

NIBALのWebサイト制作資料

# 戦略に基づく Webサイト制作で ビジネスを加速させる

Accelerate Business with Strategic Website Development



# Contents

<b>NIBALのWeb制作について</b>	P01
NIBALのWeb制作の特徴・強み	P02
従来のWeb制作とNIBALのWeb制作の違い	P03
<b>NIBALが提供する戦略とコンテンツ制作</b>	P04
Webサイトでビジネスゴールを達成するための戦略企画	P05
ユーザー心理を考えるコンテンツ制作	P11
<b>費用の考え方と集客支援</b>	P14
コストパフォーマンスから考える費用	P15
集客支援	P20
集客支援施策の一覧	P21
事例イメージ	P38
<b>費用項目解説</b>	P39
<b>よくあるご質問</b>	P43
<b>会社概要</b>	P45
<b>お問い合わせ</b>	P47

# NIBALのWeb制作について

## NIBALのWeb制作における特徴

# 戦略・企画をデザインに落とし込む

Web制作には、戦略立案と内容への反映、継続的な改善が必要ですが、戦略検討や制作に時間と費用がかかります。大企業であれば予算もあり、戦略にかける時間が長くても、その後の効果が上がれば時間やコストをかけられますが、中小・ベンチャー企業ではこの取り組み方はうまくいきません。

