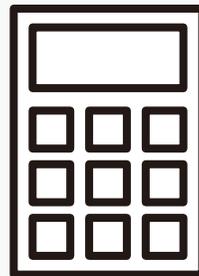


ブランド品に特化した集客専門サイト

ブランド査定窓口

「いちばん高い」がきっと見つかる

ご案内



コンテンツ

004

支持理由（コンセプト）

005

支持理由（メリット）

006

広告手法対比

007

サービス実績

008

サービスの流れ

009

査定依頼から
成約に至るまで

010-014

ユーザーの質を高める
4つのステップ

- ① 集客キーワード
- ② 11の必須項目
- ③ マッチング
- ④ ペンディング

015

強みのある商材・
地域に絞って集客

016

セグメント例

017

顧客フォロー

018

よくある質問

019

料金体系

020

会社概要

月額利用料**ゼロ** 成約手数料**ゼロ**

ブランド品の売却を検討中のお客様をご案内



簡易査定を依頼

(ブランド品情報と
お客様情報を入力)



ブランド査定の窓口

「いちばん高い」がきっと見つかる

<http://brand-satei.me/>



比較するって、大切



買取企業 A



買取企業 B



買取企業 C

貴社が対応可能なブランド品の売却検討者のお客様をご紹介します。

確実に**ビジネスの拡大**にご利用いただけます。

支持理由（コンセプト）

- ① **完全成果型WEB広告**
- ② **圧倒的な問い合わせ件数**

従来のクリック課金型インターネット集客とは違い、
完全成果型WEB広告という新しい集客方法をご提案します。

有料のインターネット広告よりも**費用対効果が良い**と
多くの企業様に支持されています。

ブランド查定の窓口



お客様をご紹介



貴社

- ① 必要な分だけご紹介
- ② 完全成果型
- ③ 成約率の高いユーザーのみ
- ④ 毎月約2000件の紹介実績



お問合せ分のみ
お支払い

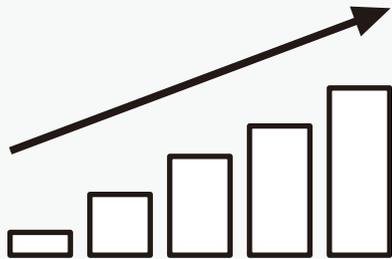


- ① 営業に注力できる
- ② 自動的に買取案件が集まる
- ③ SEO対策や広告運用より効率的
- ④ 低リスク・低予算で開始可能

支持理由（メリット）

ブランド査定の窓口で得られる **3**つのメリット

集客数の拡大



本来、競合他社にしか流れていなかった査定依頼が、御社にも届くことで集客数が拡大します。お客様にとっても貴社に出会える確立が上がり、より満足したブランド品の売却を可能にします。

無駄な広告費ゼロ



査定依頼がなければ、料金は一切かかりません。クリックされただけで費用がかかるウェブ広告や、打ったものの反響がないようなチラシとは違い、明確な費用対効果が得られます。

顧客リストの活用



当サービスから反響があった顧客リストは、その後も貴社でご活用頂けます。更なる買取をすすめて頂くのもよし、買替えのため新たなブランド品を売るのもよし。そのリストは永遠に貴社のもの。

広告手法対比

既存の方法と異なる、非常に効率的な集客方法



SEO対策
SEO業者

クリック課金型広告
プロモーション広告

完全成果型広告 /

ブランド査定の窓口
「いちばん高い」がきっと見つかる

費用対効果は
明確か



(検索上位になる確約はない
手法も常に変化するため難しい)



(クリックした人が問い合わせ
するか、不明確で無駄が多い)



(申込みした人がどれだけ
成約するか明らか!)

採算は
見込めるか



(毎月50~100万かけても
順位を維持できるか不確実)



(単位が上昇傾向で
採算が見込めない)



(成約1件で回収容易な
低料金設定!)

