

# Strategy

ウェブサイト制作、  
手を動かす前に考えておくこと

Part II

Webのその先へ。

WEB  Eight.

# 信州の68才 オヤジ、 ウェブで大手企業に勝つ！

株式会社ウェブエイト

代表取締役 草間 淳哉

# ブランディングウェブ戦略研究家 草間淳哉

## ◆ プロフィール

株式会社ウェブエイト 代表取締役社長

清泉女学院短期大学 非常勤講師

一般財団法人ブランド・マネージャー認定協会 認定スタンダードトレーナー

一般財団法人日本ビジネスセミナー協会 認定講師

## ◆ スタイル

目的を明確にしたウェブ戦略・ブランディング戦略サポートによって、  
業績アップした企業多数。

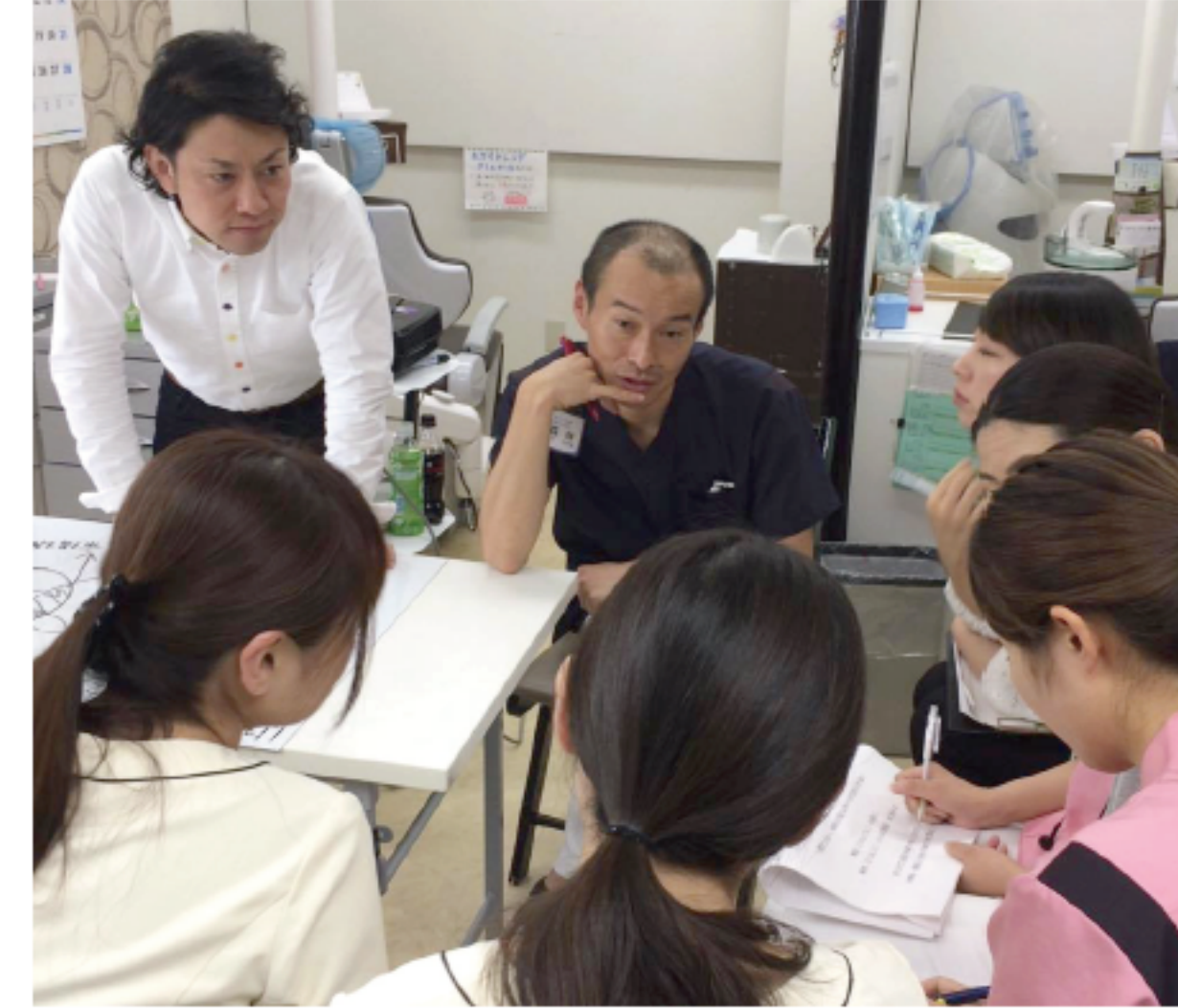
「ひたすら優しく楽しく分かりやすく」がモットー。

裏表ない性格で、場を和ませながらクリエイティブな発想を引き出すのが得意。



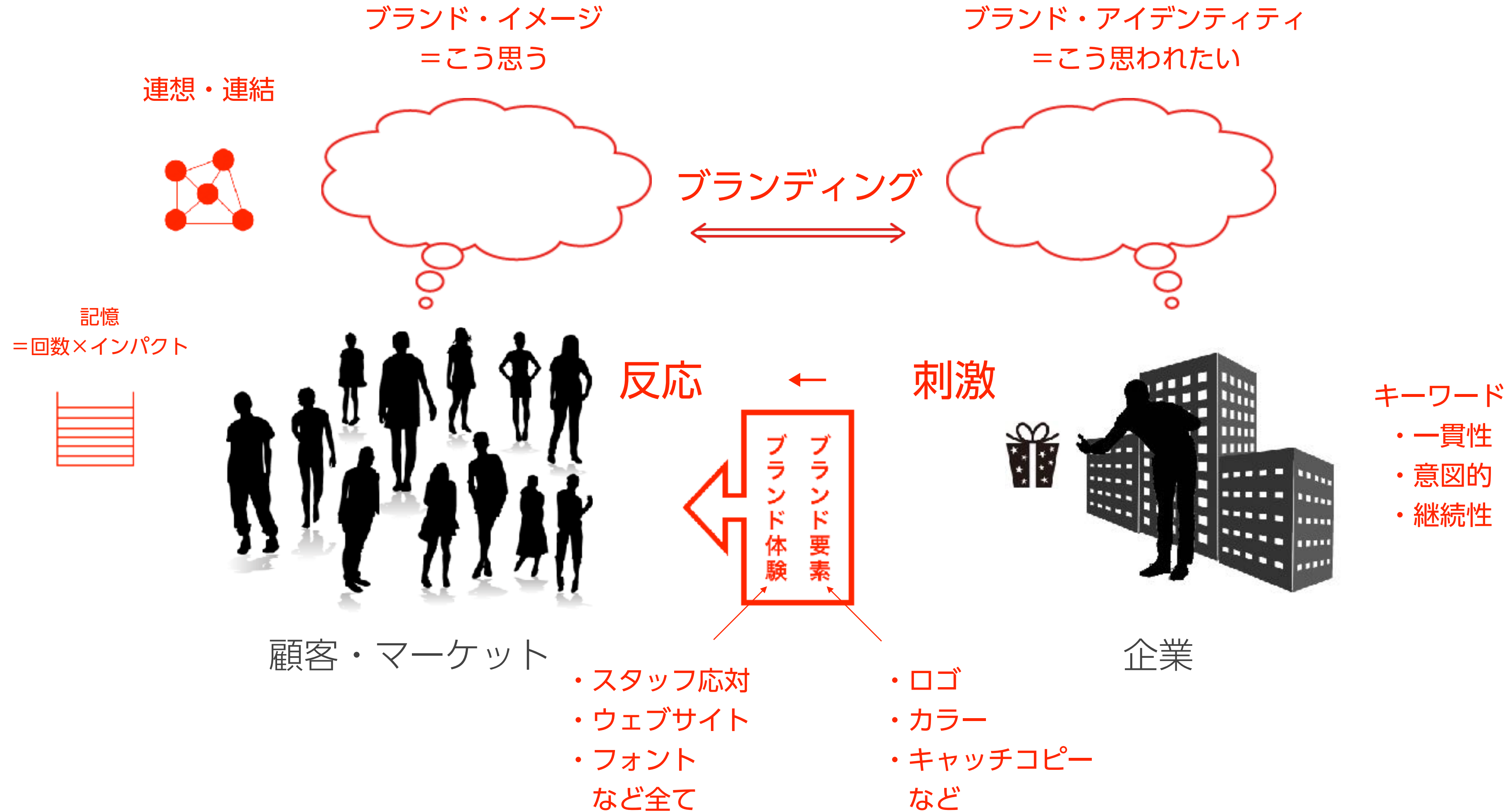


# 企業研修の様子





# ブランディングとは？





# ブランディング事例紹介



# きっかけ

## ◆ 事業を始めることになった経緯

---

事業を始めるきっかけになったのは、  
実は「アルツハイマー病」。  
祖父は、仕事を退職し、隠居生活を始めたら  
とたんアルツハイマー病に。  
家系上、自分もそして父親もアルツハイマー病になるリス  
クが高いことを恐れていました。  
そこで、父親にも隠居後の仕事を!とあって準備したのが、  
このオーディオのリユース事業でした。



## 高スタートから停滞へ

初年度で年商2000万ちょっと。すぐに黒字化。

父が老後の趣味活動の傍ら、片手間でやる仕事としては、非常に良い状態。

### ◆ 課題・問題

ですが時代と共に課題・問題がでてきました。

参入障壁が低い

競合が多数

リスティング広告の高騰

買取金額の高騰

誰でもできる



価格競争

(どこもかしこも「高額買取」)



買取金額だけの勝負に!

