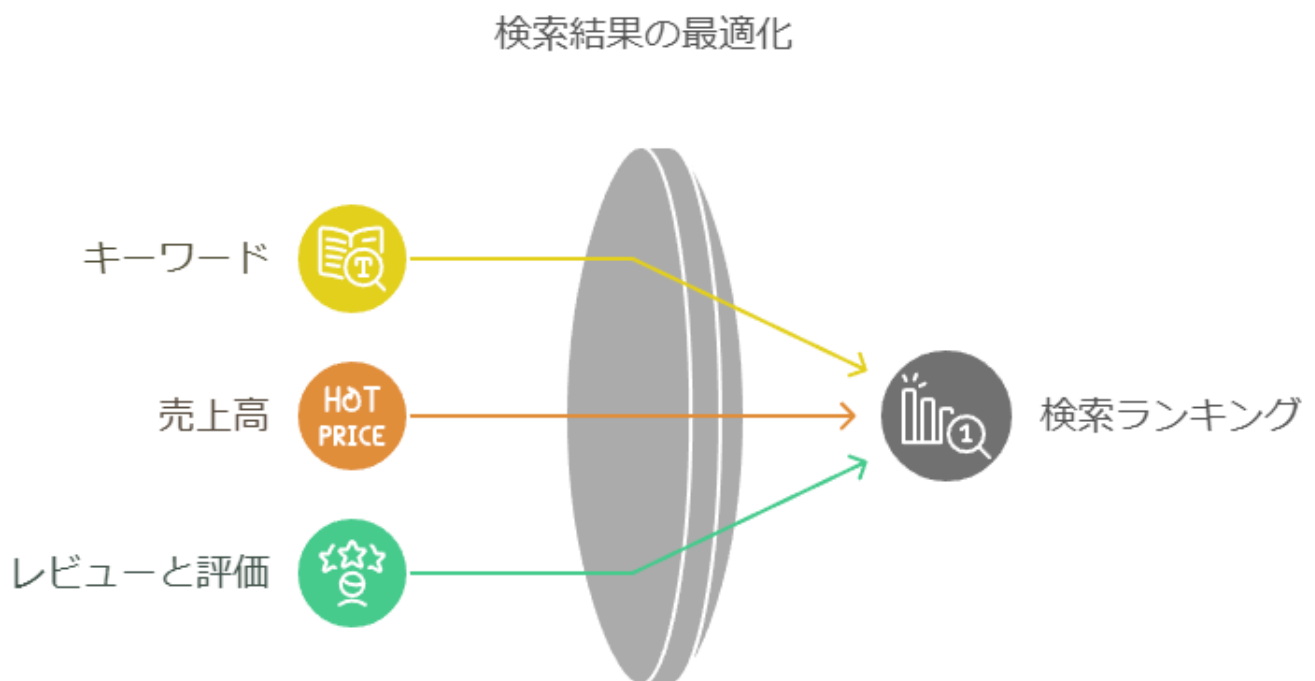
よく売れている商品は「人気がある」と判断されて、検索結果の上のほうに表示されやすくなるんだよ。だから、お店は最初に

お客さんを集めるために、クーポンや割引を使って「売れるきっかけ」を作ること多いんだ。

●レビューの数や評価が高いか

お客さんが「この商品はよかった!」とレビューを書いてくれると、楽天市場のシステムは「この商品は信頼できる」と判断して、検索結果の上に出やすくなるんだよ。

こうした仕組みを知ると、楽天市場で検索したときに、なぜある商品が上のほうに表示されるのかがわかるよね!



3-2. ランキングってどうやって決まるの?

