

amazon.co.jp



本舗ビジネスキックオフ資料 ー基本マニュアルー



口座倍増化を図り印刷物受注への導線を確保する

地場商材の拡販により収益を向上させる

口座開拓をおこない、口座数拡大を行うビジネスです。
口座数拡大に伴い印刷物の受注拡大を行うことが最終の目的です。
また一方ECビジネスに着手し収益向上を図ることも目的とします。
いずれもインターネット通販においてのノウハウを習得しクライアントサポートを行う事が主たる目的であることを再確認して下さい。
※印刷・広告物を受注していくことに主眼をおいて活動していく場合は、あくまで、売上を保証するものではなくAmazonへの出店代行をビジネスの根幹に置くことが重要です。
※商品販売における手数料を主眼と置く場合、より販売力の高い商品を選択するバイヤーとしての視点が重要です。

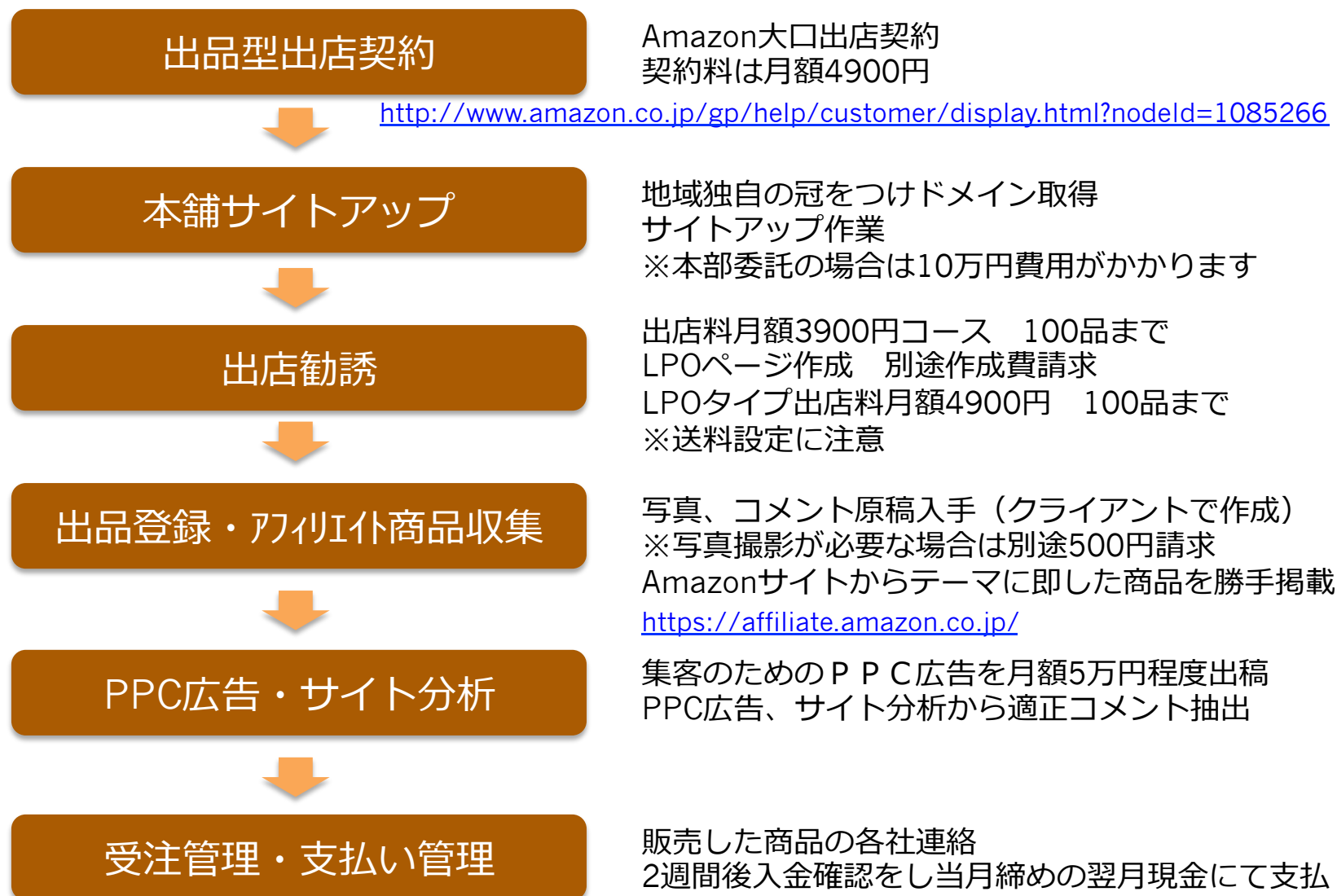
参加クライアントとの認識事項に関して

- ・本舗ビジネスは販売営業を保証するものではなく、あくまでアマゾンへ出店代行を行い販路拡大のサポートを行うサービスであること。
- ・消費者からの購入を高めるための販売価格や商品タイトルおよび写真のクオリティーなどを指導する立場になることが重要となる。
- ・売れる商品を見極める商材を発掘することへの注力を行うバイヤー視点も重要である。
- ・地場産業の活性化のために、高技術・高品質な商品を世に知らしめることが、我々の役割であること認識する必要性がある。

POINT1 本舗ビジネスのアウトライン

- ① 口座数獲得において最もハードルが低く契約が可能である
- ② Amazonマスターになることでネットビジネスの大半のノウハウが習得できる
- ③ 積層型ビジネスモデルとして最適なモデルである
※3900円X100社X12ヶ月＝年間468万円の利益確保
- ④ 楽天などサイト管理ができない80%以上の中小企業においてすべてを代行する
大変喜ばれるスキーム
- ⑤ 自社ページがフォルダーにて自動作成される
- ⑥ 楽天などのモールサイトと異なり、クライアントにとっても出店コストが低い
※楽天出店 月額19500円＋販売手数料5～6%＋カード決裁料5% 自社運営
本舗出店 月額3900円＋販売手数料30% 委託運営
- ⑦ アソシエイトの活用で賑わいのあるサイトを構築する手間がかからない
- ⑧ アソシエイト収益によりプラス4%程度の収入アップになる
※本舗そのものがアフィリエイトASPで運営されているため自動的に収入となる
- ⑨ 掲載先へのレコメンドDMなどの印刷物受注に繋がる
- ⑩ 地場企業の支援に大きく寄与するビジネスモデルであり、多くの賛同が得られる

POINT2 事業開始までのステップ



印刷、WEB商材のパッケージ販売

地場商品の3000円以上のオリジナルパッケージ化販売

口座開拓を行い本舗ビジネスに於いて商品販売を実現し、その商品に関連するパッケージおよび販促物の受注をおこなっていく。

印刷物とは、パッケージ・ラベル・タグ・同梱チラシなどを対象物とします。

本舗ビジネスにおいて、amazon への出店代行を行うための掲載費と商品販売のマージンを確保をしていきます。

本舗ビジネスにおいては、売価が3000円以上になるように少額商品に関しては、パッケージ化を行う、また複数個買いが予測される商品においても同様に複数個をパッケージ化し本舗ビジネスオリジナル商品として販売する。

プロマーチャントとは、Amazonマーケットプレイス個人出品の大口契約についてのことを言います。

本舗事業は、Amazon出店型出品サービスの大口出品となり、出店型出品契約となります。

本舗ビジネスは出店型出品契約である

詳細は別紙「出店型出品者登録」を参照下さい！！

アマゾンの「出店型出品者」解説ページ

<http://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html?nodeId=200132500>

「出店型出品者」登録を行う、という明確な窓口は存在せず作業実態としては、

1) 「大口出品（プロマーチャント）」から登録手続に開始

<https://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html?nodeId=1085262>

2) 「大口出品」で手続きを進める

<http://www.amazonservices.jp/jp/services/sell-on-amazon.htm>

3) 結果として「出店型出品者」になれます。

マスター登録
できない
カテゴリ
成約料必要

マスター登録
できる
カテゴリ
成約料不要

| コンテンツ | |
|-------------------------------|---------------------|
| プロマーチャント 大口 | 小口 |
| 出店型出品契約 大口 配送料設定 できる | 小口 配送料設定 できない |