NIBALのWeb制作は、達成したい目標をヒアリング・コンサルティングし、達成に向けた戦略・企画を行った上で、デザインに落とし込んでいきます。



Strategy  
戦略

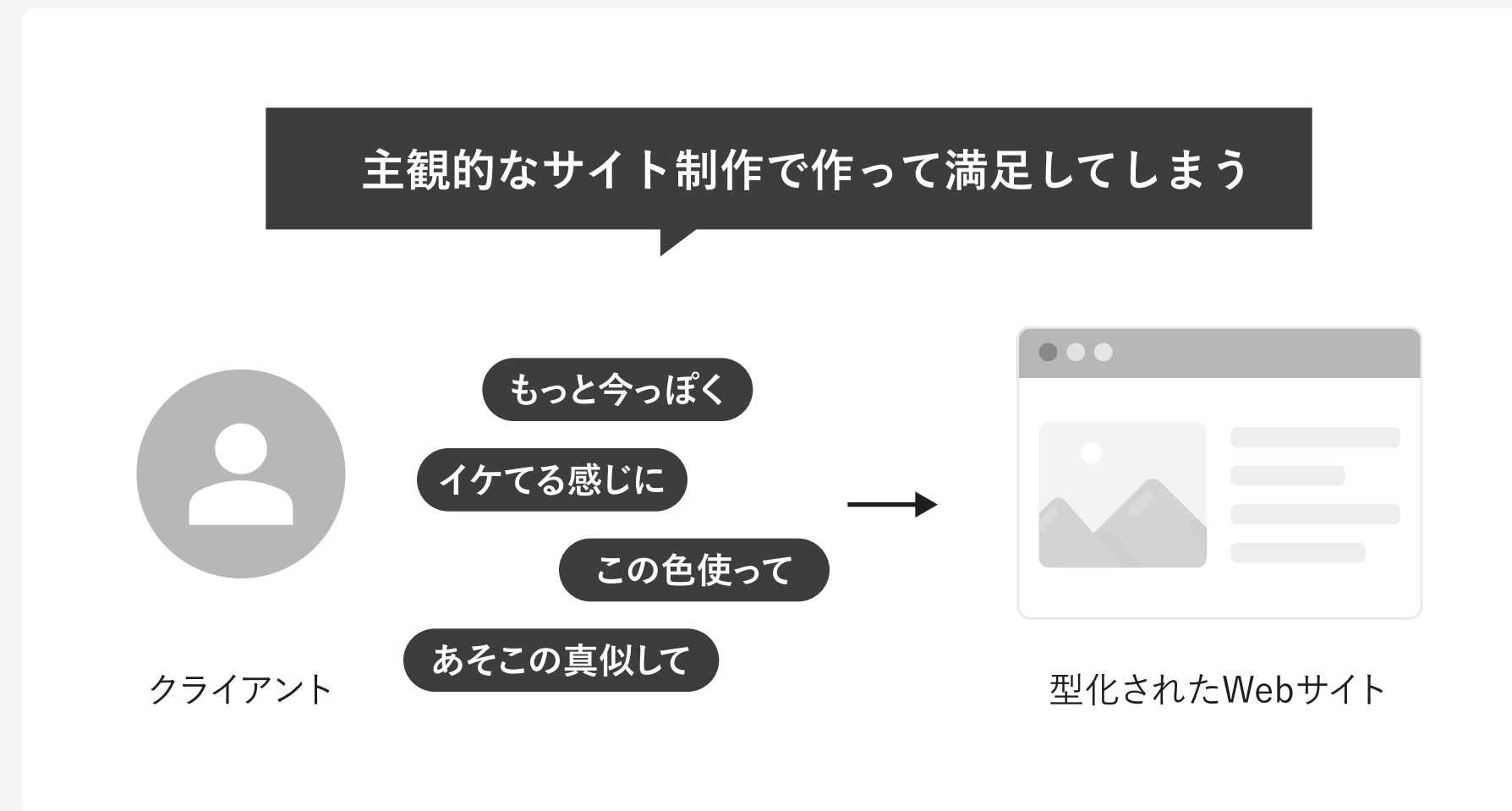


Speed  
スピード



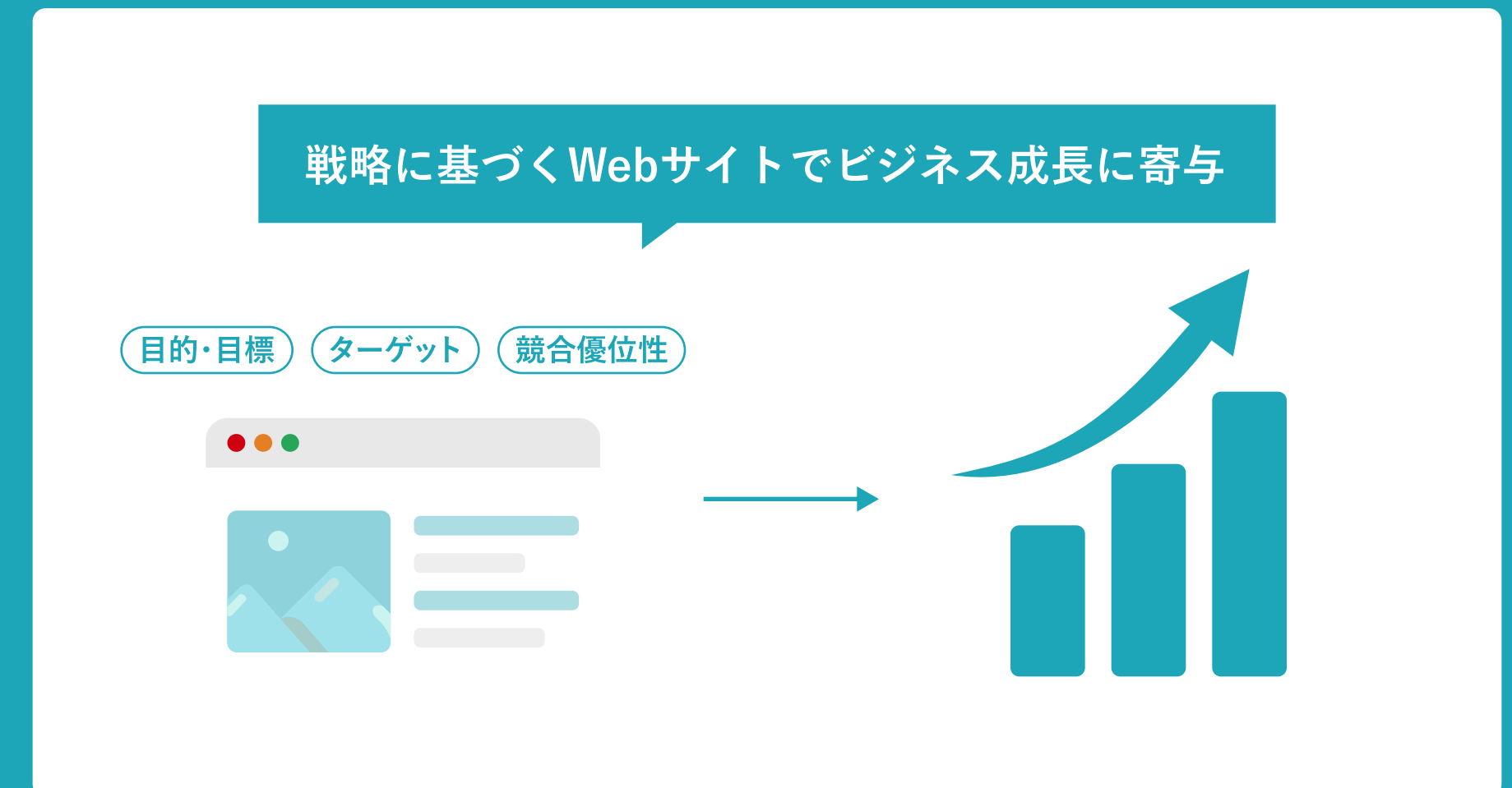
Return on Investment  
費用対効果

## 従来型のWeb制作



従来のWeb制作は、業界やサービスによって決まった内容に顧客のデザイン要望を加えて制作されていました。以前はWebサイトは**主観的なカッコよさやおしゃれさを重視し、企業情報や名刺代わりの役割**を果たしていました。

## NIBALのWeb制作



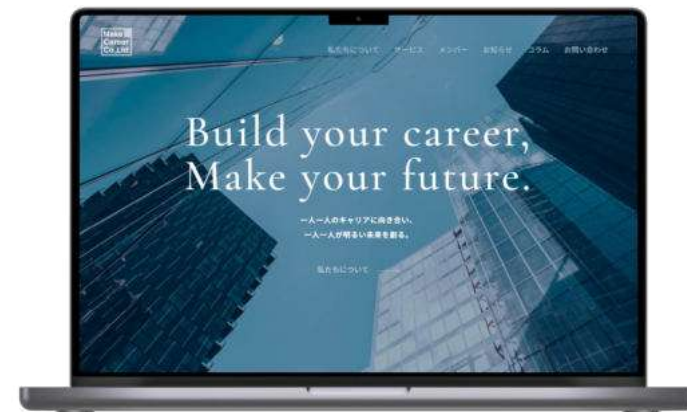
コロナ禍を経て、BtoBでもWebの影響力が増えています。さらに、人口減少・インフレで人材調達が困難になり、人材採用面でも魅力的なサイトが必要になります。NIBALは**ビジネス成長を支援するWebサイト・マーケティング**を提供しています。

# NIBALが提供する戦略とコンテンツ制作

## サイトで叶えたい目標に応じてサイトの型をご提案します

### 01 コーポレートサイト

会社=サービスとして紹介したい



### 02 サービスサイト

会社とは別にサービスを紹介したい



### 03 LP (ランディングページ)

特定の商品・サービスを紹介したい



### 04 オウンドメディア

サイトへの流入を増大させたい



### 05 ECサイト

Web上で商品を販売したい



# 01 コーポレートサイト

コーポレートサイトは、企業の情報がまとまったサイトです。集客目線でコーポレートサイトを作成する場合は、基本的にはBtoB企業になります。サイトの構成としては、次のようなページが必要となります。必要なページは展開するビジネス内容や集客経路により異なります。

## コーポレートサイトを構成する要素



トップページ



特徴・強み



会社概要



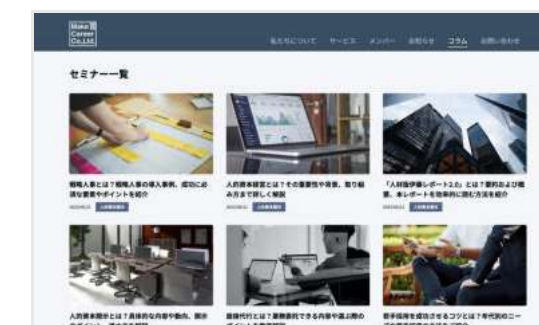
サービス・機能



採用



事例



セミナー/イベント



お知らせ



ブログ



資料ダウンロード



お問い合わせ

## 02 サービスサイト

サービスサイトは、商品/サービスの説明を行うサイトで、通常コーポレートサイトは別にあるか、サービスサイト内に会社概要のページを設置することになります。企業=該当サービスの販売の場合か、サービスを複数持っていてコーポレートサイトと一緒にしてしまうと、説明が冗長的になってしまう場合にサイトを分けることが多いです。

