



# \ EC販売の売り上げが2倍に増加!?/

他社との差別化・オリジナリティを演出する

# 「オンラインくじ」とは



### 「ECでの販売を始めてみたはいいけれど思ったような結果がでない」

### 「予想よりも売れず、在庫が余ってしまっている」

「競合が多く他社との差別化ができない」

なんてことはありませんか?

本書では、そんなお悩みを解決し、新しい販促経路となる 「オンラインくじ」についてご紹介します。



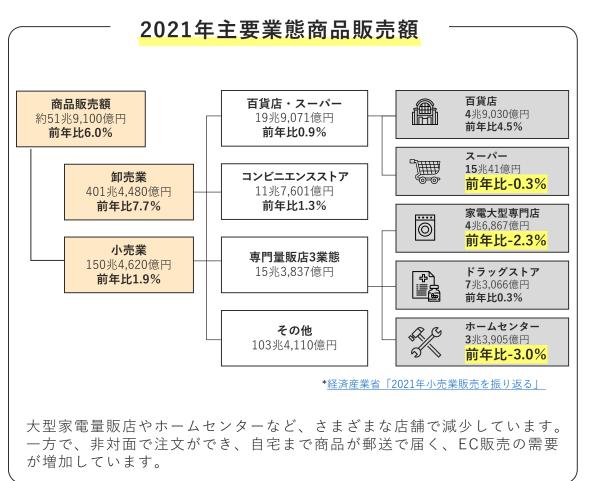
#### 目次

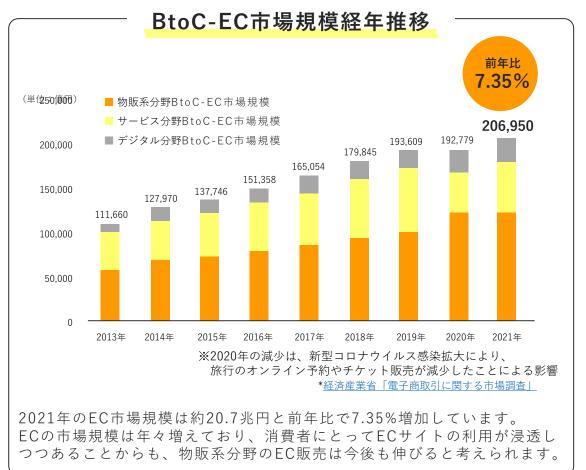
•	EC業界の現状	P3	•	オンラインくじのメリット	P7
•	EC業界における注意点	P4	•	オンラインくじの活用例	P8
•	競合他社との差別化が重要	P5	•	「くじラボ」でスムーズな導入を!	P9
•	オンラインくじとは?	P6	•	「くじラボ」の導入手順	P10

### EC業界の現状



新型コロナウイルスの感染拡大の影響もあり、オフラインのイベントや店舗での販売が減っています。





しかし、EC販売で利益を出し続けるためには、さまざまな課題があります。

### EC販売における注意点



EC販売において利益を出し続けるためには、次のような点に注意する必要があります。

#### プロモーション



自社商品のプロモーションには、広告の出稿やSNS、口コミの活用などの方法があります。モール型EC・独立型ECと、出店形式によって手法が異なるため、自社に合わせたプロモーションを見極め、実施する必要があります。

#### リピーター



一度購入した消費者にリピーターになって もらうことで、集客コストを抑えられ、売 り上げが安定しやすくなります。リピート したくなる商品作りや、リピーターだけの 特別感を演出することが大切です。

#### 仕入れ



完成している商品を仕入れるのか、一からのオリジナル製品を発注するのか、受注生産方式をとるのかなど、仕入れの方法はさまざまです。利益につながる方法を見極めて、決定しましょう。

#### 在庫管理



過剰な在庫は、保管費用や劣化による廃棄 など、費用がかかってしまいます。 売れ行きが悪い商品は割引をするなど、 在庫にならないようにする必要があります。

これらの課題を解決し、自社のECサイト・商品を選び、購入してもらう必要があります。

### 競合他社との差別化が重要



しかし、EC市場が拡大するのと同時に、競合が増えているため、他社との差別化が難しくなっています。 差別化を行うためには、次のような方法がありますが、いずれも問題があります。