地場商材販売のため全国に知名度のある名前を活用

SEOの面で上位検索されと思われるワードを活用



店舗称号は地場産商品などを全国に知らしめることで、地域経済の活性化を図っていくことを目的としていること、印刷会社が取り組む社会性の高いビジネスとして、自社のブランドの向上を図っていくことを考慮しネーミングを行って下さい。

具体的な本舗名称は地域名称を生かしたり、全国的に知名度の高いネーミングを活用することにより、ブランディングを高めると同時に地域ビジネスにおける大義名分性を表面化させていきます。またSEO対策においても効果的なネーミングを考慮していくことも目的とします。

配送料の設定は、商品の重量/個数制と、購入金額制の2種類から選択可能です。

重量/個数制

重量/個数制をとる場合は、一律料金に加算すべき算出基準として、重量による変動制か、商品個数制かを選択します。購入者が商品を注文すると、アマゾンが配送 1 件ごとに設定した規定の定額料金を適用したうえで、各出品者が設定した重量制（例：1kgごとに +100円）または個数制配送料（例：個数が増えるごとに +200円）の算出基準にそって配送料が計算され、該当注文に対する 配送料が自動計算されます。

- ・重量制： 1 kgを + 1 0 0 円で設定した場合の計算例（配送 1 件の送料 + 1 kg以下の商品であれば、+ 1 0 0 円）
- ・個数制： 個数を + 2 0 0 円で設定した場合の計算例（配送 1 件の送料+ 1 商品 2 0 0 円、2 個だと 4 0 0 円）

購入金額制

購入金額制をとる場合は、購入金額1円から2500円以下まで、2500円を超えて3000円以下、5000円以上は無料などというように、購入金額の範囲ごとに配送料を設定します。購入者が商品を注文すると、Amazonが購入者の購入金額（税込み）と出品者の配送料の設定とを参照し、該当する配送料を適用します。

【本舗推奨】

送料は、配送 1 件の定額料金と上記 2 パターンの付加設定を行う必要性があります。

本舗推奨の設定は、基本料金を100円とし個数制700円を選択します。

前提として、収益の力点で述べているように商品売価 3 0 0 0 円を基準とし、複数購入
想定への対策を考慮していきます！！

当設定により同一商品の複数個買いの矛盾が解決される設定となります。

送料について

基本的に 1 点ごと加算 2 点目割引可能
キャンペーン割引が可能だが商品パッケージが前提となる
ので設定をしない。

一律送料
8 0 0 円
で設定

A 商店

イ

ロ

ハ

ニ

B 商店

イとロを購入 送料800円×2口 = 1600円

※ 2 口目割引設定可能 例) 800円 + 400円

ロとハを購入も同様に2口目以降割引設定がされ
てない場合は800円×2口 = 1600円となります

割引設定がされている場合、同じ店舗からの購入
でなくても800円 + 400円となってしまいます。

キャンペーン設定をすれば5000円以上すべて送
料無料などの設定が可能となる

情報・ポリシーのページでは、出品者のヘルプページの編集ができます。返品ポリシーや配送料など、カスタマーからの問い合わせが想定される項目について説明する、ヘルプページが作成できます。

〇〇本舗 は、Amazon.co.jpと同等のポリシーおよび基準で、返品および返金をお受けします。

詳しくは、〇〇本舗に直接ご連絡ください。

クレジットカードへのご請求に関するご質問については、Amazon.co.jpにお問い合わせください。注文方法に関するご質問については、Amazon.co.jpヘルプページをご確認ください。

特定商取引法に従い、「**出品者情報**」を入力してください。事業者の氏名（正式名称）、住所、電話番号、代表者または通信販売に関する業務の責任者の氏名は入力必須です。

有限会社まんぷくカンパニ

〒804-0083 福岡県北九州市戸畑区旭町 4-2 0

TEL:093-871-5550

FAX:093-884-3833

店舗運営責任者:金元 英鷹

店舗セキュリティ責任者:金元 英鷹

店舗E-Mail :8929@manpuku.co.jp

営業時間について

ネットでの注文は24時間受け付けております！

店舗へのお問合せにつきましては、下記の時間帯にお願いします。

営業時間（ご連絡受付時間）

15:00~22:00

定休日 毎月第1火曜日

※定休日と日曜日はメール配信業務をお休みさせていただきます。
定休日・日曜日に頂いたご注文やお問合せ等のお返事は翌営業日以降にメールさせていただきます。

ネット通販で商品を販売する際に表示が必要な項目（概要）

| | |
|----|--|
| 1 | 販売価格 |
| 2 | 代金の支払時期、方法 |
| 3 | 商品の引渡時期 |
| 4 | 商品の引渡し後におけるその返還についての特約（返品特約）に関する事項（特約がない場合にはその旨） |
| 5 | 事業者の氏名や名称、住所、電話番号 |
| 6 | 事業者が法人であって、サイトなどを利用する方法により広告をする場合には、当該販売業者の代表者または通信販売に関する業務の責任者の氏名 |
| 7 | 申込みの有効期限があるときは、その期限 |
| 8 | 販売価格、送料以外に購入者が負担すべき金銭があるときは、その内容およびその額 |
| 9 | 商品に隠れた瑕疵（欠陥など）がある場合、販売業者の責任についての定めがあるときは、その内容 |
| 10 | 商品の販売数量の制限など、特別な販売条件があるときは、その内容 |
| 11 | 請求によりカタログなどを別途送付する場合、それが有料であるときは、その金額 |

出店型出品サービスの大口出品契約の手数料として、登録料月額4900円と注文毎の商品代金と配送料に、販売手数料（カテゴリー別の手数料率）が発生します。
大口出品のご登録では、基本成約料100円が免除されます。代わりに月額登録料4900円が発生いたしますので、月50件以上ご注文を見込める出品者にお勧めのサービスとなります。

カテゴリー成約料につきましては、大口出品・小口出品にかかわらず、メディア商品（書籍・CD・DVD・VHS）に発生いたしますのでご了承ください。

例として、3150円のお菓子、配送料500円の商品が売れたとします。
お菓子は食品カテゴリーになるので、10%の販売手数料が掛かります。（カテゴリー別の販売手数料率一覧の表が必要）
3150円の10% 315円と、配送料500円に対する配送料手数料10%の50円が注文代金から差し引かれます。
3650円の注文代金から365円の販売手数料が差し引かれ、本舗へ計上される金額は、3285円となります。

メディア商品の例として

1000円の本、配送料は250円（メディア商品に関してはアマゾンが指定）が売れたとします。
本の販売手数料は15%なので、1000円の15% 150円となり、配送手数料はメディア商品には発生しません。
しかし、カテゴリー成約料が発生し、本は60円と決まっています。
なので、販売手数料150円 + カテゴリー成約料60円の210円が、注文代金の1250円から差し引かれ
1040円が本舗へ計上される事となります。

アマゾンでは、各出品者から提供される商品データの特定をし、必要に応じて統合をするために、製品コード（JAN/EAN/UPC/ISBN）を使用しています。つまり、同一の製品コードをもつ商品を複数の出品者が出品している場合、同一の商品詳細ページ上に統合しているのです。商品が新規登録されるたびに、アマゾンのカタログ上の既存の商品と照合することで、同一商品の商品詳細ページが重複して作成されないようにしています。

ほとんどの商品カテゴリーでは、商品詳細ページの新規作成および商品の出品にあたり、製品コードを指定しなければなりません。商品詳細ページの作成や商品情報の照合に必要なGTIN（Global Trade Item Number）コードの種類はカテゴリーによって異なる場合がありますが、日本では一般的にJANコードが使用されます。

ほとんどの商品カテゴリーにおいてメーカーが取得した製品コード(JAN)の指定が必須です。特記事項および例外・免除対象に関して、一般的なブランドの商品には製品コードが必須ですが、商品コードのない商品として、自社ブランドなど一部例外が認められる場合があります。