# ブランディング活動のプロセス



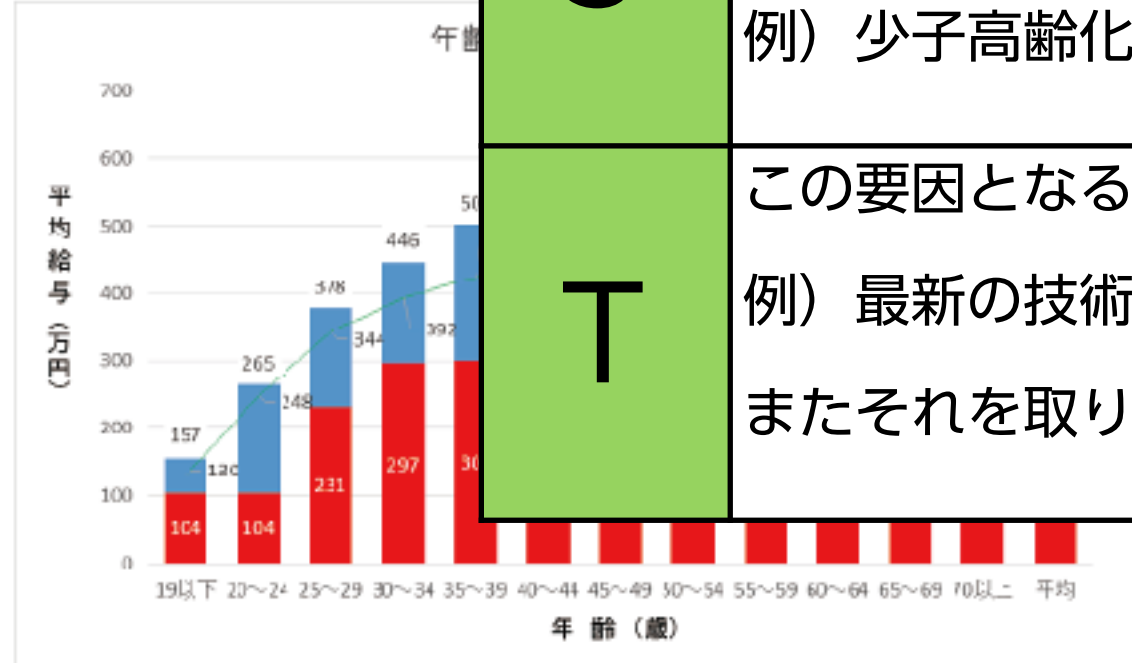
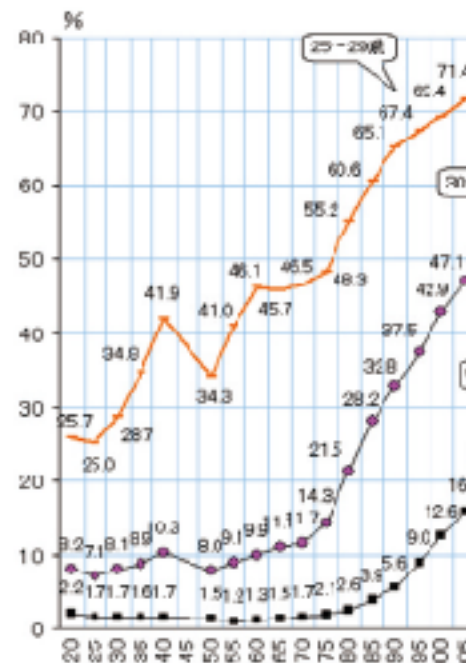
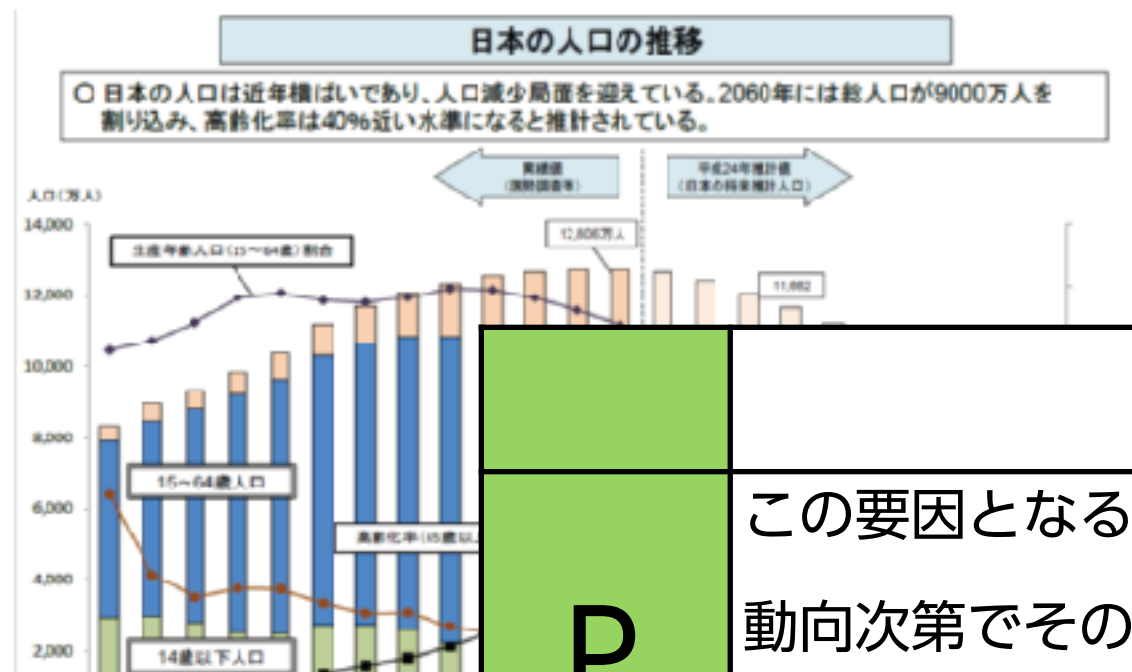


# アンゾフの成長マトリクス

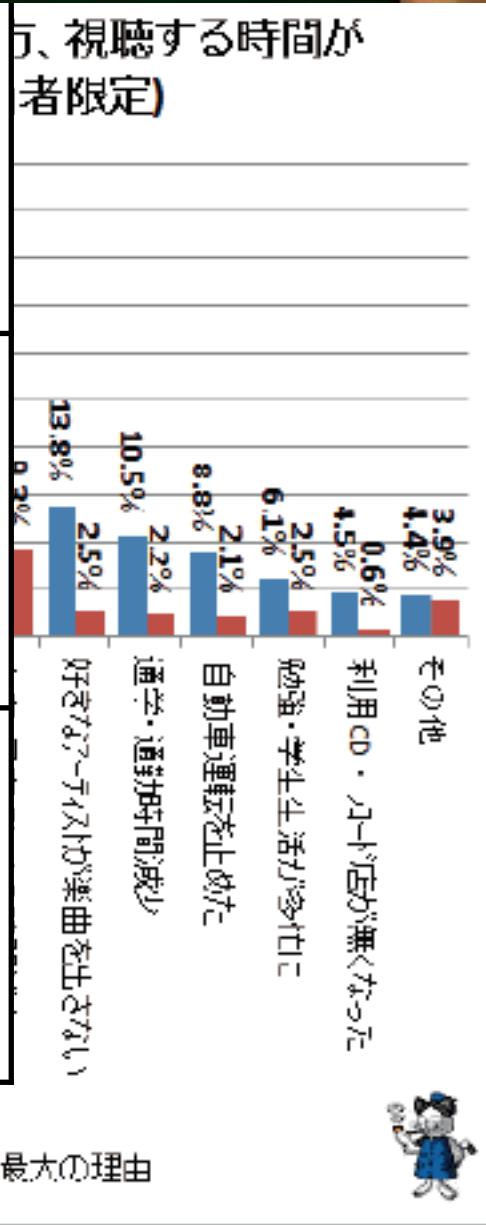


		商品・サービス	
		既存	新規
市場・顧客	既存	①市場浸透戦略 既存の市場×既存の製品	②製品開発戦略 既存の市場×新規の製品
	新規	③市場開拓戦略 新規の市場×既存の製品	④多角化戦略 新規の市場×新規の製品

# PEST分析



	要因・社会的な影響
<b>P</b>	この要因となるのが法規制や国会や政府の動きであり、動向次第でその業界の規則を変えてしまう可能性がある。 例) 消費税の引き上げが自社にどのような影響を与えるのか。
<b>E</b>	この要因となるのが経済成長率や個人消費の動向、株価や金利、為替相場の推移などといった日本経済あるいは、世界経済の動き。 例) 日々変動する為替相場において、輸出入企業に対してのどのような影響を与えるのか。
<b>S</b>	この要因となるのが人口動態つまり高齢化の動きや消費者のライフスタイル、トレンドなど社会と強いつながりをもつために、市場の需要構造に関連してくる。 例) 少子高齢化などの社会問題が自社のビジネスに与える影響はどのようなものか。
<b>T</b>	この要因となるのが技術革新の動きや新しい技術への投資である。 例) 最新の技術を自社のビジネスに取り入れることができるのか、またそれを取り入れた際にはどのような影響があるのか。



