

Becomeプロダクトリスティング広告 スタートアップマニュアル





揭載開始	まて	この	手	続	き	-	•	•	-	-	•	-	•	•	▪ P.3~P.4
BecomeAd		unt(Cer	nte	r(1	管	理	画	面	ກ [.]	使	い	方) =	▪ P.5~P.14
商品表示	D \$	シッ	ク	-	-	•			-	•	-	-	-	-	• P.15
各種運用	方法	よの		案	内	•			-	•	-	-	-	-	• P.16~P.18
他社揭載	事例	īj -	-	-		•			-			-	-	-	• P.19~P.20
注意事項	• •		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	• P.21







商品データ入稿方法



① データアップロード ビカムのFTPにデータをアップロードします	ビカムFTPアクセス用のID・PW発行 ※IPでアクセス制限をかけることも可能です	FFFTPなどクライアントソフトから ビカムFTPサーバーにアップロード	更新スケジュールで定期取得
② 簡単オススメ! 自動データアップロード ストアデータURLからダウンロードします	商品データを貴社サーバーに アップロード	アップ先URLをビカムに通知 ※URLにアクセス制限をされている場合は ID・PWを共有下さい	更新スケジュールで定期取得
③ FTPデータダウンロード 貴社のFTPからダウンロードします	商品データを貴社FTPサーバーに アップロード	弊社がアクセスするための ID・PW・サーバーpassをご通知	更新スケジュールで定期取得
4 手動データアップロード 管理画面上から直接アップロードします	管理画面アップ用の環境構築 ※IPでアクセス制限をかけることも可能です	指定ファイル形式(tsv/csv)で 管理画面から直接アップロード	更新スケジュールで定期取得



I	Become B				言語: EN	jJP 表示:ON In	dex:0N	期間を指定	► ログアウト
.li	アナリティク キャンペーンの/	マス パフォーマンス						今日 2013/10/1	•
> 0	6,040 商品数	IMP	72 クリック数	 CTR	¥ 14.46 CPC	¥ 1,041 COST	0 CV	¥0 REV	
1 0	CVR	COS							E
	■ アカウントサマリ	J — 2013/10/01				アカウントマネージャー	7 7 0 100		*
	予算残高:		¥198,9	159	画面石上で	期間を指定す	るとその期間	のレホートカ	え示されます
	昨日のクリック数:		100		商品数:揭	載商品数(平	均)		
	昨日のコスト:		¥1,503		MP:商品の カロック数)表示回数(開 ・商品をクロ	発中で現在ま ックさわた数	表示されませ。 '	ん)
	データ最終更新日:		2013/0	9/28	CTR:クリ CPC:平均 COST:クリ CV:受注件	・ 間面をワッ ック率(クリ・ クリック単価 「ック料金 ・数	ック数÷IMP)		
					CVR:受注 COS:トー	率(CV÷クリ タルコスト÷	ック数) トータル売上		
					※上記コス	トにはアカウ	ント管理費20)%は含まれて	こいません。
	5								



t t	Become Become BE: EN JP 表示:ON Index:ON レポート	出力期間を指定 今日 2013/10/1	* Qý7ýr
اا، حر ۹	カテニリレポート 商品データ展歴 キーワードレポート 28 **** ****		H
6	カテゴリレポート:カテゴリ単位の名 商品毎レポート:商品単位の各数値 商品データ履歴:商品データの更新 キーワードレポート:クリックされ	各数値を確認できます を確認できます 愛歴が確認できます と商品の検索ワードが確認	忍できます
	B		