商品コードのない商品の登録には、特別な登録画面が、Amazonから提供されます。この登録画面を利用するためには、Amazon審査を、事業者およびカテゴリ単位で申請を受ける必要があります。

申請に最して、重要な要点として以下の3点があげられます。

1. 特別な少量の手作り商品であること。例) 工芸品
2. 工場等の大量生産でなく地域で少量の生産を行なっているオリジナル商品である。
3. 在庫可能あり、受注生産の商品でないこと。

申請には、最長3週間かかる旨の回答があるが、実績では約1週間内の申請受託を受けています。また、初期状態では、登録出来ないカテゴリー（食品等）が存在するため、同カテゴリーにおいても同様に申請が必要になります。

FACE11 出店画像について

出品登録の際の商品画像は、以下のガイドラインを守ってご用意ください。

- ・長いほうの辺が500 pixels、RGBモード、最大2100 pixel
- ・フォーマットはJPEG (.jpg)、 TIFF (.tif)、 GIF (.gif)、 PNG(.png) のいずれか。JPEG推奨。

動画GIFは不可

- ・枠なしで、テキストが含まれていないこと、すかしがないこと
- ・背景が白であること
- ・商品部分が画像の80%を占めていること
- ・イラストなど写真以外の画像は不可
- ・商品登録機能を使用する場合は、TIFF (*.tif) 画像も可
- ・商品登録機能を使用する場合は、セラーセントラルを使用中にコンピュータからアクセス可能なように保存しておくこと

- ・在庫ファイルには、画像の保存先のURLは、"http://"を含む、すべてを記入すること

以上のガイドラインに沿って、商品画像を作成して下さい。

しかし、現状としてアマゾンに出品されている商品の中には、1枚の写真に全色の商品が載せてあったり、文字が入った写真など数多くの違反した商品画像の掲載があります。アマゾン側の対応としては、ガイドラインに違反している出品者に対し、商品画像の削除や出品者登録の取り消しなどで順次対応しているが、対応しきれていないのが現状であるとの事です。

アマゾンの規定外の写真を掲載している場合、アマゾンから掲載不可の連絡があった場合は、写真の定義をさいど求めるか、適正加工料金を徴収するむねを事前に必ずクライアントに伝えておく必要があります。

例) 写真の切り抜き 500円等

画像は基本的にクライアント支給

切り抜き料金が必要と事前通達をする

FACE12 クライアント出店申込書

「元就本舗」申込書

※の欄に必要事項をご記入願います。 平成 年 月 日

| | | | |
|--------------|--|---|--|
| ※お申込み企業 | お申込み日 平成 年 月 日 | | |
| | 〒 住所 | | |
| | 会社名 | 印 | |
| | 代表者名 | | |
| | TEL | FAX | |
| | ホームページ <input type="checkbox"/> 有 <input type="checkbox"/> 無 http:// | | |
| ご担当者： 部署名 氏名 | | | |
| ※お支払 | <input type="checkbox"/> 弊社からの支払いは銀行振込（毎月末日/翌月末日のお支払）になります。 ※銀行振込時の支払手数料については、お客様負担にて振込みをさせていただきます。 ※月々の出店料と商品仕入代金は毎月末日締めで相殺処理をさせていただきます。 ※月末時点で相殺金額の合計が税込5,000円未満の場合は、支払いを翌月に繰り越します。 | | |
| | ご請求書送付先 <input type="checkbox"/> 同上 | | |
| | 〒 住所 | | |
| | 【振込先銀行口座】 銀行・信用金庫・信用組合・その他（ ） 支店 通 当座 口座番号（ ） | | |
| | 送付先部署名/ご担当者様名 <input type="checkbox"/> 同上 | | |
| | 部署名 氏名 | | |
| ご契約内容 | <input type="checkbox"/> 契約プランA 元就本舗へ出品のみ 月額費用3,900円 <input type="checkbox"/> 契約プランB 元就本舗へ出品及び商品PRページ制作 初回39,000円 月額費用4,900円 <input type="checkbox"/> 商品出品数 点（掲載商品の写真はお客様にてご用意下さい。） <input type="checkbox"/> 広告出稿費用 円（次月以降 円） | | |
| | ※表示費用は全て税抜き金額です。 | | |
| | <input type="checkbox"/> 販売形態は委託販売契約になります。 <input type="checkbox"/> 商品成約時に販売手数料として3割頂戴します。 <input type="checkbox"/> 最短の契約期間は6ヶ月になります。6ヶ月以降は解約のご連絡がない場合は自動更新となります。 <input type="checkbox"/> 配送、返品規約は原則としてAmazonの出店ルールに準拠します。 | | |
| | | | |
| ※社記入 | <input type="checkbox"/> 締め支払いのご確認 <input type="checkbox"/> ご契約内容についてのご説明 <input type="checkbox"/> 同意事項についてのご確認 | <input type="checkbox"/> 申込書受領日 平成 年 月 日 契約担当者署名 | |

