

ビジネスチャンスへの「気づき」

2009.4.25

Webコンサルタント
大浦 雅勝
Masakatsu Oura

プロフィール

青森県弘前市出身 36歳

少年時代 パソコン・ゲーム

大学時代 経営・会計全般

職 歴 ゲームメーカー

大手在宅介護事業者

Webシステム制作会社

日ごろから心がけていること

- ビジネスの収益を予測
- 収益改善方法のシミュレーション



日ごろから心がけていること

和イタリアンか・・・美味しいな
60席で1回転・・・客単価が5000円くらいか・・・
原価率が35%で・・・リピート率が・・・なので



和イタリアン かせとつち 弘前市

Web関連営業で感じていること

Webに関する知識や
リテラシーの温度差

※リテラシー 使いこなす能力のこと

Web関連営業で感じていること

インターネットへの知識やリテラシーのある方

当社のホームページは
一日の訪問者数が300平均
お問い合わせのコンバージョンが約10%です。
このコンバージョンを20%にしたいのです。

なるほど、それでは統計
もとに改善の相談をすす
めていきましょう。



Web関連営業で感じていること

インターネットへの知識やリテラシーのない方

バナー広告は出してもいいが、
ホームページはいらないし、
リンクとかも必要ない！

それでは全く効果
がないかと・・・



県内の中小企業のWebへの期待

- インターネットやWebを活用して
ビジネスを成功させたい
- 売上が下がってきているので商品を
インターネットで販売したい

利益追求のツールとして
期待していることで一致！

よくある中小企業の制作への心構え

- 手間はかけたくない
- 費用はかけたくない
- 利益は欲しい

Webに関する知識が少ないことや
リテラシーが低いことが原因

Webリテラシーのハードル

中小企業の
知識やWebリテラシーが低い



- 利用できるWeb技術が制限される
- 費用面で理解されないことが多い
- ビジネスの結果が出にくい

緩やかなWebリテラシーの向上

Webリテラシーの向上は重要だが、
急激には向上しない



Webリテラシーの低さを
カバーするシステムやスキームが必要

独自のビジネスモデル

Webで成功している多くの企業はビジネスに独自性を持っている



うちは〇〇〇の商品を独占で販売していることが強みです。



うちは〇〇〇のキーワードで検索エンジンで上位表示達成しています。

ちょっとした「気づき」

従来のビジネスモデル

×

ちょっとした「気づき」

=

独自のビジネスモデル！

「青森らしさ」への「気づき」

「青森らしさ」への「気づき」
(他にはない独自のもの)

◆「気づき」の例

農業体験×合宿免許
規格外鮮魚×敏腕板前



「青森」らしさへの「気づき」

平賀自動車学校の例

農業体験
×
合宿免許



青森らしさの「気づき」のエッセンスがあれば独自性のあるサービスとなり、リテラシーの低さをカバーできる

「青森」らしいWebビジネスとは

「青森」らしいWebビジネス

×

従来のビジネスモデル

×

Webリテラシーのレベルに合ったシステム

||

「青森らしさ」への「気づき」

今後の活動予定

- デザイナーやエンジニアではない
Webへのかかわりを意識した活動
- マーケティングに基づいた
コンサルティング

ありがとうございました



◆連絡先

大浦 雅勝(オオウラ マサカツ)

メールアドレス

oura@hirosakiya.com

ざわ・ざわ・ざわ・ざわ・ざわ