

1700社以上受注した ビジネスブログ制作サービスの裏側

はじめに

はじめまして、WEBマーケティング総合研究所と申します。

弊社はこの3年間に、**1,700社**を超える企業さまにホームページ制作サービスを提供してきました。

約4年前。起業から2年が経過していた弊社は、「**売上があがらないのに忙しく**、人が定着しない」という散々な状況の中にいました。

そんな私達が、ビジネスブログでホームページを制作する【ブログdeホームページ】を提供しはじめたのが3年前。

現在では、**毎月100社**近い新規案件を受注することができるようになりましたが、以前にくらべると経営も安定し、担当者の時間的な余裕も出てきました。しかも社員が生き生きと働けるようになったため、会社の雰囲気も随分とよくなりました。

このレポートは、弊社がなぜ以前の最悪の状況から生まれ変わり、今の状況を作り出すことができたのか、その秘密をお伝えするものです。もし御社が以前の弊社のように、「**売上があがらないのに忙しい**」という状況であれば、きっとその問題を解決するヒントを手に入れていただけたと思います。

たとえばもし御社がこんなことで悩んでいたら

- 新規のお客さまを集めるのが大変で、いつでも来月の売上が心配
- 嫌なお客さまでも引き受けないと売上が立たない
- クライアントに喜ばれているとは思うが、そのためにかなりの工数をかけている

こんな会社に生まれ変わりたいと思いませんか？

- 苦労せずに、お客さまが集まる
- 嫌なお客さまは断れるほど依頼が来る
- 工数をかけずに、クライアントの役に立つサイトが作れる

もしそうだったら、本レポートをお読みいただくことで、今後のビジネスの方向性について、何かのヒントを得られることと思います。また、御社がまだホームページ制作サービスを始めていないのなら、本レポートの内容を参考にして、我々のような失敗をしないようにしてください。

ただし、「**お客さまの役に立つホームページ**を作りたい」とお考えでなければ、本レポートはあまり意味がないと思います。

「ホームページがお客さんの役に立つかどうかには全く興味がない。制作費だけガッポリもらえれば、それでいいんだ。」とお考えの方に役に立つノウハウはほとんど書かれていません。

このレポートは、「お客さまのためにいいホームページを作って喜んでもらいたいのになかなか上手く売れない」という制作会社のお役に立ちたいと思って書かれたレポートです。

本レポートの内容が、役に立つホームページを作りたいと願う御社と、御社の大切なお客様のお役に立てば幸いです。

ターニングポイントは「ビジネスブログ」

冒頭でもお話ししたように、弊社では**毎月100社ちかい**ホームページを制作しています。

ホームページからのお申込みが8割、既存のお客さまからの紹介が2割。本サービスを販売するための、いわゆる**営業マンは置いていません**。

受注した案件は、**ディレクター2名・デザイナー1名**で制作・納品しています。

しかも、お客さまからは、たくさんの**感謝の声**をいただいています。

はじめまして、アクア鍼灸整骨院の矢島実と申します。

御社のホームページにかえてから、新規の来院患者が急増するだけでなく、メルマガの読者やセミナーの受講者などを急激に増加する事ができました。

いつもメルマガでもいろいろなアドバイスも頂けるので、時間を見つけては、ホームページの更新をしております。良い事ばかり起き、これも御社と知り合えたお陰と感謝しております。

現在、私は成功法や健康法の本を執筆中です。これもきっと、大成功になると確信しております。御社のスタッフの皆さんも良い方ばかりで、今後は楽しみです。

(アクア鍼灸整骨院 代表 矢島様)



<http://www.momimomi.jp/>

弊社は今までネットでも何度か求人募集をしてまいりました、しかし思うように成果が上がらず困っていたのです。

いつかHPは作ろうと思っていた矢先、又募集をする機会が訪れ、それではせっかくだからと募集時期までにHPを完成させようと言う事になりました。そこで御社の力をお借りして、なんとか募集記事の掲載日に間に合わせる事が出来ました。

その結果、少しずつですが募集の応募が増え、数人の採用を決める事が出来ました。

面接に来てくださった方々のお話によると、HPを見て我社のイメージが分かったから、という事でした。

どうぞこれからも宜しくお願い致します。

(株式会社太田 太田様)



