



# ホームページ制作のご案内

(WEBサイト)

Fukuyamawork.com 合資会社マテリアル福山

## ホームページのお話をすると 次のようなご意見を聞きます。

- ホームページがどんなものかよく分からない。
- 社員に頼んでいるけど、なかなか進んでない。
- 忙しくて自分で作る暇がない。
- 人に聞いたら、すごくお金がかかると言われた。
- 自分で作ってみたけど、ほとんど効果がない。
- 会社案内ならパンフレットで十分。

では本当に、ホームページは必要ないのでしょうか……

# 同業他社のホームページを ご存知ですか？

- 添付した同業他社のホームページをご覧ください。
- ホームページは、24時間、休みなく働く営業マンです。  
自動処理する様々な仕組みを構築する事によって今の業務効率をアップさせたり、見込み客を獲得したり、顧客フォローをすることも可能です。
- ホームページのビジネスへの活用は、進んでいる業界もあれば、遅れている業界もあります。  
同業他社のホームページ活用度が低ければ、その中で抜きん出る事も可能でしょう。  
また、自社と別業種であっても、先進的な企業の事例を見てみると、参考になることが数多くあります。

ホームページ作成と運営は、いろいろな専門知識が必要です。

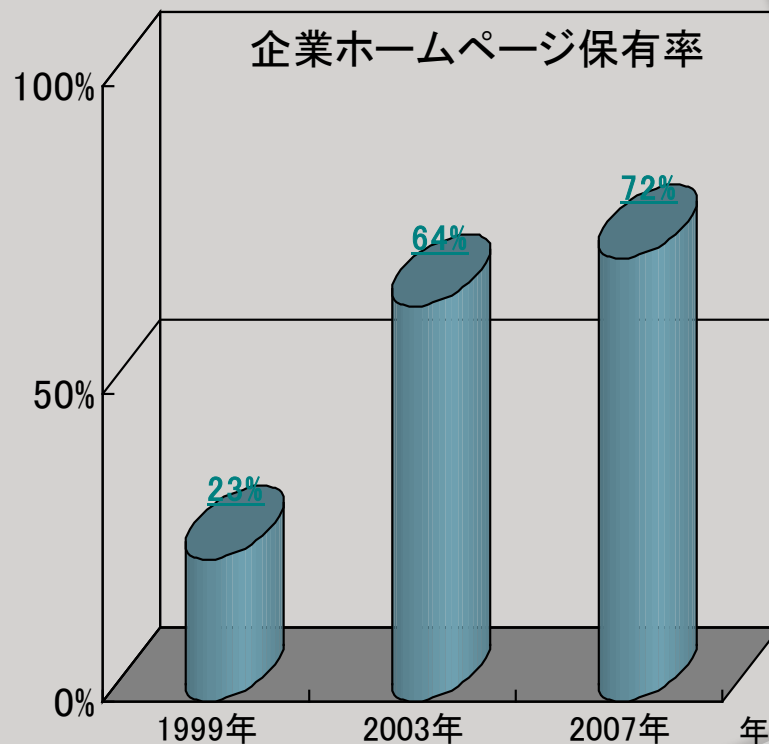
## ホームページを次のような ‘たとえ’で考えてみましょう！

- ホームページTOPは、お店の外看板であり、その他ページは、お店の内装、什器備品類、そして商品であると考えます。
- ホームページに様々な表現手法が使われる今日では、現実的なオフィス・店舗も、バーチャルなホームページも、訪問者（ユーザ）が感じる企業イメージに明確な線引きはありません。
- もし、お店の外看板を、自分で手書きで作ったり、外装・椅子・テーブルまで見様見真似で作って、お客様を迎えたら、どう思われるでしょうか？  
ほとんどの業種で、これはマイナスイメージになります。
- ただ持っていれば良いという誤った認識でいると、いつの間にか訪問者に‘信用無し’のレッテルを貼られる可能性もあるわけです。

それでは、現在の中小企業は、  
どれくらいホームページを持っているのでしょうか？

# 中小企業のホームページ 保有率は2007年11月で7割以上

- 「2007年11月中小企業全体のほぼ7割以上がホームページ開設済みである。」  
…という調査結果が、商工中金調査部より2008年5月付けで発表されました。
- しかしながら、保有率は高くても、ビジネスへの活用度という点では、まだまだというのが全体的な現状のようです。「ホームページは持っている。しかし、思いど通りに活用できていない」のが実情なのでしょう。