### サービスサイトを構成する要素



年間実績数  
¥2,000億 (製品開発実績) (上海)

トップページ



サービス詳細ページ



よくある質問



事例



お知らせ



ブログ



セミナー/イベント



資料ダウンロード



お問い合わせ

# 03

## LP (ランディングページ)

LPは、ランディングページの略で、広告などからユーザーが訪問した際に、商品やサービスの特徴を一目でわかりやすく伝える1ページのウェブページです。コンバージョンを高めるためにデザインや内容が工夫されており、ユーザーの関心を引き、行動を促すことを目的としています。



[登録後の流れはこちら↓](#)

### MakeCareerの 未経験からの就職・転職実績

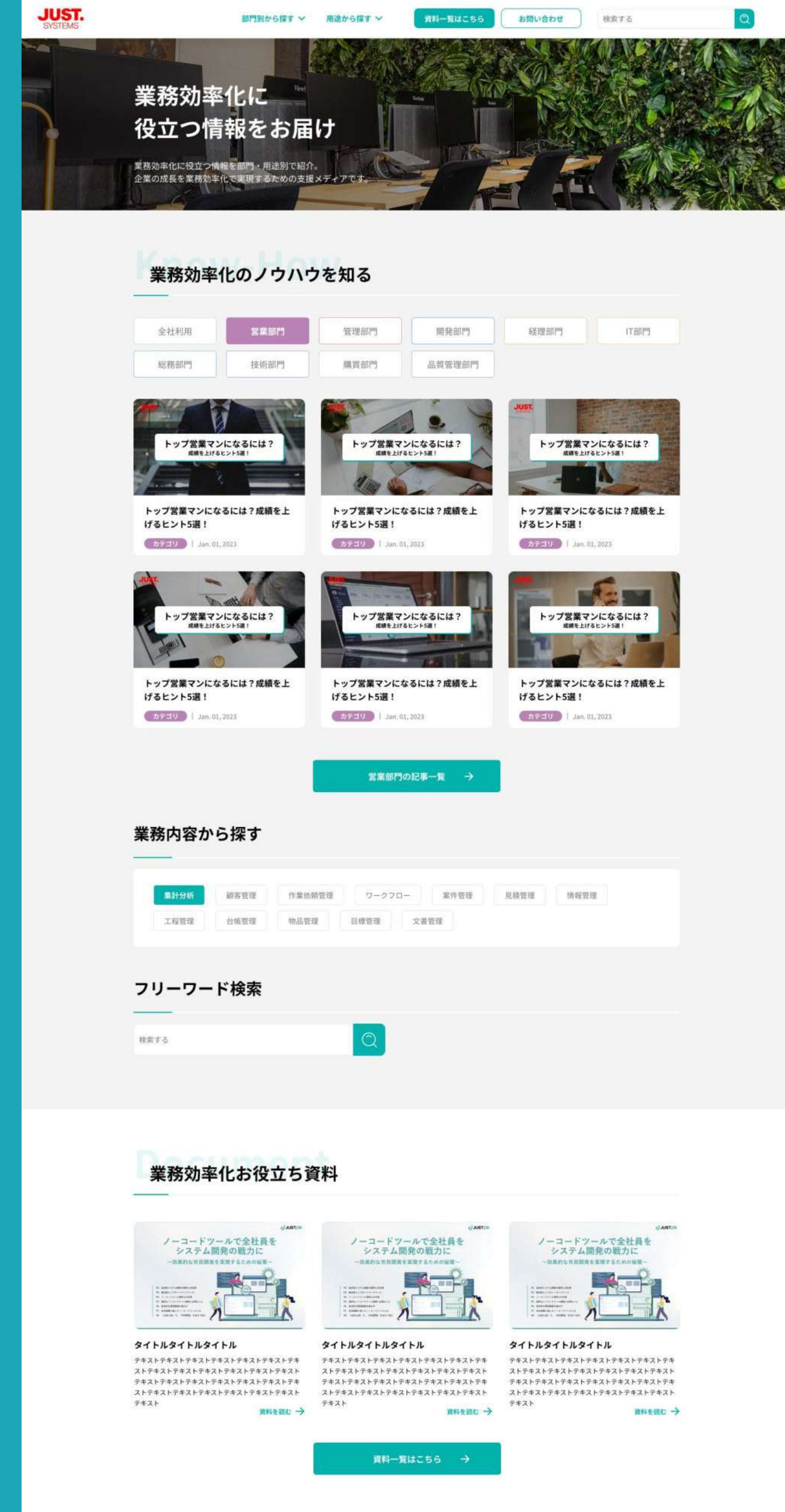
 Before 一般事務職 300万円 After 経理職 340万円 <b>転職のきっかけ</b> 一般事務としてお仕事をしていたんですが、専門性をつけたいと考えて転職しました。一般事務の経験だけだと将来も不安で、業務の幅が広がらないのが悩みでもあり手に職をつけたいと考えて決断しました。 <b>MakeCareerを選んだ理由</b> 国家資格を持つコンサルタントがいて、将来のビジョンが明確になっていない自分でも気軽に相談できるところで相談させてもらいました。他の紹介会社さんでは、自分に合わないなと感じる履歴が多かったのですが、Makecareerでは、面談を通じて自分の強みや将来のビジョンが明確になりました！ <b>転職の感想</b> 未経験では無いと思っていた経理職での転職が叶いました。自分自身やりたいと思っていたんですが、なかなか未経験では採用してもらえなかったのですが研修のいく転職が叶い、今は実務経験を積みながら簿記の資格取得に向けて勉強中です。辞めず相談してみても本当に良かったです！	 Before 派遣社員 280万円 After IT企業事務職 350万円 <b>転職のきっかけ</b> これまでアルバイトや派遣社員として雇用形態にこだわらず働いてきたのですが、将来が不安になり正社員として働く機会を求めていると思って転職を決めました。 <b>MakeCareerを選んだ理由</b> 友人の紹介で選びました。紹介会社さんを利用していたのですが、自分のやりたいことや将来に実現したいことなどを面談の中でお話しして、他の会社さんと比べて丁寧な対応だったのが印象的だったので聞いて相談してみました。 <b>転職の感想</b> 未経験の分野だったので不安だったのですが、入社後の研修も充実していたことや中途採用者の受け入れ体制がしっかりしていたので、すぐに不安を払拭できました。視野を狭めて転職活動していたんですが、新しい可能性を考えるきっかけを頂いたことに改めてすごく感謝しています。
--	--