申込書記入注意事項

- ①申込書の受領日を記載。
- ②お客様の書類記入日を記載。
- ③住所・会社名・代表者名を記載。

※印鑑は代表印か社印（角印）を押印。
担当者印などは不可。

- ④電話番号及びFAX番号を記載。
- ⑤ホームページの有無とアドレスを記載。
- ⑥ご担当者様の部署と氏名を記載。

※締め支払いは自社の支払いサイトに変更願います。
※各実施企業にて柔軟にご対応下さい。
※経理上の処理は、各社の基準に合わせて下さい。
※同上。

- ⑦請求書送付先が申込企業先と同じ場合は、同上にチェック。

- ⑧お客様の振込先口座を記入して頂きます。

※②～⑧まではお客様にて記載頂く項目になります。

- ⑨契約プランをAかBで選択して頂きます。

該当する契約プランにチェックを入れます。

- ⑩商品出品数の目安を記載して下さい。

- ⑪PPC広告を出稿する場合は広告費用を記載願います。

- ⑫契約形態についてお客様にお伝えした後、チェックを入れます。

- ⑬販売手数料は3割である旨をお伝えした後、チェックを入れます。

- ⑭契約期間について6ヶ月間は解約できない旨をお伝えした後、チェックを入れます。

- ⑮商品の発送・返品対応はお客様にて実施頂く旨をお伝えした後、チェックを入れます。

- ⑯支払い・契約内容・同意事項について説明したかをチェックし。
チェックが終わったら、営業担当者は署名の上、申込書管理責任者へ本書を渡します。

出品ファイルはエクセルシート記載依頼を基本とする

クライアント記載が面倒と言われる場合は有償代行を行う

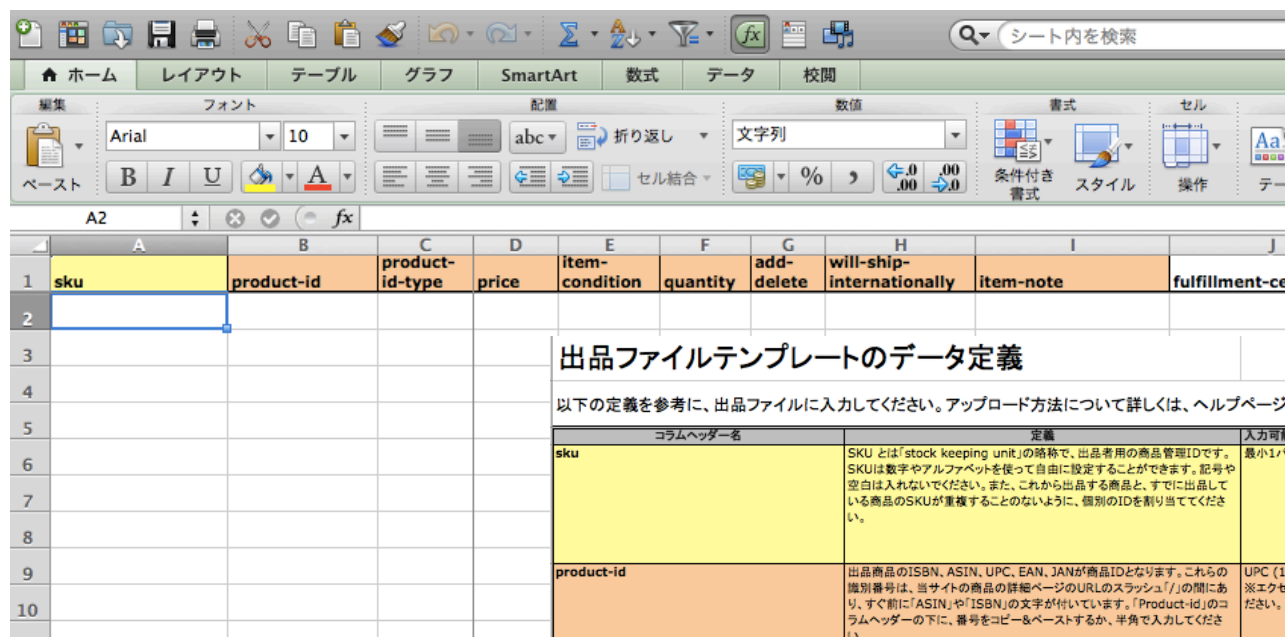
既にアマゾンのカatalogに存在する商品を出品したい場合は「出品ファイル」を使って一括出品を行うことができます。出品ファイルは在庫ファイルと比べてより少ない情報で商品情報の照合を行うため、すばやく商品を出品することができます。商品関連データのアップロード方法は、商品登録機能（ウェブツール）を使って、1点ずつアップロードする方法と、在庫ファイル（テキストファイル）を使って一度に複数商品の情報をアップロードする方法の2種類があります。どちらの方法を選ぶかによって、準備すべき内容が変わってきます。商品登録機能（ウェブツール）での商品登録機能は、セラーセントラル上で、商品1点ずつを出品するシンプルな機能で、出品する商品数が50点未満の場合に使います。在庫ファイルを使う場合は、アマゾンのカatalog上に商品を登録し、サイト上で販売し、カスタマーが商品を購入する際に必要な情報を掲載した、タブ区切りのテキストファイルです。テキストファイルを使って、一度に複数商品の情報をアップロードする方法は、まず在庫ファイル作成のためにテンプレートをダウンロードする必要があります。テンプレートは、エクセルファイル形式で、商品情報を入力するためのフォーマットが事前に設定されています。記入用のワークシートのほかに、テンプレートについての解説を掲載したワークシートやサンプルもありますので、在庫ファイル作成時にはご参照下さい。なお、カテゴリーによって詳細ページに必要となる商品情報が異なるため、商品テンプレートもカテゴリー別に用意されています。カテゴリーによっては、複数のテンプレートがある場合もあります。登録したい商品にふさわしいテンプレートを使って、適切に情報を登録してください。

在庫ファイルをアップロードする際、マクロが有効なエクセルファイルを使うことによって、商品情報を入力したエクセル画面からそのまま、在庫データをアップロードすることができます。

マクロが有効なエクセルファイルは、マックでは対応していないのでご注意ください。

また一部、すべてのデータの変更及びアップデートは状況に応じ対応します。

ファイル転送を作業の基本とされようとする会員様は、別途本部までお問合せください。



| | A | B | C | D | E | F | G | H | I | J |
|----|-----|------------|-----------------|-------|----------------|----------|------------|---------------------------|-----------|----------------|
| | sku | product-id | product-id-type | price | item-condition | quantity | add-delete | will-ship-internationally | item-note | fulfillment-ce |
| 1 | | | | | | | | | | |
| 2 | | | | | | | | | | |
| 3 | | | | | | | | | | |
| 4 | | | | | | | | | | |
| 5 | | | | | | | | | | |
| 6 | | | | | | | | | | |
| 7 | | | | | | | | | | |
| 8 | | | | | | | | | | |
| 9 | | | | | | | | | | |
| 10 | | | | | | | | | | |

出品ファイルテンプレートのデータ定義

以下の定義を参考に、出品ファイルに入力してください。アップロード方法について詳しくは、ヘルプページをご覧ください。

| コラムヘッダー名 | 定義 | 入力可能な値 |
|-----------------|---|---|
| sku | SKUとは「stock keeping unit」の略称で、出品者用の商品管理IDです。SKUは数字やアルファベットを使って自由に設定することができます。記号や空白は入れないでください。また、これから出品する商品と、すでに出品している商品のSKUが重複することのないように、個別のIDを割り当ててください。 | 最小1バイトから最大40バイト以内の文字列。(全角で最大) |
| product-id | 出品商品のISBN、ASIN、UPC、EAN、JANが商品IDとなります。これらの識別番号は、当サイトの商品の詳細ページのURLの「/」の間にあり、すぐ前に「ASIN」や「ISBN」の文字が付いています。「Product-id」のコラムヘッダーの下に、番号をコピー&ペーストするか、半角で入力してください。 | UPC (12桁)、EAN (13桁) または ISBN (10桁または13桁) ※エクセルをテキスト形式に保存するときの前のゼロが消えやすい。 |
| product-id-type | ISBN、ASIN、UPC、EAN、JAN/EANの識別番号です。「1」~「4」の数値を入力してください。 1 = ASIN 2 = ISBN 3 = UPC 4 = JAN/EAN | 1 = ASIN 2 = ISBN 3 = UPC 4 = JAN/EAN |
| price | 商品1点の出品価格を、日本円で入力してください。正の整数を入力し、¥マークなどは入れないでください。 | 商品1点の出品価格を、日本円で入力してください。正の整数を入力し、¥マークなどは入れないでください。 |
| item-condition | 商品のコンディションに応じた値を1~11の中から選択する。 | 1 = 中古; ほぼ新品 2 = 中古; 非常に良い 3 = 中古; 良い 4 = 中古; 可 5 = コレクター商品; ほぼ新品 6 = コレクター商品; 非常に良い 7 = コレクター商品; 良い 8 = コレクター商品; 可 10 = 再生品 (エレクトロニクス、ホーム&キッチンのみ) 11 = 新品 |
| quantity | 販売可能な商品数。 | 整数 |

アップロード自動化のためのファイルは各カテゴリー単位にAmazonが作成していますが、すべて英語表記であることと行単位入力であるためにクライアントに少しストレスを感じさせることが想定されます。しかしここを交渉することが大変重要になります！！

在庫については、前述した出品ファイルもとに定期的にお客様と在庫確認を行うことを基本とします。

クライアントがメーカーの場合、製造在庫をもっている、もしくは製造可能であるためにさほど細かな確認は不要になりますが、仕入れ商品を取り扱う商社が対象クライアントの場合、欠品時の対応が大きく問題になるため、適時に在庫を確認する必要があります。

在庫ファイルは、カテゴリー単位でフォーマット異なるため、同一メーカーであってもカテゴリー単位の対応が必要になります。

自社製造商品を基本扱いとする

仕入れ商品は定期的な在庫確認が不可欠

ショッピングカード獲得に専念する！！

アマゾンのカatalog上に商品を登録したら、アマゾンで商品を探すカスタマーがだれでもその商品を買うことができるようになります。

欲しい商品を見つけたら、カスタマーは次に、商品をショッピングカードに入れます。ショッピングカートに商品を入れる方法は3種類あります。

- ・ **ショッピングカートに入れる** ボタンを押す。
- ・ 「こちらどうぞ」ボックスから全出品者を表示されるページに行き、この出品者から買いたいと思った出品者の項目にある **ショッピングカートに入れる** ボタンをクリックする。
- ・ 全出品者が表示されるページに行き、この出品者から買いたいと思った商品の項目にある **ショッピングカートに入れる** ボタンをクリックする。

商品を出品している全出品者が、販売可能な出品者となります。しかし、出品者全員が“ショッピングカートに入れるボタン”を最初から表示できる訳ではありません。“ショッピングカートに入れるボタン”を獲得できるのは、アマゾンの審査基準をクリアした商品ページのみ、獲得することができます。これら要素はアマゾン独自の判断で、常に改良または変更される可能性があることを、あらかじめご了承ください。

- * 商品の価格 （商品価格と配送料の合計で、ロープライスが実現されている）
- * 商品の在庫状況 （在庫量とすばやく確実な配送設定）
- * 出品者の返金に対する扱い
- * 購入者からの出品者への評価
- * 出品者がアマゾンマーケットプレイス保証を順守しているかどうか