中小企業のインターネットの利用率に関する調査(2007年11月時点)  
(商工中金調査部)より

# ホームページを制作すると こんな事ができるんです！

- 会社案内としての役割
- 情報発信の媒体、PRの場としての役割
- 商品・サービスのカタログ的な営業ツールとしての役割
- 顧客窓口としての役割
- 自社の広告、マーケティングツールとしての役割
- 顧客コミュニティ（顧客囲い込みツール）としての役割
- 見込み客を継続的に集める為の役割
- 自社商品、サービスの販売を行い、継続的に利益を上げる役割

# ホームページの上手な使い方が 御社の将来を左右します。

- ‘ホームページは、ただあればいい’ という時代は終わり、今やホームページを自社商品やサービスに合わせ戦略的に活用する時代になっています。
- ‘無くても困っていない’ と言うことは、増え続けるインターネット利用者に向かって ‘うちは、看板を上げてないから探さなくてもいいよ’ と、言っているようなものです。
- 今後、ますますお客様の多くが、ホームページの良し悪しで企業イメージを判断する時代になります。
- ホームページは、いつまでも完成しないメディアです。常に新しい情報を発信し、更新しつづけることが必要です。

# ホームページ制作費について 相場を知りましょう。

## 普通、大手または中小の制作会社に、依頼すると 制作費はどのくらいかかるのでしょうか？

- 名の知れたところであれば、50万～100万円くらいの見積りを出してくる企業もあります。
- サイトの内容によっては軽く100万円を越え、大規模プロジェクトともなれば500万～1000万円という案件も実際にあります。
- なぜ高くなるのか、というと納品までに次のような制作以外のコストが発生するケースが多いからです。
  - コンサルティング料
  - 企画料
  - ガイドライン料

# Fukuyamawork.comなら、御社のビジネス視点 さらにお客様視点で制作いたします！

- ホームページ制作業者を選ぶ際に、最も重要な条件(制約)の一つは金額(予算)です。  
Fukuyamawork.comは、コンサルタント料、企画料、ガイドライン料などを制作料金に含めませんので、リーズナブルな料金設定です。
- 一般的な制作業者のように、一定の雛形に、むりやり内容を押し込めて体裁を整えるのではなく、まず、同業他社の動向を資料と共に知って頂き、実際作るとなった場合の必要不可欠な表現要素と、差別化する為の要素を洗い出し、ご説明させていただきます。  
もちろん分からない事や要望など、何でもご相談いただけます。
- Fukuyamawork.comは、営業・製作・アフターフォローの3つの側面から専門化を図りしっかりサポート致します。

# Fukuyamawork.comのホームページ制作費は次のように算出されています。

- ホームページ制作費は、最終的にデジタルなデータとして納品されるものなので、ソフトウェア制作コストだとお考えください。
- したがって、制作者の‘時間×技術’が‘=価格’に反映されることとなります。
- Fukuyamawork.comでは、1ページ当たりの平均での制作単価を、12,000円～18,000円の範囲で設定し、見積額の算定基準としております。
- また、同じ1ページであっても、内容(技術的に高度や時間がかかる加工など)によっては、金額に変動がある場合もありますが、事前に必ずご説明させていただきます