複数回答理由 最大の理由

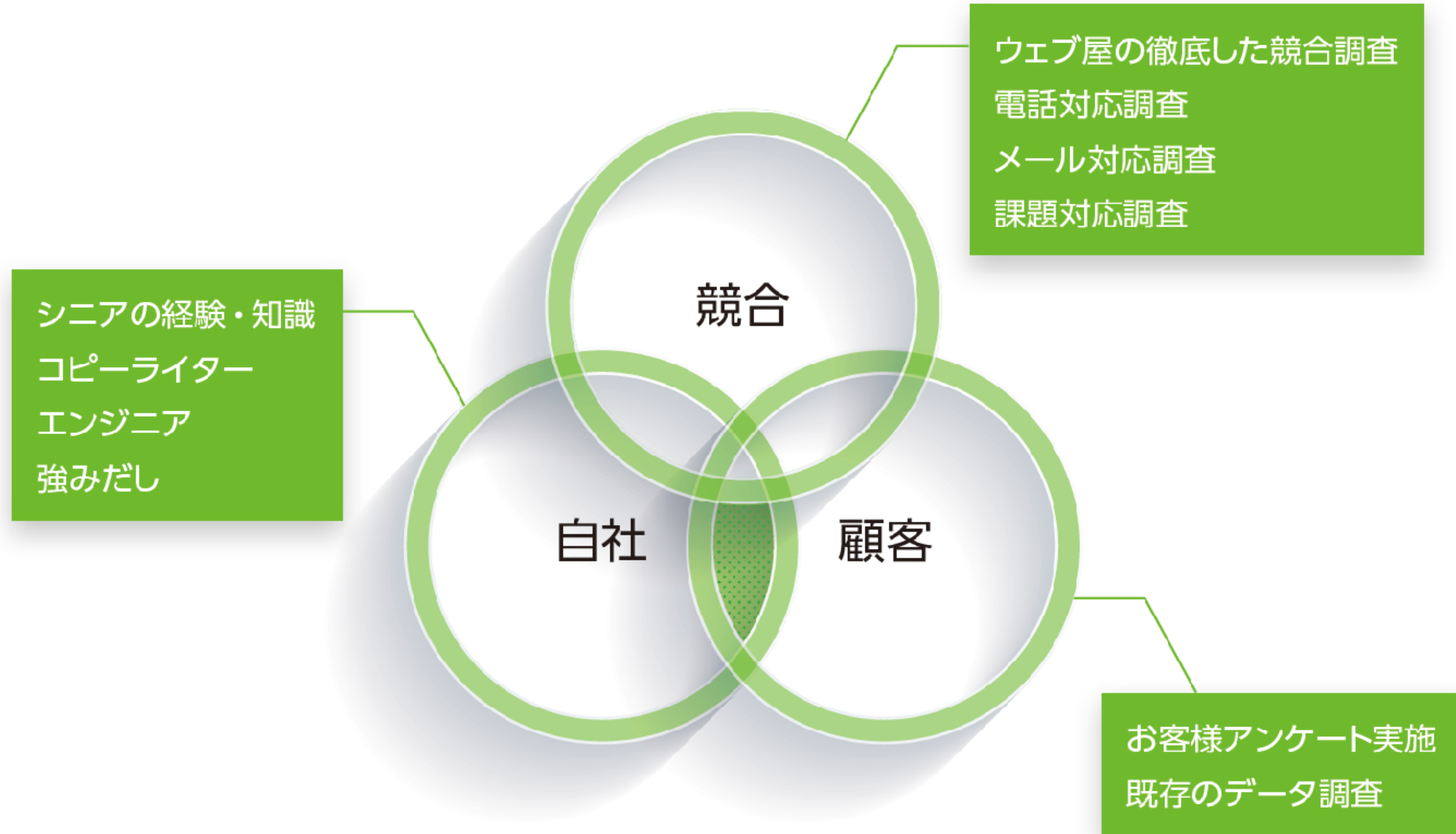




# SWOT分析

		内部環境	
		強み	弱み
外部環境	機会	強み×機会	弱み×機会
	脅威	強み×脅威	弱み×脅威

# 特に力を入れた3C分析





# 3C分析：自社の強みだし

ブレインライティングで自社の強み洗い出し



ブレインライティングとは？

3つずつアイデアを各自が考え5分以内で用紙に記入し隣に回す



## 3C分析：自社の強みだし

シニアの経験・知識から市場機会が見えてくる



バックにはプロフェッショナルなウェブ屋がいる



## 3C分析：顧客の求めるもの

顧客アンケート」で本音を聞き出します



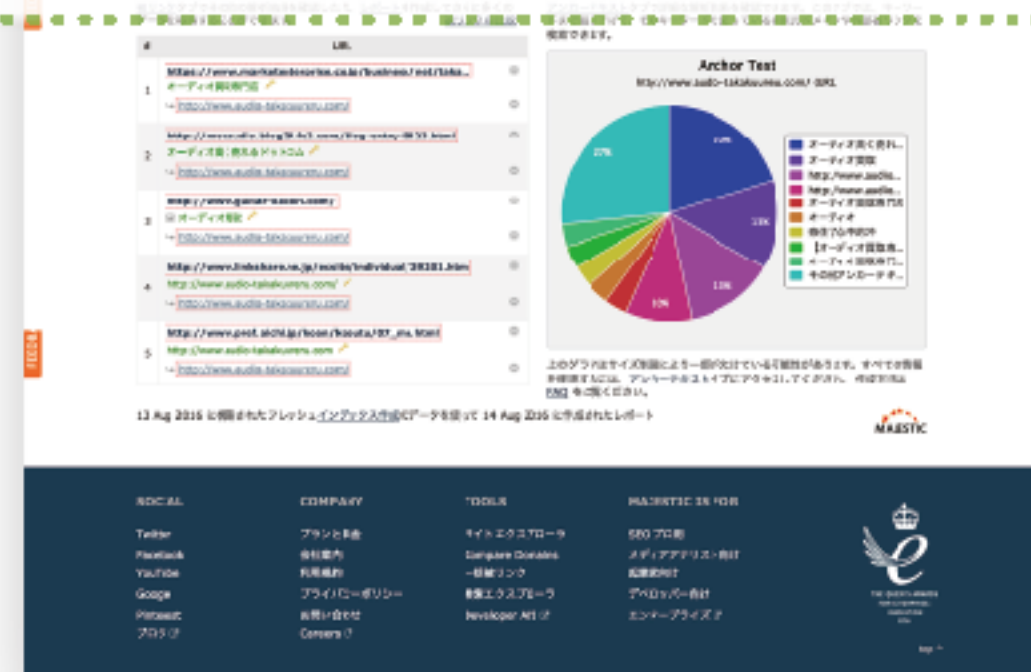
参考になった回答者には信州そばプレゼント



# 3C分析：ウェブ屋の徹底した競合調査



競合サイトをまるはだかに



競合サイトをまるはだかに

競合サイトをまるはだかに

競合サイトをまるはだかに



<https://ja.majestic.com/>

<http://nibbler.silktide.com/>





# 3C分析：ウェブ屋の徹底した競合調査

サイトの構造	TOP	お申し込み	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>無料申込</li> <li>有料申込</li> <li>全てお任せ型申込フォーム</li> <li>無料見積・無料見積照会フォーム</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>無料申込フォーム</li> <li>有料申込フォーム</li> <li>全てお任せ型申込フォーム</li> <li>無料見積・無料見積照会フォーム</li> </ul>
		全国無料センター	
		<ul style="list-style-type: none"> <li>アパック 全国無料センター 東京駅前江島</li> <li>アパック横浜店 横浜川崎横浜店</li> <li>アパック札幌店 札幌駅前大通</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>アパック 全国無料センター 東京駅前江島</li> <li>アパック横浜店 横浜川崎横浜店</li> <li>アパック札幌店 札幌駅前大通</li> </ul>
<h2 style="color: green;">検索上位10位以内サイト 全て洗い出し</h2>			
		<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>2ちゃんねる</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>2ちゃんねる</li> <li>...</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>中古車買取販売システムスタート (LP)</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>中古車買取販売システムスタート (LP)</li> <li>...</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>お車査定額 (LP)</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>お車査定額 (LP)</li> <li>...</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>ご自宅買取査定</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>ご自宅買取査定</li> <li>...</li> </ul>
		<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>高級買取！洋車おまかせ</li> <li>...</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>...</li> <li>高級買取！洋車おまかせ</li> <li>...</li> </ul>



## 3C分析：ウェブ屋の徹底した競合調査



### かおりさんに依頼し、競合22社を調査!

#### ◆調査項目

「屋号」「見積額」「サイトURL」「法人名」「会社URL」  
「代表者名・役職」「オーディオ買取業以外のビジネス」  
「見積にかかった時間」「電話対応の感想」  
「電話対応者の性別、予測年齢」

---

#### ◆さらに

2m近くの巨大スピーカーの場合、こういった対応をしてくれるのか?  
50kgを超える重量アンプの場合、こういった対応をしてくれるのか?  
その時の電話の対応は?

分析から見えてきた、市場機会、キーワード



安心

頼りになる

同世代

本当に高額買取

実はウェブが強い  
(ウェブ屋がこっそりバックにいる)



# ブランディング活動のプロセス



# STPマーケティング：セグメンテーション

2014年 買取実績(職業年齢別)											
2014年上期買取 職業別				2015年買取 年齢別				2015年買取 ランク別			
職業	生年	ランク	年齢	職業	生年	ランク	年齢	職業	生年	ランク	年齢
アルバイト	47		43	会	H1		26	自	35	・	55
医師	43	・	47	自	62		28	会	44	・	46
会	28	***	62	自	60		30	役	37	・	53
会	44	・	46	自	60		30	会	38	・	52
会	40		40	自	58	***	30	自	31	・	51
会	37		37	自	55		30	自	25	***	61
会	44		44	自	52	***	38	自	52	***	38
会	52		52	自	41	***	39	自	41	***	43
会	44		44	自	39		46	自	46	***	39
会	37		37	自	40	***	40	自	40	***	50
会	47		47	自	50		40	自	40	***	50
会	37		37	アルバイト	47		43	無	13	***	77
会	39	****	51	会	47		43	会	30	***	60
会	38		52	会	47		43	会	29	***	61
会	46	***	44	会	46	***	44	会	24	***	66
会	57		33	理事	45		45	会	39	***	51
会	30	***	60	会	44	・	46	会	58	***	32
会	29	***	61	会	44		46	会	39	****	51
会	47		43	会	44		46	会	53		37
会	37		53	会	44		46	会	37		53
会	35		55	医師	43	・	47	会	51		39
会	40		50	会	41	***	49	会	44		46
会	38	・	52	建設業	41		49	アルバイト	47		43

過去データを全て抜き出し、  
セグメント




# STPマーケティング：ターゲティング

取引受取日付	メーカー	商品名	型番	品名	買値	買値金額	買取金額	特徴	品質・仕様	備考	支払日	得意先	住所
2012/1/5	オキワタシ	パワーアンプ	MC1270	パワーアンプ	10,000	97,000	92,100	使用感、メーカー、入込済み	40%超え、動作音、ワイドケース、動作音、1.2A、1.1付			〒100-0001 東京都千代田区千代田	1-100-112 049-101-2100
2012/1/5	YAMAHA	エレクトリックアンプ	CR-10000	エレクトリックアンプ	25,000	99,000	29,000	使用感、メーカー、入込済み	POWER SW動作音、ジェン、動作音、リネコンあり、動作音			〒100-0001 東京都千代田区千代田	1-100-112 049-101-2100

