

CSSnite

CSS Nite  
**Okayama**  
vol.9

現場の視点で工夫するウェブ制作

2019.10.26

# 対症療法から根本治療へ 戦略から考え直すウェブ活用

岡山ウェブコンサルティング株式会社  
代表取締役 黒瀬直樹

# 自己紹介

# 岡山ウェブコンサルティング株式会社

代表取締役 黒瀬直樹



# 保有資格

- 一般社団法人ウェブコンサルタント協会  
AB3Cワークショップ認定講師
- Googleアナリティクス 認定
- Googleデジタルワークショップ 認定
- 日商簿記 1 級

質問

**もし頭痛があったら？**

**薬を飲む**

||

**対症療法**

のうこうそく

もし脳梗塞になったら？

手術をして

再発しないように生活改善

||

根本治療

# 対症療法の限界

# ウェブマーケティングには やることがいっぱい

SEO

リスティ  
ング広告

スマホ  
対応

コンテンツ  
マーケ  
ティング

綺麗な  
デザイン

**情報革命の時代、**

**ネットの登場で…**

- ・ ユーザーが情報を得た**
- ・ 商圏の垣根を越えて**  
**競合が爆発的に増えた**

少し検索上位に来ようが、  
綺麗なデザインにしようが、  
成果には繋がらない

# 対症療法では限界に

SEO

リスティ  
ング広告

スマホ  
対応

コンテンツ  
マーケ  
ティング

綺麗な  
デザイン



多くの競合と比較して  
「選ばれる理由」があるか

これがないと  
簡単には売れない

対症療法では限界

「選ばれる理由」をつくる

根本治療に踏み込もう

# 根本治療

# 選ばれる理由

	メーカー (自社サービス)	仕入れ (代理店)
ブランド品 型番品	<ul style="list-style-type: none"><li>・アップル</li><li>・ユニクロ</li></ul> (ANA・JAL)	<ul style="list-style-type: none"><li>・文房具店</li><li>・スニーカーショップ</li></ul> (保険代理店)
ノンブランド品 非型番品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ペット用品</li><li>・食器</li></ul> (冠婚葬祭)	<ul style="list-style-type: none"><li>・果物店</li><li>・手芸店</li></ul> (無名フランチャイズ)

# 選ばれる理由

	メーカー (自社サービス)	仕入れ (代理店)
ブランド品 型番品		<ul style="list-style-type: none"><li>・ お店が選ばれる理由</li></ul> <p>オンリーワンのサービス</p>
ノンブランド品 非型番品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 商品が選ばれる理由</li></ul> <p>優位性のある商品と説明</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ お店が選ばれる理由</li><li>・ 商品が選ばれる理由</li></ul> <p>オンリーワンのサービス</p> <p>優位性のある商品と説明</p>