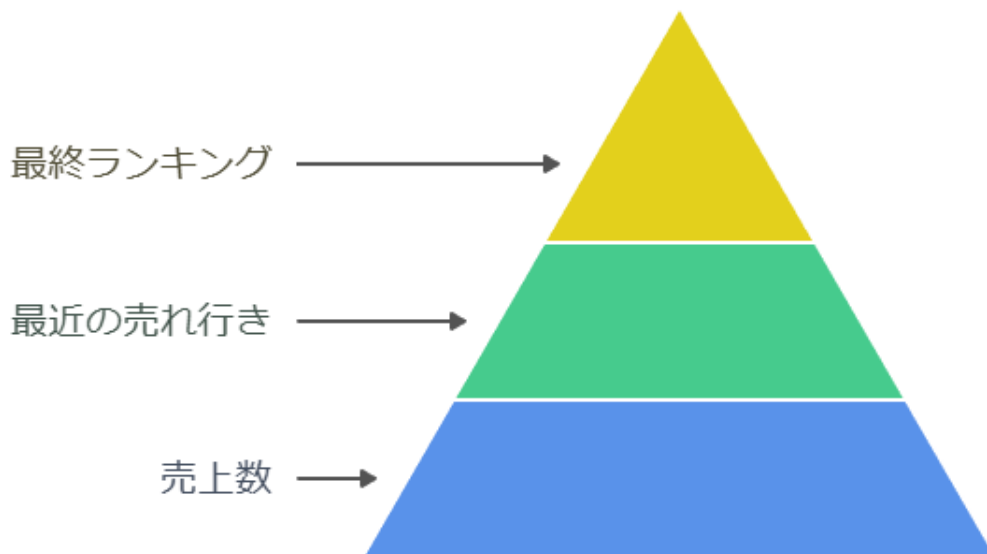
楽天市場には「ランキング」というものがあるよね。「楽天ランキング1位!」って書かれている商品を見たことがある人も多いんじゃないかな?

ランキングは「売れた数」や「最近の売れ行き」などをもとに決まるんだ。たとえば、ある商品が短期間でたくさん売れると、一

気にランキングの上位に入ることがあるよ。

ランキングに入ると、お客さんの目につきやすくなる。すると「これ、人気があるんだ!」と感じて、さらに売れるようになるんだ。こうやって、一度ランキングに入るとどんどん売れる「人気商品」が生まれるんだよ。

だから、お店は「ランキング入り」を狙って、イベント期間中に広告を出したり、クーポンを配ったりして、短期間で売上を伸ばそうとするんだ。お客さんからすると、「今売れている商品はどれかな?」とチェックできるし、お店にとっても「たくさんの人に見てもらえるチャンス」になるんだよ。



3-3. 「お買い物マラソン」「スーパー SALE」のからくり

楽天市場には「お買い物マラソン」や「楽天スーパー SALE」などの大きなイベントがあるよね。これらのイベントには、お客さんをワクワクさせるいろんな仕掛けがあるんだ。

●ショッピング買いまわりでポイントアップ

「お買い物マラソン」のときは、複数のお店で買い物をすると、もらえるポイントがどんどん増えるんだ。たとえば、1店舗目で買うとポイント1倍、2店舗目で買うと2倍、3店舗目で3倍……と増えていく仕組み。これがあるから、お客さんは「せっかくだから、ほかのお店でも買おう!」と考えるんだよ。

●スーパー SALE の半額セール

「楽天スーパー SALE」では、いろんなお店が特別価格で商品を出し出すよね。半額セールの商品があったり、タイムセールがあったりするから、お客さんは「今のうちに買わなきゃ!」と思うんだ。

●イベント前の「お気に入り登録」作戦

イベントが始まる前に、お店は「この商品をお気に入り登録しておいてね!」とお客さんに呼びかけることが多いよ。なぜかというと、楽天市場では「お気に入り登録されている商品は売れ

楽天市場のイベント



やすい」というデータがあるから。イベントが始まると、お客さんは「お気に入りに入れた商品、そろそろ買おうかな」と思ってくれるんだ。

こういったイベントの仕組みを知っておくと、「どうして楽天市場ではみんなが一斉に買い物をするのか？」がよくわかるよね！

まとめ

楽天市場には、お客さんを引きつけるいろんな仕組みがあるんだ。検索エンジンの工夫やランキングの影響、そしてお買い物イベントのからくりを知ることで、楽天市場がなぜ人気なのかが見えてくるよね。