アマゾンでは、特定の出品者が特定商品のショッピングカートボックスを獲得することを保証していません。しかし、以下のヘルプページで紹介している手順に従って、ショッピングカートボックス獲得の可能性を上げることができます。

FACE17 キャンペーン欄の利用について 商品プロモーションおよび特別キャンペーンの記載

商品ページ内の「キャンペーン」項目で表示される情報は、プロモーション設定をすることで、任意の情報を表示させることができます。ただし、独自のプロモーションの情報を表示させるには、ショッピングカートボックスの獲得が条件となります。

プロモーション詳細ページにて、プロモーションの開始日、終了日、プロモーションを適用する最低額、プロモーションコード、プロモーションの説明などを入力します。

コンテンツページで、プロモーションに使用するテキストを作成し、プロモーションの条件を記載します。

ディスカウント内容のタイプミスやプロモーションコードが正しいかどうかなどを確認した上で、作成します。

なお、いずれのプロモーションも、景品表示法等の関連法令を遵守したものでなければなりません。景品表示法等の詳細については、公正取引委員会ホームページをご確認ください。

<http://www.jftc.go.jp/>



帽子 ニットカスケットつば合皮ボタン
ミッサ・モーレ
★★★★★ (1 カスタマーレビュー)

価格: ¥1,900
特別キャンペーン対象

購入するには、商品をショッピングカートに入れてください

色: ブラック&アイボリー

| | | | | | | | | |
|------------|----------|-----------|---------|------------|-----|-----------|---------|------------|
| グレー | ブラウン | ブラック | ホワイト | アイボリー&ブラウン | カーキ | カーキ&アイボリー | ダークベージュ | ブラウン&アイボリー |
| ブラック&アイボリー | ブラック&グレー | ブラック&ブラウン | ライトベージュ | | | | | |

13 Colors

その他のイメージを見る

自分のイメージを掲載する

通常2~3日以内に発送します。在庫状況について
この商品は、帽子通販専門店 ミッサ・モーレ が販売、発送します。返品については出品者のリンクからご確認ください。
詳細については、価格および在庫状況の表を参照してください。

[Click here to see in English.](#)

¥1,900 + ¥420 関東への配送料
通常2~3日以内に発送。販売元: 帽子通販専門店 ミッサ・モーレ

数量: 1

[ショッピングカートに入れる](#)

または
1-Clickで注文する場合は、[サインイン](#)をしてください。

[ほしい物リストに追加する](#)

知らせる   

 Amazon.co.jpでのお買い物は安全!
[詳しくはこちら](#)

商品プロモーションおよび特別キャンペーン

帽子通販専門店 ミッサ・モーレ から購入する場合:

- 当社(ミッサ・モーレ)の商品を合計金額2000円以上同時購入して頂きますと、送料無料で発送致します。詳細は[こちら](#) (細則もこちらからご覧いただけます)
- 誠に勝手ながら、土曜・日曜・祝日はお休みになります。期間中の発送業務・ご質問等のお返事は翌営業日以降随時行なってまいりますので何卒ご了承下さい。ご注文は24時間お受け致しています。詳細は[こちら](#) (細則もこちらからご覧いただけます)

Amazonで独自に書籍、CD、DVDなどの販売を行うためには、
『**Amazon e託販売サービス**』の契約を行う必要があります。

<http://advantage.amazon.co.jp/gp/vendor/public/join/>

Amazon e託販売サービスのQ&Aは下記を御覧ください。

[http://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html/
ref=hp_inav_dyn?ie=UTF8&nodeId=108734011](http://www.amazon.co.jp/gp/help/customer/display.html/ref=hp_inav_dyn?ie=UTF8&nodeId=108734011)

※Amazon e託販売サービスにはISBN・JANコードの取得が必要になります。

■ ISBN

<http://www.isbn-center.jp/shutoku/index.html>

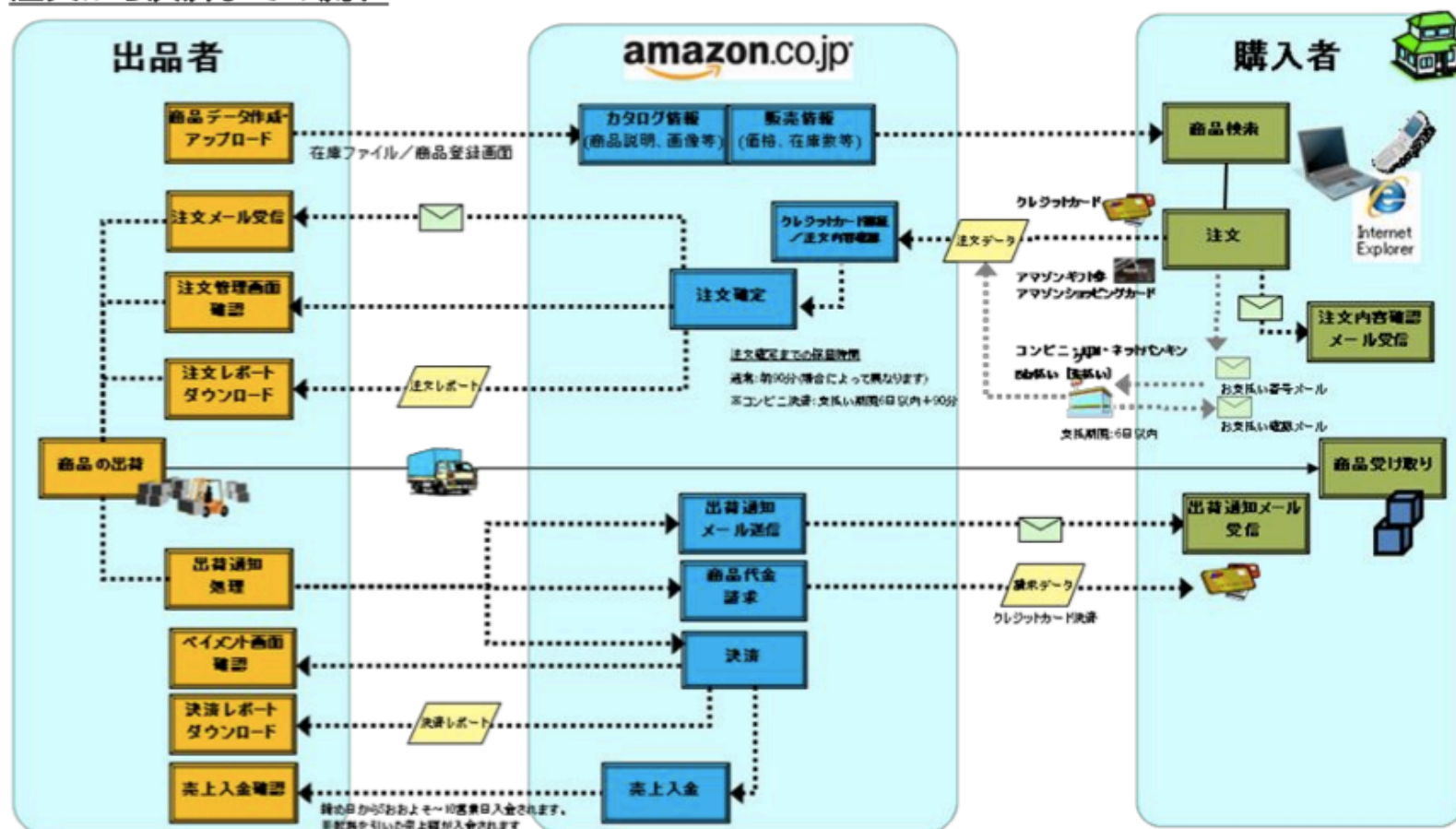
■ JANCODE

<http://www.dsri.jp/jan/>

1. マーチャント@ ビジネスフロー

マーチャント@amazon.co.jp プログラム(出店型出品者)のビジネスフローは、以下の図の通りとなります。

注文から決済までの流れ



出品者は出品中の商品の在庫を確保する必要がありますが、何らかの事情により、商品を発送できない場合は、注文管理ページより注文をキャンセルしてください。
注文キャンセルの手続きが完了すると、注文がキャンセルされた旨をお知らせするEメールがアマゾンから購入者へ送信されます。なお、出荷通知の送信後に注文をキャンセルすることはできません。出荷通知の送信後に、何らかの理由で注文を取り消す必要がある場合は、購入者に商品の返品を依頼し、代金を返金するなどの対応をお願いいたします。その場合、お客様から“悪い”と評価される事があると思いますが、次への改善策へと繋げていかなければなりません。

