

# WEBプロジェクトの 成否は企画にある

関わるみんなが儲かるう！

インターネットストラテジー  
角掛 健志

Q.ツノカケって誰？

A.フリーのWebプロデューサーです。

- 2003年 中古車屋から  
突然フリーのWebプロデューサーになる  
住太陽とともにSEO Solutionsを設立
- 2005年 SEO Solutionsがなくなったので  
再度フリーランスへ  
Webサイトのリニューアル専門屋  
INTERNET STRATEGYを設立

# 本セッションの軸と概要

# 軸1.クライアント企業の売上と利益に 貢献しないWebサイトに存在価値はない

- 全ては企画が軸となり成否を決める
- 当然、中小・零細ほど成果にシビア
- Web制作コストは将来の利益に向けた投資

## 軸2.あなたがWeb制作で 儲かる儲からないは、あなた次第

- やっぱり全ては企画が軸となり成否を決める
- やっぱり、中小・零細、特にフリーは  
儲けにシビア

(だって.....生活かかっています!)

# セッションの流れ

- 再確認！企画とは何か？
- 即席実践！基本企画・提案講座
- ワークショップ（ここから非公開です）
  - 企画のお題を提示（本物の案件です）
  - グループディスカッション
  - 数組に発表をお願いします
  - 通った提案内容（本物を公開しちゃいます）
- まとめ

①再確認！企画とはなにか？

①**企画**とは木の**幹**であり、  
次に並べるものは**枝と葉**です。

- デザイン
- カラー
- コンテンツ
- ライティング



これが企画と枝葉が融合した時点で、  
Webサイトの形になり、利益という果実が実ります



# 企画の基礎要素はたったの3つ！

1. ターゲット（誰に対して？）
2. 目的：何を発信し、  
どのようなアクションを求めるのか？
3. 目標：結果として何をどれだけ受け取るのか？

## 3つの基礎要素から企画提案へ

- 現状確認（ヒアリング）
- 現状抱えている問題点を探す
- 問題解決策を考える
- 具体的な目標達成プロセスを導き出す（数値）
- 払うべき投資額・もらうべき報酬を出す
  - 時間単価・作業単価ではなく、  
目標達成に向けた適正な投資額を算出していく
  - 具体的な制作内容（前述の枝葉）は  
投資額と報酬が決まってから考える！

# ワークショップ

ここから非公開です

# グループディスカッション

10分後、どなたかに発表をしてもらいます。  
周りの方と基本企画を作成してください

発表の時間です

# 角掛が出した提案書を公開

一度スライドを閉じます

まとめ

## まとめ

- プロジェクトの成否を決めるものは企画であり、その他のクリエイティブ作業は全て企画に沿ったものでなければならない
- デザインやSEOなどの小手先で売らずに、アイデア・企画を売ろう！
- 双方が儲かるWin Winの提案をしよう！

**ちょっとした思考プロセスの変化で、  
みんなが儲かるシゴトができるはず！！**



ご静聴ありがとうございました