



2022/1/26

株式会社ハード ご担当者様

こんにちは。先日はありがとうございました。

御社のご不明点は、少しは解消できたでしょうか？

1、企業理念や取組み、素敵な商品とともに想いを伝えるには、経営者・スタッフさんの声、お客様の声をしっかり活かす必要があります。

いくら外側の見た目が良くても、中身が無ければ薄っぺらいものになり、必ず表面に露呈します。

なぜそのビジネスをしているのか。誰に、何で、どうお役に立ちたいのか。お客様やエンドユーザー様はどうか。ここを整理すると、WEB サイトで表現すべき内容が見えてきます。

2、WEB サイトも営業ツールの一部です。イメージを伝える事も重要ですが、買ってくれる人、使ってくれる人がいて初めてビジネスとして成り立ちます。御社の営業活動の一連の流れの中で、WEB サイトや SNS 等が、どのあたりを担うのかを整理すると良いです。

3、WEB の製作者もいろいろです。

デザイン重視の業者、ライティングが得意な業者、システム開発が得意な業者、…。

また、WEB サイトだけを見る業者、ビジネス全体を見て設計する業者、…。

他にも、クライアントの指示通りに製作・運営する業者、ビジネス全体を見て企画提案するタイプの業者。

色々です。

ちなみに、弊社は主に、個人さん・小規模事業の経営者に向けて、オンライン集客を教えるコンサルをしています。

ビジネス全体を見ながら、オンライン営業（WEB サイトや SNS）で PDCA を回しながら業績 UP を実現されるお手伝いをしています。それに必要な IT テクニックについてもサポートしています。

得意分野は、Wordpress（WEB サイト）、ペライチ（LP 等）、Instagram、LINE 公式、Zoom（オンラインミーティング・LIVE 配信）です。

WEB サイトについては、ゼロから製作方法をお教えする事もありますし、製作は弊社で行い、運用は基本クライアント様に行って頂く方式もとっています（法人さんはこちらが多いです）。

「WEB デザインが最重要」「依頼した事だけをやって欲しい」といった場合は、弊社は向きません。

また、有形商品の通販サイトの製作は現在行っておりません。

業者選定の際には、業者には何を依頼したいのか、どんなものを目指されるのか、運営はどのようにしたいのか。

そこも整理されると良いです。

ご質問・ご相談等ありましたら、ご連絡ください。

以上よろしくお願ひいたします。

アイソ・ラボ（株）川嶋真奈美 080-3185-9423