ノウハウは
不要か



(ペナルティのリスクがあるので
監視も必要)



(広告運用のノウハウが必須
効果的な運用が難しい)



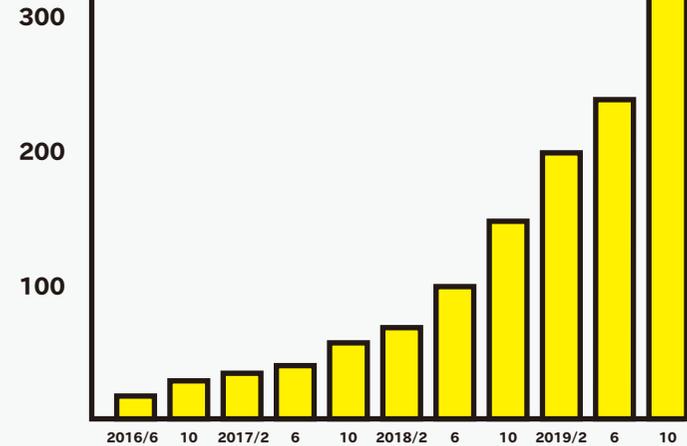
(通常のフローで
買取をするだけ!)

サービス実績

加盟店数推移

- 2016年06月 加盟店数 **3社**にて「時計査定」の窓口」オープン
- 07月 加盟店数 **10社突破**
- 07月 「バッグ査定」の窓口」オープン
- 11月 「宝石査定」の窓口」オープン
- 2017年07月 加盟店数 **50社突破**
- 08月 「お酒査定」の窓口」オープン
- 08月 「金・貴金属査定」の窓口」オープン
- 2018年07月 加盟店数 **100社突破**
- 10月 加盟店数 **150社突破**
- 12月 加盟店数 **200社突破**
- 2019年03月 加盟店数 **250社突破**
- 07月 加盟店数 **300社突破**
- 07月 「骨董鑑定」の窓口」オープン

加盟店数

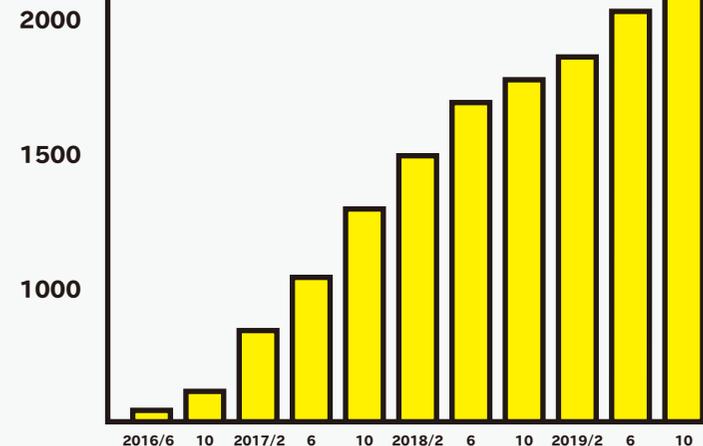


300社突破

査定件数推移

- 2017年01月 月間案件数 **900件突破**
- 03月 累計案件数 **4,500件突破**
- 05月 月間案件数 **1000件突破**
- 06月 累計案件数 **7,500件突破**
- 09月 累計案件数 **10,000件突破**
- 2018年01月 累計案件数 **15,000件突破**
- 03月 月間案件数 **1,500件突破**
- 05月 累計案件数 **20,000件突破**
- 08月 累計案件数 **25,000件突破**
- 10月 累計案件数 **30,000件突破**
- 2019年04月 累計案件数 **40,000件突破**
- 05月 月間案件数 **2,000件突破**