セグメントデータから  
優良顧客をターゲティング

メーカー	商品名	型番	品名	買値	買値金額	買取金額	特徴	品質・仕様	備考	支払日	得意先	住所
nekuak	AUDIO CABLE	OFC SYMMETRY SILVER	オーディオケーブル				使用感					
?	ケーブル	1本	ケーブル				使用感					
	プーラー(スピーカー付属品)		プーラー				0	*音出ない(リネコン)			ヤマダ電気	〒100-0001 東京都千代田区千代田
	小スピーカー	小スピーカーとセット	小スピーカー								ヤマダ電気	〒100-0001 東京都千代田区千代田

# ターゲティングからのペルソナ化

ペルソナ設定シート		
名前	佐藤 芳夫	
自分から見た自分の性格	内向的ではあるが無愛想ではない。	
他人から言われる自分の性格/特徴	紳士で几帳面。清潔感がある。	
ペルソナの最終ゴール	オーディオルームの創作。	

●ペルソナの基本情報

年齢 生年月日	55才
出身地 現在の居住地	静岡県静岡市。
役職	会社役員。
仕事内容	年金暮らし
勤続年数	25年
年収	800万。
月に使えるお小遣い	5万。
家族構成	夫婦二人。
パートナーの職業	無職。
外見的特徴	中肉中背。半白髪。毛はうすくなってきたが、まだ充分ある。
得意なこと 趣味 習い事	観光。CD 屋めぐり。オーディオ鑑賞。写真。
不得意なこと 弱点	スポーツ音楽。
休日の過ごし方	朝6時起床。AM 写真撮影探索。昼間音楽、読書。夜は晩酌してテレビみて寝る
学生時代の印象	比較的うちにこもって友達が少ない。

●ペルソナの目標

今年	55才	アメリカ行ってジャズを聞く。ヨーロッパ行ってクラシックを聞く。
3年後	58才	体力老化防止のため、ヨガとか水中ウォーキング。
5年後	60才	病気がないようにするために健康維持。
10年後	65才	外国行ってくらしたい。家族には大反対されるだろうが、タイに引っ越してくらしたいという野望を実は持っている。

## ペルソナの深掘りが後で大活躍!

ペルソナの目標	年齢	目標内容
今年	55才	アメリカ行ってジャズを聞く。ヨーロッパ行ってクラシックを聞く。
3年後	58才	体力老化防止のため、ヨガとか水中ウォーキング。
5年後	60才	病気がないようにするために健康維持。
10年後	65才	外国行ってくらしたい。家族には大反対されるだろうが、タイに引っ越してくらしたいという野望を実は持っている。

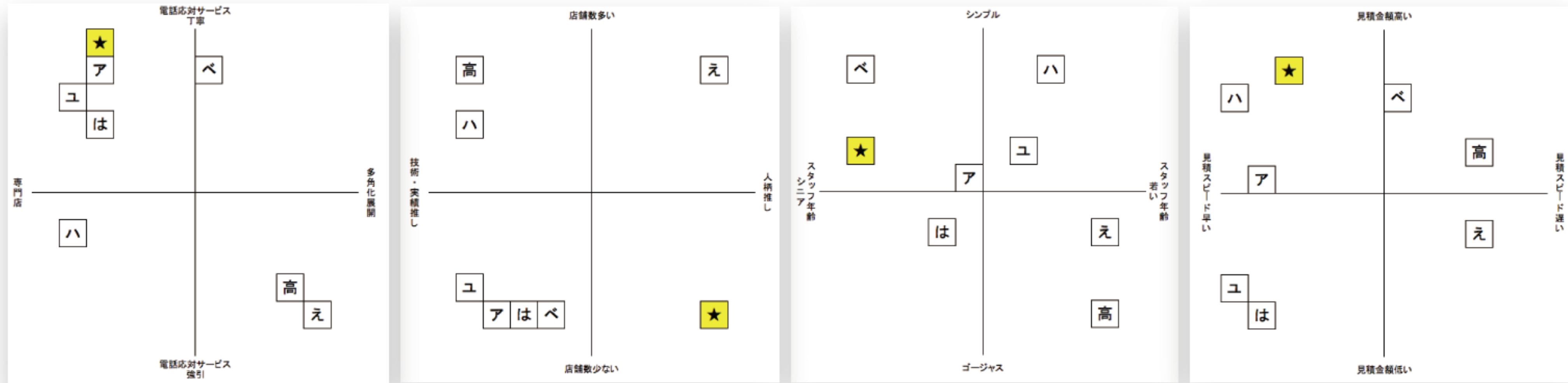
メニツカに勤めて35年、技術屋一筋で最後はカーナビ開発事業の部長職。現在は長男、次女に孫が2人ずつ。可愛くてよく遊びに行く。仕事一筋というわけではなかったが頑張ってやめた仕事が一挙落して、自分の役目が減ってしまった感じがあって少しさみしい。町内の役員めたりそれなりに忙しい生活をしながら、できなかったことをどんどんやっつけていこうと思っていける。習い事、地域へのボランティアなど、楽しいことには首を突っ込んでいきたい。趣味のオーディオの機材も買えなかった機材を揃えるのも諦めていない。カメラも良いのを買ってみたいし、ためにネットで買取業者を調べる。レコード店に立ち寄るのも好き。

「たい」けれどやめていないこと  
 行ってジャズを聞く。ヨーロッパ行ってクラシックを聞く。  
 うたいけれどやめていないこと  
 足はわかっているが、今年まで走った距離が短いという気になれない。  
 を感じること  
 金が時間。人の役に立っている実感。例えば孫と遊ぶことで、息子たちが助かっているというにも満足感を得られる。

安いブランドや知らないブランドではなく世間一般的に強い印象のあるブランドが好き。ビンテージ感のあるブランド。  
 ■嫌い  
 セレブのブランドは好きではない。



# STPマーケティング：ポジショニング




ペルソナと同世代であるパーソナルな対応と信頼  
実際に高額買取できるという事実

# ブランディング活動のプロセス







# ブランド・アイデンティティ



信頼、安心があって、  
本当に高額買取してもらいたい。  
自分たちだったら、そんな時に誰に相談する？



ジャズ喫茶のマスターだよねえ。



そうだ、信頼して安心してどこに売ればいいのか  
聞ける人ってジャズ喫茶のマスターのような人だ！

# ブランド・アイデンティティ



**ブランドアイデンティティ決定!**

♪ Like a ジャズ喫茶マスター ♪



# チームの理解を深めるコア・ビジョン・エレメント

親しみやすい  
(笑顔)

安心できる  
(素性を明かす)

Like a ジャズ喫茶マスター

話しが合う  
(同世代である)

頼りになる  
(幅広いサービス)

チームで言葉の認識合わせを

# ブランディング活動のプロセス





## ペルソナの深掘り

ペルソナは、  
なぜオーディオが好きなのか？  
いつから好きなのか？



あの頃はみんな「ラジオ技術だねえ」



# ブランド要素の確定

この世界観で  
ロゴとサイトデザインを一新!





新しいロゴ

オーディオ買取屋

# ブランディング活動のプロセス





# どこを選んでいいのか、ペルソナは迷っている？

オーディオ買取ネット  
オーディオ買取専門  
0120-222-776  
年中無休 10:00~19:00  
業界No.1 査定宣言!!  
オーディオの高額買取!!  
ネット買取専門店だから「全国対応」「コスト削減で高価買取」  
ハイエンドオーディオからスタンダード機材まで丁寧に査定します。  
お客様負担一切なし!! 送料・手数料・査定料すべて無料!  
買取 宅配買取 店頭買取 出張買取

WORLD AUDIO  
オーディオ買取専門  
0120-189-966  
高級オーディオ買取一筋!  
全国の専門スタッフが最短当日発送。  
無料査定フォーム

AUDIO MART  
オーディオ買取専門  
0120-511-329  
オーディオの高額買取!!  
査定無料 送料無料  
オーディオ・スピーカーからケーブル類のアクセサリまで高額買取いたします!

オーディオ高価買取  
0120-945-991  
全国対応!!  
お電話1本、かんたん無料査定  
0120-945-991  
宅配買取 店頭買取 出張買取



オーディオ買取ドットコム  
0120-321-258  
オーディオ機器の売却は私どもにお任せください  
専門の査定士による安心・高額買取を致します  
申込・出張・宅配の3通りの査定方法をご用意!

オーディオ買取サイト  
0120-388-999  
業界トップクラスの査定額!  
オーディオ高価買取!!  
専門知識豊富なスタッフが親切丁寧に査定します。  
買取価格に自信があります!!  
オーディオの売却は当社におまかせください。  
全国スピード出張!! 出張買取・査定料・送料すべて無料!

