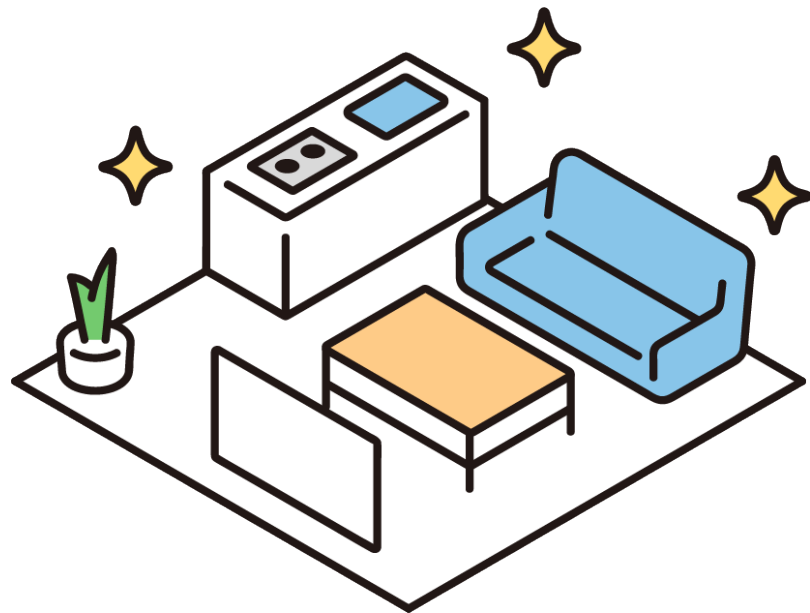


# 断捨Rich



～モノを減らして経済的、時間的な豊かさを実感しよう～

# はじめに

みなさんはモノを処分するのは得意ですか？

処分するのは意外と面倒くさい

何が一番面倒くさいのか？

手放してもよいのか一つひとつ自分で判断しなくてははいけない

モノによって判断基準はさまざま  
紙媒体のモノなんて内容も確認しなくちゃいけないし…

# サイトのコンセプト

## 事業コンセプト

身の回りのモノを減らし、モノから解放されることで、  
経済的な豊かさと時間的な豊かさを実感しよう！

## モノが多いことのデメリット

モノを手に入れる前から手放すまでにお金と時間を浪費する

## モノが多いことのデメリット ～お金編～

手に入れる前から処分するまでお金を浪費する！

入手

・・・商品代金、交通費



所有

・・・維持費、修理費、家賃など



処分

・・・廃棄料、交通費



## モノが多いことのデメリット ～時間編～

手に入れる前から処分するまで時間を浪費する！

入手

・・・情報収集、検討、移動時間、店員とのやりとり



所有

・・・選ぶ、掃除、メンテナンス



処分

・・・取捨選択、売却先の検討、業者に連絡

手に入れるのに50年かかったぜ…  
ONE PIECE



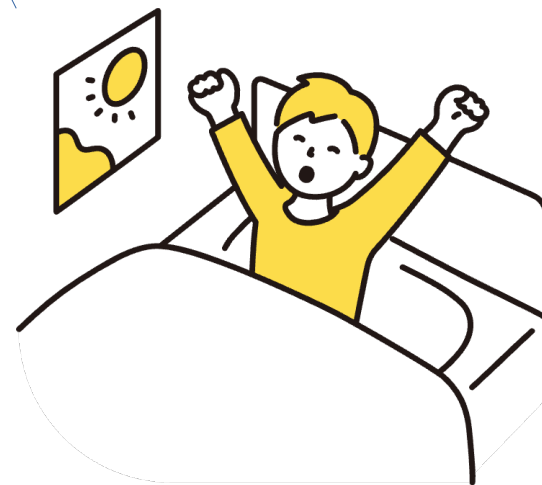
# モノから解放されることのメリット

お金に余裕ができる  
時間にゆとりができる



結果的に心が豊かになる

この世に生まれてよかったー!!!



# サービスの内容

## 【コンサルティング業務】

モノを処分するにあたっての判断基準を顧客に提示、アドバイス

## 【処分の代行業務】

モノの廃棄、売却、紙媒体のスキャニング、データ化など

# サイトの種類

## 【サービスサイト】

サービスの申込み、問い合わせをしてもらうフォームとしての役割

サービス内容の紹介

(ユーザーに興味・関心を持ってもらう)



参考情報として導入事例を紹介・断捨離のメリットを紹介

(サービス申し込みへの後押し、理解の深化)



サービスの申込み、問い合わせをしてもらう

(ユーザーアクション)



