

出店をご検討の事業者さま向け ご提案資料



一度きりの話題は、消える。 ★は、食べ続けた人がつける。

全購入者が「1年使ってから」評価する、新しいショッピングモール(仮称:長期全員評価モール)
その創業店・創業パートナーとして、最初の一步をご一緒いただけませんか。

運営:株式会社ネットアクティビティ —— ネットシステム開発・運用 創業20年 / クラウドファンディング(CAMPFIRE)
にて創業支援を募集中

商品販売の、3つの行き詰まり

良い商品をつくる事業者さまほど、いま、この構造に苦しんでいます。



良い商品が埋もれる

長く利用して分かる良さは、購入直後のレビューに反映されない。評価システムがあっても、ほとんどの人は評価しない。



レビューの偏り・操作

件数が少ないと、低評価1件で売上が激変。母数が小さいほど、正当な評価が届きにくくなります。



ブランド価値

短期的な広告だけではブランド価値の高い商品には敵いません。全員の長期★評価が、ブランド認知を育てます。

いずれも、私たち自身がクライアントの皆さまと共に直面してきた課題です。

評価の「かたち」を変える、3つの仕組み

一時的な感情・少数の偏り・操作に左右されない評価を、設計でつくります。

1



全購入者が、1年後に評価

購入から1年後(商品・サービスの特性により、利用完了後など)の★評価を必須化。使った人「全員」の集合知が母数になります。★は購入者限定

2



文章は公開しない

感想文は全世界に公開されず、出店企業にだけ届く非公開メッセージに。炎上リスクなく、改善ヒントと応援だけが手元に残ります。

3



★がどんどん貯まる

全員の評価を目指すしくみがあるから、★の評価がどんどんたまる。リピーターや店舗の増加や売上が増えるほど評価数が加速する仕組み。

「全購入者が評価」を目指す仕組み

任意投稿に頼らず、複数の接点で自然に評価が完了します。

1

購入・ログイン時のご案内

未評価の商品があれば先にご案内。★を選ぶだけで、負担になりません。リピート購入があれば、次のご購入時に評価が完了します。

2

評価者限定コンテンツ

リピート率や年別分析など、詳しい統計は評価を済ませた方だけが閲覧できます。

3

モール内どの店舗でも

自店舗に限らず、他店舗での購入時も未評価があれば先にご案内します。

4

時期が来たらメールでも

評価の時期が来たら、メールでもお知らせします。

※ 評価率100%をお約束するものではありません。再訪のないお客さまからは、評価が集まりにくい面があります。だからこそ複数の経路で回収し、店舗数と売上が増えるほど精度が上がる設計にしています。

なぜ、ごまかせないのか ―― 自浄作用の証明

レビュー操作の「コスト」を比べると、構造の違いが分かります。

既存のレビューサイト

投稿するのは購入者のごく一部。少数の意図的な投稿(数千元・即日反映)で平均★が動きます。

本モール

全員評価を目指す仕組みが組み込まれているから **どんどん評価がたまる**。評価を動かすには、**本物の購入と1年の時間**が必要。しかも全員評価の大きな母数に希釈される。