想定される出品者からのキャンセルパターン

1. 発送前キャンセルの依頼を受けた場合

発送前キャンセルは、セイラーセントラルから購入者に変わりキャンセルを行うことが可能。

2. 発送後キャンセルを受けた場合

発送後キャンセルにおいても1の発送前キャンセルと同様にセイラーセントラルからキャンセル処理を行います。このパターンの場合、往々にして商品返品における送料は本舗負担で着払い処理をすることを基本とします。あわせて消費者への返金は、セイラーセントラルを通じて消費者のカード指定口座に返金されます。

※カード決済以外の返金処理は、セイラーセントラルを通じて[アマゾンクーポン](#)による対象金額の返金を行う。

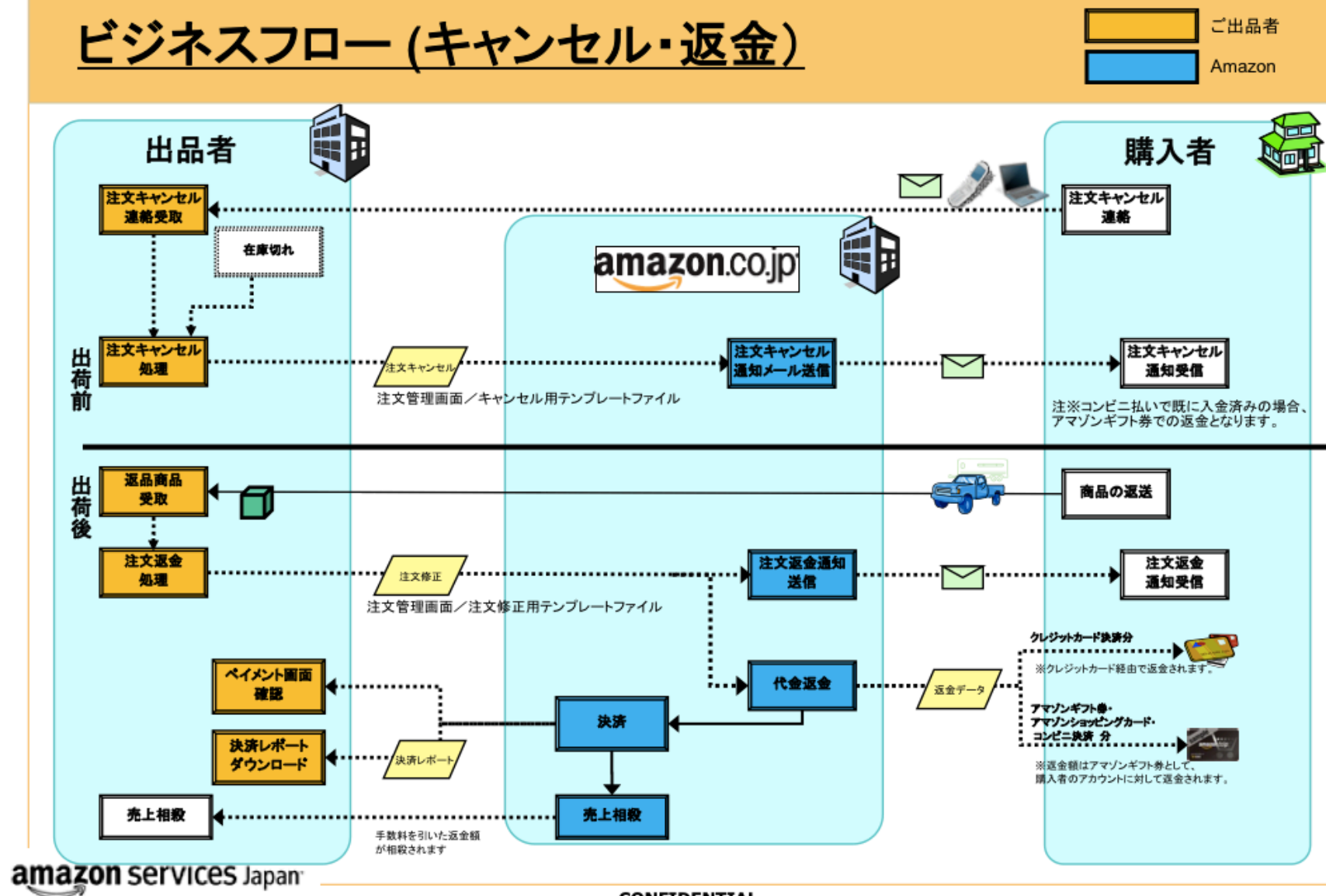
3. アマゾンからの入金（決済14日後）後にキャンセルを受けた場合

消費者に対しての返金処理は、1・2同様であるが、アマゾンへの返金方法は、返金の代金や、返品取引の際の手数料なども含め、すべて本舗の[アカウントの“ファイナンス”](#)から差し引きされます。返金の度に本舗のクレジットカードから手続きされ、返金処理されるものではありません。

Amazonからの返答

2月1日にアカウントを作成した場合は、2月1日～2月14日の間が初回の決済期間となり、初回決済日は2月14日になります。2月14日以降は、自動的に14日周期の決済日が作成されます。2月1日に購入者から注文が入り、2月2日に出品者様が配送、出荷通知の送信を行いましたら、2月2日に出品用アカウントに売り上げが計上されます。2月10日に購入者から注文が入り、2月12日に出品者様が配送、出荷通知の送信を行いましたら、2月12日に出品用アカウントに売り上げが計上されます。上記2点の注文代金は、2月14日に当サイトから纏めてお振込の手続きを取らせていただきます。2月14日以前に、返品/返金の依頼があり、出品者様が出品用アカウントから返金処理を進めましたら、アカウントに計上しているプラスの残高よりご料金を差し引かせていただくことになります。2月14日以降に返品/返金となった場合、2月14日にプラスの残高を出品者様へお振込を行っているため、残高ゼロという可能性がございます。このような場合は、出品者様のアカウント残高にマイナスのご料金を計上いたします。別注文が入り、プラスの売り上げが発生した場合、マイナス分と相殺いたしますが、決済日を迎えてもマイナスの残高があった場合は、当サイトにてご登録いただいているクレジットカードへマイナス分の料金を請求させていただきますこととなります。

ビジネスフロー (キャンセル・返金)



FACE22 返金について 事例

1件の注文のうち1商品（数量1点）の全額返金をする場合

商品数が2点の注文で、本件（販売）手数料率が15%、返金手数料率が10%の場合

商品Aの価格: 3000円 商品Bの価格: 50000円 商品Aの配送料: 500円 商品Bの配送料: 1000円 商品Aのギフト包装: 300円 商品Bのギフト包装: 300円 購入者が支払う金額の合計: 55100円

商品Aについて、商品代金、配送料、ギフト包装のすべてを返金する場合。

商品Aの返金手数料は

$$\begin{aligned} &= \text{返金手数料率} \times [\text{本件（販売）手数料率} \times (\text{商品A} + \text{商品Aの配送料} + \text{商品Aのギフト包装})] \\ &= 10\% \times [15\% \times (3000\text{円} + 500\text{円} + 300\text{円})] = 10\% \times [15\% \times 3800\text{円}] = 10\% \times [570\text{円}] = 57\text{円} \end{aligned}$$

この場合、返金手数料は10%もしくは500円のいずれか低いほうとなるため、57円となります。

上記の例と同じように商品Aと商品Bの注文があったとします。配送料やギフト包装も含めた注文全体に対して返金する場合は、商品ごとに返金手数料が課せられます。返金手数料率10%、本件（販売）手数料率がいずれの商品も15%の場合で考えてみます。