オーディオ買取センター  
0120-401-301  
買取成約率 99%  
選ぶならオーディオ買取センター

AS AudioSound  
オーディオワールド  
0120-563-447  
「オーディオ機器をお売り下さい!」  
オーディオ大好きなスタッフによる丁寧・迅速な査定  
宅配買取、出張買取、出張買取がご利用出来ます。



# サイトデザインはこうなる





# デザインにも理由がある

## ロゴとサイトデザインは同調





# サイトデザイン



# 親しみやすい（笑顔）

ジャズ喫茶のマスターは  
やっぱり紳士でさわやかな笑顔

私がお応えします！

ご不明な点は、お気軽に  
お問い合わせください！



お約束

1

もし他店より1円でも買取金額が低かったら、  
ご遠慮なくお気軽にご相談ください。

**オーディオ買取屋は、オーディオ業界  
No.1の高額買取をお約束します！**



お約束

2

送料無料の宅配買取、梱包が不便な方にはご自宅伺い※  
など、お客様のご要望に合わせて対応します。

**オーディオ買取屋は、ご要望に合わせて  
選べる買取方法をお約束します！**



# 安心できる（素性を明かす）

## ジャズ喫茶のマスターは 自分の昔話も隠さずする

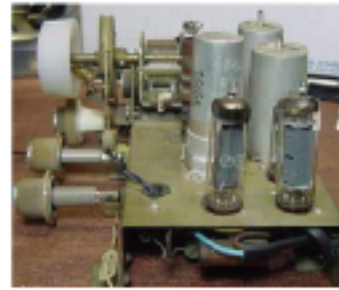
### 草間 啓介 KUSUMA KEISUKE

生年月日 昭和23年6月13日 64歳  
趣味 映画鑑賞、スキー、登山、渓流釣り、山菜取り  
特技 無農薬有機野菜作り・鹿木産産ばら餅作り



オーディオ買取屋のコンシェルジュ・草間啓介です。  
オーディオ機器を手直ししたいと言う方々の様々なご相談やご要望を受けております。  
真摯で丁寧な対応をモットーに少しでもお客様のお役に立てればとの思いで働んでおります。

私が初めてラジオを作ったのは昭和39年中学3年生の頃でした。当時流行っていたラジオを見て自分も作ってみたいと思ったことがきっかけで、雑誌（たしか「ラジオ技術」だったと思います）を買って作り方を調べ、ニコニコ部品を集めて真空管式のラジオを作りました。



工業高校に進学し、その後大手電機商会へ就職し無線通信機を扱う部署に配属されました。部署に入って最初の仕事は半田上げ作業で、同軸ケーブルコネクタの修繕、ガラス管ヒューズの修理など基本的な技術を叩き込まれました。無線通信機を扱う部署のため、特殊無線技士という資格を取り無線機も扱えるようになりました。当時の無線機は真空管や真空管で構成された無線機が多量でしたが、そのうちにトランスロンを使った無線機が出てきました。トランスロンは連続250Vのハイパス電圧が必要な増幅管で、作業中ラッカー溶剤が「ズツ」と空気を止めるほどの衝撃でした。身をもって高圧電圧の恐ろしさを知り、以後作業の注意を払って作業に取り組むようになりました。



その後、移動販売系の仕事に携わるようになったため第一級無線技士資格を取得し、一人前の無線技術士になることができました。

高校生の頃から映画が好きで、特に海外のミュージカル映画が特に好きだったので、社会人になってミュージカル映画のサウンドトラック盤を聴くために廉価なレコードプレーヤーを買いました。これが私にとって最初の「オーディオ機器」でした。その頃はお金もなく独身の粗相な生活だったので立派なものではありませんでしたが、好きなときに好きな映画のサウンドトラックが聴けるといっただけで機嫌が満足でした。その後も少しずつ機器を買い足していきました。



また、もようどその面白そうなライブを聞いたことがきっかけでJAZZにはまり、実際にライブのジャズバンドでフルートを演奏するまでになりました。今は演奏することはありませんが、フルーノートの好きで長く聴いています。

就職してからも休みの日などは仲間と野球を続けていたのですが、35歳になり親戚の松本君へ戻った際、地域の少年野球チームのコーチを引き受けることになりました。その後監督になり選手の健全育成一筋に今年まで32年目に入りました。最近年齢を明かすと「若いぞうね」と言われて頂くことがあります。子供達と一緒に声を出しているからではないかと思っています。



草間君・白喉白は少年野球の指導のため、オーディオ買取屋のお役に立てることがあります。申し訳ありませんがご容赦ください。

登山・渓流釣り・スキーなど、山に関連した趣味が多いです。20〜30歳代は登山に明け暮れ3000m級の山にはぼろ登りました。冬山やコラッククワインツにものりこめました。雪山がでかくからは普通の登山だけにしていました。山に登る際、深雪を避けるルートで歩いていると、大雪がイナナがゆったりと歩いている姿も見るのが可愛くありその姿に涙がこぼれ落ちてしまいました。スキーは20歳から始めて24歳にはバチナリストの1級を取り、白馬八方・志賀高原、野沢温泉と滑りまくりました。



音楽への興味から、オーディオ機器についても勉強するようになりました。電気回路を扱う仕事に携わっていたため、技術的な部分ではそれほど抵抗なく理解できましたが、感性の部分には奥が深く、今でも勉強の連続です。オーディオ買取の担当お客様のご自宅へ伺うことがあるのですが、その際お客様のお楽しみオーディオルームを見せたいと、オーディオのお話を伺ったりすることが何よりの楽しみです。

オーディオ買取屋はお客様の大切にされているオーディオをそのオーディオに由来した歴史と共に価値買取させて頂くことをモットーに、出来る限り無駄な経費を省き、その分お客様へお納め頂ける金額を表示できるよう誠心誠意努めております。是非オーディオ買取屋をご愛顧頂きたく存じます。

### 山本 英明 HEDAKI (AMMCTO)

生年月日 昭和28年9月29日 61歳  
趣味 音楽鑑賞 ジャンル全般でも演歌が好き  
旅行（鉄道利用）  
料理（日本料理が得意特に煮物）  
特技 スマイル



オーディオ買取屋のコンシェルジュ山本です。  
入社して3年9ヶ月になります。オーディオを手放さずお客様、オーディオをお楽しみのお客様の無いを常に考え仕事をしています。

インターネットでの買取のご依頼は、買取業者の顔が見えずご不安のことと思います。お客様にとって思い通りの買ったオーディオをできるだけ高く、お客様にご納得頂ける価格で買い取るように誠心誠意対応させて頂いております。ご質問はなんでもおっしゃってください。可能な限り対応致します。

私は長年、大手電気メーカーで部品調達と品質管理の仕事をしてきました。その経験が今の仕事にすべて生かされていると感じています。現在はオーディオ買取屋のスタッフとして働いていますが、顧客第一主義であることには何ら変わりなくお客様に喜ばれる仕事を目標に日々努めています。

私は昭和29年東京豊島区大森で生まれました。【の項は渋谷と二子玉川や下高井戸を走る電鉄東横線（当時の玉川線）が随分電車として歩いていた。青森山公園や鎌倉線や高霊の電車が子供の遊び場でした。



小学生の頃はカメラクラブに入り、常にカメラを持ち歩く所習「カメラ小僧」でした。ある年の大みそかに起きた辻原の火事を撮影した写真で賞を頂いたこともありました。64歳になった今でも写真撮影として続けています。

中学時代はサッカー部に入り「三連のメシよりサッカー」の日々を送りましたが、高校に入るとグループサウンズに夢中になり新日本ACBやヤマトに選り、ザ・タイガースやジャニーズに熱狂しました。その頃のカセットテープは今でも保存して、時々思い出しては自宅のオーディオで楽しんでいます。40年以上前の音源ですが良い音ではありませんが当時の思い出が詰まった宝物です。



音楽に興味を持ったきっかけは「百」の関心を持ち、大手電気メーカーに就職しました。部署は「音造り」ではなく部品調達の部署で、毎年新品コンパから送られてくる製品を梱包する日々を送りました。その傍ら部品の調達の部門に移り、カーマルメディア関連の部品部品調達などの業務に約40年間従事してきました。「音造り」とは業務の全社人生ではありましたが、厳しい品質・価格・納期が求められる大いにやりがいのある業務でした。その頃の経験は今仕事にも役立っています。

音楽で活やくする期間はほんの少しだけありますが、マリエル・コーマン&ロス・ヴァッ・ピース・トリオが最近のお気に入りです。夜、1日の仕事が終わってお酒を飲ながら聴くJAZZは本当に至福の時間です。夫に昔のカセットテープを取り出してきてグループサウンズを聴いています。

地味への感謝の思いで、町会の交通安全部長をやらせて頂いています。今年で3年9ヶ月になります。また長年景品販売部から受託された「道徳教育教材」もライフワークとさせて頂いています。





# 話しが合う (同世代である)

ジャズ喫茶のマスターは  
あの頃の話で盛り上がられてゆかい

オーディオ・音響機器の買取・売却・修理・査定・送料・回収・処分・買取・売却・修理・査定・送料・回収・処分

## オーディオ買取屋

オーディオ好きな50代60代のための安心してオーディオを売却できるショップ

24時間受付! 完全無料! 簡単入力!

### ネットスピード見積

お客様の声 スピード見積り

買取サービス 買取の流れ スタッフ紹介

HOME > オーディオTOPICS > 国内最強「V9時代の巨人軍」をオーディオに例えたなら (中編)

### 国内最強「V9時代の巨人軍」をオーディオに例えたなら (中編)

今回も初回に引き続き、栄光のV9戦士をオーディオに例えています。

オーダーは、

- 1番 栗田龍
- 2番 土井正三
- 3番 三貞治
- 4番 長嶋茂雄
- 5番 栗次 利光
- 6番 高田繁
- 7番 黒江透修
- 8番 森祇島
- 9番 投手

初回は3番王三であったので、今回は4番長嶋から。

目次

- 4番 長嶋茂雄をオーディオに例えたなら
- 5番 栗次利光をオーディオに例えたなら
- 6番 高田繁をオーディオに例えたなら

まとめ

最新トピック

- 国内最強「V9時代の巨人軍」をオーディオに例えたなら (中編)
- 国内最強「V9時代の巨人軍」をオーディオに例えたなら (前編)
- TVドラマに登場したオーディオ～NHK紅白歌合戦「あまちゃん」～
- 入手困難「PCOCC」ケーブル
- TVドラマに登場したオーディオ～福山雅治主演「ガリレオ」～



## 4番「長嶋茂雄」をオーディオに例えたなら

長嶋茂雄は千葉県印旛郡印井町（現：先倉市）出身の内野手です。現役時代の背番号は「3」。「日本で最も有名なプロ野球選手は？」と質問されれば、「ミスタープロ野球」「チョーさん」など、おそらく一番多くの方がその名を挙げるだろうスーパースターです。