レポートくカテゴリーレポート



Bea	come ポート	②力- :: :: [1] [28]	テゴリをクリ	レポート ック ま ^{、一久国度}	€	表示日況より		P ま示: 引容を た「日! ごさい	DN Index:(ダウンロ 引ダウン	①出力 一ド ロード」	期間名 ^{今週} 2013	2 指定 (月曜~今日) /9/30 - 2013/10	► ログアウト	
±											ダウ	ンロード 日別は	アウンロード	E
0	カテゴリ	商品数	クリック数	未入札CPC	クリック単価	未入札コスト	COST	受注額	受注件数	受注商品個数	CVR	未入札COS %	COS %	
	Total	6,040	175					j	35	5	2.86	4.24	4.24	
	▶ CD·DVD	265	1/2	小力	テゴリま	での展開	目が可能		0	0	0	0	0	
	▼ ジュエリー・腕時計	52	1	-1-75	/ - / 6		017 - 1 NG		0	0	0	0	0	
	▼ 腕==時計	52	1	¥ 20	¥ 20	¥ 20	¥ 20	¥ 0	0	0	0	0	0	
	メンズ腕時計	57	1	¥ 20	¥ 20	¥ 20	商品数:	る載商品 新・売ら	钻数 Ҷがクロッ	クさわた数				
	▶ バッグ・靴・小物	15	3		¥ 20	¥ 60	未入札CP	C:未)	しれコスト	・クリック数				
	▶ ファッション	3	2		¥ 20	¥ 40	クリック 未入札コン	単価: スト: 量	、ータルコ 最低入札単	スト÷クリッ 価でのクリッ	ク数 ク料金			
	▶ レジャー・スポーツ	5,705	157		¥ 15	¥ 2,355	COST:ク 受注額:う	? リック 受注金客	料金(入: 頁	札時は入札後の	の単価・	で計算されま	ミす)	
F	3						受注件数 受注商品 CVR:受 未入札CC COS%:	:受注0 固数:受 主件数- S%:オ トータノ)件数 を注商品個 ÷クリック ミ入札コス レコスト÷	数(現在利用 数 卜÷受注金額 受注金額	してお	りません)		-

レポートく商品毎レポート





SKU	Product Title	Product URL	Become Category	Clicks	Cost	Revenue	Conversion:	Cost of Sales
a123456	カーゴバンツ	http://xxxxxxxip	ファッションメンズ・紳士服・バンツ・ボトムス	300	6000	80000	10	7.50%
a123457	ドレスシャツ	http://xxxxxxxip	ファッションメンズ・紳士服シャツ	500	10000	0	0	0.00%
a123458	スニーカー	http://xxxxxxxip	バッグ・靴・小物:靴:スニーカー	100	2000	28000	2	7.14%
a123459	ウールジャケット	http://xxxxxxxip	ファッションメンズ・紳士服・ジャケット	700	14000	40000	1	35.00%
a123460	ニット	http://xxxxxxxip	ファッションメンズ・紳士服ニット・カーディガン	200	4000	20000	1	20.00%

※商品毎レポートが文字化けして見えない場合は18ページをご覧ください



レポートく商品データ履歴

Becc	ome	ポート 商品データ風	使 (キーワードレポート ()))	言語: EN	JP 表示:ON Index:(①出力期間を 先月 2013/9/*	指定 ▲ ログアウト 1 - 2013/9/30	E
1 0	検索:						ダウンロード	
	東新日付 マ	トータル商品数 ◇	ок \$	非カテゴリ商品 ◇	重複商品	アップロード日付	掲載中商品 ◇	
	2013/10/1	6000	6040	0	13	2013/9/28	6040	
	2013/9/30	6055	商只データの国	国新居麻が実示	されます			
	2013/9/29	6055	向面ノータック	に利腹座小衣小	C112 9			
	2013/9/28	6015	トータル商品数	数:取得できた	商品数			
	2013/9/27	6015	OK:システム	に取り込まれて	いる商品数		ster	
	2013/9/26	6015	非刀 テコリ 商占	店・ヒカムのカ ラグが必要なの	アコリに社付け でビカム相当賞	「られなかった商品。 「堂へご依頼くださ」	<i>钗</i> (、)	
	2013/9/25	6015	重複商品:					
	2013/9/24	6015	1SKU(商品番 2商品名,説明		合は一つを残し Lのうち三つ以	て他は重複として持 上が重複した場合、	る載から除かれます 1つを残して他は	- c
B	B		重複として掲載 アップロードE 掲載中商品:排	成から除かれま 日付:商品デー 掲載されている	す。 タがアップされ 商品数	た日付		





※キーワードレポートが文字化けして見えない場合は18ページをご覧ください



各タブメニュー:入札



	-				
22人礼(全ての商品に同主人礼額を通応す。 「 ~2人礼	ං ක	品数		現在の入礼額	
テゴリ	全て同額	で入札する		¥	
ゴリ入札 カテゴリごとに入札額を設定する					全カテゴリの一括入札も
カテゴリ入礼 表示		商品数	最低入礼額	現在の入札額	可能です
- ファッション					
- ♪ンズ・紳士服					入力箇所
ジャケット		8	20	20	
シャツ		7	20	20	
Tシャツ・ポロシャツ		10	20	20	
ニニッオ・カーディガン		7	20	20	
		1	20	20	Become.com
「 パンツ・ボトムス 「	カテゴリ単位での入札が可能	17	20	20	7≺T077∃V26 ¥ 2+1 78- x € 1 1
	カプコウギ匠との八紀が可能	2	20	20	■ 編4→7-7-1 instance コス(2008)、9+Hーマルゴーの後来結星898(月中1~20月日) ● +トーマルゴーの後来結星898(月中1~20月日) (国)
p- レディース 婦人服					
_ スーツ		1	20	20	
ジャケット		52	20	20	
シャツ		8	20	20	- 1007-1007-00 1007-1007-00 10071-00 10071-00 10070-00 1
7507		30	20	20	