ブランド査定」の窓口件数



月間2000件突破

サービスの流れ

ご登録完了後、フォームの会社選択より
貴社が選ばれましたらメールが届きます。

サイトへ来訪



個人情報入力

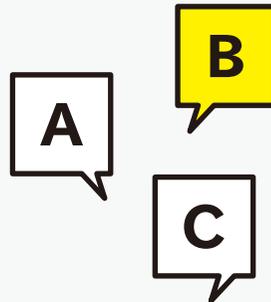
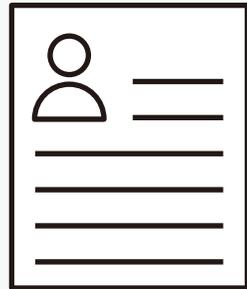


査定先選択



査定依頼の
メールが届く

(※ご紹介ができた分
のみのご請求)



お客様

成果地点

依頼から成約に至るまで

メールが届いたら、
その後のアプローチ方法は自由です。
電話かメールにてご対応いただき、
買取成立につなげます。

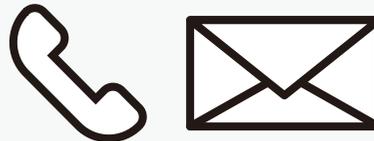
メールの受信



お客様対応
(電話・メール)



買取成立
(店頭・出張・宅配)



成果地点

貴社のご対応

ユーザーの質を高める4つのステップ

申し込みのあった案件を、ただ紹介するだけでなく
質の高い申し込みを増やすため、独自のシステムが不正と検知した査定依頼は
貴社へ即時配信されることはありません。

当社で電話かメールによる本人確認を行った上で配信されますので、
質の高いお客様のみ配信することが可能です。

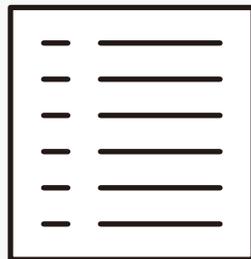
①

優良
キーワード



②

入力
フォーム



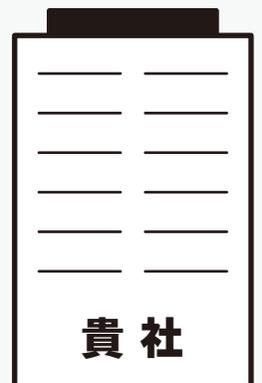
③

ペンディング
機能による精査



④

マッチング



STEP1 集客キーワード

優良キーワードのみの集客（時計の場合）



入札単価の高いキーワードにも積極的に出稿し、時計を売ることが前提として
検索するユーザーの意図を掴んだキーワードのみでの集客を行います。
売却意志のないユーザーであろう検索キーワードでの集客は一切行いませんので、
確実に売却に繋がるユーザーの顧客情報を獲得することができます。

時計査定の窓口では、独自のマーケティング方法でより多くの
ロングテールキーワードを拾い、**月間10万を超えるキーワード**の
パターンから質の高いユーザーからのアクセスがあります。

表示する行数 500 ▼

1-500/108073



STEP2 11の必須項目

申し込み意欲の高いユーザーを集める

① ユーザは簡単に査定依頼を申し込む事はできません

検索エンジン経由でアクセスした質の高いエンドユーザであっても、査定依頼フォームが簡単であれば、質の低いユーザからの査定依頼が増えてしまいます。

② それぞれのブランド品に特化 = 費用対効果の高い顧客情報が集まる

利幅の大きいブランド品のみを取り扱っております。
ブランドの種類を限定することで費用対効果の高い案件が増えます。

③ 必須項目（11ヶ所）→ ハードルの数 → 申し込み意欲の高い顧客

全ての項目を入力してきた（=全てのハードルを超えてきた）意識の高い顧客様だけが、査定依頼を完了する事ができます。

お客様情報入力

1 ブランド名

2 商品名

3 付属品の有無

4 商品の状態

5 購入時期

6 名前

7 E-mail

8 電話番号

9 住所

10 番地

11 商品画像

ながーい入力フォーム

STEP3 マッチング

ユーザーが査定会社を自ら選択する方式

常に**ユーザーと買取業者様の中立の対場**であることとして、
特定の会社への誘導や自社で案件の囲い込み等の不正をしないために、
顧客様に買取会社の選択を委ねる方式を取っております。