<http://www.tsukiji-ohta.jp/>

私達がなぜ、このような状態を実現できたのか。

それは弊社のサービスが、「**ビジネスブログ**で作るホームページ」だからなのです。

ビジネスブログを始める前は・・・

弊社ではもともと、ビジネスブログではなく、10ページ制作して制作費用60万円というような「通常のホームページ制作」をやっていました。

ただ、少し他社のサービスと違っていたのは、「**自分で更新できるホームページ**」というコンセプトでした。

自分で更新できるホームページは、お客さまにとっても私達にとっても、下記のようなメリットがあると考えていたからです。

1)更新費用を気にせず、自分で情報を追加することができる

制作業者としては、更新費用をいただかないと売上が立たない、ということもあるかと思います。

一方経営者の方に話を聞いてみると、「更新費用がもったいないから、更新は我慢している」という方が非常に多いのです。つまりお客さんの意向と、制作会社の意向がまったく正反対、という状況なのです。

そこで我々は、できることはお客さまご自身で更新していただき、できないところだけを我々にお任せいただく方が良いホームページができるはず、と考えました。

2)業者のことを気にせず、自分でいろいろ試行錯誤できる

熱心なお客さんであれば、細かく、数多く更新を依頼されることもあります。そういう方は、多くの場合、「こんなに細かいこと言って申し訳ない」と思っているようです。

一方、制作側にとっても、「更新費用をいただいても割に合わない」ということもしばしばありますから、お客さんが自分で更新できる方が、お互いにストレスがありません。

このような考えのもと我々は、「自分で更新できるホームページ」というコンセプトでサービスを提供していました。最初こそ苦労したものの、「自分で更新できるホームページ」というコンセプトが受け入れられ、申込数は少しずつ増えていきました。

にも関わらず、月々の受注は**10件程度**と伸び悩んでいました。

◆受注の妨げとなったもの

なぜ、10件程度しか受注できなかったのか。

一番の制約になったのは、**制作にかかる工数**でした。

当時のディレクターは4人。現在の倍の人数です。それでもバックオーダーが溜まり、受注を制限するしかありませんでした。

制作コストを下げられないため、高い初期費用をいただいてもほとんど利益はできません。

役に立つサービスなのに数を増やせない。なおかつ、高額な費用をいただいても利益がない。「なんとかして制作工数を下げられないか」ということが一番の課題になっていました。

もうひとつの制約は、**サポートコスト**です。

当時はビジネスブログではありませんでしたので、「ホームページビルダー」や「FrontPage」などのホームページ制作ソフトを使って、お客さまに更新してもらっていました。納品後、お客さまが自分で更新できるように、簡単な作りになるよう工夫をこらしましたし、サポートも充実させました。

それでも、パソコンの苦手な方にとって「ホームページ制作ソフト」の使い方を覚えることや、「FTP」について理解することは至難の業です。当然、1件あたりのサポート時間は長く、1時間を超えることはざらでした。また、そういったサポートができる人員を育てるのも困難でした。その結果、サポートコストも大きな問題となりました。

これらの問題が解消されれば、「自分で更新できるホームページ」をもっと広められるのに・・・

ビジネスブログで実現した低価格路線

そんな風に悩んでいた頃、世間では少しずつ、**ブログ**が広まりはじめていました。といっても、個人ユーザーが日記ツールとして使っていた頃です。

メールができる程度のネット初心者でも、ブログに記事を書いてアップしている。ブログでホームページを作れば、もっと簡単にホームページを制作・更新できるようになるのでは？