各タブメニュー:プロダクトリスティング



Become き ビー ア REAN MOREON LOOK LOOK LOOK LOOK LOOK LOOK LOOK LO	入稿商品データの受け渡し方法を設定す る画面です。 ※更新方法の変更の際は、事前にビカム 担当営業までご連絡下さい。
ビカムのFTPにデータをアップロードします 以下のFTP認証情報をご利用ください FTPアドレス:ftp://ftp.become.co.jp ユーザー名: パスワード:	
 オブション2:自動データアップ ストアデータURLからダウンロードする 例: http://DatafeedServer.com/datafeed.csv オブション3: FTPデータダウンロード 	データ取得先URLが変更となる場合 は新しいURLを入力
ストアFTPからダウンロードする フォルダー場所: ユーザー名: パスワード: ** このフォルダはお容様側でご準備くたさい。	FTPへ情報が変更となる場合は新しい 情報を入力
 オブション4:手動データアップロード この画面上から指定ファイル形式(tsv/csv)で直接アップロードする(ファイルサイズは100MBまでとなります。それ以上になる場合は他の選択肢を No file select 	手動アップロードが行えます。 (オプション1を利用されている場合 のみ使用可能)

各タブメニュー:アカウント情報



アカ	ウント情報	/		^{表示 ON} IndecON 登録情報		543 177 18277 7	アカウント ご予算額	管理費抜きの と残高など
	主たるご連絡窓口		● アカウント情報の編集	Ⅲ 諸求/子:	ţ.			● 予算を追加する
会社名	i:	ビカム株式会社 日本 1530042		予算タイプ			月每	
		東京都 目黒区		予算:			¥ 15,000	
/+ 55.		***		ご利用額:			¥ 5,360	
1±1711		☆美□4-/-1		現在のアカウン	Ւ残高:		¥ 9,640	
電話番	号:	0364073033		請求書に関する	るご質問は、アカウント	マネージャーまでお問	い合わせください	
Email?	ギレス:	naoki.sassa@become.co.jp				ストア情	報	
	ストア情報(この情報はこ	1~ザ~様に~部公開されます))ストア情報の編集
ストアま	表示名:	ビカムストア			住所:	日本1530042	東京都	
ストアロ	コゴ:					日黒区脊巣台	î 4-7-1	
ストアウ	ウェブアドレス:	http://b	を行済のユーザー名	が表示され	ます	0364073033		
ストアE	Email:	naoki.s	(ログインに使	「用します)				
	ユーザーリスト							● ユーザーの追加
naokite	est							浦去









商品タイトル・説明文に含まれる単語、またはストア名が検索ヒット対象です。 KW登録実施の場合は、登録KWもヒットの対象となります。





	すべてのカテゴリから	3 💌	レギンス		
間違ちにうにお レギンス	(7分, レギンス7 分, 新レ	ギンス・	ひゅひゅ レギンス・ト	レンカ、 もっと思る	



(商品)

表示順位は、クリック単価*検索ヒットスコア(非公開) により決定されます。



対策例1) タイトル・説明文の見直し

ビカムで検索結果に商品をヒットさせるにはタイトルと説明文に検索キーワードが含まれることが大きな要因となります。 そのため、ユーザーが検索するキーワードをタイトル説明文に含めると検索ヒット数が多くなります。

- 英語表記よりカタカナ表記がユーザーに検索されやすい傾向があります 例) 「MARC JACOBS」 よりは 「マークジェイコブス」
- 専門用語や流行語の場合、一般的に使われる用語を補足するとリーチが広がります 例) 「パテントレザー」と共に、「エナメル革」を記載 「ジレ」と共に、「ベスト」を記載

対策例2) ストア名に販促メッセージを

「送料無料」、「セール中」など、プロモーションメッセージをストア名の頭に付けます。 ※ストア名はブラウザにより表示文字数が異なりますが16文字以内を推奨いたします。

例)【Sale開催中】 ビカム商店

対策例3)入札

売れ筋のカテゴリに対し入札をすることで検索にヒットした際に、より上位に表示することができます。 ※入札方法については「P13」を参照してください。



運用方法② 無駄クリックを減らしたい!!