ユーザーの
不満

従来の一括査定サイトでは、
自動的に選出された会社に査定依頼が届くので
どこの会社に依頼したのか分からない。
10社以上の会社から電話がきて対応しきれなかった。

買取会社様の
不満

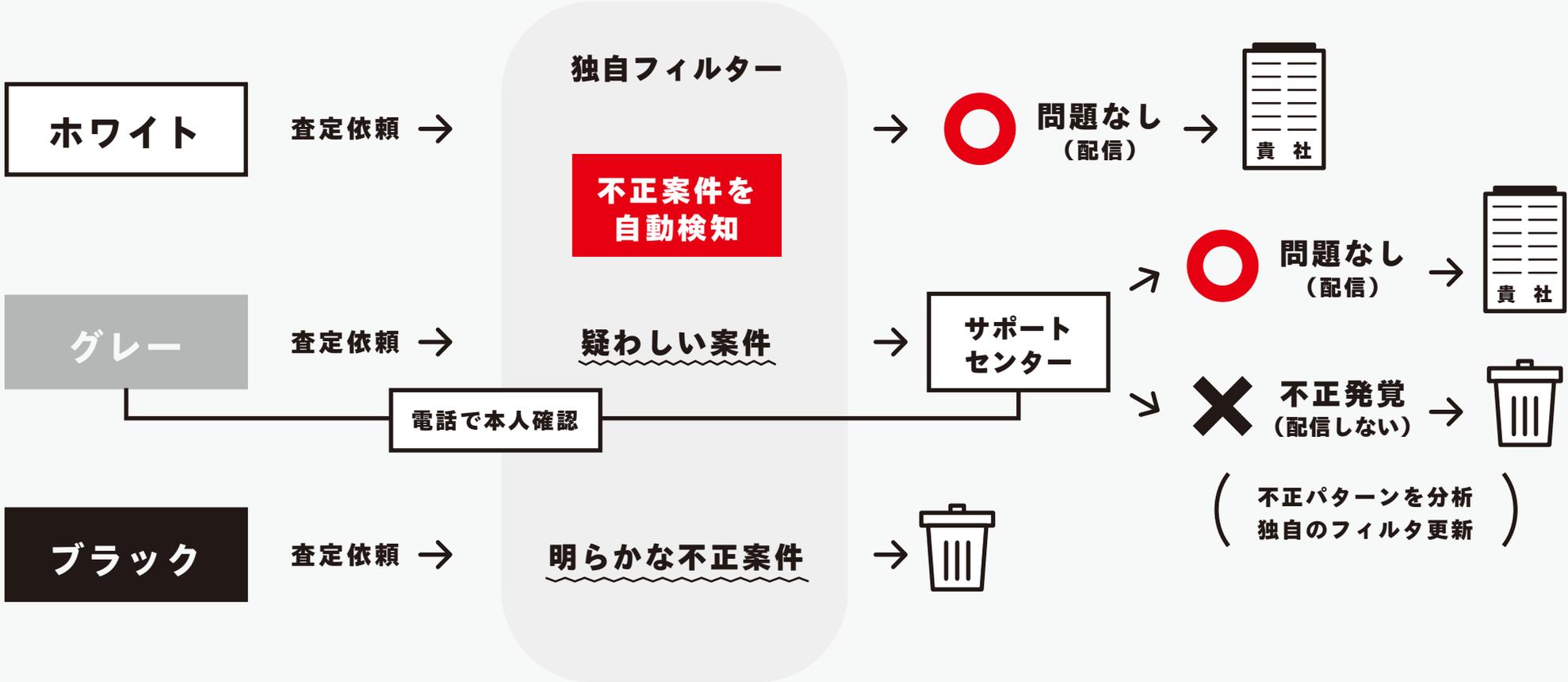
査定依頼がきて顧客に連絡しても『**頼んだ覚えがない**』と断れる。
自社のことを理解した上で選んで欲しい。