集合知

全員が評価。母数が販売数に近づき、少数の偏りは埋もれる

時間の壁

評価は1年後。話題性のみではなく本質が問われる

購入者限定の壁

★を付けるには購入が必須。未購入の嫌がらせはできない

1購入 = 1票

★は購入実績と1対1。リピート購入の支持も票に映る

※サービスも、クーポンコードの消込(利用記録)を起点に同じ仕組みが働きます。

「売れるほど操作コストが上がる」――操作するほど割に合わない、既存サイトとは逆向きの構造です。

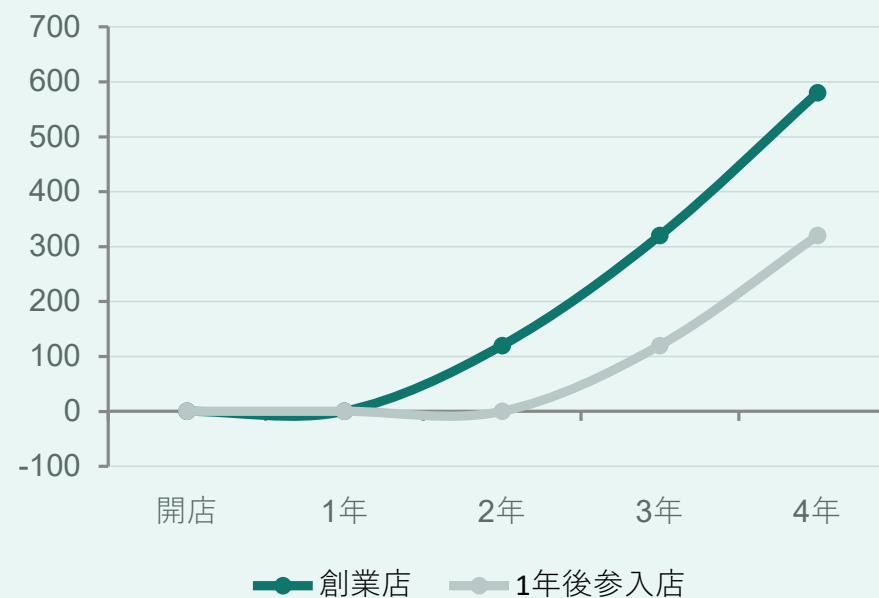
時間が、商品力・営業力のある店の味方になる

広告は、出稿をやめれば消えます。★評価は、購入の1年後から積み上がり、原則消えません。

そして★が「購入の1年後」に付くということは——**同じ商品力・営業力なら、1年早い出店が、追いつけない差になる**、ということです。

商品力に自信のある店ほど、時間の経過そのものが競争力になります。

累積★評価数のイメージ(創業店 vs 1年後参入店)



※仕組み上の概念図であり、実数値の予測ではありません。

「これ」という一品の販売手段のひとつに

今の売り方はそのままで大丈夫。自信のある商品だけ、他の販路と併せてお使いください。自店舗でリピート送客できるお客様に最適です。キャンペーン企画や商品力のチェックとしてお使いください。



評価を聞く

自信のある一品について、全購入者の1年後の本音を集められます。※商品によっては1か月後からの速報も追加可能



ブランドを育てる

長期の★評価が積み上がり、じわじわとブランド認知につながります。



売り方のひとつに

既存の販路はそのまま。もう一つの売り場として、気軽に併用できます。

まずは「これ」という商品から。合わなければ、掲載の入れ替えも自由です。

こんな商品を、お持ちではありませんか。

- ✓ 使い込むほど良さが分かるのに、購入直後のレビューではそれが伝わらない
- ✓ リピーターやファンが多く、長く使った人の評価には絶対の自信がある
- ✓ 評価をしたい人だけでなく、全購入者からの声を平等に聴きたい商品がある
- ✓ 広告に加えて、商品の力そのものでブランド価値を育てていきたい。



ひとつでも当てはまるなら——御社の商品は、このモールでいちばん輝きます。

逆に、長期的な全員評価に自信を持ってない商品には、向かないモールです。だからこそ、お声がけしています。

創業出店コース一覧(クラウドファンディング限定・合計100社)

コース	ご支援額	商品枠※1	露出特典など	限定数
一品出店	5万円	1枠	—	5社
創業出店 タイプA	12万円	3枠	—	30社
創業出店 タイプB	30万円	10枠	—	40社
創業パートナー	39万円	15枠	フッター掲載(1年・ローテーション)	20社
ファウンディングパートナー	100万円	30枠	フッター常時固定(1年) +手数料優遇※2	5社

全コース共通: 出店サポート / 初期登録費・月額固定費なし(販売手数料のみ) / オープン時「創業ストア特集」掲載 / 所定の審査・事業者確認があります。

※1 同時に掲載できる商品ページ数。バリエーション(サイズ・色等)は1商品として数え、掲載の入れ替えは自由です。 ※2 通常手数料率から2%ポイント引き下げ・3年間(例:10%→8%)。

スケジュール



詳細URLはこちら



<https://camp-fire.jp/projects/958300/view>

本クラウドファンディングはAll-or-Nothing方式です(目標未達の場合は全額返金され、ご支援者にリスクはありませんが、同時にリターンのお約束等も無効となります)。

お問い合わせ:株式会社ネットアクティビティ 担当:佐田 / TEL:03-5386-3723 / Mail: sada@netacti.com