  
Before 接客業 (アルバイト)  
After キャリアアドバイザー

Webサイトでビジネスゴールを達成するための戦略企画

## 04 オウンドメディア

オウンドメディアは、自社の商品やサービスに関連する情報を発信するウェブサイトです。例えば、請求書管理サービスを提供している会社が、請求書の管理に関する役立つ情報を掲載し、見込み顧客を引き寄せて自社の商品の認知度を高めるといった使い方をします。サポートやマニュアルを発信するサイトもあります。



Webサイトでビジネスゴールを達成するための戦略企画

## 05 ECサイト

ECサイトは、インターネットを通じて商品やサービスを購入できるウェブサイトです。多くの場合、商品一覧や詳細情報、カート機能、決済システムなどが備わっており、ユーザーが手軽にオンラインショッピングを楽しむことができます。企業や個人の出店も可能で、幅広い商材が取り扱われています。



商品代金 10,000円 以上ご購入で **送料無料** (※北海道・沖縄(離島・一部地域)への発送は対象外です)



※決済時にクーポンコード【otameshi】をご入力ください  
～初回限定～お試しセット

**初回限定**  
当店人気NO.1  
空のざるそばセット  
2人前  
通常1,140円のところ  
**1,000円** 限定  
※決済時にクーポンコード【otameshi】をご入力ください

【クーポンコード:otameshi】初回限定 140円引き!! お試しセット ざるそば2人前 ※化粧箱入り ¥1,140 ※税込み ※お1人様1セットまでとなります。 ※決済時に必ずクーポンコード(otameshi)を入力してください。

ここに追加する

ギフトセット

蕎麦ギフト (1) [化粧箱入り] かけそば2人前+にしんそば1人前セット ¥2,830	蕎麦ギフト (2) [化粧箱入り] かけそば1人前+にしんそば2人前セット ¥3,170	蕎麦ギフト (3) [化粧箱入り] かけそば1人前+にしんそば1人前セット ¥2,100	蕎麦ギフト (4) [化粧箱入り] ざるそば2人前+かけそば1人前+にしんそば1人前セット ¥3,240
蕎麦ギフト (5) [化粧箱入り] ざるそば2人前+かけそば2人前セット ¥2,900	蕎麦ギフト (6) [化粧箱入り] ざるそば2人前+かけそば1人前セット ¥2,170	蕎麦ギフト (7) [化粧箱入り] ざるそば4人前+かけそば1人前セット ¥3,310	蕎麦ギフト (8) [化粧箱入り] ざるそば4人前+にしんそば1人前セット ¥3,600

全てを見る

おそば以外の商品も人気!!  
おすすめ商品

京風の味付け にしん京煮 ¥400	京のちりめん山椒 1袋 (50g) ¥900	そば煎茶 1袋 (200g) ¥400	京都の老舗「石野味噌」赤だし味噌 自家製そばみそ 60g ¥1,100

# NIBALの強みは、 ユーザーを動かすコンテンツ作りです

NIBALは創業以来、多業界の顧客にコンテンツSEO支援を提供しています。コンテンツSEOは、商品やサービスに関連する検索ワードに対して役立つ情報を発信し、サイトへの流入を増加させる施策です。

例えば、請求書管理サービスを提供する企業が、請求書管理に関する記事を作成し、見込み顧客を引き寄せるといった形です。

この施策では、検索ワードに求められる情報やターゲットのレベルに合わせた内容作成が重要で、ユーザー行動や心理への深い理解が求められます。

創業より支援してきたコンテンツで人々を動かすというコアコンピタンスを生かし、Webサイト制作でもユーザーが行動を起こすサイト制作を支援します。

# ユーザーへの洞察力をWeb制作に応用

コンテンツ制作で培ったユーザーへの深い洞察力をもとに、Web制作でもこういったターゲットがどのような情報を求めているのか、その結果として企業が選ばれるまでに必要なコンテンツをサイトに反映します。