両者のニーズを
マッチング

申し込みフォームに査定依頼したい会社様を選択するという項目を作り、
ユーザーが自ら選んだ会社様にのみ顧客情報が送信されるサービスになっております。
顧客様が自ら選択した会社に依頼がいきますので**飛躍的に成約率が上がります**。

STEP4 ペンディング

入力フォーム上にフィルターをかけていますので、システムが不正と検知した案件は、**御社に配信されることはありません。**
結果、質の高い顧客様情報のみを配信することが可能です。



強みのある商材・地域に絞って集客

商材

時計・バック・宝石
骨董・お酒
5種類より選択可能

地域

全47都道府県より
選択可能

ブランド

特定のブランドのみに
絞ったお客様を
ご紹介出来ます。



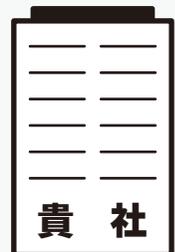
お客様

査定依頼

＼ 査定を絞り込み /

ブランド査定の窓口

ご紹介



貴社

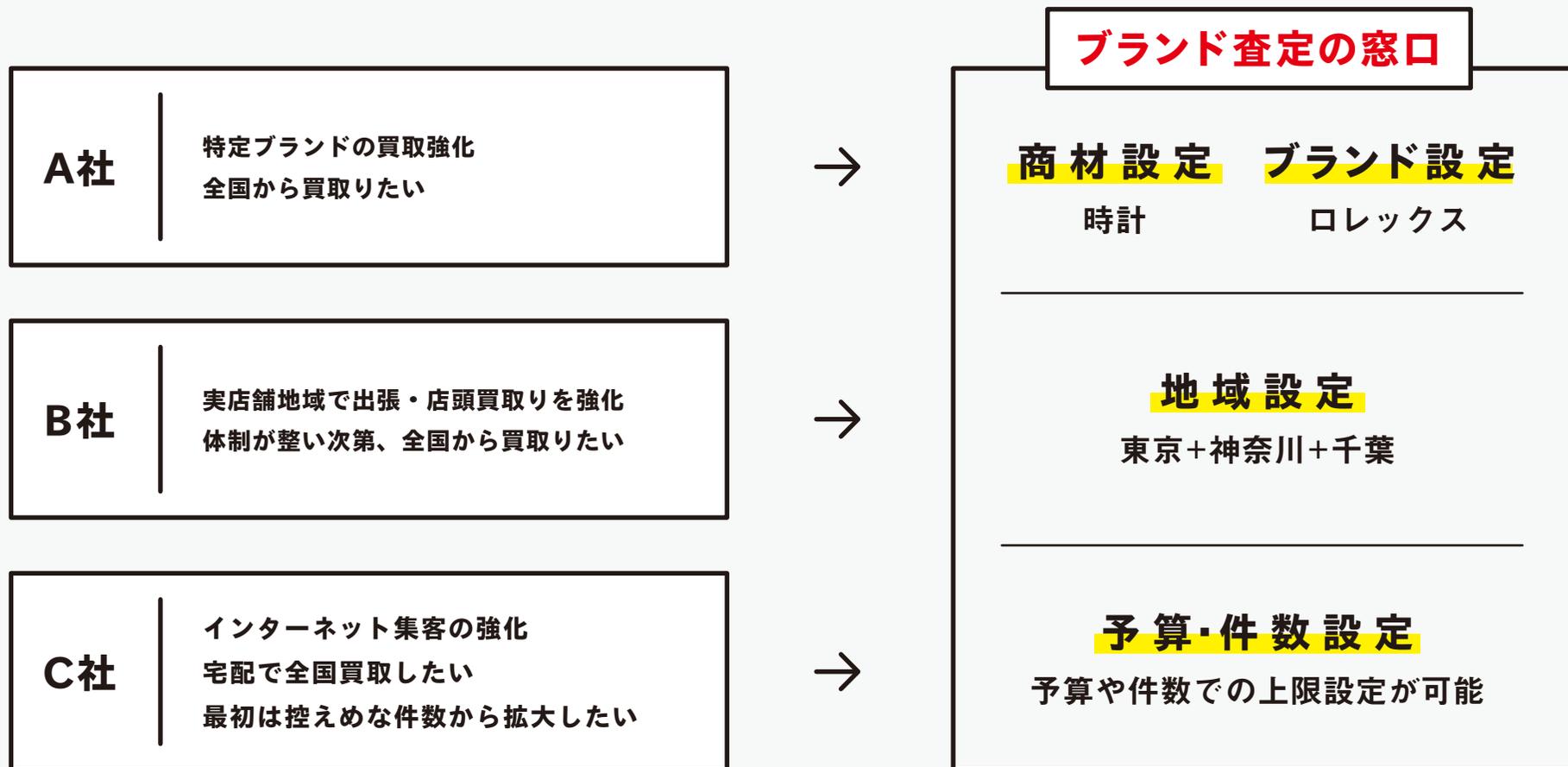
【商材】【都道府県】【ブランド】の3項目でセグメントを掛ける事が可能。

貴社の強みのある商材・地域に絞って集客ができます。

セグメント例

その課題、お任せください。

様々なセグメントの活用で、**貴社の成約**をサポート致します。



顧客フォロー

潜在顧客を活かす、ノウハウの共有

ポータルサイトを最大限活用していただくためには、
顧客情報を獲得してからのアプローチが非常に重要です。
潜在顧客を活かす為に最も重要な「初動」「査定結果メール」「後追い」の
やり方についても積極的なフォローをお約束します。

✓ 初動



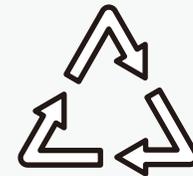
早ければ良いという
わけではありませんが、
連絡の速さで決める
ユーザーもいます。

✓ メール



ライティングは、非常に重要です。
ライティングの一つで