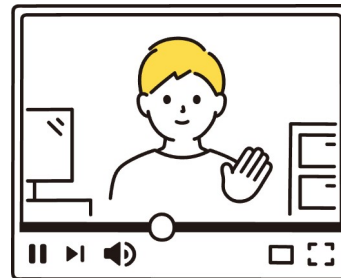
# ペイドメディアの選択および理由



## 動画広告

### <選択の理由>

1. 多くの人に認知してもらう必要がある
2. ストーリー性を持たせて多くの情報を伝える必要がある

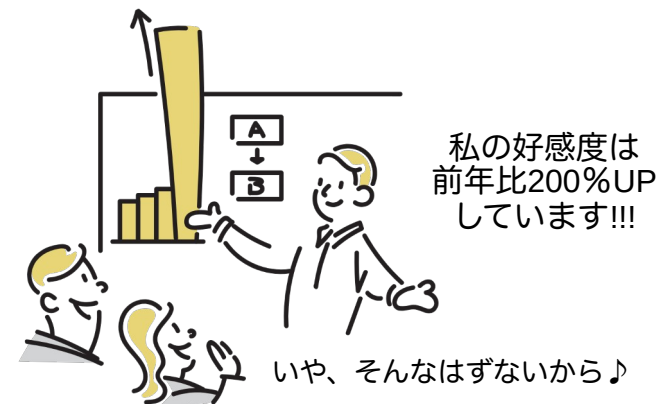


こんにちは！  
今日は黒歴史を  
断捨離しちゃうよ♪

# 市場調査の結果

## 【結論】

市場参入の余地は十分にあり！

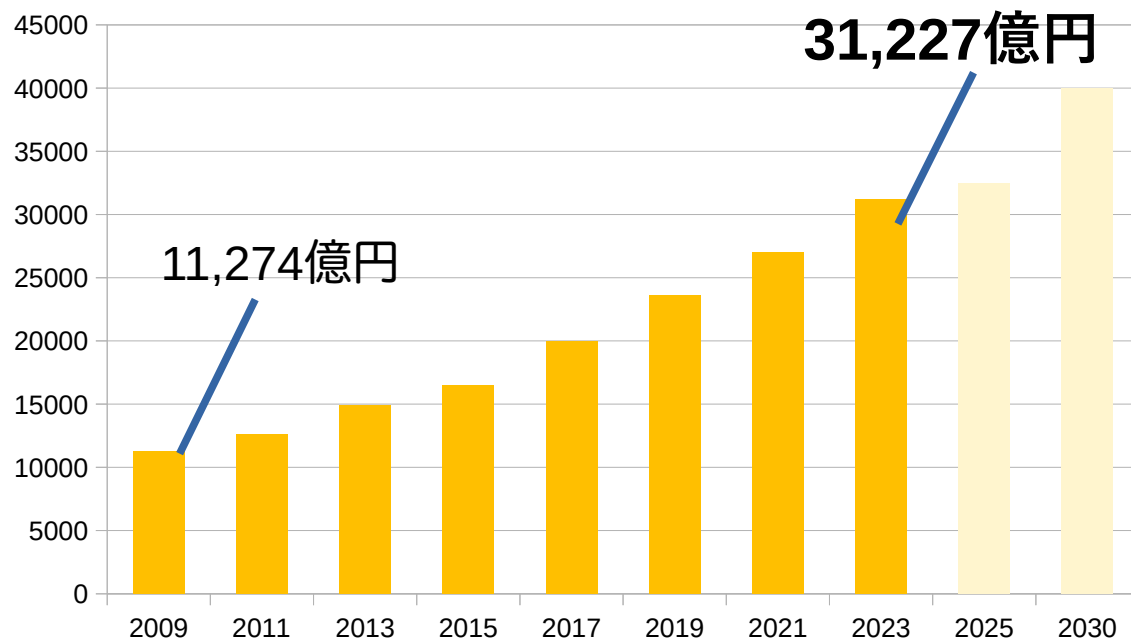


## 【理由】

市場規模が大きく、今後も市場の拡大が見込める

モノの処分を判断する段階に重点を置いている業者は少ない

# リユース市場規模（国内の消費財における販売額）の経年変化と予測

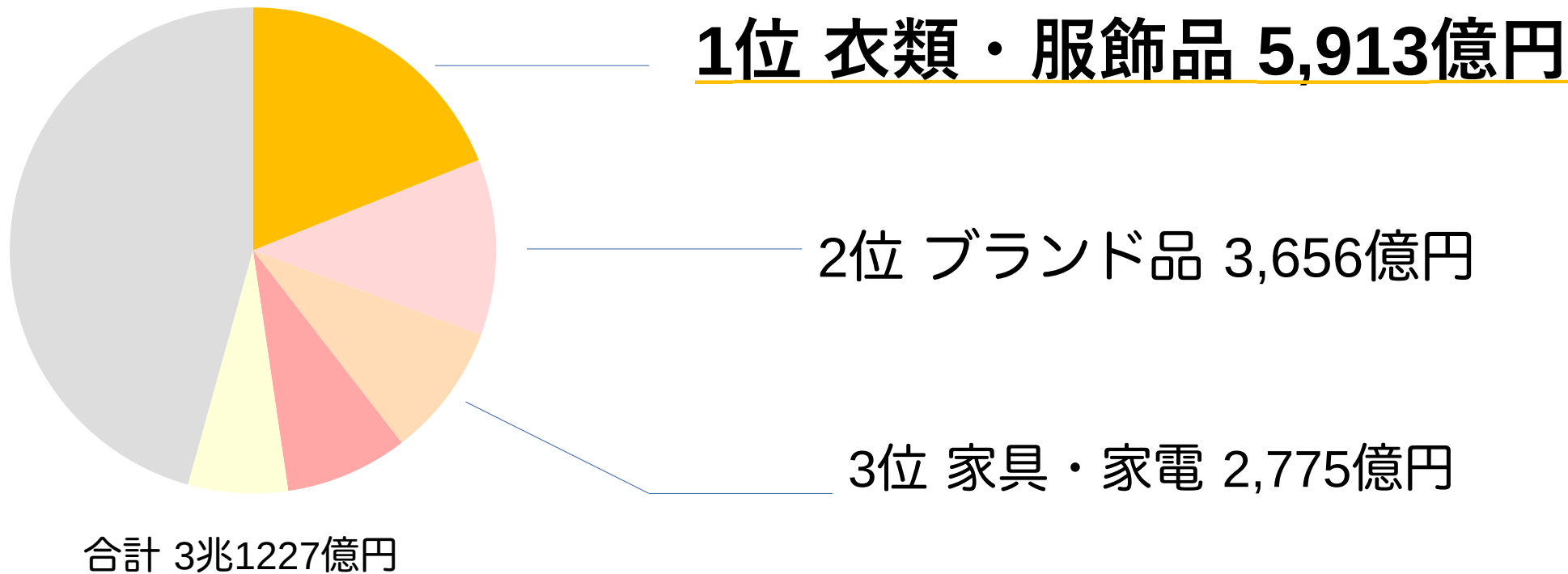


※引用元では毎年データがございますが、  
見やすくするために1年ごとの表示  
とさせていただきます

2023年のリユース市場規模は3兆1227億円！