次の章では、「楽天市場で成功するために知っておきたいこと」を紹介していくよ。売れるお店はどんな工夫をしているのか、どんなことを意識すればお客さんに選ばれるのか、一緒に見ていこう！



第4章 楽天市場で成功するために知っておきたいこと

楽天市場は、ただお店を出ただけでは売れないんだ。でも、うまく仕組みを活用すれば、しっかりとお客さんに選ばれるお店になることができるよ。この章では、「売れるお店は何をしているのか?」をわかりやすく解説するよ。



4-1. 売れるお店は何が違う?

楽天市場には何万ものお店があるけど、すごく売れているお店と、なかなか売れないお店があるよね。その違いは何だろう?

売れるお店には、こんな特徴があるんだ。

- 写真がきれいでわかりやすい

お客さんは実際に商品を手にとることができないから、写真がとても重要。売れているお店は「大きくて見やすい写真」や「いろんな角度から撮った写真」を使っているよ。背景をきれいにしたり、実際に使っている様子を見せたりすることで、お客さんが「これ、いいな!」と思えるようにしているんだ。

- 商品ページの説明がわかりやすい

写真だけじゃなく、商品説明も大事。売れているお店は、お客さんが知りたい情報をしっかり書いているよ。サイズ、重さ、使い方、どんな人におすすめか……。お客さんが迷わず買えるよう

にするのがポイントなんだ。

- レビューが多く、評価が高い

お客さんは、他の人の意見をとても気にするよね。「この商品、ちゃんと使えるのかな?」「買って後悔しないかな?」と不安になることもある。そんなとき、レビューがたくさんあって、評価が高いと安心して買えるんだ。だから、売れるお店は「レビューを



書いてもらう工夫」をしているよ。

4-2. 商品ページの工夫で売上アップ!

楽天市場では、お客さんが商品ページを見てくれることが大事。でも、せっかくページを見てもらっても、買ってもらえなかったら意味がないよね。そこで、売れるお店がやっている「商品ページの工夫」を紹介するよ。

- 目立つキャッチコピーをつける

楽天市場では、お客さんはたくさんの商品を見比べるから、「この商品が特別!」と伝えることが大切。たとえば、「ランキング1位!」「テレビで紹介されました!」「シリーズ累計10万個販売!」など、パッと目に入る言葉を使うと、お客さんの興味を引くことができるんだ。

- メリットを強調する

お客さんは、「この商品を買ったらどんないいことがあるんだろう?」と考えているよ。だから、ただ「素材は〇〇です」と書くんじゃ

なくて、「この素材だから、長持ちしてお手入れも簡単!」と書くと、お客さんに伝わりやすいんだ。

●数量限定や期間限定の表示を使う

「今だけ送料無料!」とか「数量限定!」と書かれると、お客さんは「今買わないと損かも」と思いやすいんだ。だから、こういう表示をうまく使うお店は、売上を伸ばしているんだよ。

4-3.「信頼されるお店」になるためには?

楽天市場では、ただ売るだけじゃなくて「また買いたい!」と思ってもらうことがとても大事。そこで、信頼されるお店になるためのポイントを紹介するよ。

●丁寧な対応をする

お客さんが質問したときに、すぐに返信するお店と、なかなか返信がこないお店、どっちがいいかな? もちろん、すぐに返信してくれるお店だよ。対応が早いお店は「ここなら安心」と思ってもらえるんだ。

●梱包や発送に気をつける

お客さんが商品を受け取ったときに、きれいに梱包されていたらうれしいよね。逆に、雑に包まれていたらがっかりするはず。

信頼できる店舗の構築



だから、売れているお店は梱包にもこだわっているんだ。

●リピーター向けの特典をつける

一度買ってくれたお客さんが、また買いたくなるように、クーポンを配ったり、おまけをつけたりするお店もあるよ。特に、楽天市場では「リピート率が高いお店」が評価されるから、こういう工夫がとても大事なんだ。

まとめ

楽天市場で成功するためには、ただ商品を並べるだけじゃなく、お客さんに「買いたい!」と思ってもらうための工夫が必要なんだ。

売れるお店は写真や説明をしっかり作っている

商品ページにはお客さんを引きつける工夫がある

信頼されるお店になるために、対応や梱包も大切

こうしたことを意識すると、お店の売上はどんどん伸びていくんだよ。次の章では、楽天市場の「まだあまり知られていない魅力」について話していくよ。楽天市場をもっと活用するためのヒントを見ていこう!