しばしば「記録より記憶に残る選手」と称されますが、「首位打者6回」「本塁打王2回」「打点王5回」「最多安打10回」と、素晴らしい記録も残している選手です。

人気・実力も兼ね揃えていた長嶋茂雄。彼が引退時に発した「巨人軍は永久に不滅です」の言葉は本当に有名です。

そんな長嶋をオーディオに例えるなら、やはりオーディオの華・スピーカーでしょう。それも、YAMAHAのNS-1000Mが適任ではないでしょうか。

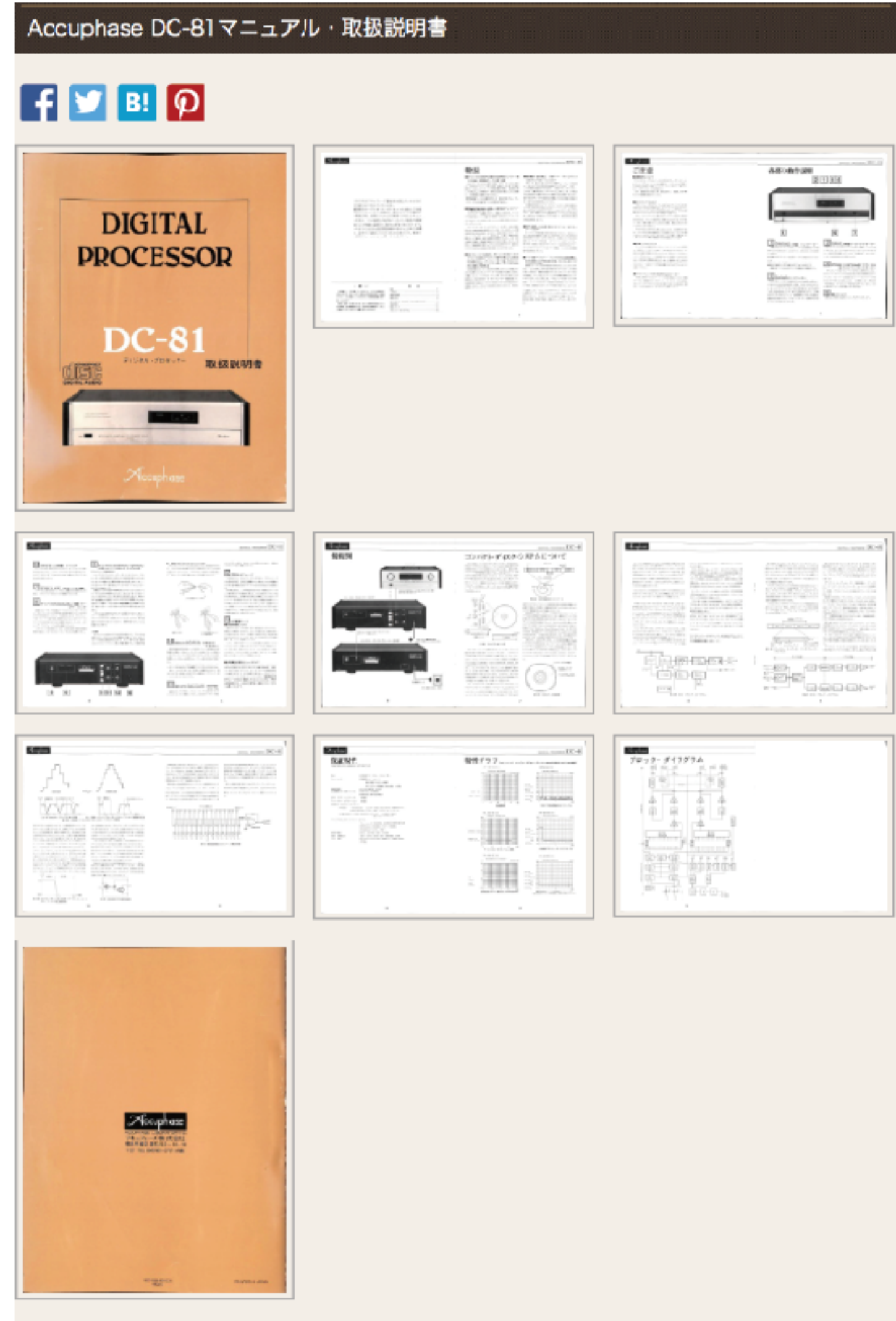


画像引用：オーディオの足跡



# 頼りになる (幅広いサービス)

ジャズ喫茶のマスターは  
何でも提供してくれる





# 頼りになる (幅広いサービス)

ジャズ喫茶のマスターは  
オーディオのことなら  
なんでもできる



**修理会社と提携**

## オーディオ修理

買取だけではないんです！

オーディオ専門家だからこそ、  
オーディオの修理も承ります。



技術屋一筋40年のオーディオ専門家だからこそ、買取だけでなく、お客様の大切なオーディオの修理も承っております。修理して売却したい…と言う場合、修理費はお客様ご負担となりますが、契約修理店により修理を致します。修理も安心してお任せください。

古い機種なので、  
修理をお願いしても  
断られた。

取扱のないメーカー  
だと断られた。

部品が製造中止  
のため修理不可能  
と言われた。

**大丈夫です！オーディオ買取屋にお任せください！  
低価格もお約束します！**

オーディオ買取屋では、**長年オーディオの修理を専門にやってきた**修理会社との提携があるため、他修理会社で断られたような古い機種やメーカーの修理でも対応が可能です。製造中止になった部品や、メーカーに在庫のない部品でも、長年培ってきたネットワークで在庫を確保できる場合が多いので、**他社で断られたオーディオであっても、一度ご相談ください。**

また、オーディオ修理専門の優れた職人を少数精鋭で運営しておりますので、都内の大手修理会社などと比べて、**低価格での修理が可能です。**低価格で高品質！オーディオの修理なら、オーディオ買取屋にぜひご相談ください。



# 内壁も変更

ジャズ喫茶のような内壁に



ビフォー



アフター



# 変更した内装で動画コンテンツ

ジャズ喫茶のマスターは常にわかりやすく教えてくれる





# メール対応も全て見直し

ジャズ喫茶のマスターは  
メールでも紳士  
メール対応の文章を全て見直し

00雛形.txt

04検品結果返信雛形.txt

00雛形（梱包法記入）.txt

04検品結果返信雛形（アンケート付）.txt

01買取不可メール.txt

04検品結果返品.txt

02宅配買取（西濃集荷雛形）.txt

06振込完了メール雛形.txt

03商品到着雛形.txt

06振込完了メール雛形（アンケート付）.txt

\*\*さま

こんにちは。  
オーディオ買取屋、コンシェルジュの草間でございます。

この度は当店をご来店いただき、ありがとうございました。  
心より感謝申し上げます。

さて、ご了承いただきました金額の  
指定口座への振込が完了しましたのでご報告申し上げます。

振込名義は  
カ)ヴィンテージストック  
です。

ご確認ください。

他にも商品がございましたら、どうぞご連絡ください。  
また、お知り合いの方がオーディオのことでお悩みでしたら、  
ぜひともご紹介ください。

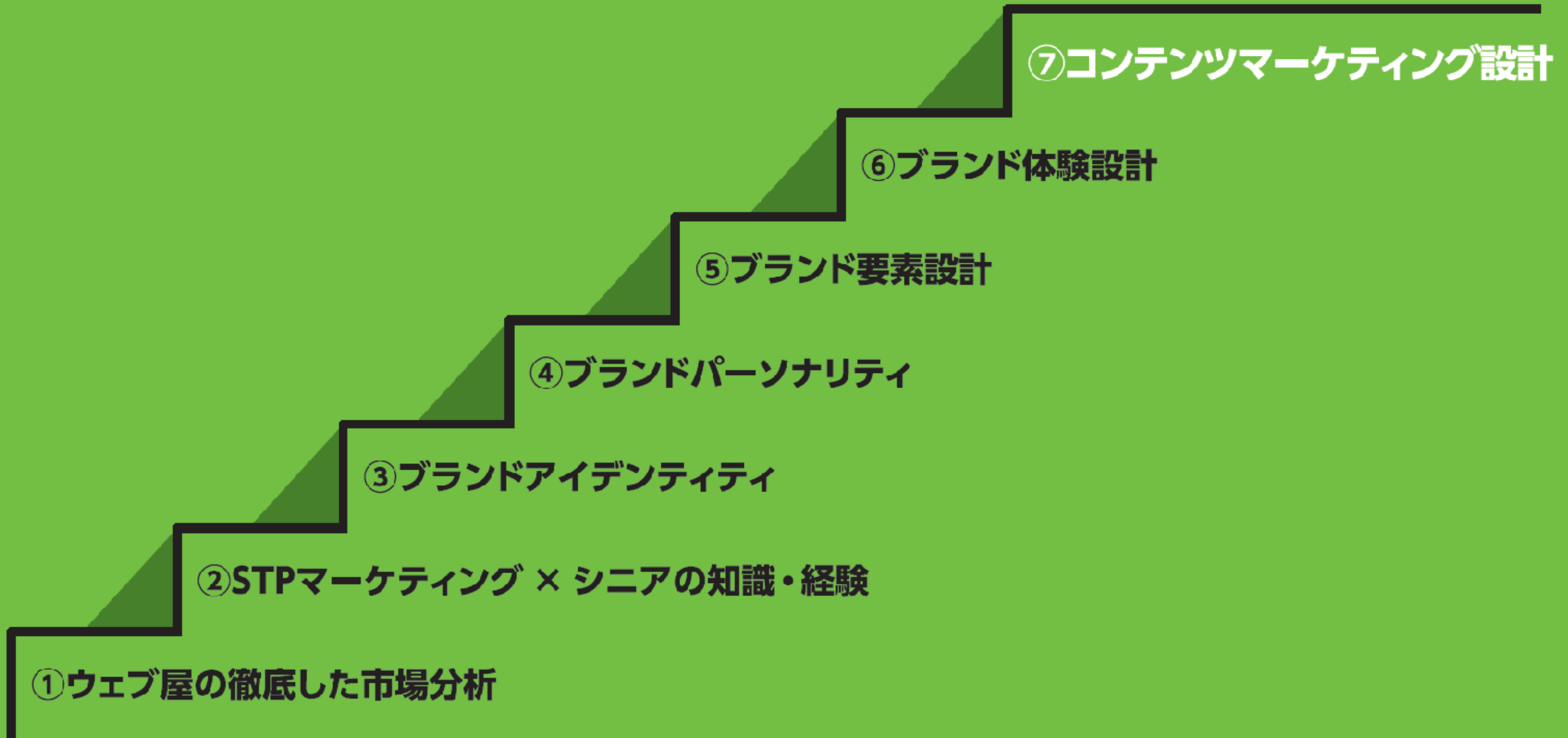
それでは、またのお取引引きを心よりお待ちしております。  
\*\*様のご健勝を心よりお祈り申し上げます。