選ばれる理由をつくるには

1. オンリーワンのサービスを開発する
2. 優位性のある独自商品を開発する

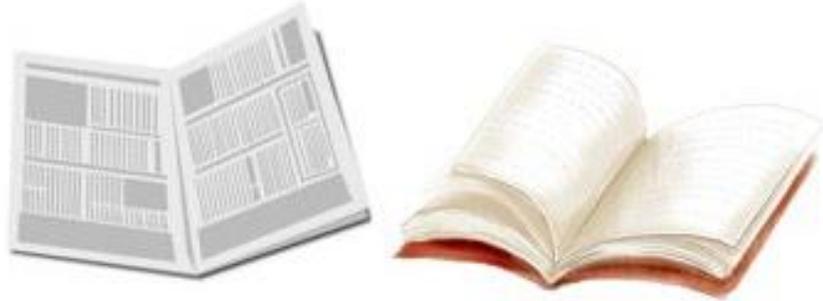
# 最も大切なプロセス

1. 「選ばれる理由」をつくる
2. それを伝えるためにウェブを活用する

「選ばれる理由」をつくる

AB3C分析

# 新聞・テレビ・雑誌・チラシ



不特定多数向  
けの情報



# インターネット



自らの価値観  
に合った情報



# 従来のカーテン店



引用：カーテンDepo

不特定多数向  
けの情報



# バラ柄のカーテンに絞って検索



引用：メルカリ

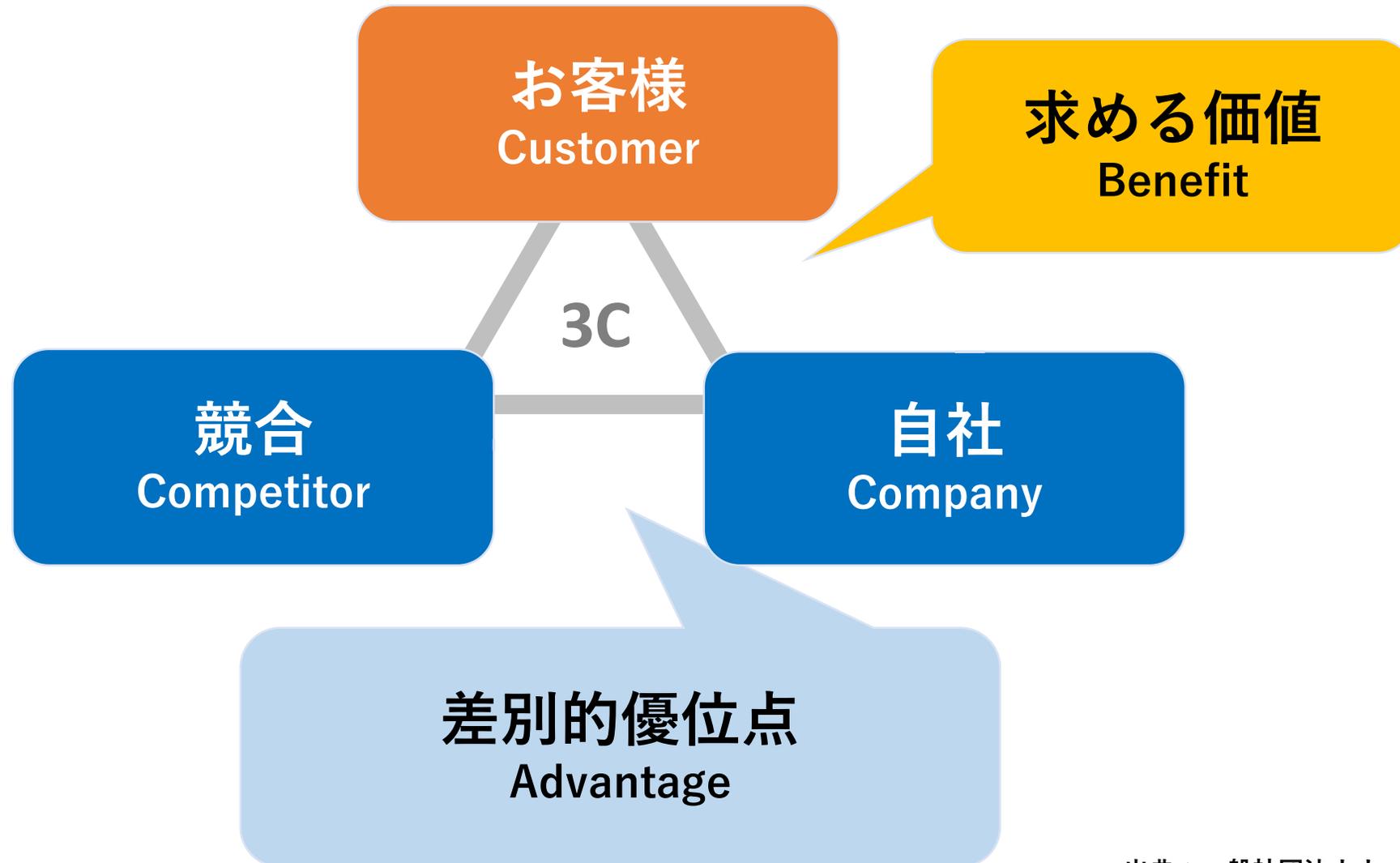


引用：Amazon

自らの価値観  
に合った情報



# 選ばれる理由をつくるAB3C分析



事例：さくら祭典の海洋散骨

[海洋散骨とは](#)