#### ラインナップを充実させる



商品のカラーやフレーバー、サイズなどの バリエーションを増やすことで、消費者に 選択肢を与えられます。

### ▲ しかし…

人気のない色やサイズは売れ残って在庫と なってしまうため、発注数に注意する必要 があります。

#### ブランディングを行う



商品に付加価値が付けることで自社を選ん でもらう理由となり、リピーター増加につ ながります。

#### ▲ しかし…

消費者に認知されなければ、購入につなが りません。高額でも買ってもらえるような 理由が必要です。

### 価格を下げる



値下げを行うことによって、コストパ フォーマンスを重視している消費者に、 自社を選んでもらいやすくなります。

#### ▲ しかし…

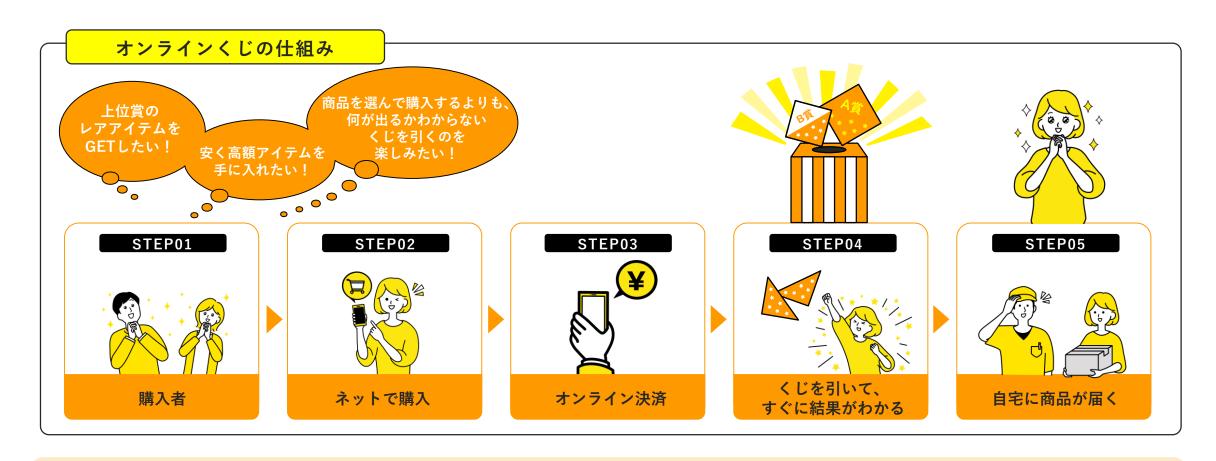
価格を下げすぎると、利益が出なくなり、 薄利多売の状態になってしまいます。 リピーターが見込めなくなるでしょう。

顧客体験の差別化になり、付加価値を付けられるEC販売の方法として、「オンラインくじ」があります。 「オンラインくじ」を利用することにより、売れ残りを防ぎ、価格を下げずとも売り上げ増加が見込めます。

### オンラインくじとは?



オンラインくじとは、くじ購入し、抽選によって各賞の商品を取得する仕組みのことを指します。 決済後すぐに抽選が行われ、その場で結果がわかるため、エンタメ要素が演出できます。



「オンラインくじ」を活用することで、レアアイテムを手に入れたい消費者や 安価で高額のアイテムを手に入れたい消費者のニーズを満たすことができます。 顧客体験の差別化ができ、上位賞の商品を求めて複数回くじを引くこともあるため、売り上げの増加が期待できるでしょう。

### オンラインくじのメリット



オンラインくじのメリットは、他社との差別化だけではありません。 次のようにさまざまなメリットがあります。

# 01

在庫リスクがない



販売期間が終わってからの製造も可能の ため、売れなかった場合も在庫を抱える リスクがありません。 # 02

自由度が高い



当選比率の配分や種類・値段などが 自由に決められるため、在庫処分にも適 しています。 # 03

販売チャネルの拡大



宿泊券や割引券などの無形商品の販売も できるため、さまざまな分野で販売チャ ネルの拡大ができます。 # 04

希少価値の創出ができる



普段は販売していないオリジナル商品を くじにすることで、希少価値の創出が可 能です。

# 05

幅広い層にアプローチが可能



普段は買わないものの、「当たるかもしれないから試しに1回引いてみよう」といった層にもアプローチができます。

# 06

損した感覚をなくせる





最下位賞の金額と購入金額を一致させる ことで、「外れた」「損した」感覚を無 くせるため、再購入につながりやすくな るでしょう。 # 07

通常のECとの共存が可能





イベントとしてオンラインくじを開催することで、通常のECとの共存が可能です。

### オンラインくじの活用例



オンラインくじは、さまざまなジャンルで活用できます。自社の商材に合わせて販売しましょう。

よくある例

デジタルコンテンツ も販売可能!



アニメグッズ 1回500円



クッション



巾着袋





タレントグッズ 1回1,000円



入り 生写



生写真 撮



#### 他の業界でも活用が可能!

#### 雑貨店向け

香水 1回10,000円



A賞 ブランドAの香水

B賞 ブランドBの香水

C賞 ブランドCの香水

#### アパレル向け

サイズ別 洋服セット 1回5,000円



A賞 50.000円分の洋服 福袋

B賞 10,000円分の洋服 福袋

C賞 5.000円分の洋服 福袋

#### ホビーショップ向け

カードゲーム 1回500円



賞く SSランクカード

B賞 Aランクカード

C賞 B~Cランクカード 5枚セット

#### 旅行代理店向け

旅行割引券 1回1000円



A賞 5,000円割引券

B賞 3,000円割引券

**C**賞 1,200円分割引券

#### 飲食店向け

飲食店商品 1回3000円



A賞

国産牛〇〇g

B賞

3,000円割引券

C賞

レトルトハンバーグ 5個セット

### 「くじラボ」でスムーズな導入を!



オンラインくじの導入をお考えの企業は、株式会社ディ・テクノの「くじラボ」がおすすめです。 自社で作成を行うこともできますが、システムの構築やリソースの確保などが必要のため、オンラインくじの販売までに 時間と多額の費用がかかってしまいます。

#### 「くじラボ」の特長

#### 最短1カ月での導入が可能



初期費用がかからず、安価な月額費用で導入できます。管理画面上で簡単に商品の登録・販売ができるため、サイト制作を含めて最短1カ月で手軽に始められます。

#### 充実したサポート体制



サイトデザインや構築、決済システム の導入手続きのサポートまで、丁寧に サポートを行います。商品企画のご相 談も可能のため、オンラインくじを初 めて導入する場合も安心です。

#### 独自サイトとして運用が可能



ご希望のURLを指定できるため、自社 ブランド専用のサイトとして、運用が 可能です。自社の名前を覚えてもらえ、 競合との差別化につながります。

「くじラボ」は、初期費用0円から導入可能。 自社ブランド専用のオリジナルサービスを簡単に作ることができます。

## オンラインくじの導入手順



実際に「くじラボ」を導入する手順をご紹介します。