そうして商品化されたのが、ブログでホームページを制作する【**ブログdeホームページ**】です。

◆ビジネスブログの新定義

弊社では、ブログを「従来のホームページの問題点を解消した、**最新型のホームページ作成ツール**」と位置づけ、ビジネスブログをこんな風に定義しました。

【ビジネスブログとは？】

ビジネスブログ = (個人の日記)ブログ

- + ビジネス用デザイン
- + ナビゲーション機能
- + フォーム機能
- + SEO

更新が簡単な「**ブログ**」に、ビジネスに必要な機能を追加したのが「**ビジネスブログ**」である。

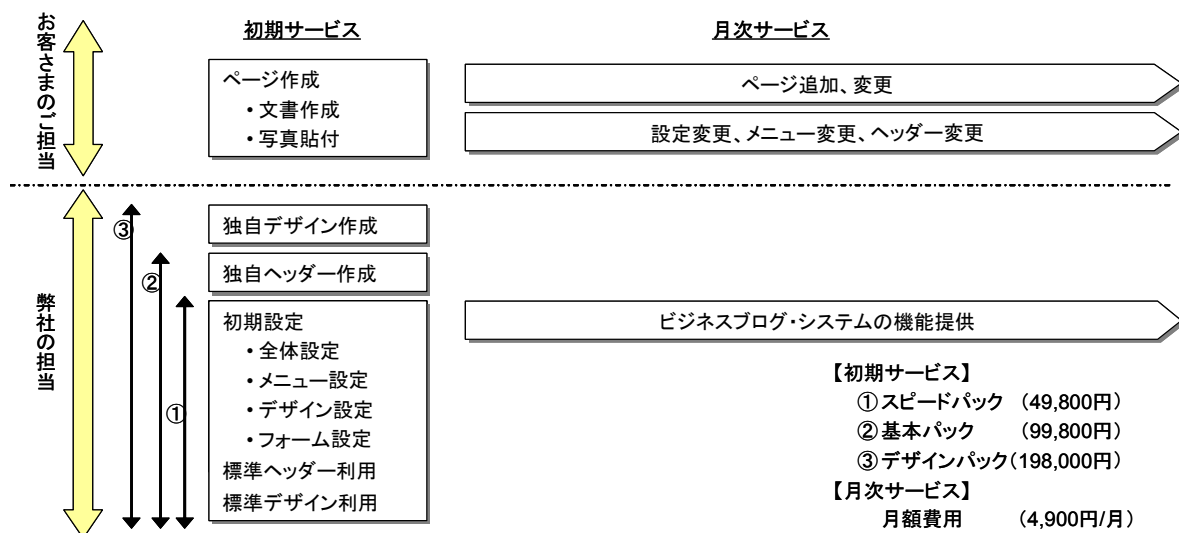
ブログは単なる個人の日記ツールかもしれませんが、そのブログに上記の機能を追加した「ビジネスブログ」なら、企業のホームページ作成ツールとして充分利用できると考えたのです。

まず、ブログのテンプレート機能を利用して、ビジネス向けデザインをテンプレート化しました。これにより個別のデザイン制作やコーディング作業を極力減らすことができ、**制作の工数が大幅に下が**

りました。

また、「簡単に更新できる」というブログの特性を活かし、従来のホームページ制作では困難だった、**お客さまと制作側の作業分担**をすることができるようになりました。

具体的には下記のような作業分担をおこなったのです。



【初期制作の作業分担】

お客さまの担当 = コンテンツを作成、更新

弊社の担当 = デザイン作成、初期設定、お客さんへのアドバイス

従来、ホームページ制作では、お客さんが作った原稿を、制作側がHTMLに変換します。そしてこのHTMLのページを制作する工数が制作会社の収益を大きく圧迫する訳です。

本来、制作担当者としては、お客さん毎にデザインを考えるのは楽しいと思います。でも送られてきた原稿を、ただ機械的にページに流し込む作業は創造性を発揮できる部分が限られていて、あまり面白い作業ではありません。

担当者も面白くないし、会社としても手間がかかる割に儲からない、という作業なのです。

そこで弊社は上記のように、「ページを作るのはお客さま。デザインするのは制作側」という風に作業分担を見直したのです。

こうした作業分担の見直しにより、さらに制作の工数を抑えることができました。

その結果、現在では、従来の**半分の人数**で、**3倍以上**の数のホームページを制作することができるようになりました。

また、制作工数が大幅に下がったことにより、初期の制作費用を大幅に下げることができました。

そこで、ブログを始める前からのコンセプト「自分で更新できるホームページ」に加え、**低価格というコンセプト**を打ち出すことができたのです。

しかも低価格を打ち出しても、作業工数が激減していますので、利益率は格段に向上しています。むかしの「忙しいのに儲からない」という状態から、「余裕があるのに利益が出る」という状態に代わったのです。