第5章 楽天市場の知られざる魅力

楽天市場には「売れる仕組み」や「成功するための工夫」がたくさんあることがわかったね。でも、楽天市場の魅力はそれだけじゃないんだ。実は、まだあまり知られていない便利な使い方やお得な仕組みがあるんだよ。この章では、楽天市場の「意外な魅力」を紹介していくね！

5-1. こんな使い方もあった！ 楽天市場の意外な活用法

楽天市場といえば「買い物をする場所」というイメージが強いよね。でも、それだけじゃないんだ。実は、楽天市場には「お店の販促ツール」としての使い方や、便利な機能がたくさんあるんだよ。

●ふるさと納税ができる！

楽天市場では「楽天ふるさと納税」という仕組みがあって、全国の自治体に寄付ができるんだ。しかも、普通に買い物をするのと同じように「楽天ポイント」が貯まる！ お得にふるさと納税ができるから、利用している人も多いんだよ。

●法人向けの大量購入ができる！

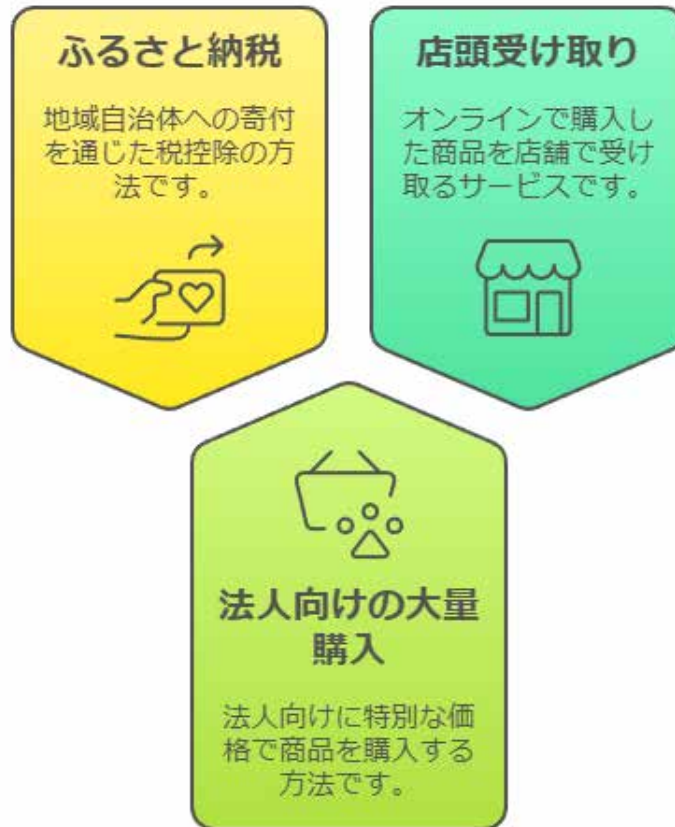
楽天市場には「楽天ビジネス」や「楽天 B2B」というサービスがあって、企業向けに商品をまとめ買いすることもできるんだ。オフィス用品やノベルティグッズなど、大量購入すると割引になるケースもあるから、ビジネス利用する人もいるんだよ。

●楽天市場で売っている商品を「店頭受け取り」できることも！

一部のお店では、楽天市場で注文した商品を実店舗で受け取れる仕組みがあるんだ。ネットで注文しておけば、お店で待たずに受け取れるから便利だね。ただし、多くの場合、事前に決済しているので、店頭で見てから「やっぱりやめる」とはできない