対策例)「商品毎レポート」で効果の悪い商品を確認

① ビカム管理画面から「商品毎レポート」を取得します

- ② ダウンロードしたファイルで「Clicks」列を『降順』にソートするとビカムでクリックが多い商品を確認できます
- ③ ビカムの計測タグ(ROIトラッカー)をご導入いただいているストア様は、「Orders」列に売れた商品の個数 が入り商品毎の効果を確認することが可能になります
- ④ クリックが多くコンバージョンが発生していない商品を調査し、商品の掲載継続、データの変更、停止を判断します 【よくあるケース】
 - 商品が売り切れだった。
 - リンク先がうまく遷移していなかった(リンク切れ)。
 - タイトルと飛び先が異なっていた。

_	-	_	_						
End Date	SKU	Product Title	Product URL	Become Category	Clicks	Cost	Revenue	Orders	Cost of Sales
2011/3/31	13	メンズジャケット	http://www.aaaa.	ファッションメンズ・	19	5 3900	14500	2	0.268965517
2011/3/31	17	リュックサック	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バ	3 4 16	9 3380	8500	1	0.397647059
2011/3/31	9	ブリーフケース	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	12	1 2420	0	0	0
2011/3/31	7	ナイロンバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バー	12	2400	0	0	0
2011/3/31	10	ブリーフケース	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バ・	10	8 2160	11000	1	0.196363636
2011/3/31	18	レザージャケット	http://www.aaaa.	ファッションメンズ・	10	1 2020	0	0	0
2011/3/31	14	メンズデニムジャケット	http://www.aaaa.	ファッションメンズ・	8	4 1680	0	0	0
2011/3/31	12	ポロシャツ	http://www.aaaa.	ファッション:メンズ・	8	3 1660	0	0	0
2011/3/31	19	レザーバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バ・	7	7 1540	0	0	0
2011/3/31	3	スポーツバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	7	3 1450	0	0	0
2011/3/31	2	クライミングジャケット	http://www.aaaa.	ファッションメンズ・	6	6 1320	0	0	0
2011/3/31	5	デニムシャツ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	6	5 1295	0	0	0
2011/3/31	8	ビジネスバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	6	4 1280	0	0	0
2011/3/31	15	ラージブリーフケース	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	6	1 1220	0	0	0
2011/3/31	16	リュック(小)	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バー	6	1 1220	0	0	0
2011/3/31	20	レザービジネスバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	5	9 1180	0	0	0
2011/3/31	4	タウンユースリュック	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	5	0 1000	0	0	0
2011/3/31	6	ドラムバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	4	1 820	5800	1	0.14137931
2011/3/31	1	キャリーバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物・バ・	3	3 660	12000	1	0.055
2011/3/31	11	ボストンバッグ	http://www.aaaa	バッグ・靴・小物バッ	3	2 640	0	0	0

商品毎レポートのダウンロードについて補足



End Date	SKU	Product Title	Product URL	Become Category	Clicks	Cost	Revenue	Orders	Cost of Sales
2011/3/31	13	メンズジャケット	http://www.aaaa.	ファッションメンズ・	195	3900	14500	2	0.268965517
2011/3/31	17	リュックサック	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	169	3380	8500	1	0.397647059
2011/3/31	9	ブリーフケース	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	121	2420	0	0	0
2011/3/31	7	ナイロンバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	120	2400	0	0	0
2011/3/31	10	ブリーフケース	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バー	108	2160	11000	1	0.196363636
2011/3/31	18	レザージャケット	http://www.aaaa.	ファッションメンズ・新	101	2020	0	0	0
2011/3/31	14	メンズデニムジャケット	http://www.aaaa.	ファッション・メンズ・新	84	1680	0	0	0
2011/3/31	12	ポロシャツ	http://www.aaaa.	ファッション:メンズ・新	83	1660	0	0	0
2011/3/31	19	レザーバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バ・	77	1540	0	0	0
2011/3/31	3	スポーツバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	73	1450	0	0	0
2011/3/31	2	クライミングジャケット	http://www.aaaa.	ファッション:メンズ・	66	1320	0	0	0
2011/3/31	5	デニムシャツ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バー	65	1295	0	0	0
2011/3/31	8	ビジネスバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	64	1280	0	0	0
2011/3/31	15	ラージブリーフケース	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	61	1220	0	0	0
2011/3/31	16	リュック(小)	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バー	61	1220	0	0	0
2011/3/31	20	レザービジネスバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	59	1180	0	0	0
2011/3/31	4	タウンユースリュック	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	50	1000	0	0	0
2011/3/31	6	ドラムバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物:バッ	41	820	5800	1	0.14137931
2011/3/31	1	キャリーバッグ	http://www.aaaa.	バッグ・靴・小物バー	33	660	12000	1	0.055
2011/3/31	11	ボストンバッグ	http://www.aaaa	バッグ・靴・小物バッ	32	640	0	0	0