[さくら祭典の海洋散骨](#)

[散骨の流れ](#)

[よくあるご質問](#)

[お客様の声](#)

[運営会社紹介](#)



# さくら祭典の海洋散骨







## 02 開会の辞、黙祷 散骨場所へ到着、「開会の辞」の後、黙祷を捧げます。



## 03 献花 参列者お一人様ずつ献花を行います。



## 04

### 散骨

花びら・献花・花束で海上を彩ります。喪主・参列者によりご遺灰を自然の海に還します。

※ご遺骨（ご遺灰）は自然に優しい水溶性の袋に入れて行いますので、ご安心下さい。

※花束のフィルムは外していません。自然に還らないものは投入いただけません。

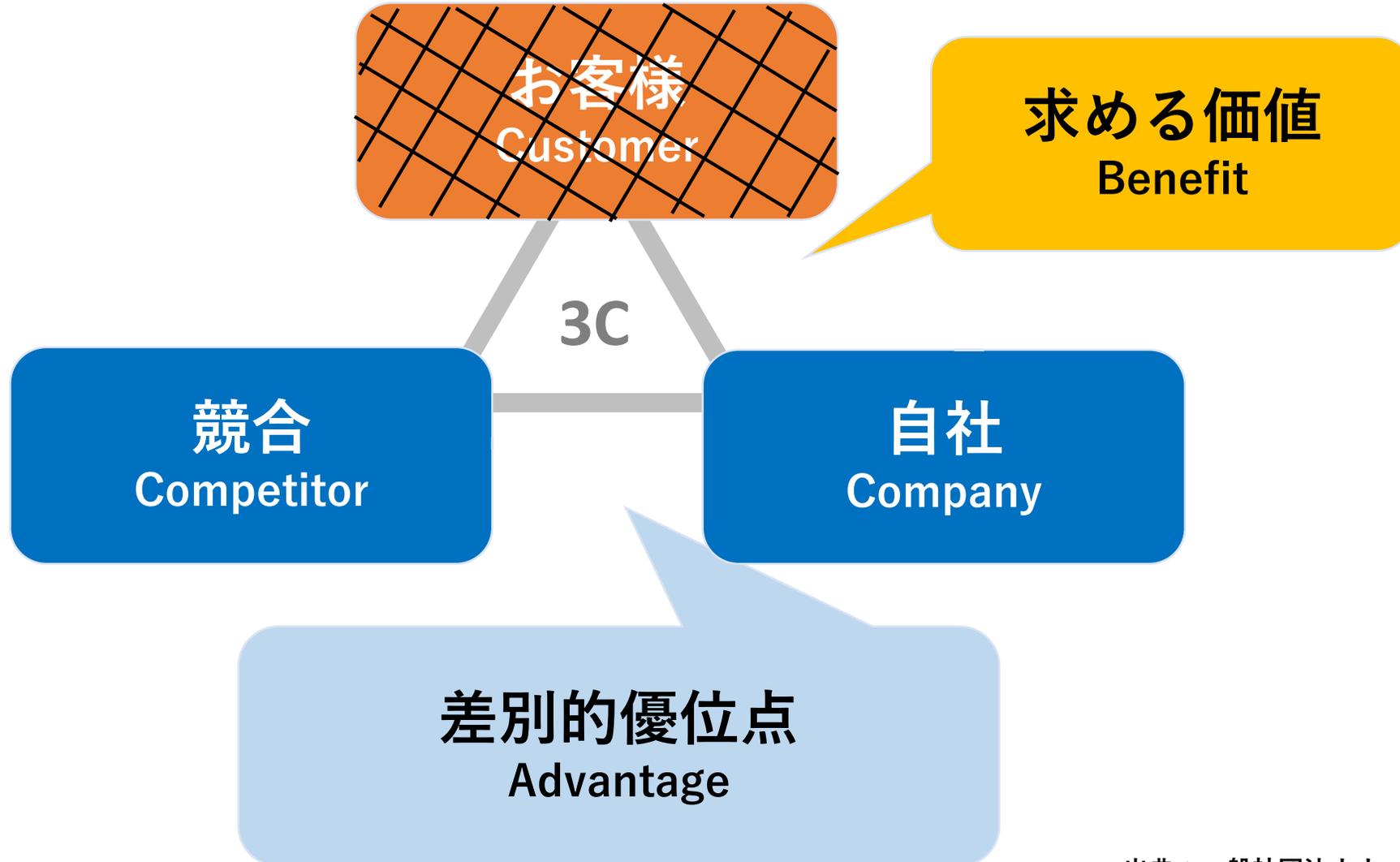


みなさんなら

どうアドバイスしますか？

**お客様を分けて考える**

# お客様を分けて考える





一番多いお客様は  
「海が好きだった人」

# 海好きにもいろいろ

ダイビング  
好き



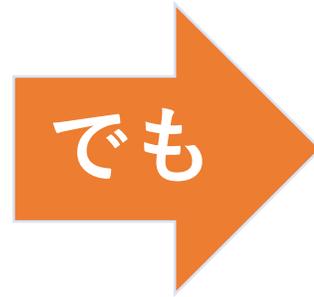
釣り好き



漁師



# 着目したのは・・・



海洋散骨を希望するのは  
「海が好きだった方」

実際に行うのは  
「海に不慣れな方」

お客様：遺族

求める価値

あの人が  
好きだった海で  
お別れがしたい遺族

安全でゆったりとした  
お別れの時間

競合

3C

自社の特徴

他の散骨業者  
・ プレジャーボート  
・ 合同で散骨式

・ 世界有数のクルーザー  
・ 1組の貸し切り  
・ イベントができる空間

差別的優位点

・ 安全機能が満載（横揺れ防止）  
・ エアコンもきいていて高齢者や幼児も安心  
・ お別れの時間を過ごすオリジナルイベント

ピッタリ