【ビジネスブログ制作と従来のホームページ制作の比較】

	ビジネスブログでの制作	従来のホームページ制作
制作費用	安い	高い
制作工数	従来の1/3～1/5	大きい
利益率	高い	低い

お金のない中小企業にとって、高額なホームページ制作は二の足を踏むものです。しかも、一回作ったらそう簡単には変更できないとなれば、慎重になってなかなか決断できないのも当然。インターネットに馴染みがない経営者にとっては、苦手意識もともなって、ホームページは悩みのタネでしかありません。

「何百万もかけてホームページを作ったけど、何の役にも立たなかった・・・」

経営者同士の会合では、そんな会話は尽きないようです。

でもビジネスブログを利用して、上記のような作業分担でホームページを制作すれば、お金をかけずに「早く小さく始めて」、自分で「大きく育てる」ことが可能となります。何十万円・何百万円もするホームページをいきなり作成するのではなく、小さくてもいいから、なるべく低額の費用でホームページを立ち上げることができるのです。

そこでお客さんに対して、「**早く小さく始めて、大きく育てる**」という考え方を提案することにしました。

また、サービストとしては、「**自分で更新できる、低料金な**ホームページ作成サービス」という説明を心がけました。

「低価格」で「自分で更新できる」、この2点のコンセプトにより、【ブログdeホームページ】は非常に売りやすい商品になり、そして現在では、毎月100社近いお申込みを受け付けることができるようになったのです。

もし御社が現在、かつての弊社のように、「制作工数が大きい」「利益がでない」「費用が高額になり数が売れない」という状況でお悩みなら、従来のホームページ制作に加えて、ビジネスブログ制作サービスを提供されるという選択肢を検討されてみてはいかがでしょうか。

これまでの「じっくりと時間をかけた高品質のホームページ」というサービスに、「低価格で立ち上げて、自分で更新するホームページ」をたくさん販売するという、新しいサービスを加えることができます。

低価格のもう一つの裏側

さて、実はこの「低価格」には、もう一つの裏側があります。

【ブログdeホームページ】は、ビジネスブログの制作と**ホスティングサーバー**との**セット提供**となっており、サーバー利用料としてお客さまから月額費用をいただきます。ブログを利用し続ける限りは、毎月、月額費用が発生する仕組みです。

弊社にとっては、お客さまからいただいた月額費用が月々の収益となります。

つまり、初期費用で無理して利益を出す必要がない**月次収益モデル**です。

初期費用で大きな利益を出さなくても、月額費用を積み上げていけば安定した収益を確保することができます。そのため、初期費用を思い切った低価格にして、たくさんの人に申し込んでもらう「**薄利多売**」の戦略をとることができるのです。

もちろん「薄利多売」でも、それに制作作業が追いつかなければ、お客さまにご迷惑をかけてしまいます。

しかし前述の通り、ビジネスブログは通常のホームページに比べて、制作の工数を大幅に削減できます。そのため短時間でたくさんのホームページを制作することができ、お客さまに迷惑をかけることはほとんどありません。

その代わり、月々の収益を安定させるには、「お客さまの数を増やすこと」以外に、「**お客さまに末長く使っていただくこと**」が必要です。

【月次収益モデルの原則】

量	お客さまの数を増やすこと
継続	お客さまに長く使っていただくこと

量を増やしても継続しなければ、収益を増やすことはできません。

◆継続のポイント

お客さまに長く使っていただくには、何より「成果につながるホームページ」に育てる必要があります。お客さんのホームページが、売上に貢献するホームページであれば、解約されることはありません。

ここでもまた、「ビジネスブログ」のメリットが生きてきます。

ビジネスブログは、更新費用を気にすることなく、タイミングよく情報を発信することができるツールです。お客さまが自由に更新やページの追加を行うことで、情報の「**量**」、「**質**」、「**鮮度**」においてライバ

ル企業を上回るホームページにすることができます。

実はまだ、インターネット利用者が求める情報を十分にホームページで提供できている企業はさほど多くありません。従って、ライバル企業に勝る情報をホームページで提供できれば、一人勝ちすることができるのです。