## UI観点

### ユーザーへの洞察力なし

- 複雑なナビゲーションで混乱を招く
- すべてのターゲットに同じコンテンツを表示
- ターゲットを考慮しないUIを設計する

### ユーザーへの洞察力あり

- 使いやすいナビゲーションを提供する
- ターゲットを惹きつけるコンテンツを表示する
- ターゲット層が使いやすいUIを設計する

## コピー観点

### ユーザーへの洞察力なし

- ターゲットに刺さるコピーを検討しない
- ターゲットにとって重要でない情報が含まれる
- 理解しにくい専門用語が多用される

### ユーザーへの洞察力あり

- ターゲットに合わせたコピーで共感を呼ぶ
- 本当に必要な情報だけを表示させる
- リテラシーに合わせた適切な用語を使用する

## データ観点

### ユーザーへの洞察力なし

- データを活用せず、主観的な判断に依存する
- サイトを作ったまま改善しない
- サイトのパフォーマンスをチェックしない

### ユーザーへの洞察力あり

- 行動データを分析し、サイトの改善に役立てる
- デザインやコピーをテストし最適なものを採用
- サイトを定期的にチェックし問題があれば対処

## 企画段階ではこのような分析を行います

### 3C分析

企業の強みや弱み、競合他社との比較、顧客のニーズや行動パターンを把握することで、戦略立案に役立てます。

### クロスSWOT分析

企業の強みや弱み、競合他社との比較、顧客のニーズや行動パターンを把握することで、戦略立案に役立てます。

### STP分析

企業の強みや弱み、競合他社との比較、顧客のニーズや行動パターンを把握することで、戦略立案に役立てます。

### 市場分析(検索トレンド)

企業の強みや弱み、競合他社との比較、顧客のニーズや行動パターンを把握することで、戦略立案に役立てます。

### 検索キーワード分析

企業の強みや弱み、競合他社との比較、顧客のニーズや行動パターンを把握することで、戦略立案に役立てます。

### サイト分析 (既存サイトがある場合)

企業の強みや弱み、競合他社との比較、顧客のニーズや行動パターンを把握することで、戦略立案に役立てます。

定量分析、定性分析を行い、どのようなターゲットが商品・サービスを求め、  
どういった流入を行うか、その際に必要なコンテンツは何かを考え、Web制作を行います。

# 費用の考え方と集客支援

## NIBALのWeb制作費用の考え方

「5ページのサイトなので50万円です」といった見積は行いません。  
目的達成に必要な施策とページ内容を考慮し、トータルの費用を見積もります。

### 通常の出費の出し方

コーポレートサイトなら  
こういったページを作ることが多いです。



5ページ：50万円

### NIBALの出費の出し方

Webサイトで叶えたい目標のためには  
こういった施策やページが必要になります。

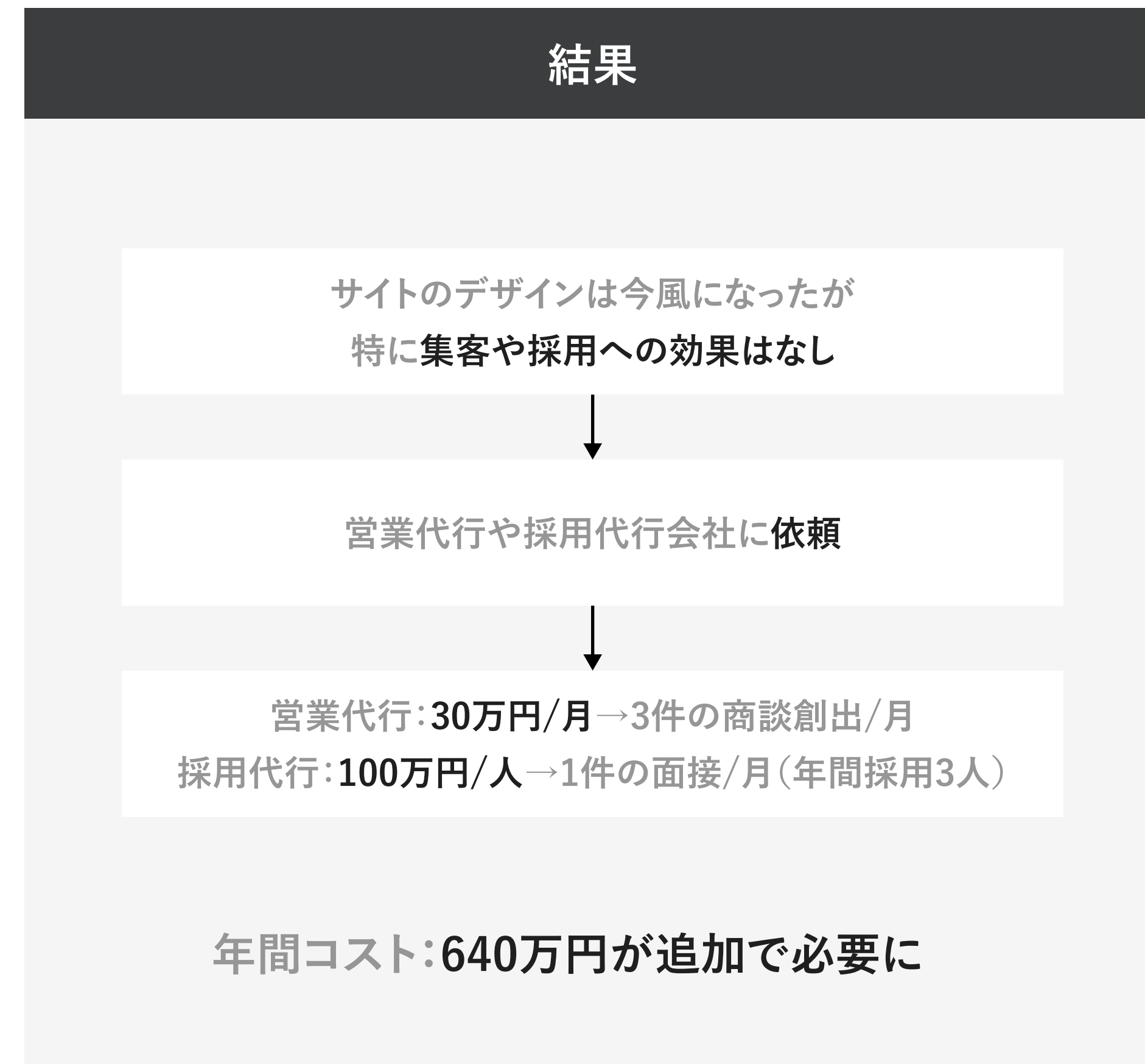


トータルの費用を見積もり

## 通常の出費の出し方

依頼内容: 会社のサイトが古くなっているため新しいデザインで作り直したい

見積	
トップページ	10万円
会社概要	5万円
取扱製品	20万円
採用ページ	10万円
お知らせ	5万円
お問い合わせ	5万円
合計: 55万円	



# NIBALのWeb制作

依頼内容: 会社のサイトが古くなっているので新しいデザインで作り直したい

## 背景の掘り起こし

実は新規取引先の増加が少なくなっていて採用人数も紹介先が先細りしている課題感があり、ホームページを新しくすることで解決するのではと考えていた



## 新規取引先、採用増加の施策検討

- 製品資料をWebからダウンロードできるように
- 自社製品情報に関するページを作成しWebからの検索者の集客
- 募集要項などの無機的な情報だけでなく先輩インタビューや様々な働き方ができることを伝える

# NIBALのWeb制作

依頼内容: 会社のサイトが古くなっているので新しいデザインで作り直したい

見積に入る前に、目的に合わせたサイト構成を検討

## サイトマップ作成



## コンテンツ検討

コンテンツ名	理由
資料ダウンロード	製品資料をWebからダウンロードできるように
製品一覧	自社製品情報に関するページを作成しWebからの検索者の集客
インタビュー	募集要項などの無機的な情報だけでなく先輩インタビューや様々な働き方ができることを伝える

# NIBALのWeb制作

依頼内容: 会社のサイトが古くなっているので新しいデザインで作り直したい

## 見積

戦略・企画	15万円
トップページ	10万円
会社概要	5万円
取扱製品・資料DL	30万円
製品に関するコラム	100万円
採用ページ	20万円
採用ブログ	20万円
お知らせ	5万円
お問い合わせ	5万円