2030年には市場規模が4兆円に拡大の予測

# 2023年のリユース市場規模の内訳



# 2023年度実績 リユース売上ランキング

## 1位 ゲオホールディングス

リユース売上 2,440.9億円

## 2位 コメ兵ホールディングス

リユース売上高 1,194.5億円

## 3位 ブックオフグループホールディングス

リユース売上高 1,013.0億円

# SWOT分析

S

強み

商品を持たないため、リスクが少ない

モノを処分する判断基準を一緒に  
考えることができる

W

弱み

独自の技術やサービスがない

真似をしやすい

O

機会

現代にマッチしていて、環境が整っている

さまざまな関連する企業との連携が  
とりやすい

T

脅威

参入障壁が低い

# ターゲットになる人

全然吸わねえ…

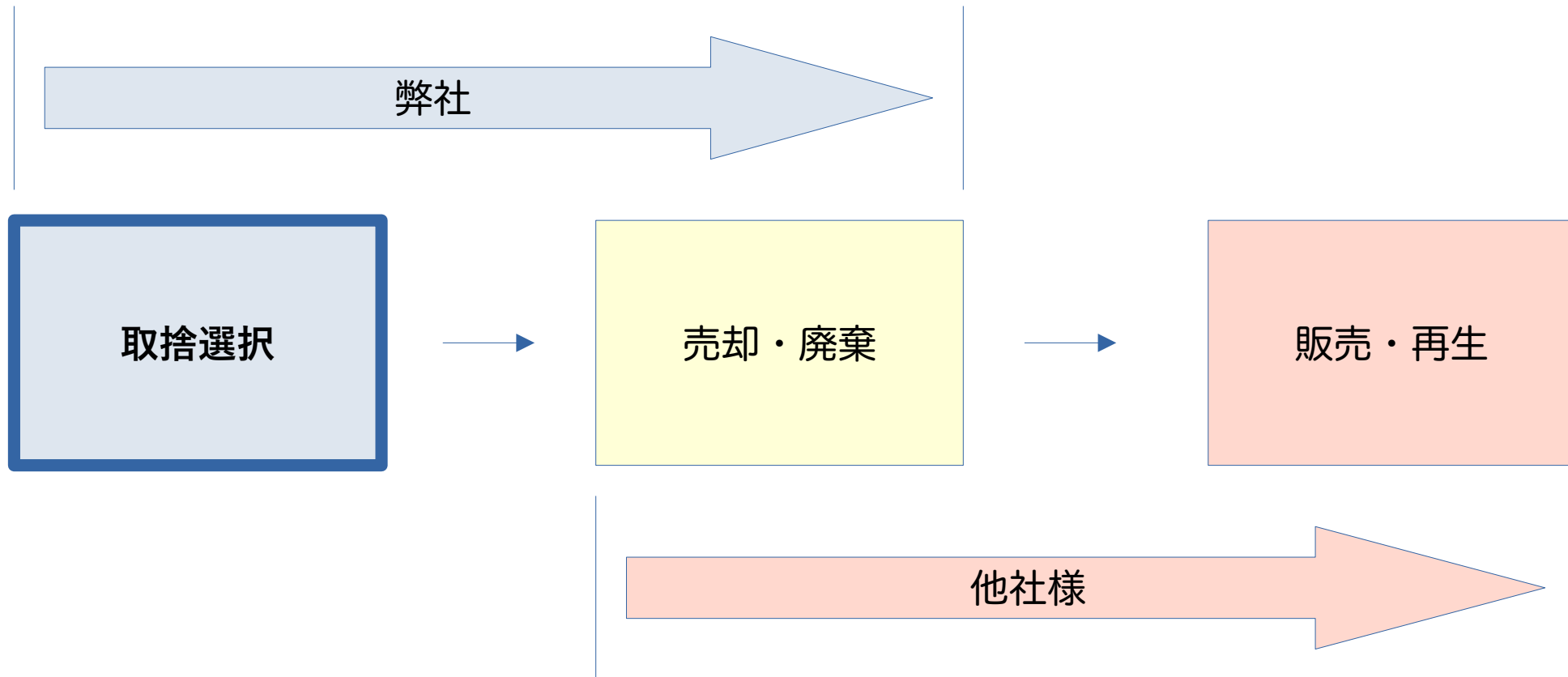


断捨離をして部屋をきれいにしたい人

引越し前にモノを捨てて引越し費用を少しでも安く抑えたい人

終活で今のうちにモノを整理、処分しておきたい人