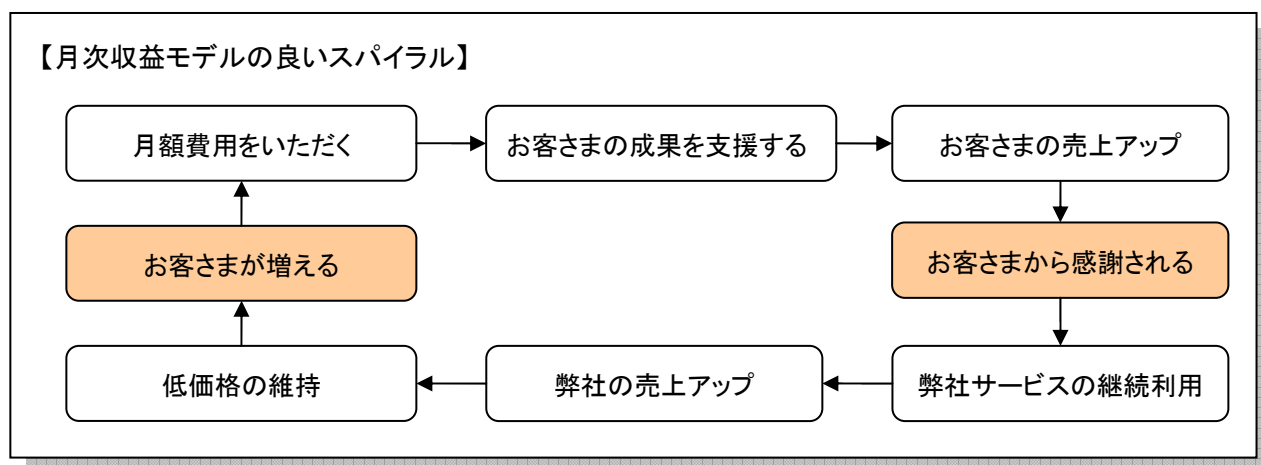
こうした理由で、ブログで作り、「**自分で更新して情報をたくさん出した**」というだけで成果につながったホームページが幾つも誕生しました。

また弊社では、「成果をあげるためのマーケティングノウハウやSEOノウハウの提供」や「更新できるようにするためのサポートやマニュアルの充実」に注力しました。

その結果、さらに多くの成功事例が生まれ、冒頭でご紹介したような感謝の声をいただいています。

また、それが他のお客さまの紹介や、複数ブログの契約につながり、最大では、1社で8ブログ契約いただいているケースもあるのです。

つまり、この月次収益モデルからは、こんな良い循環が生まれています。



ビジネスブログでホームページを作ることで、お客さまにとっても、弊社にとっても、このような「良いスパイラル」を生み出すことができます。

月次収益モデルのビジネスブログをはじめするには

「月次収益モデル」のビジネスブログ制作サービスは、御社の収益が安定するだけでなく、お客さまの顧客満足度向上にもつながる仕組みになっています。

そのため、既存のホームページ制作サービスに加えて、ビジネスブログ制作サービスを御社のサービスラインアップに追加すれば、新しい収益源の確保や顧客層の拡大につながることと思います。

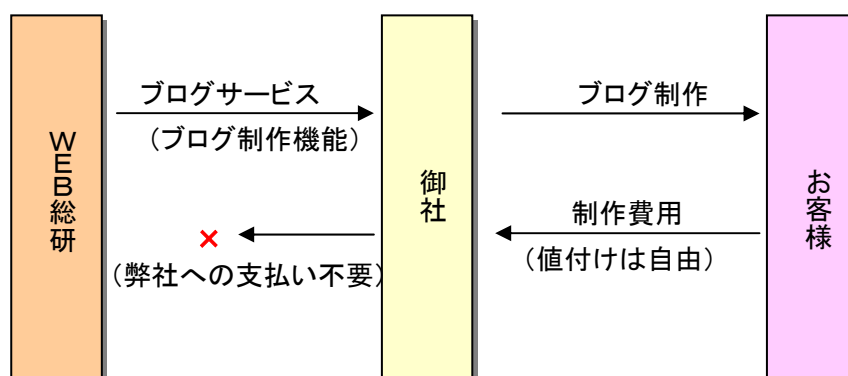
と言っても、御社が月次収益モデルのビジネスブログ制作サービスをはじめるとした場合、専用サーバーを用意してブログシステムを導入する、というのは初期投資が大きすぎます。

