

1	トップページ
2	三蔵が選ばれる理由
3	当店の紹介
4	釣具買取の失敗例
5	無料見積もり！
6	見積もりの流れ
7	ハードケースの貸し出し
8	出張買取について！
9	お客様の声
10	三蔵釣りブログ
11	用語集
12	よくある質問
13	会社概要
14	サイトマップ

・ターゲット
 ターゲットは20代～50代の釣りが趣味の方です。
 ですので、現在は買取という部分で強制的に売りすぎて業者向けになっているイメージがありますので、相手も趣味の方なので「釣りが好きだ！」という熱意を売って、「この人に買取をお願いすれば間違いないな！」という信頼感を得ます。
 しかし、熱意だけでは個人サイトのような紹介ページになってしまいますので、釣りがこれだけ好きだから、こういう査定ができるし、親身になって対応できますなど、他店と違い直接相談ができるということも伝えます。
 また、釣りを小さい頃からやっている、本物の釣人だからこそ、同じ目線で査定もできること、お客様の大切に思っている釣具は買取らない精神を持っていることをトップページから「売って後悔されるもの、傷ひとつつけたくないものは同じ釣人だからこそ、買取しません」のようなキャッチで伝えていきます。
 これで、大手の釣具店と差別化を図っていきます。
 写真も素材のものが多々あり、冷たい雰囲気になっておりますので、写真素材はオリジナルのものを使い、顔を見せて親近感、信頼感を出していきます。

・三蔵が選ばれる理由
 お店の強みを5つくらいの項目に分けて、わかりやすく明確に掲示します。
 各項目にも見出しに合った写真を用い、視覚的にも頼れそうなお店であると伝えられるページにしていきます。
 ここは見る人もかなり出てくると思いますし、売りを直接伝えられる重要な部分です。
 また、傷があるかないかで査定するのではなく、用途において、ユーザー目線で査定できるなどの強みも前に出したいと思います。

・当店の紹介
 お店と内田様の紹介のページになると思います。
 趣味や特技なども記載し、少しバラエティー性を持たせていきます。
 そのようなプロフィールも記載しますが、査定基準や作業風景などの文章、写真を載せて、お店をアピールできたらいいなと思います。

・釣具買取の失敗例(ここには注意！)
 ネット買取での失敗例を項目わけして紹介するページです。
 こういったページを持たせることで、誠実感、信頼感を高めます。

・無料見積もり！

現状でたくさん見積もりの項目が増えていてわかりにくいので、1ページにまとめ、シンプルなフォームを設置することによって成約を高めます。買取申込書などもPDFにしてダウンロード形式で設置しておいたりするのも、使う方にとってはすごく便利になると思います。

・見積もりの流れ

お見積もりの流れを、写真や図を使ってわかりやすく記載します。流れを掲載しておくことで、ネット買取に不安を抱いてる方の不安を和らげると思います。

・ハードケースの貸し出し

これはなかなかおもしろい部分なので、トップページからバナーで誘導しようと思います。大切な竿に傷がつかないように、折れないように、無料で貸し出せるということを紹介し、ネット買取に対して誠実にとりくんでいるというアピールになります。

・出張買取について！

ショップに行くのがめんどろな方、物が多すぎる方、売るものを選びきれない方にはかなり画期的なサービスですね。福岡であれば、どこでも買い取りにいけること、いつでもいいこと、電話だけで来てもらえることなどを強みにします。

・お客様の声

顧客の写真と、もらった文章をそのまま記載し、三蔵がどれだけ支持されているか、利用されているかを伝えるページになります。

・三蔵釣りブログ

これはトップページにも表示するブログで、業務のことばかりではなく、趣味である釣りに関する日常や情報を記載する、雑誌のコラム的なコンテンツにします。人間味を出すために重要なコンテンツになると思います。

・用語集

簡単な釣り用語集です。

・よくある質問

いままでうけた質問、問い合わせなどをいくつか抜粋し、記載します。ここを明確に回答することによって、お客様の不安をとりのぞきます。

・会社概要

古物商許可番号をもっているか、社名、店名など、実際にどこで仕事をしているかを明記し、信頼性を高めます。