商品Aの返金手数料は

$$\begin{aligned} &= \text{返金手数料率} \times [\text{本件（販売）手数料率} \times (\text{商品A} + \text{商品Aの配送料} + \text{商品Aのギフト包装})] \\ &= 10\% \times [15\% \times (3000\text{円} + 500\text{円} + 300\text{円})] = 10\% \times [15\% \times 3800\text{円}] = 10\% \times [570\text{円}] = 57\text{円} \end{aligned}$$

商品Bの返金手数料は

$$\begin{aligned} &= \text{返金手数料率} \times [\text{本件（販売）手数料率} \times (\text{商品B} + \text{商品Bの配送料} + \text{商品Bのギフト包装})] \\ &= 10\% \times [15\% \times (50000\text{円} + 1000\text{円} + 300\text{円})] = 10\% \times [15\% \times 51300\text{円}] = 10\% \times [7695\text{円}] \\ &= 770\text{円} (\text{※小数点以下は四捨五入されます}) \end{aligned}$$

各商品に対する返金手数料は500円を超過することはないので、商品Aの返金手数料は57円、商品Bの返金手数料は500円となり、返金手数料の合計は557円になります。

1件の注文のうち同一商品の複数点の全額返金をする場合

商品計3点の注文のうち、同一商品2点を返金する場合

商品A（数量2点）の価格: 計30000円 商品B（数量1点）の価格: 5000円 商品Aの配送料: 1000円 商品Bの配送料: 500円

購入者が支払う金額の合計: 36500円

商品Aの2点に対して全額返金する場合、返金手数料は以下のように計算されます。本件（販売）手数料率15%、返金手数料率10%の場合で考えます。

商品Aの返金手数料は

$$\begin{aligned} &= \text{返金手数料率} \times [\text{本件（販売）手数料率} \times \text{商品A}] \\ &= 10\% \times [15\% \times 30000\text{円}] = 10\% \times [4500\text{円}] = 450\text{円} \end{aligned}$$

返金手数料としては、10%もしくは500円のいずれか低いほうが適用となるため、この場合450円となります。

クレームパターン別の対応

1. 商品未着（送り状回収が出来ていることが前提）
運送会社への確認を行い、適時、消費者への対応を行う。
2. 商品破損
基本は、同一商品の即時発送をクライアントへ依頼する。
同一商品が欠品の場合は、返金スキームの対応をする。
3. 商品相違
商品の誤送の場合は、速やかに正しい商品を発送する。
イメージ相違の場合においてもクリーニングオフの該当により、
消費者の要望に応じた対応を行う。

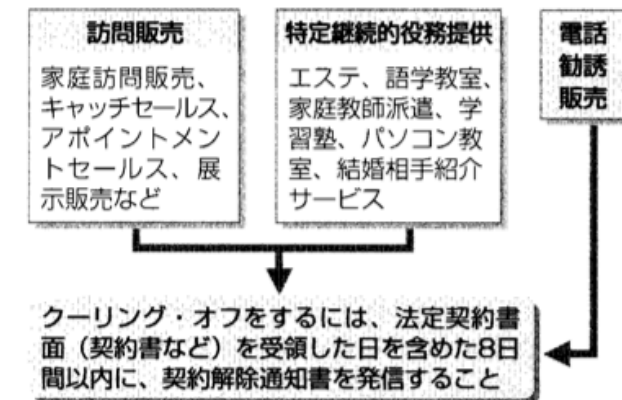
通販は、受注生産商品等の特別な記載を行わない限り、すべてクリーニングオフ該当になるので返品対応は無条件に対する必要があります。
アマゾンにおける取引条件においても同様の記載がありますので、商品返品のカレーム対応に例外はありません。

クリーニング・オフ制度について知っておこう

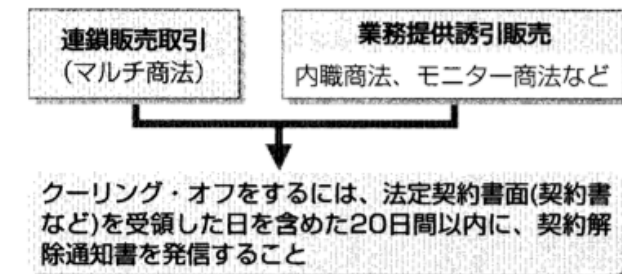
クリーニング・オフはネット通販には適用されませんが、ネット商売の事業拡大をはかる過程で必要になるかもしれません。

その概略について学びましょう。

- ① 指定商品や権利、サービスを対象とする場合に、クリーニング・オフできる取引



- ② すべての商品や権利、サービスを対象に、クリーニング・オフできる取引



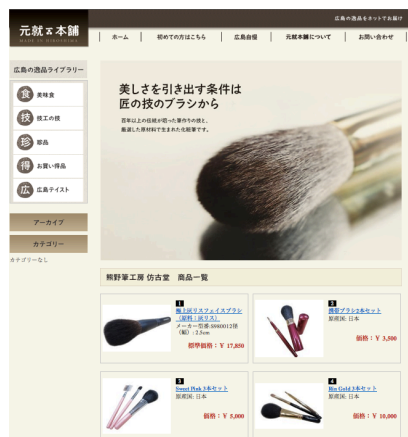
※指定商品や権利、サービスについては、経済産業省や各種消費者相談センターなどのホームページなどでご確認ください



LPOページ作成の目的

LPOページの作成の目的は、
第一に各クライアントページのヘッダーは、
ブランドイメージであり、
販促訴求を行う看板としては、不十分である
ため、より商品の紹介や技術のアピールを行
うために別途LPOページを設ける。

第二にLPOページを作成することによりその
データを印刷に活用し、
別途販促ツールの提案を行う。
具体的な例としては、発送時にチラシとして
の同梱を行う。



LPOは広告効果アップと収益確保の両面が目的

酒 税

GC1-5104-2(4)

酒 類 販 売 業 免 許 申 請 書 (d) チェック表

(通信販売酒類小売業免許及び特殊酒類小売業免許の申請)

《販売業免許申請書次葉及び添付書類》

| 記載事項 | 確認事項 | 備考 | 確認 |
|--|--|----|----|
| 販売業免許申請書次葉1 (販売場の敷地の状況) | 建物の全体図に、申請販売場の位置が明示されているか | | |
| 販売業免許申請書次葉2 (建物等の配置図) | ・申請販売場と一体として機能する倉庫等は明示されているか ・酒類の陳列場所における表示は明示されているか | | |
| 販売業免許申請書次葉3 (事業の概要) | 店舗等の広さ、什器備品等について記載漏れはないか | | |
| 販売業免許申請書次葉4 (収支の見込み) | 申請販売場の店舗に照らし合わせた合理的な収支見積りが組まれているか | 注1 | |
| 販売業免許申請書次葉5 (所要資金の額及び調達方法) | 自己資金による場合は資金繰表又は資金の算出根拠説明書、融資による場合は金融機関の証明書又は融資者の原資内容を証明する書類を添付しているか | | |
| 販売業免許申請書次葉6 (「酒類の販売管理の方法」に関する取組計画書) | 酒類販売管理者の選任予定者の氏名、役職等が記載されているか | | |
| 酒類販売業免許の免許要件誓約書 | 誓約すべき者の漏れ(例えば、法人の監査役など)はないか | 注2 | |
| 住民票の写し | ・本籍の記載があるか ・法人については法人の登記事項証明書及び定款の写し | 注3 | |
| 契約書等の写し | 土地、建物、設備等が賃貸借の場合は賃貸借契約書等の写し、建物が未建築の場合は請負契約書等の写し、農地の場合は農地転用許可に係る証明書等の写し、その他土地、建物、設備等が自己の所有に属しない場合で、確実に使用できることが認められる書類 | | |
| 地方税の納税証明書 | ・都道府県及び市区町村が発行する納税証明書(未納税額がない旨及び2年以内に滞納処分を受けたことがない旨の証明)をそれぞれ添付しているか ・法人については、証明事項に「地方法人特別税」を含めているか | 注4 | |
| 最終事業年度以前3事業年度の財務諸表 | 最終事業年度以前3事業年度分の貸借対照表及び損益計算書が添付されているか(個人の場合は、収支計算書) | 注5 | |
| 土地及び建物の登記事項証明書 | 申請販売場にかかるすべての土地及び建物の登記事項証明書が添付されているか | | |
| その他参考となるべき書類 | 「通信販売」については、販売しようとする酒類についての説明書、製造者の発行する通信販売の対象となる旨の証明書等 | 注6 | |
| 免許申請書チェック表 | ・〇印を付して確認しているか ・省略した書類について斜線を引いているか | | |

