

# 「売上実績」だけが「1番」じゃない!!

ケイネットは常々、「1番」をつくれば「売上が上がる!!」とお客様にお伝えしています。

大手通販会社の場合、「〇〇サブリ売上NO.1」「シェアNO.1」など、実績で「1番」をうたうことができますが、ほとんどの会社がそうはできないもの。

新聞紙面を見ていると、様々な「1番」が目に入ります。

当社通販売上NO.1  
今気になる成分NO.1  
楽天〇〇部門1位  
などなど...。小さな分野でも「1番」という言葉に、人はひかれるものです。

もしも「No.1」と言えなくても、「オンリー1」と言えるものは必ずあるはず。

- 「こだわりがあるのに、うまく伝わらない...」
  - 「良い商品という自信があるのに、なかなか売れない...」
- そんなお悩みをお持ちの方は、ぜひケイネットにご相談ください!!

## 愛の4劇場

②0 あげもの博士再び巻



## 8月は通販の反響が落ちる

と、一般的には言われています。お盆でお金を使ったり、暑さで物欲が落ちたりするのが原因とか。化粧品や健康食品では、言求を「夏向け」にして、反響アップを目指す会社が多いですね。



### 耳より?

各社が出荷をひかえる時期でもあり、おトクな「空き枠」が出やすかったりするんですよ!

### 編集後記 ... 小川梨絵

私は、通販コンサルタントという仕事をしています。お客様の売上を上げるために、日々数字と向き合い、色々な施策を考え、検証...そこから得られる知識を、「ねこの手通信」を通じて皆様にお伝えしたい、少しでもお役に立てればと願っています!



スイカが大好き!

お問合せはお気軽に! 「ねこの手通信」への感想もお待ちしております。

TEL 06-6315-3001  
FAX 06-6315-3005  
E-MAIL office@k-nt.jp  
ホームページ http://k-nt.jp 通販プランニング 検索

(株)ケイネット 〒530-0028 大阪市北区万歳町4-12 浪速ビル7F