# ポジショニング





# KPIとKGI

40,000  
セッション

KPI:離脱率  
99%(残400)

広告

広告LP

KPI:顧客獲得費用  
500円

KPI:総セッション数  
月間 4.4万セッション

申込画面 (残600)

検索

自社HP

KPI: 自然検索流入数  
3,850

4,000  
セッション

KPI:離脱率  
95%(残200)

SNS

KPI: 150  
いいね数 3,000  
直接訪問率: 5%

CVR  
広告:1% 残400  
検索:5% 残200

年間目標…年商3,600万円

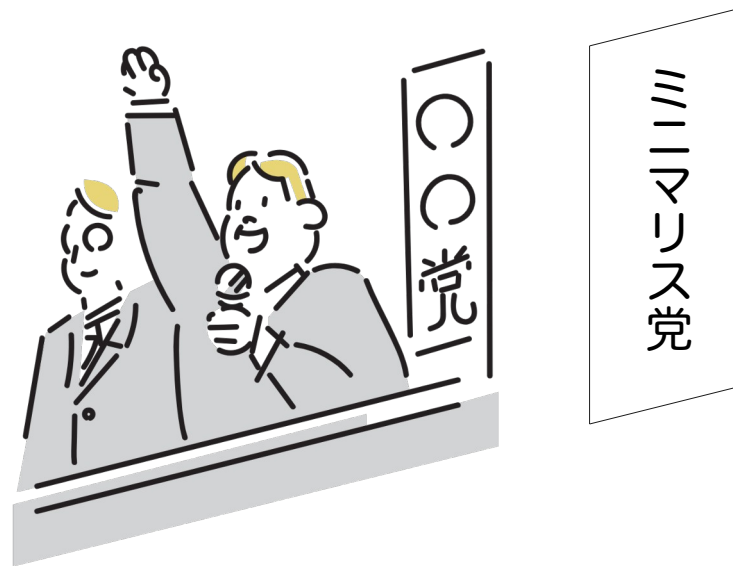
KGI:月商……………300万円

平均注文価格……5,000円

広告費……………2,000万円

# おしまい

ご清聴ありがとうございました



イラストの入手先：ソコスト <https://soco-st.com/>

Loose Drawing <https://loosedrawing.com/>