ダウンロードしたファイルはtsv形式のため、 ー旦メモ帳などで開いたのち、Excelに貼り付 けると左図のように見やすくなります。

※tsv形式とは、データをタブ文字で区切って 並べたファイル形式です。



揭載事例①

ファッション系ストア 商品数400点 (平均単価:¥14,000)



【掲載初月~2ヶ月目】

送客数アップのため、TD編集を実施。よ り商品がクリックされ、受注に繋がる

【2ヶ月目~3ヶ月目】

さらに受注を伸ばすため、売れ筋カテゴ リに入札を実施したことにより、商品の 露出が増え、受注アップに繋がる

【3ヶ月目~4ヶ月目】

効果が良くなったところで、掲載対象商 品数を増やしたところ、クリックが伸び、 受注拡大!!

【4ヶ月目~5ヶ月目】

より受注拡大を目指し、効果の高いカテ ゴリの入札を実施。さらに露出が増えた ことで、クリック、受注ともに伸びる





※受注金額、及びクリック数は、掲載初月を1とした指数となっています。

掲載事例2

ファッション系ストア 商品数

商品数10,000点 (平均単価:¥10,000)



【掲載初月~2ヶ月目】

受注に繋がらないクリックが多いと判断し、 多少の商品精査を実施したところ、若干効 果改善される

(※商品毎レポートから、受注に至らない 商品を確認し、掲載から除外)

【2ヶ月目~3ヶ月目】

効果が少し改善されたところで、送客 数をアップさせるため、効果の高いカ テゴリの入札を実施。ROIを維持しつつ、 受注アップへと繋がる

【3ヶ月目~4ヶ月目】

さらに効率を上げるため、大幅な商品 精査を実施。これにより、無駄なク リックが省かれ、より効果が改善され る

【4ヶ月目~5ヶ月目】

効果が安定したところで、さらに受注 拡大を目指し、幅広く入札を実施した ところ、より露出が増え、効率よく受 注拡大!!



※受注金額、及びROASは、掲載初月を1とした指数となっています。

注意事項



- データ更新は18時までのアップロードデータが翌営業日正午前後に反映します。 また、15時までのアップロードであれば翌営業日の事前掲載確認も可能です。 ※原則、毎営業日更新しておりますが、システム上の問題により遅延が発生する可能性がございます。その際は、担当者様へご連絡致しますので掲載停止・継続をご判断下さい。停止されない場合に発生したクリックは請求対象となります。
- 商品データ内で半角カンマ、タブ、セル内改行、括弧<>、タイトル・説明文内のHTMLタグは使用禁止です。使用時は正常な掲載が出来なくなります。また、データヘッダー名(1行目の項目名)は初回から固定していただくか、万が一の変更時は事前にご連絡ください。
- 入札はDF提供型配信では表示順位に影響しません。 但し、クリック発生時の課金は入札額となりますのでご注意ください。DF提供型への配信を希望されない場合は事前にビカム担当までご連絡いただければ停止処理をさせていただきます。 ※DF提供型=Gooショッピング、コネコ、ショッピングサーチ(2013年8月時点)など、各パートナーサイト内の既存のショッピングコンテンツにビカムのデータを追加し、表示している配信パターン。各検索結果に対する表示順位は各サイトのロジックを利用しています。
- 配信パートナー単位でのクリック数等の情報は公開しておりません。
- > 月額費用が5,000円以下の場合でも最低請求額は5,000円(税別)となります。
- > 登録商品のないカテゴリーの入札単価変更は出来ません。※一括変更時も変更されません。
- 掲載停止、一時非表示をご希望の場合はお電話等以外に必ずメールにてビカム担当までご連絡ください。 メールでのご連絡がない場合に発生した費用はご請求対象となります。

<ビカム株式会社ご連絡先> 電話番号:03-6407-3033 FAX:03-6407-3041 メールアドレス:各担当メールアドレス 電話受付時間:10:00-18:00(土日祝祭日、その他、弊社休業日を除く)