合計: **210万円**

## 結果

月5件の商談創出

製品に関する検索流入が発生  
資料DL数: **10件/月**

年間5名の採用に

採用に関する問い合わせが発生  
採用問い合わせ: **3件/月**

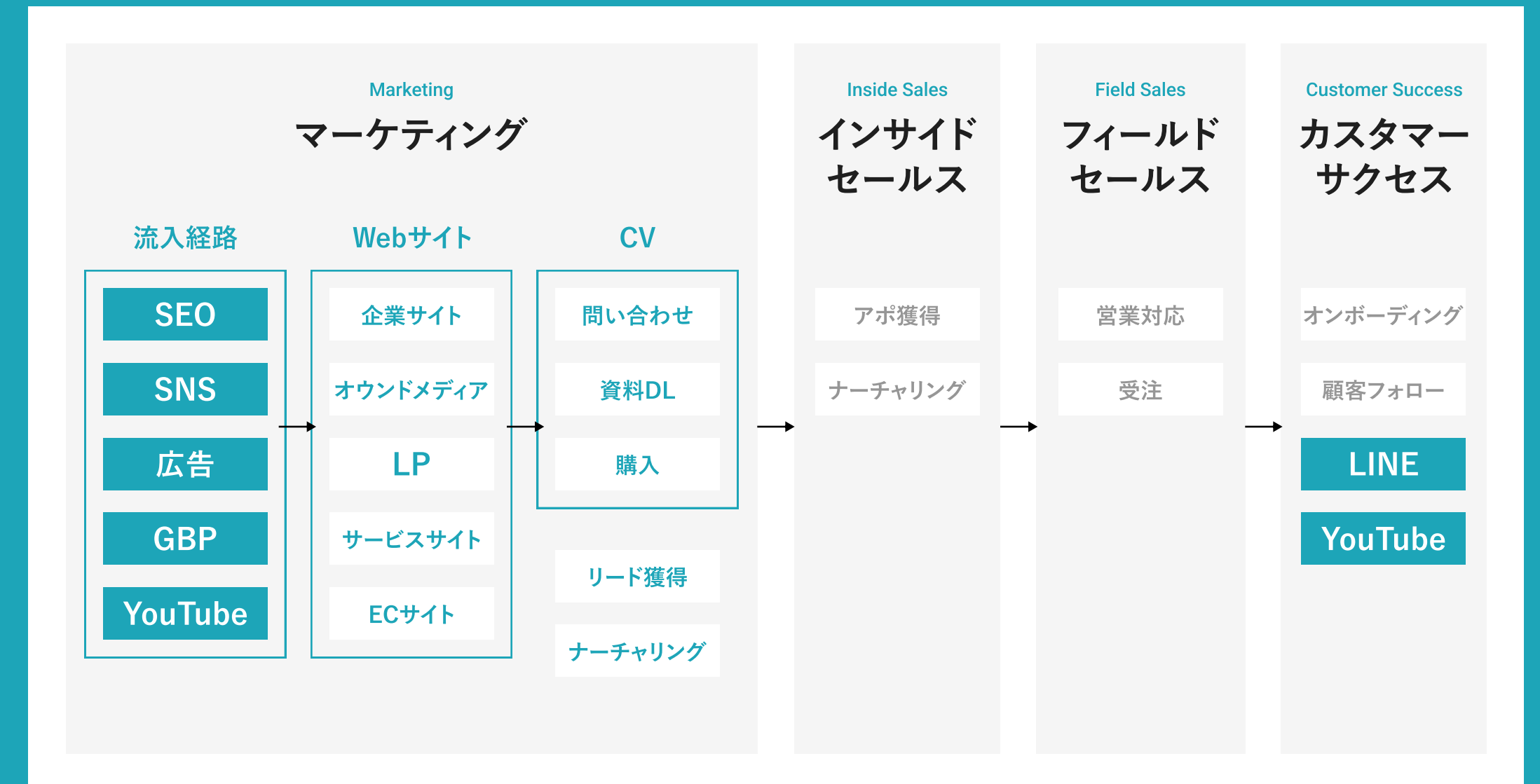
結果コスト1/3で成果は2倍に

## Webマーケティングにより集客効果を最大化

# 必要に応じてWebマーケティングの支援も行います

NIBALでは、目的ありきのWeb制作を行います。その目的を達成するためのWebマーケティングに関する施策の支援も必要に応じて実施します。

集客支援施策は、最適なツールを用いて戦略に合わせることで効果を最大化させるので、初期費用を抑えて効果が出れば、さらに再投資を行い、集客効果を最大化させるような設計・ご提案が可能です。



# 01

## 広告運用・成果改善

広告運用による集客支援では基本的に今すぐ客向けの広告を実施します。

1. すぐに流入を作る特定キーワードでのリスティング広告
2. 店舗集客のための来店を成果とする広告
3. 既存顧客リストに基づく類似顧客探索広告



## 01

# 広告運用・成果改善

広告運用による集客支援では基本的に今すぐ客向けの広告を実施します。

1. すぐに流入を作る特定キーワードでのリスティング広告
2. 店舗集客のための来店を成果とする広告
3. 既存顧客リストに基づく類似顧客探索広告

## 広告運用の効果

### 即時性

広告を配信した直後から顧客の反応が得られやすいため、短期間で売上や問い合わせ数の増加が期待できます。

### ターゲット精度

特定のキーワードやユーザー属性に基づいて広告を配信することで、購入意欲の高い顧客層に的確にアプローチできます。

### 費用対効果

効果的なターゲティングと広告クリエイティブにより、広告費用を効率的に使いながら高いコンバージョン率を達成できます。

### データ活用

広告運用の過程で得られるデータを分析することで、さらに効果的な広告戦略を立案し、継続的に改善できます。

# 01

## 広告運用・成果改善

広告運用による集客支援では基本的に今すぐ客向けの広告を実施します。

1. すぐに流入を作る特定キーワードでのリスティング広告
2. 店舗集客のための来店を成果とする広告
3. 既存顧客リストに基づく類似顧客探索広告

### 広告運用の例

#### 検索広告(リスティング広告)

「京都 ホテル 予約」といった具体的なキーワードで検索するユーザーに対して、宿泊予約サイトの広告を表示します。

#### ディスプレイ広告

過去に商品ページを訪れたが購入に至らなかったユーザーに対して、再度商品の広告を表示します。

#### SNS広告

特定のイベントに興味を持っているユーザーに対して、SNS上でイベントの広告を配信します。

#### アフィリエイト広告

Webサイト・ブログ・SNSなどに商品やサービスのリンクを設置する形式の広告です。

## 02

# Googleビジネスプロフィール

地図検索、ローカル検索(「京都 整体」など)に対応するためのGoogleビジネスプロフィールの作成から運用まで支援します。実際に運用により特定キーワードでの掲載順位1位の事例もございます。