## 船上セレモニー

船内の空間を活かして様々なセレモニーが可能です。例えば音楽が好きだった方には、海に向かって演奏をしたり、音楽を流したり。また、大画面でビデオを上映したり、軽い飲食をしていただくこともできます。宗派にとらわれませんので賛美歌を歌ったり、読経していただいてもかまいません。まずはお気軽にご相談ください。



## 海洋葬儀（骨葬）

先に火葬を行い、その後に行う葬儀を骨葬と言います。

海洋葬儀では船上に花祭壇を設け読経を行います。

お式の流れて、そのまま散骨を行っていただきます。

詳細はお気軽にお問い合わせください。



## ご飲食メニュー

和食・洋食のオードブルをご用意いたします。

そのほか、デザートビュッフェ・お酒などの手配が可能ですので、ご相談ください。

# 選ばれる理由

	メーカー (自社サービス)	仕入れ (代理店)
ブランド品 型番品		<ul style="list-style-type: none"><li>・ お店が選ばれる理由</li></ul> <p>オンリーワンの サービス</p>
ノンブランド品 非型番品	<ul style="list-style-type: none"><li>・ 商品が選ばれる理由</li></ul> <p>優位性のある 商品と説明</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>・ お店が選ばれる理由</li><li>・ 商品が選ばれる理由</li></ul> <p>オンリーワンの サービス</p> <p>優位性のある 商品と説明</p>

# ネット広告をやめてリニューアル

- ・ 売上が2倍（のペース）に！
- ・ 問い合わせする人は

申し込みが前提！

まとめ

対症療法でなく  
根本治療が必要

# 最も大切なプロセス

1. 「選ばれる理由」をつくる
2. それを伝えるためにウェブを活用する

選ばれる理由をつくるには

1. オンリーワンのサービスを開発する
2. 優位性のある独自商品を開発する

**「選ばれる理由」をつくってから  
ウェブの活用をしましょう！**

ご清聴

ありがとうございました