※1ページとは、A4サイズ文書に収まる程度の内容を目安としています。

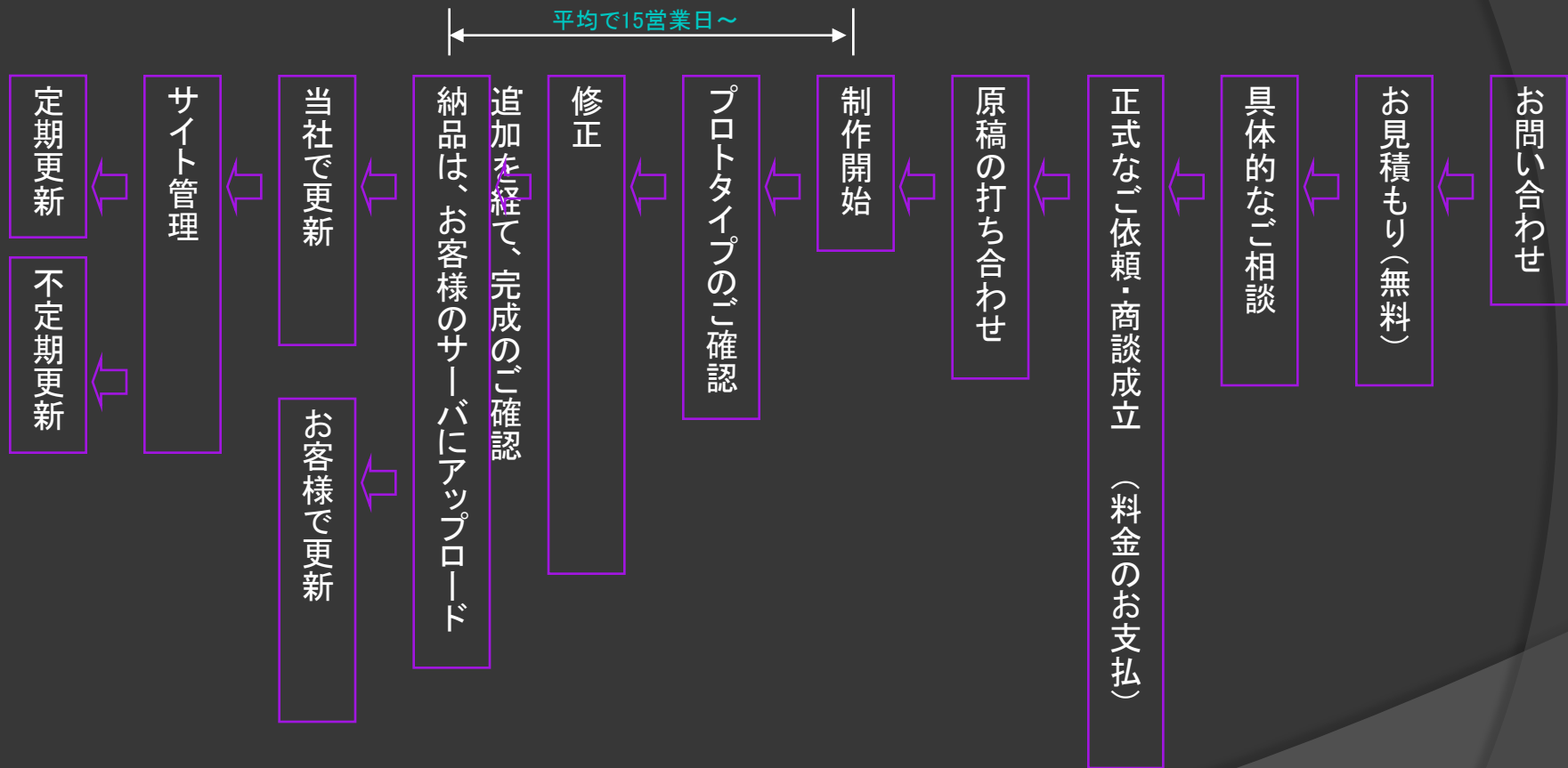
# ホームページにも寿命がある！？

- 寿命というより、ライフサイクルがあります。一つのライフサイクルは、ホームページを作って破棄する（またゼロから作り直す）までの期間です。
- 最初に制作されたホームページも、日数が経てば、古くなった情報の削除、更新、追加などの作業が必要なわけで、全面的なリニューアル（作り直し）をするまでが、一つの寿命とも言えます。
- このように、情報の鮮度を保つことが、すなわちホームページの維持管理ということになります。

# 面倒な変更・追加作業もお任せください。 -作っただけでは効果はありません-

- 制作後の‘運営‘の仕方、成功と失敗に分かれます。
- 検索エンジンへの効果的アプローチ。
- マーケットを意識した顧客層へのアプローチ。
- 場合によって、ショッピングツール、データベース、メーリングリストなどが必要かもしれません。
- 顧客層であるお客様の満足度を意識したホームページを、一緒に考え、成功へのお手伝いをさせていただきます。

# 「お問い合わせ」から「納品」までの 基本的なスケジュール



# ビジネスに活かすホームページの ご依頼は、Fukuyamawork.comにお任せください！

- 製作以外のコストを入れずリーズナブルな料金設定。
- 常にご予算内でのベストパフォーマンスを心がけます。
- 制作途中の経過が、仮サーバー上で確認でき安心です。
- 同業他社との差別化も一緒に考えます。
- 急な困った事にも、迅速に対処いたします。
- ホームページ以外のビジネスのIT化もご相談いただけます。

ご質問、ご相談何なりと  
お申し付けください。

Fukuyamawork.com 合資会社マテリアル福山

<http://www.fukuyamawork.com>

<http://fukuyama.ecgo.jp>

<http://www.material.ne.jp/~fukuyama>

fukuyama@material.ne.jp

TEL 084-946-5233