んだ。だから、「送料を節約したい」「確実に商品を手に入れたい」という人におすすめのサービスなんだよ。

楽天市場の活用法



5-2. 楽天市場とつながる楽天経済圏の力

楽天市場の魅力をもっと活かすために知っておきたいのが「楽天経済圏」だよ。これは、楽天が提供するさまざまなサービスを組み合わせることで、どんどんお得になる仕組みのことなんだ。

●楽天カードを使うとポイントが増える！

楽天市場で買い物をするときに「楽天カード」で支払うと、ポイント還元率がアップするんだ。普通のクレジットカードよりもお得だから、多くの人が楽天カードを使っているよ。

●楽天銀行と楽天証券を活用！

楽天銀行の口座を持っていると、楽天市場でのポイント還元

率が上がるんだ。さらに、楽天証券で投資をすると、そのポイントを楽天市場の買い物にも使える！ こうやって楽天のサービスを組み合わせることで、お得に買い物ができるんだよ。

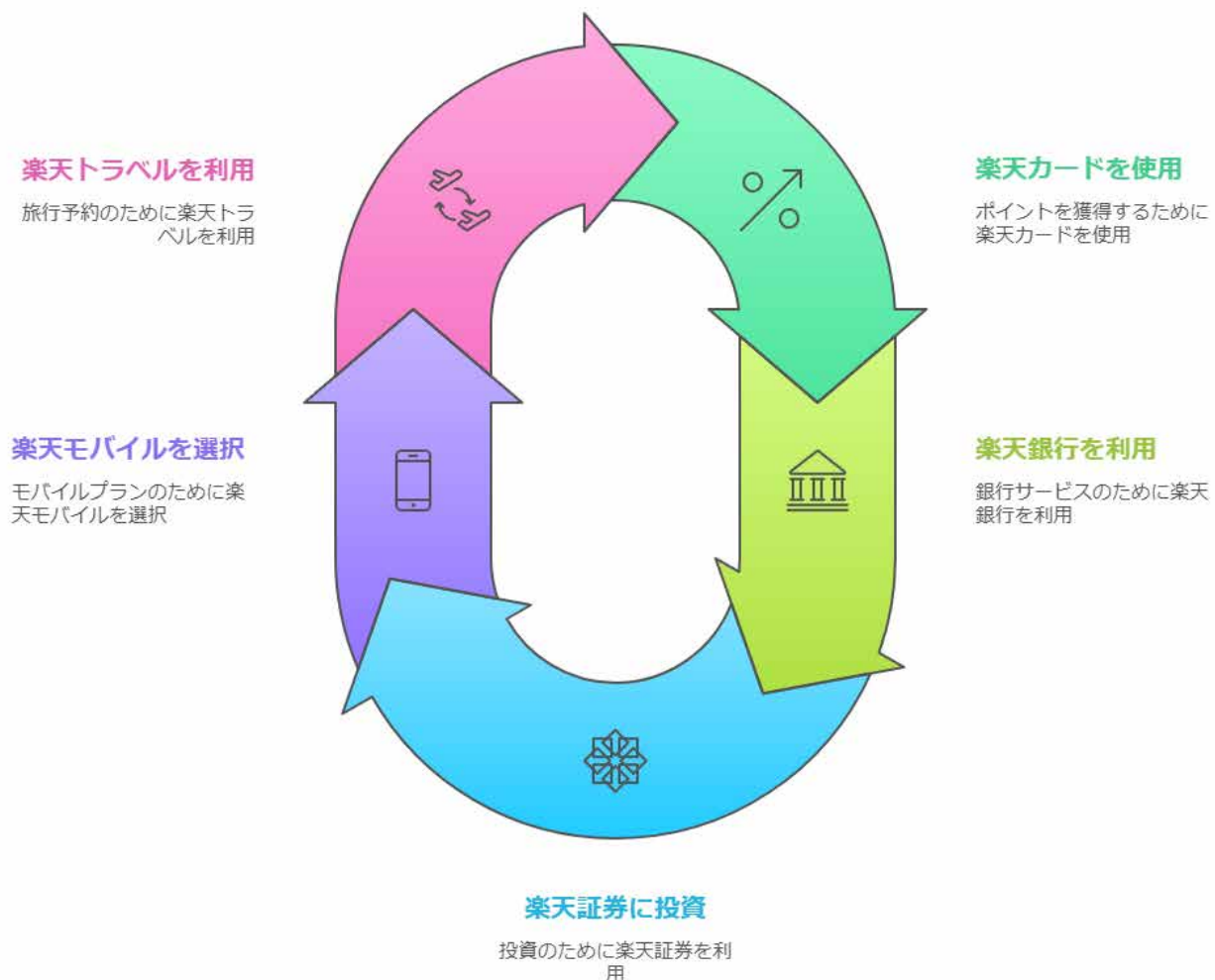
●楽天モバイルや楽天トラベルもポイントアップのカギ！

楽天モバイルを契約していたり、楽天トラベルで旅行を予約していたりすると、楽天市場でのポイントがさらに増えるんだ。楽天のサービスをたくさん使うほど、楽天市場での買い物がどんどんお得になるんだよ！

5-3. 実はこんなメリットも！ 知られざるお得情報

楽天市場を利用するなら、知っておくと得する情報もたくさんあるよ！

楽天サービスの相乗効果



●「0 と 5 のつく日はポイントアップ！」

楽天市場では、毎月「0 と 5 のつく日（5 日、10 日、15 日…）」に買い物をすると、ポイント還元率がアップするんだ。だから、お客さんは「この日に買おう！」と計画を立てることが多いんだよ。

●「楽天スーパー DEAL」でポイントバックが大きい商品を狙う！