## 02

# Googleビジネスプロフィール

地図検索、ローカル検索(「京都 整体」など)に対応するためのGoogleビジネスプロフィールの作成から運用まで支援します。実際に運用により特定キーワードでの掲載順位1位の事例もございます。

## Googleビジネスプロフィールの効果

### 地域ターゲティング

特定の地域や場所をターゲットにしたマーケティングを行う際に有効です。

### オンラインでの見つけやすさ

Google検索やGoogleマップでの表示が向上し、オンライン上での認知度が向上します。

### 顧客とのコミュニケーション

ビジネスプロフィールを通じて、顧客とリアルタイムで情報を共有し、コミュニケーションを図ることができます。

### 評価とレビューの管理

ユーザーからの評価やレビューを管理し、信頼性の高い情報を提供することができます。

## 02

# Googleビジネスプロフィール

地図検索、ローカル検索(「京都 整体」など)に対応するためのGoogleビジネスプロフィールの作成から運用まで支援します。実際に運用により特定キーワードでの掲載順位1位の事例もございます。

## Googleビジネスプロフィールの例

### 検索結果の充実

Googleビジネスプロフィールを充実させることで、検索結果に店舗情報や営業時間、口コミ評価が表示されます。

### イベントやキャンペーンの宣伝

特定期間のセールやイベント情報を掲載し、オフラインだけでなくオンラインの顧客にアプローチします。

### 予約システムの導入

Googleビジネスプロフィールに予約システムを統合し、顧客が簡単に予約を入れられるようにします。

### 評価とレビューの活用

高い評価やレビューを受けていることをビジネスプロフィールに表示し、信頼性や満足度の高さをアピールできます。

## 03 SEO対策

メインサイトでの基本的なSEO対策はWebサイト制作時に行います。メインサイトのターゲットキーワード以外で対策したいキーワードについてご提案し、サイトコンテンツの追加、コンテンツSEOとして記事制作での顧客獲得を支援します。詳しくはコンテンツSEOサービス資料をご確認ください。



## 03

# SEO対策

メインサイトでの基本的なSEO対策はWebサイト制作時に行います。メインサイトのターゲットキーワード以外で対策したいキーワードについてご提案し、サイトコンテンツの追加、コンテンツSEOとして記事制作での顧客獲得を支援します。詳しくはコンテンツSEOサービス資料をご確認ください。

## SEO対策の効果

### オーガニック流入の増加

SEO対策により、検索エンジンからの自然な流入（オーガニックトラフィック）が増加し、サイトへのアクセスが向上します。

### 信頼性と信用度の向上

上位表示されることで、ユーザーはサイトを信頼しやすくなり、信用度が高まります。

### 競合他社との差別化

SEO最適化により、競合他社から目立つ存在となり、ブランド認知や差別化を図ることができます。

### ROIの向上

有益なトラフィックを獲得することで、コンバージョン率や売上の向上につながり、ROIを高めることができます。

## 03

# SEO対策

メインサイトでの基本的なSEO対策はWebサイト制作時に行います。メインサイトのターゲットキーワード以外で対策したいキーワードについてご提案し、サイトコンテンツの追加、コンテンツSEOとして記事制作での顧客獲得を支援します。詳しくはコンテンツSEOサービス資料をご確認ください。

## SEO対策の例

### コンテンツSEO

高品質でユーザーに価値のあるコンテンツを提供することで、検索エンジンの評価が向上し、上位表示が期待できます。また、キーワードリサーチを行い、検索ボリュームの高いキーワードを含んだコンテンツを作成することで、ターゲットユーザーへのアプローチを強化します。

### 内部SEO

ウェブサイト内のリンク構造を最適化し、関連性の高いページ同士を結びつけることで、検索エンジンのクローラーがウェブサイトを効果的にインデックスするようにします。

## 04 LINE

公式LINEアカウントの運用を行い、顧客データの獲得、リピーター施策の実施を行います。

### LINEの効果

#### 顧客とのリアルタイムコミュニケーション

顧客からの問い合わせや要望にリアルタイムで対応し、顧客満足度を向上させます。

#### 情報発信とプロモーション

新商品やキャンペーン情報を発信し、顧客の関心を引き付けることができます。

#### 顧客獲得とフォローアップ

LINEユーザーをターゲットにしたプロモーションや、セールスキャンペーンを通じて、顧客の獲得とフォローアップを行います。

#### データ分析と改善

アカウント利用状況や顧客の反応を分析し、サービスやコンテンツの改善につなげます。

## 04 LINE

公式LINEアカウントの運用を行い、顧客データの獲得、リピーター施策の実施を行います。

### LINEの効果

#### クーポンや特典の提供

LINE限定のクーポンや特典を配信し、ロイヤリティを高めま  
す。例えば、LINE友だち限定の割引クーポンやプレゼント  
キャンペーン。

#### 予約・注文受付

予約や注文の受付をLINE上で行い、顧客の利便性を高めま  
す。例えば、レストランの予約や商品の購入手続き。

#### カスタマーサポート

顧客からの問い合わせやトラブルに対応するためのカスタ  
マーサポートを提供します。例えば、製品の使用方法や修理  
の手続きなど。

#### アンケート・フィードバックの収集

顧客の意見やフィードバックを収集するためのアンケートを  
配信し、サービスや商品の改善に役立てます。

## 05 SNS

SNS運用により、見込み顧客との接点構築、指名検索の増加を支援します。

### SNSの効果

#### ブランド認知の向上

SNSを活用することで、ブランドや企業の認知度を向上させることができます。

#### ターゲットユーザーへのアプローチ

SNS上でターゲットとなるユーザーに直接アプローチでき、興味を引くコンテンツを提供することが可能です。

#### 顧客との関係構築

ユーザーとの対話やコミュニケーションを通じて、顧客との関係を構築し、忠誠度を高めることができます。

#### トラフィックとリードの増加

SNSからウェブサイトやLPへのリンクを提供することで、トラフィックを増やし、リード(見込み客)を獲得できます。

## 05 SNS

SNS運用により、見込み顧客との接点構築、指名検索の増加を支援します。

### SNSの例

#### Instagram

ビジュアルコンテンツに特化したプラットフォームであり、ファッション、美容、フード、旅行などの業界で特に人気があります。魅力的な写真や動画を投稿し、製品やサービスの魅力を伝えることができます。

#### X(旧Twitter)

リアルタイムでの情報発信やトレンドを追うことができるプラットフォームであり、ニュースやイベントの速報性が高いです。また、ハッシュタグを活用して特定のキャンペーンやイベントを促進することも可能です。