オーディオ買取屋  
草間啓介

- ・「！」は使わない。
- ・シニア世代独特の言い回し  
など



# ブランディング活動のプロセス



# コンテンツマーケティング



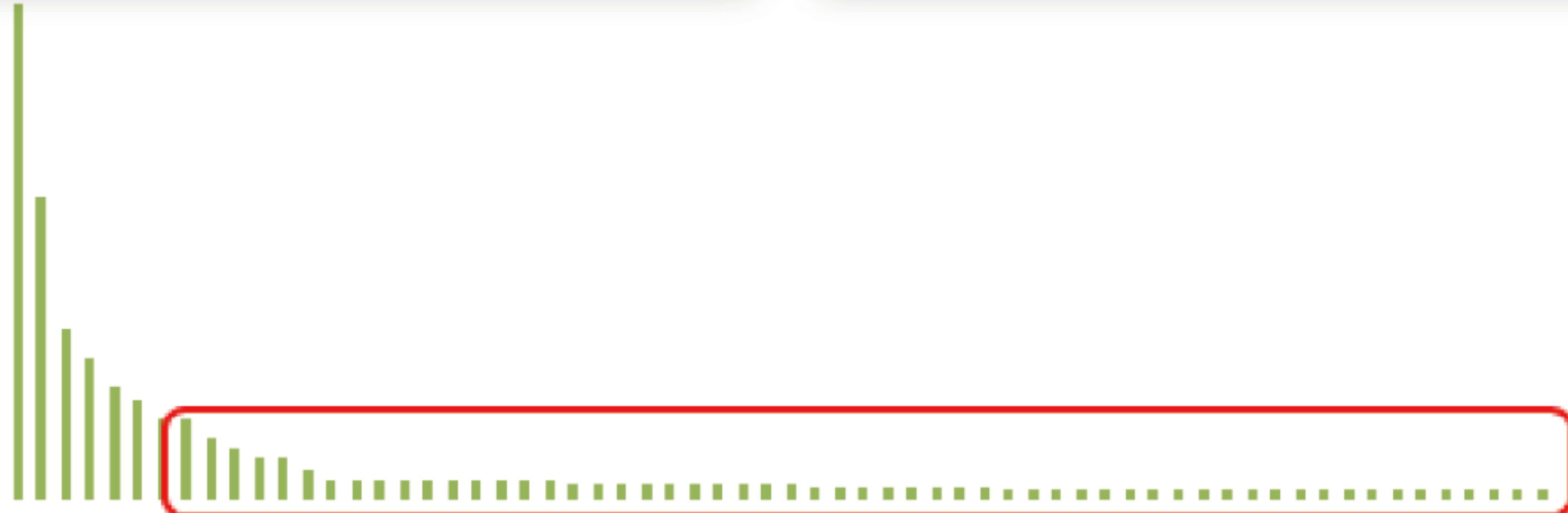


# ロングテールキーワード

◆ ビックキーワードだけではなく、複合キーワードでも集客し、売上につなげる

13	オーディオ買取名古屋	129	>>
14	スピーカー買取	129	>>
15	オーディオ買取愛知	127	>>
16	ラックスマン買取	119	>>
17	オーディオ査定	118	>>
18	ステレオ買取	110	>>
19	オーディオ買取	108	>>
20	音響機器買取	106	>>
21	オーディオ高価買取	102	>>
22	luxran買取	93	>>
23	アンプ買取 四條	91	>>
24	名古屋青陽買取	90	>>
25	オーディオ買い取り	88	>>
26	av機器買取	86	>>

37	墨田区オーディオ買取	79	>>
38	オーディオ機器買取 東京	69	>>
39	オーディオ 老舗買取	68	>>
40	オーディオ買取 唐津	68	>>
41	新宿区オーディオ買取	68	>>
42	アンプ買取 銀座	67	>>
43	港区オーディオ買取	67	>>
44	オーディオ買取 所沢	67	>>
45	オーディオ買取 豊中	67	>>
46	プリアンプ買取	67	>>
47	オーディオ買取 朝霞	67	>>
48	オーディオ買取 大阪	66	>>
49	アルテック買取	66	>>
50	買取オーディオ	65	>>



# 各ページ最適化

## オーディオ買取 愛知県



### 愛知県のオーディオ買取はお任せください！



愛知県は、中部地方南西部、太平洋に面する県。県庁所在地は名古屋市。一住戸あたりの販売員数が日本で最も高く、人口10万人あたりの別荘数が最も少ない。大きく分けて、尾張地方・西三河地方・東三河地方の3地域で構成されており、車のナンバーは「名古屋」「豊橋」「三河」「岡崎」「豊田」「尾張小牧」「一宮」「春日井」の8種類。

豊田市には、「TAOC (タオック)」ブランドでスピーカーやAVラックなどの音響機器・AV周辺機器の製造・販売を行うアイシン高圧の本社があり、瀬戸市には、本格的な高級製スピーカーを製造・販売する監製有堂がある。また、名古屋市は、ファイオリニストでスズキ・メソッドの創始者「鈴木 敏一」の出身地である。

愛知県には2,000席以上のホールが2つある。名古屋市の「愛知県芸術劇場」「日本特殊陶業市民会館」である。また、「賞賛家が輩出優良市100選」には「名古屋市民会館」「長久手町文化の家」「名古屋市北文化小劇場」が認定されている。毎年、名古屋ではトップアーティストを迎えての音楽祭が開催されており、中京テレビが主催する「名古屋クラシックフェスティバル」や、オーケストラや室内楽、リサイタル、オペラ、バレエなど最高の舞台が魅力の「名古屋国際音楽祭」は30年以上の歴史を持つ。「セントラル愛知交響楽団」「名古屋フィルハーモニー交響楽団（略称は「名フィル（めいフィル）」は名古屋市に本拠を置く日本オーケストラ連盟正会員のプロオーケストラであり、小牧市に本拠を置く「中部フィルハーモニー交響楽団」は日本オーケストラ連盟準会員のプロオーケストラである。

獲したい「日本の賞賛100選」には、名古屋市の「東山植物園の野鳥」、田原市の「伊良湖神社路の潮騒」が選出されている。

県民歌は「われらが愛知」。

#### 愛知県のオーディオ買取対象地域

名古屋市 豊田市 一宮市 豊橋市 岡崎市 春日井市 名古屋市緑区 名古屋市守山区 豊川市 安城市 みよし市

※愛知県の上記以外の市町村でも買取査定を行っております。お見積りはこちらから。

#### 愛知県のオーディオ買取最新事例

	2016.02.07 愛知県名古屋市 TRIODE TRV-B8SE真空管 プリメインアンプ (愛知県 名古屋市)		2014.10.14 愛知県 LUXMAN ラックスマン プ リメインアンプ 570の買 取
--	---	--	---

## EXCLUSIVE ドライバー



### オーディオ買取事例

ジェイビーエル JBL LE85  
+EXCLUSIVE EH-221L  
ドライバ+ウッドホーン (広  
島県広島市)



種別	メーカー	型番
その他	JBL ジェイ・ビー・エル	LE85

#### ▲今回買取させていただいたオーナー様より

##### 購入時期

2005年

##### このオーディオを購入した動機

以前より目を付けていたJBLのLE85(2420)がオークションに出品されているのを拝見し、即購入しました。

これでやっと思い描いていた真空管アンプが制作出来るとわくわくしながら商品の到着を持った思いがあります。

##### このオーディオへの思い入れ

長年の憧れを形にできた瞬間はとても鮮明に覚えています。はやる気持ちを抑え、オーディオを慎重にセットし、お気に入りのジャズレコードをかけました。期待以上のそのサウンドにしばらくはその場から動けず、じっくりと聴き入っていました。

##### このオーディオで聴くならお勧めジャンル・歌手・プレイヤー

ジャズ演奏に熱めていた時から、ビル・エヴァンスがお気に入りでした。彼の音楽を聴くためにこのアンプを制作した所があります。

##### 次にお使いになる方へのメッセージ

色々な事情が重なり、手放す事にはなりましたが、真空管で聞くジャズの楽しさをじっくりと味わって下さい。

## ジャズ喫茶 名古屋市



### 名古屋市周辺のオーディオ関連スポット情報

ジャズ	名古屋市中区大須1-6-7	詳しい情報
ジャズ・イン・ラブリー	名古屋市東区東桜1丁目10-15	詳しい情報
ハイファイ堂 大須本店	名古屋市中区大須3丁目14-37	詳しい情報
cafe JAZZ 40/30	名古屋市中区大須4丁目1-3	詳しい情報
ミミソラオーディオ	名古屋市中区南区上1丁目11-29 番号 新 瑞南ビル3F	詳しい情報
船橋オーディオセンター	名古屋市中区千種区内山3丁目26-13 千種駅前ビル1F	詳しい情報
サウンドプラザ(株) Sound Plaza 赤門店 オーディオ製品	愛知県名古屋市中区大須4-2-47 赤門ビル1階	詳しい情報
Sound Julie	名古屋市中区東区津山町1-15-3	詳しい情報
オーディオビギナーズ	名古屋市中区大須3丁目14-37	詳しい情報
ナビックス	名古屋市中区大須4丁目10-86	詳しい情報
中部オーディオサービス (株)	名古屋市中区東区舞2丁目7-14	詳しい情報
サウンド・ビット	名古屋市中区東区上社2丁目13	詳しい情報
オーディオケーブル市場	愛知県津島区正保町3丁目43-3	詳しい情報
JAZZ茶房 貴留	名古屋市中区東区藤が丘4-9 アンフィニビルB1F	詳しい情報
パング&オルフェン 名古屋ネクスト	名古屋市中区千種区内輪1丁目11-14	詳しい情報
ノムラ無線 (株)	名古屋市中区大須3丁目30-86 第1アメモビル2F	詳しい情報

