

# 「岡山 ロードバイク 初心者」1位

## だけではダメな3つの理由

### 【現状】

「岡山 ロードバイク 初心者」でGoogle検索すると、cycleZの初心者講習会ページが1位に表示される。これは事実であり、素晴らしい成果。

### 【しかし、これだけでは不十分な理由がある】

#### 理由1: 検索ボリュームが小さすぎる

キーワード別の月間検索数（推定）：

「岡山 ロードバイク」 500～1,000回/月 → cycleZ圏外

「岡山 自転車屋」 1,000～2,000回/月 → cycleZ圏外

「岡山 ロードバイク 初心者」 50～100回/月 → cycleZ 1位

「初心者」を付けると検索数は1/10以下に激減する。

月100人しか検索しないキーワードで1位を取っても、月1,000人が検索する  
メイン市場を丸ごと逃している。

## 理由2: 購買意欲の高いユーザーを逃している

「岡山 ロードバイク」で検索する人の心理:

- 「岡山でロードバイク買いたい」「どの店がいいか比較したい」
- 「今週末に店に行こう」 = 購買に近い、熱いユーザー

「岡山 ロードバイク 初心者」で検索する人の心理:

- 「初心者でも大丈夫かな...」「まだ情報収集の段階」
- 「いつか始めたい」 = まだ購買から遠い、冷たいユーザー

厳しく言うと、「初心者」で1位を取っても、

来店・購買に繋がりにくいユーザーしか集められていない。

### 理由3: 競合は「複数キーワード」で上位を取っている

キーワード別の順位比較:

	Freedom	WAVE BIKES	cycleZ
岡山 ロードバイク	1位	2位	圏外
岡山 ロードバイク ショップ	上位	上位	圏外
岡山 サイクリング	上位	上位	圏外
岡山 ロードバイク 初心者	圏外	圏外	1位

FreedomやWAVE BIKESは複数のキーワードで上位を取っている。

cycleZは「初心者」という1つのニッチなキーワードだけ。

これでは流入の総量で圧倒的に負ける。

### 【具体的な数字で比較】月間の検索流入（推定）

店舗	主要KWからの流入	合計
Freedom	岡山ロードバイク(150)+その他(200)	350人/月
WAVE BIKES	岡山ロードバイク(100)+その他(300)	400人/月
cycleZ	初心者(30)+ブランド検索(50)	80人/月

cycleZは競合の1/4~1/5しかWebから集客できていない

### 【厳しい結論】

「岡山 ロードバイク 初心者」で1位 = ニッチ市場の王者  
「岡山 ロードバイク」で圏外 = メイン市場に存在しない

例えるなら:

- ・ 「岡山駅の改札横」に店があるのがFreedomとWAVE BIKES
- ・ 「岡山駅から徒歩15分の路地裏」に店があるのがcycleZ

## じゃあどうすればいいか？

「初心者」1位を足がかりに、上位キーワードを攻める

STEP 1

「岡山 ロードバイク 初心者」

1位を維持（現状）



STEP 2

「岡山 ロードバイク 女性」

狙える（cycleZの強み）



STEP 3

「岡山 ロードバイク おすすめ」

記事を書いて狙う



STEP 4

「岡山 ロードバイク」

最終目標

初心者1位は「武器」だけど、それだけでは「戦場」に立てていない