お客様の動きが変わります。

✓ 後追い



放置していても
潜在顧客は動きません。
掘り起こしのフォロー営業は
非常に重要です。

主なQ&A

本当に案件は
来るのか？

はい。確実にきます。

万が一1件も反響がない場合、一切料金は発生致しません。

対応が出来ない
案件がきたら？

出来るだけ事前にご教示下さい。

万が一、ご指定頂いたもの以外で対応できない案件が入った場合でも、料金は発生致しませんのでご安心下さい。 **(※条件あり)**

費用対効果は
見込める？

はい。確実に見込めます。

ただし、潜在顧客に対するご理解を頂き、積極的なフォロー営業が必要です。もちろん、結果がでるまでのフォローも確実にさせていただきます。

その他、ご不明点は「ブランド査定の窓口サポートデスク」まで。

03-5989-0919 info@attractagent.co.jp

料金体系

完全成果報酬型のサービス

御社へのご紹介が完了した時点で、初めて下記の手数料を頂戴しております。

初期費用
月額掲載費用

¥0

買取成立時の
手数料

¥0

査定依頼発生時 ¥2000～

※ご登録エリアや配信条件により変動します。お問い合わせください。

常にユーザーと買取業者様の中立の対場であることとして、特定の会社への誘導や自社で案件の囲い込み等の不正をしないために、顧客様に買取会社の選択を委ねる方式を取っております。

会社概要

社名

株式会社アトラクトエージェント
AttractAgent, Inc.

代表取締役

安岡尚和

本社

108-0014 東京都港区芝5-29-17 MY三田ビル8階
TEL.03-5989-0919 FAX.03-6730-1973

設立

2016年1月15日

事業内容

WEBコンサルティング事業
インターネット広告事業
メディア事業

info@attractagent.co.jp
<http://attractagent.co.jp/>