## JBL 4344



### メーカー別オーディオ買取事例

#### JBL



#### JBL (ジェイビーエルの歴史と特徴)

オーディオブランドとして最も有名なメーカーの一つ「JBL」。その名は創設者の「ジェームス・パロー・ランシング」に由来し、ルーツはランシングが「ランシング・マニュファクチャリング社」を設立した1927年に遡ります。

ランシングはその後、アルテック社とともに「アルテック・ランシング社」を設立。主に劇場用スピーカーに手荒を負担し、「シャーラーホーン・システム」や「アイコニック」を発表します。

しかし、美しい家庭用スピーカーへの憧れが強かったランシングは、1946年にアルテック・ランシング社を退社。同年、「ジェームス・B・ランシング社」を設立します。これが現在の「JBL」です。

1954年に「ハーツフィールド」、1957年に「パラゴン」と、オーディオ史に今も輝々と輝く名器を発表しますが、これらが出た直前の1949年、創設者のジェームス・パロー・ランシングはこの世を去ります。しかし、JBLは創設者の遺志を引き継ぎ、今なお発展しつづけています。

1980年代にはアンプを手付け、1970年代になってからはスタジオモニター機に中心を移します。そして1982年、名器「4344」で1つの頂点に達します。

現在は時代の趨勢で、大量生産型普及品も発売されています。しかし元来は、偉大な文化遺産としてオーディオの歴史に刻まれるべき多くの逸品を作り出したメーカーであり、高級趣味製品をオーディオファンに選んできたブランドです。

#### JBLの買取品目



スピーカー



その他

#### JBLの最新オーディオ買取事例



2016.07.02 広島県  
ジェイビーエル JBL LE85  
+EXCLUSIVE EH-221L  
ドライバ+ウッドホーン  
(広島県広島市)



2014.09.15 埼玉県  
JBL ジェイビーエル スピ  
ーカー 4312M I WXの買  
取



# リードジェネレーション

- 閲覧だけで終わらせない。見込顧客情報（メールアドレス等）を得る施策

閲覧しただけではなく、見込顧客（リード転換）化としての施策  
ペルソナの欲求に応える「取り置きサービス」

## オーディオをお探しの方へ

市場公開前に優先的にご案内！ メールアドレスを登録いただくだけでお探しのオーディオが手に入ります。

登録はこちらから

## Q オーディオをお探しの方へ

メールアドレスを登録するだけで、お探しのオーディオが手に入ります！

最新のオーディオ買取リストを市場公開前に優先的にご連絡いたします。

メールアドレス \*

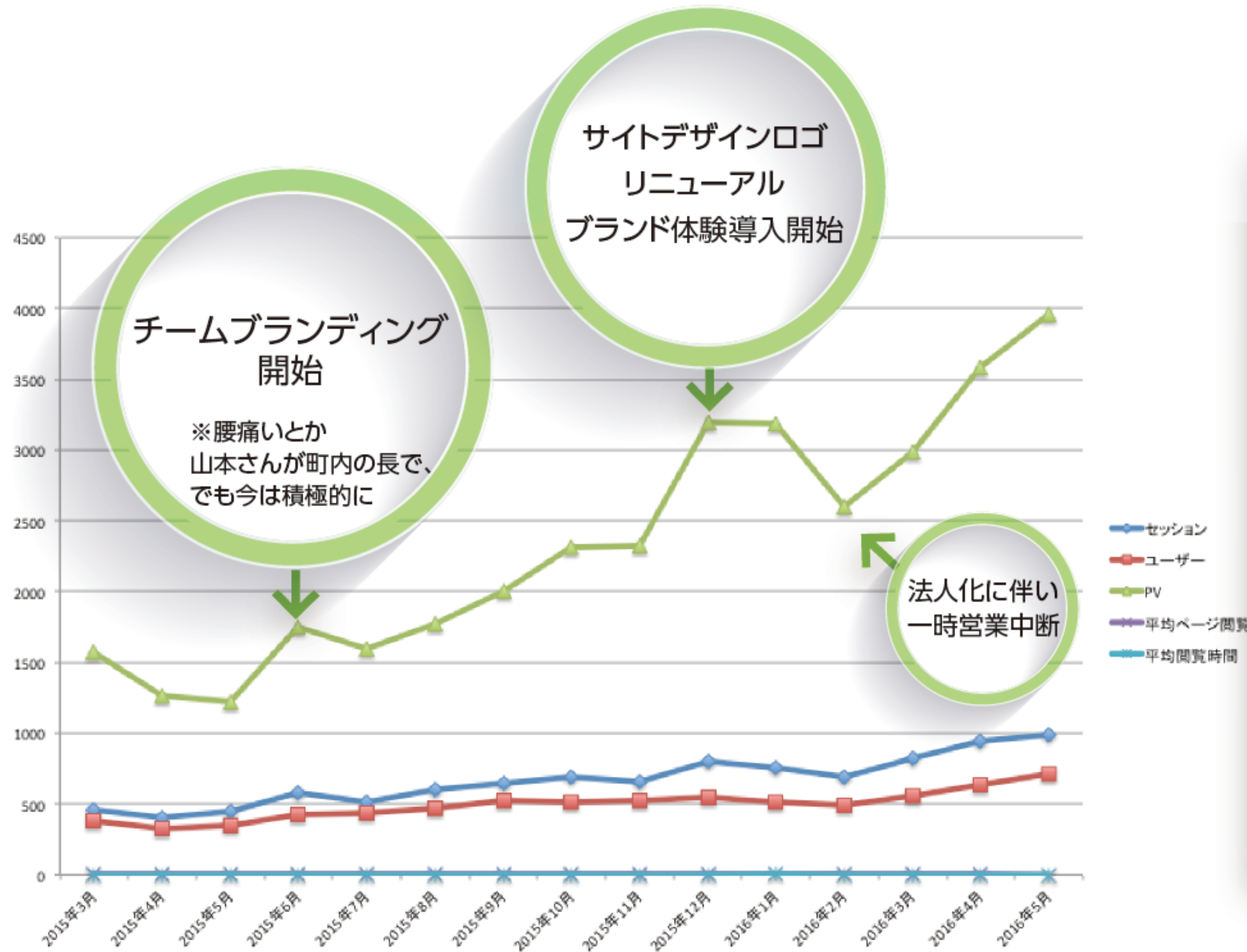
取置き申込み

そしてブランド体験を通じ、連想・連結、記憶の集積を図り、  
ブランドイメージを蓄積していくことで、ロイヤルカスタマーに

効果とこれから



# チームブランディングからの変化



## 前年比

- 売上 約1.5倍
- 見積依頼件数 約2倍
- セッション 約1.6倍
- ユーザー数 約1.4倍
- ページビュー 約2倍
- 平均ページ閲覧 約1.3倍
- 平均閲覧時間 1.8倍
- 直帰率 13%改善



# 今後の展望

## ◆ 今後展開予定の事業

- ・ハーレー・ダビッドソン専門買取
- ・旧型ミニクーパー、パーツ専門買取
- ・ライカカメラ専門買取
- ・リアルな店舗をもつこと
- ・実際に直で販売するサイト



など、シニア世代の趣味でありそうな、ヴィンテージ品が多いモノに特化。  
またそれを愛する、扱うヒトもヴィンテージなシニア層を雇用していきます。





# 戦略と戦術

戦略はシンプルに  
この3構成

①ゴールを定める  
(誰にどんな価値をいつまでに)

③どうやって進むのか?  
(どんな力を付けていくのか?)

②今、どこにいるのか?  
(どんなリソース状況か?)



戦術は具体的に  
実務に落とし込む

ウェブサイトは戦術の1つ  
リソースはどう改善するのか?  
どうサイトを育てていくのか?  
どう集客するのか?

これらは当然戦略を練っておく  
戦術を変えゴールを目指す

# さらに大事なこれからのマーケティング4.0

マーケティング1.0	マーケティング2.0	マーケティング3.0	マーケティング4.0
<b>製品中心</b>  需要に供給が追いつかない。 作れば売れる時代。	<b>消費者志向</b>  行き届き、好みで選択できる時代。	<b>価値主導</b>  マインドや精神を基準にして選ばれる時代。	<b>自己実現</b>  顧客も企業も自己実現を共有し、より良い社会をつくっていく時代。



うまいきれい だけではない 自分なりの価値提供





# マイケル・ジョーダンでも変わらない 原理原則



出展：NBA

『ステップ・バイ・ステップ。』

どんなことでも、何かを達成する場合にとるべき方法はただひとつ  
一歩ずつ着実に立ち向かうことだ。これ以外に方法はない。』



# さいごに

情報が溢れ、顧客は迷っています。

サービス・商品を安心して、安易に購入したいのです。

そのために戦略からサポートしウェブで表現するのが  
我々ウェブ屋の大きな役割であり自己実現ではないでしょうか。

今までと同じことを繰り返すのではなく、変えることができるのは

**「われわれの想い。われわれの一步。」**

# ご清聴ありがとうございました

## ■社名

株式会社ウェブエイト  
http://www.web8.co.jp

## ■東京オフィス

〒102-0083  
東京都千代田区麹町2-12-6  
ミツリ麹町ビル1F

## ■Web8.Lab

〒390-0831  
長野県松本市井川城1-6-29  
サーキットデザインビル3F

## ■長野オフィス

〒381-0031  
長野県長野市西尾張部  
1115番地2-D

## ■松本オフィス

〒390-0822  
長野県松本市神田1-33-4

## ■代表者

代表取締役社長 草間 淳哉

## ■従業員

10名

## ■事業内容

ウェブ制作事業  
デザイン・DTP事業  
ブランディング事業  
マーケティング事業  
ナガブロ関連事業

## ■草間連絡先

kusama@web8.co.jp  
090-8876-9308

## ■TEL/FAX

0263-25-9308

お気軽にフォローください



LINE@  
@jun8kusama  
※日々の活動発信中



Instagram  
@junya\_kusama\_web8  
※社長の肉テロ展開中



Facebook  
@JunyaKusama  
※マーケティング情報拡散中



Twitter  
@jun8web8  
※偉人達の格言展開中



# Strategy

ウェブサイト制作、  
手を動かす前に考えておくこと

Part II