※ 「確認」欄には、作成した添付書類について、それぞれの確認事項及び添付を確認し、〇印(提出しなくても良いもの又は該当がないものについては、確認欄に斜線を引いてください。)を記載してください。

(注) 1 小売業免許申請の場合、主な予定販売先について省略することができる。

2 申請者が法人の場合には役員等の誓約事項は代表者が一括して行うことができる。

3 申請者が、申請販売場を管轄する税務署管内に既免許販売場を有している場合には添付を省略することができる。

4 申請者が法人の場合には本店所在地、個人の場合は住所地の都道府県及び市区町村から交付を受けたもの。

5 申請者の所得税又は法人税の納税地と申請販売場の所在地が同一税務署管内である場合において、過去3年分の確定申告書(添付書類を含む。)の提出がある場合には添付を省略することができる。

6 本表に掲げる書類のほか、税務署長が審査段階で必要と認めた書類については、別途提出を求める場合がある。

通信販売酒類小売業免許の取得が必要となります。通信販売酒類小売業免許のホームページから申請書のPDFをダウンロードし、申請手続きを行って下さい。

<http://www.nta.go.jp/tetsuzuki/shinsei/annai/sake/annai/23600071.htm>

申請時に必要な書類の一つに、酒類を扱うクライアントから、申請者の元で通信販売します、といった内容の証明書が必要となります。

酒類を扱うクライアントと契約し、証明書を書いて頂き次第、すぐに申請できるように、その他に必要な書類を準備していきます。

申請から免許交付まで、最大で2ヶ月かかり、手数料は、免許交付時に登録料として3万円が必要だということです。

銀行口座への振込

代金の銀行口座への振込は、Amazonペイメントへの登録が完了してから**14日後**に開始され、以降は自動的に14日 周期で行われます。なお、振込手続きが開始されるためには、有効な銀行口座情報およびクレジットカード情報が登録されている必要があります。また、残高が 350円以上ある場合、24時間につき1回のみ手動で振り込むことも可能です。銀行口座への入金、銀行の休業日を除き、振り込み手続き開始後6~10 営業日ほどかかる場合があります。

新規出品者の銀行口座への入金 = 14日の保留期間 + 6-10営業日

振込スケジュール

Amazonペイメントの振込手続きのスケジュールについて、以下の点をご留意ください。

新規出品者の保留期間：14日間

新規出品者は、登録から振込手続きの開始まで14日間の保留期間が適用されます。この保留期間はセキュリティー上、すべての出品者に適用される保留期間です。

自動振込の周期：14日周期

Amazon では出品者ごとの振込手続きの開始日から14日周期で出品者のペイメントアカウントから売上の振込手続きを行います。手動振込を行うと、自動振込の周期が リセットされ、手動振込を行った日から14日ごとに変更されます。手動振込の手続きは、以下の手順で行えます。

銀行口座情報の更新後の保留期間：14日以内

銀行口座情報を更新した場合、14日程度の保留期間が終了するまで手動振込みを行うことができません。

手動振込後の保留期間：24時間

24時間につき1回のみ手動振込を行うことができます。

自動振込みの場合、振込み手数料は引かれません。

ただし、手動（任意）での振込み依頼が機能として可能ですが、頻繁に手動振込みを行った場合、振込み手数料を請求される場合があります。

※アソシエイトフィーの場合は、報酬から振込み手数料350円が引かれます。

FACE27 Amazonアソシエイト(アフィリエイト)について

販売数量で紹介料率がアップします

| 発送済み商品合計 | アマゾン適格商品および 第三者適格商品紹介料率 | Amazonギフト券 紹介料率 | Javari適格商品 紹介料率 |
|------------------|----------------------------|--------------------|--------------------|
| 1 ~ 30 | 3.50% | | |
| 31 ~ 100 | 4.00% | | |
| 101 ~ 300 | 4.50% | | |
| 301 ~ 1,000 | 5.25% | | |
| 1,001 ~ 3,000 | 6.00% | 4.00% | 10.00% |
| 3,001 ~ 10,000 | 6.50% | | |
| 10,001 ~ 30,000 | 7.00% | | |
| 30,001 ~ 100,000 | 7.50% | | |
| 100,001 ~ | 8.00% | | |
| 紹介料上限 | 1商品1回の売上につき1,000円(消費税別) | | なし |

簡単に商品紹介HTMLが作成できます

Amazon.co.jp または Amazonの姉妹サイトのお好きな商品にリンクし、その商品に関する情報を表示します。商品リンクを使用すると、そのままWebページやブログに貼り付け可能なテキストリンク、テキストと画像のリンクを簡単に作成できます。

1. リンクタイプを選択する

☒ テキストとイメージ
☐ テキストのみ

2. リンクをカスタマイズする

☒ 新しいウィンドウで開く
☒ ボーダーを表示する
☒ 大きいイメージを利用する

価格表示オプション すべての価格を表示する

背景の色 FFFFFF

テキストカラー: 000000

リンクカラー: 0000FF

ライブプレビュー

このリンクはAmazon.co.jp が配信する配信型リンクです。グラフィックをダウンロードする必要はありません。左側にあるHTMLコードを選択してコピーし、あなたのWebサイトのコードに貼り付けてください。



iPadがスッポリ収まる!!
生革の...
松尾屋
ロープライス ¥18,900
or 新品 ¥18,900
amazon.co.jp で買う
プライバシーについて

3. この商品リンクのHTMLを取得する

以下の HTML を選択してコピーし、ご自身のブログや Web サイトの本文・サイドバー等の編集欄に貼り付けてください。

```
<iframe src="http://rcm-jp.amazon.co.jp/e/cm?t=yurimomo-22&o=9&p=8&l=as1&asins=B00451184K&fc1=000000&IS2=1&lt1=_blank&m=amazon&lc1=0000FF&bc1=000000&bg1=FFFFFF&f=ifr" style="width:120px;height:240px;" scrolling="no" marginwidth="0" marginheight="0" frameborder="0"></iframe>
```

HTMLをハイライトする

アフィリエイトとは

Webサイトやメールマガジンなどが企業サイトへリンクを張り、閲覧者がそのリンクを経由して当該企業のサイトで会員登録したり商品を購入したりすると、リンク元サイトの主催者に報酬が支払われるという広告手法。

仕組みとしては成果保証型広告と同じだが、アフィリエイトの場合には、その商品やサービスに関連した情報を掲載するWebサイトやメールマガジンが主な対象となり、それらと電子商取引サイトの間のパートナーシップの側面が強調される。書籍の書評にオンライン書店へのリンクを張る場合などは、それ自体が一つのコンテンツとなるため、サイトと企業の双方に利益のあるマーケティングプログラムだと言われている。企業にとっては、潜在的に商品に関心を持つ層に容易に到達できるというメリットがある。また、売上に応じて媒体側への支払い額が決まるため、ポータルサイトへのバナー掲載のように成果とは無関係に広告費が決まる他の手段に比べ、極めて費用対効果の高い広告手法。

Amazonのアフィリエイトの特徴

- ・無料
- ・売上金額の最大8%の成果報酬
- ・5,000円から毎月現金支払い
- ・1,000万点以上の品揃えから、
- ・好きな商品だけを選べる
- ・17種類のリンク方法から選べる
- ・ツールバーを使ってらくらく
- ・独自リンク作成も可能
- ・売れた商品がわかるレポート
- ・PC・モバイルサイトに対応