

Wish：加盟店の 長期的な成功に コミットし続ける



世界最大級のEコマースマーケットプレイスである Wishの使命は、あなたのビジネスゴールの達成を支援 することです。

Wishでの現在の売上が期待する水準に達していないと感じている方もいらっしゃるかもしれませんが、私たちはその声に耳を傾け、加盟店を念頭に置いて長期的なプラットフォームの実績向上に取り組んでいます。透明性が高く使いやすいツールを開発することで、商品を紹介し、これまでにないほどビジネスを成長させるお手伝いをします。

Wishの現在の取り組みは？

Wishは現在、マーケットプレイスの更新と変革の過程にあります。小売業とテクノロジーに精通した経験豊かなエグゼクティブからなる新しい経営陣を迎え、新たな段階をスタートさせました。

当社チームは、2022年を通して一連のエキサイティングなアップデートを実施し、年内に結果を出すよう取り組んでいます。

「マーケットプレイスの変革」の意味は？

Wishの変革は、お客様と加盟店の双方に焦点を当てたものです。

✓ 大切な加盟店コミュニティとの信頼関係を深める

- Wish Standards（21年11月開始）は、優れたサービスを提供する加盟店に対して報酬を与える制度です。プレミアム加盟店バッジの付与、支払い条件の改善、お客様の視認性向上が期待できます。
- インプレッション数のランキングを更新し、時間通りの配達率が高いほど商品の視認性が高まるような報酬を提供するにしました。
- より質の高い加盟店の提携に注力し、「招待制のマーケットプレイス」モデルを開始（2022年2月）、すべての新規加盟店はビジネス開発チームにより品質の検証が行われるようになりました。

✓ 喜びと発見を重視した消費者体験の向上により、販売店の収益を増加させています。

- Wishのトップページをリニューアルし、トレンド商品の紹介、正規ブランド品の強調、人気加盟店店舗のハイライトを掲載（Androidユーザーには既に提供開始済み）
- Wish Clips：カスタマイズされた動画のフィードを見て、お客様が商品の詳細を確認し、動画から簡単に買い物ができるショッピング動画機能
- 加盟店プロモーションプラットフォーム：効果的な販売促進のための新しいプロモーションツール群（4月に米国のお客様に提供開始、今後数カ月でよりグローバルに展開予定）
- Wishのネイティブ広告ツール（ProductBoost）の改善：ダッシュボードの新情報を含む

Wish広告の状況は？

2021年7月以降、Wishは広告費を削減したままにしており、ユーザー指標や財務実績に影響を及ぼしています。現在、広告費削減の終了期日を計画中です。デジタルマーケティングをベースとしたモデルへの回帰に伴い、加盟店の成長も大きく回復すると見込んでいます。

Wish加盟店が今注目すべきことは？

Wishの変革は、2022年にWish上で強固な基盤を構築することに注力する加盟店にとって、最大の利益をもたらすと確信しています。この重要な時期に、ビジネスを成功させるためにできることはたくさんあります。

販売数を伸ばすために今すぐできることを知りたい方は、担当のWishアカウントマネージャーにご連絡ください。今後の機能、特徴、プログラムの準備に関する重要な情報も共有させていただきます。

加盟店コミュニティはWishの未来に欠かせない存在です。私たちは継続的なフィードバックに耳を傾け大切にします。私たちと一緒に、エキサイティングな未来を築きましょう。