「楽天スーパー DEAL」という特集ページでは、一部の商品が「購入額の 50%ポイント還元」になることもあるんだ。つまり、半額で買えるのと同じような感覚になるんだよ！ お得に買い物したい人は、このページをチェックしているんだ。

●「ショップ買いまわり」を意識するとお得！

「お買い物マラソン」や「楽天スーパー SALE」のときに、いろいろなお店で買い物をすると、もらえるポイントが増える仕組みがあるんだ。だから、お客さんは「一つのお店でまとめて買うより、いろいろなお店で分けて買ったほうがいい！」と考えるんだよ。

まとめ

楽天市場には、まだまだ知られていない魅力がたくさんあるんだ。

楽天市場は買い物だけじゃなく、ふるさと納税や法人向けサービスも充実！

楽天経済圏を活用すると、買い物がもっとお得になる！

知っておくと得するイベントや特集がいっぱいある！

楽天市場をうまく活用すれば、もっと便利に、もっとお得に買い物ができるんだよ。

おわりに

ここまで読んでくれてありがとう！ 楽天市場がどんな仕組みで動いているのか、どうして多くのお店が成功しているのか、少しでもイメージがつかめたかな？

楽天市場は、ただのネットショッピングモールではなく、たくさんの工夫や仕掛けが詰まった場所なんだ。お客さんが楽しく買い物できるようにポイント制度やイベントが用意されているし、お店にとっても売れるチャンスがたくさんあるんだよ。

もしこれから楽天市場にお店を出そうと思っているなら、今回学んだことをぜひ活かしてみてね。売れるお店には共通点があるし、しっかりと準備をすれば、たくさんのお客さんに選んでもらえるようになるよ。

楽天市場は、知れば知るほど面白い世界だよ。この本を読んだことで、楽天市場をもっと楽しみながら活用してもらえたらうれしいな。さあ、楽天市場の魅力を最大限に活かして、ワクワクする未来をつくっていこう！



本資料はアンリミテッドアム株式会社（以下「当社」）が作成し。当社のノウハウ等の機密情報を含んでいます。当社の書面による事前承諾がない限り、第三者への開示及び再配布・転載・転用・aa複製等の二次利用を固く禁じます。