## 06

# YouTube

YouTubeアカウントの運用により、見込み顧客との接点構築、指名検索の増加を支援します。

## YouTubeの効果

### 視覚的でわかりやすいコンテンツの配信

動画形式で情報を提供するため、視聴者に直感的でわかりやすいコンテンツを提供できます。

### 広範なユーザー層へのアプローチ

YouTubeは世界的に利用されており、広範囲なユーザー層にアプローチできます。

### ブランドの認知度向上

魅力的なコンテンツを提供することで、ブランドの認知度を向上させることができます。

### エンゲージメントの向上

コメントやシェアなどのインタラクションを通じて、ユーザーとのエンゲージメントを高めることができます。

## 06

# YouTube

YouTubeアカウントの運用により、見込み顧客との接点構築、指名検索の増加を支援します。

## YouTubeの例

### 商品・サービス紹介

新製品の魅力や特徴を伝えるプロモーションビデオを公開し、商品のデザイン、機能、使い方などを分かりやすく紹介できます。

### 製品デモンストレーション

製品やサービスのデモンストレーション動画を公開し、製品の機能や使い方をわかりやすく伝えることができます。

### ハウツー・教育

専門知識やスキルを伝える動画を公開し、視聴者に価値ある情報やスキルを提供することができます。

### 広告キャンペーン

YouTube広告を活用して、ターゲットユーザーに対して効果的な広告を配信し、製品やサービスの認知度を高めることができます。

## 07

# 保守・運用

サイト経由でどれだけの目標達成ができているかをご確認いただけるようにします。

## 保守・運用の効果

### 安定性と信頼性の向上

サイトの保守・運用により、安定性が向上し、ユーザーからの信頼を獲得します。

### 最新情報の提供

定期的な更新やコンテンツの追加により、ユーザーに最新情報を提供し続けることができます。

### SEOの向上

定期的なコンテンツ更新やサイトの最適化により、検索エンジンでのランキングを向上させることができます。

## 07

# 保守・運用

サイト経由でどれだけの目標達成ができているかをご確認いただけるようにします。

## 保守・運用の例

### コンテンツ更新

定期的なブログ記事やニュース更新、製品情報の追加など、サイトのコンテンツを常に最新の状態に保ちます。

### セキュリティ対策

サイトのセキュリティを定期的にチェックし、不正アクセスや攻撃から保護します。

### アクセス解析と改善

Google Analyticsなどのツールを使用してサイトのアクセス解析を行い、改善ポイントを把握し改善を行います。

## 事例イメージ

商品/サービスにより必要なページ数やコンテンツを個別にお見積りするため、費用は変動することがあります。

Case01

### SaaS業界

コーポレートサイト

SEO対策

広告運用・改善

Case02

### 飲食業界

LP制作

ローカルSEO

Case03

### 人材業界

サービスサイト

LINE

Case04

### 不動産業界

オウンドメディア制作

YouTube

SNS

# 費用項目解説

## 御見積書

お見積もり金額 ￥000,000

戦略・企画費用 ￥000,000

ディレクション費用 ￥000,000

デザイン費用 ￥000,000

開発費用 ￥000,000

フォーム制作費用 ￥000,000

### 📌 戦略・企画費用

まず、どのようなWebサイトであれば目標を達成できるか、顧客・商品/サービスの分析・ヒアリングを行います。

ヒアリング内容に基づき、Webサイトに必要なコンテンツ(ページ)を検討、流入を集めるための施策を立案します。

### 📍 ディレクション費用

制作する内容が固まったら、デザイナー・エンジニアがプロジェクトをスムーズに進められるようにディレクションを行います。

ディレクション費用については、こちらがないと制作を進めるのはクライアント様にしきしていただくことになるため、必須となります。

### ✂️ デザイン費用

ターゲットやどのような訴求を行うのかという観点から、サイトのデザインを論理的に検討します。サイト全体のイメージ(フォント・カラー)を検討し、ご確認いただきます。その後、各ページのデザイン制作を進めます。

## 御見積書

お見積もり金額 ￥ 000,000

戦略・企画費用 ￥ 000,000

ディレクション費用 ￥ 000,000

デザイン費用 ￥ 000,000

**開発費用 ￥ 000,000**

**フォーム制作費用 ￥ 000,000**

### <> 開発費用

デザイナーが制作したデザインに基づき、コーディング・開発を行います。

開発では、いきなり一般に公開せず開発環境という開発者のみが見れる環境でページを作成し、動作などをクライアント様にご確認いただきます。

問題なければ本番環境に公開します。

### 📄 フォーム制作費用

制作するサイトで必要なフォーム数は異なるため、個別に見積をお出しします。友情のコーポレートサイトであれば、お客様からの問い合わせフォームや採用フォームが必要となります。資料ダウンロードなどを行う場合には、ダウンロード用のフォームを作成します。

昨今、MA(マーケティングオートメーション)やSFA(セールスフォースオートメーション)などのデータベースとの連携を行う場合もあるため、それらと連携するように構築することも可能です。

また、問い合わせデータをそういった形で自動連携させたいという場合には、MAやSFAをご案内することも可能です。

サイト制作での失敗を無くし、成果を生むために

Web制作での付加価値を最大化

# Web制作での失敗をなくし、 成果を生むために。

ここまでNIBALのWeb制作を紹介するとともに、Web制作で成功するためにはどのように考えたら良いか、解説しました。

最後にもう一度、Web制作で失敗しないための考え方を振り返りましょう。

## Web制作で失敗しないための考え方

- ・ 目的ありきでサイトを作る
- ・ 費用は効果で考える
- ・ 制作段階で戦略を描き、施策を実施していく

# 会社概要

**会社名** 株式会社NIBAL(NIBAL, Inc.)

**設立年** 2021年7月

**資本金** 100万円

**連絡先** info@nibal.co.jp

**代表者** 奈良 優作

**所在地** 〒604-8241 京都府京都市中京区  
三条通新町西入ル釜座町22  
ストークビル三条烏丸609



## ご不明な点はございますか

集客に関するお悩みや、IT化・DXなどのお悩みをご遠慮なくお問い合わせください。  
貴社に最適な施策をご提案いたします。

**075-708-7784**

10:00~18:00 (土日祝日を除く)

**nibal.co.jp/contact/**

メールフォームにて24時間受付

Webで検索

ニバル

