

ホームページ制作をする前にご準備いただくこと

ホームページ制作をする前の認識

お客様の中には、ホームページ制作会社に依頼さえすれば、あとは自動的にホームページができあがると思っている方がおられます。確かに簡単なページであれば、会社案内や販促チラシなどの資料をいただければそれなりのページとして形にすることはできますが、それではいいホームページを作成することは難しいと思います。また、十分な資料がないとお客様との間でイメージのズレが生じやすく、インターネット上に間違っただけの情報を発信してしまいます。

新規制作、リニューアルに関わらず、お客様の取扱商品・サービスについて一番詳しいのはお客様自身です。お客様からの十分な情報・素材の提供がないと、いかにプロのノウハウをもってしても限界があります。

お客様の業種、顧客層、運営形態に合わせて最適なホームページを提案・制作し、お客様の状況(取扱商品やサービス情報、企業としてのスタンスなど)を理解させていただいた上で、お客様とヒアリングを重ねながら、チームパートナー的な立場として考案・作業をさせていただきます。

◎ ホームページを持つ目的を明確にすること

ホームページを持つ目的として一般的な役割には大まかに次のようなものがあります。

- ・ 会社案内としての役割(企業案内型サイト)
- ・ 情報発信の媒体、PR の場としての役割(プロモーション型サイト)
- ・ 商品・サービスのカタログ的な営業ツールとしての役割(企業案内型サイト)
- ・ 顧客窓口としての役割(企業案内型サイト)
- ・ 自社商品やサービスの販売で継続的に利益を上げる役割(物販型サイト)
- ・ 特定のユーザーの情報源としての役割(データベース型サイト)

これらは、あくまでも一般的なものです。業種や扱っている商材によっては、直接ホームページで販売して利益を上げるのは難しいかもしれませんし、顧客コミュニティの形成が難しい場合もあるかもしれません。ですから、自社に当てはめて考えてみるのが重要です。その上で、ホームページの目的を「見込み客を継続的に集める」などと明確に定めるのです。

ホームページ開設の第一歩は、ホームページ開設の目的を明確にすることです。目的が明確でないホームページはビジネスにおいては失敗作です。

◎提案依頼書

Web制作業界ではRFP (Requested For Proposal) と呼ばれているもので、企画書や見積書を作成する前に、発注者側の要望を取り纏めたものです。ホームページ制作の目的、売上・アクセス数などの目標値、依頼に至った背景、希望納期、予算など企画のベースとなる情報を記載します。打合せ時に口頭でお伝えいただいてもかまいませんが、箇条書きでもかまいませんので書面にしていただけると間違いがないと思います。

◎原稿素材

ホームページとして見栄えのよいデザインに構成・編集するのは制作会社の範疇ですが、そのベースとなる原稿素材の作成はお客様にしかできません。取扱商品・サービスに最も詳しく、最も思い入れのあるのはお客様なので、箇条書きでも、カタログでも、販促チラシでも構いませんので、原稿データはお客様でご用意することをお願いします。どうしても文章が書けない、もっと見栄えのよい文章にしたい、という場合はリライトはお受けしております。その際も箇条書きレベルものは必要になります。また、写真素材についてですが、市販の素材集などからイメージの近いものをピックアップすることはできますが、やはりお客様で撮られたものの方がリアルさ、オリジナルといった点で優れています。

以上、情報・素材をご用意いただけるとMYT企画としては非常にスムーズに、且つ良いホームページのご提案ができます。

ご協力のほどお願い致します。