一方、ビジネスブログの中には、**SaaS型（ASP型）のブログサービス**を、御社のサービスとしてお客さまに提供できるものがあります。

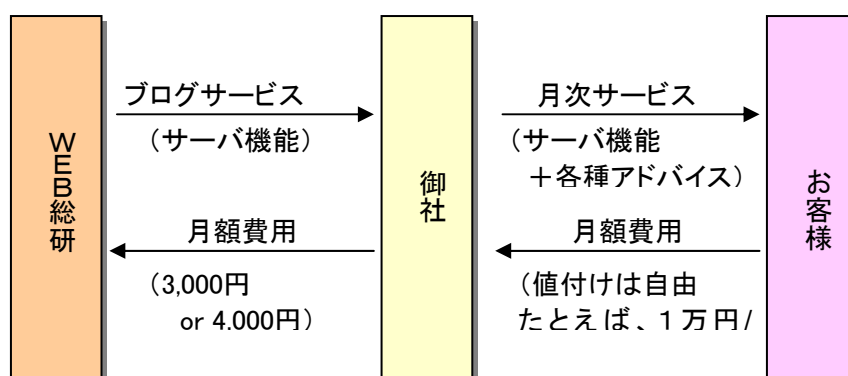
例えていうなら、御社が企業向けに、有料の「ココログ」や「アメブロ」を運営するようなものです。

たとえば下記は、弊社の【[ブログde OEM](http://www.businessblog.co.jp)】(<http://www.businessblog.co.jp>) サービスのスキーム図のサンプルです。

【HP制作時】



【月次サービス】



このように、サーバーとセットで用意されたブログサービスを御社経由で提供すれば、システム投資なしでも、お客さまから月額費用をいただくスキームを組み立てることができるようになります。

御社が既存サービスとして、集客やSEOのアドバイスやサポートを提供されている場合は、そういったサービスと組み合わせて、アドバイスつき月次サービスを組み立てれば、より収益の幅が広がるでしょう。

おわりに

それでは最後に、なぜ今回こうしたレポートを作成したのか、その理由をお話してこのレポートを終わりたいと思います。

私達が一番申し訳なく思うのは、お客さまから次のような言葉を頂いたときです。

「もう少し早くこのビジネスブログに出会っていれば、300万のリースで役に立たないホームページを

作らなくて済んだのに・・・」

ご存じの通りホームページ制作業界には、何百万円もする高額なホームページ制作を、無理矢理売りつける会社が少なくありません。

「もう少し早くこのビジネスブログに出会っていれば・・・」というお話しは、こうした被害にあった方からいただくお言葉です。

今回このレポートを執筆したのは、そして【**ブログdeOEM**】というパートナー制度の提供を開始したのは、上記のような被害にあう会社を少しでも減らしたいと思ったからでした。

私達はビジネスブログという良きツールに出会い、お客さまに喜ばれるホームページを、低コストで制作できるようになりました。そして、お金をかけずに「**早く小さく始めて、大きく育てる**」ホームページが中小企業には必要だという考えのもと、ビジネスブログの普及につとめています。

しかしながら、我々にできることはしています。

日本中の中小企業さんに、ビジネスブログという「自分で更新できる低料金なホームページ作成サービス」のことを伝えたいと思っていますが、なかなか思うに任せぬ状況が続いています。

こうしている間にも、悪徳業者が持ち前の営業力のモノを言わせて、何百万円もする「役に立たないホームページ」を売り込んでいるのです。

こんな状況を変えるには、御社のように「お客さまの役に立つホームページを作りたい」と真剣に考えている方に、良い情報を伝えて一緒に成長しなければならない。そんな想いで、このレポートを書かせていただきました。

最後までお読みいただき、本当にありがとうございました。

本レポートが御社の、そして御社のお客さまのご参考になれば幸いです。

【本レポートや、弊社サービスに関するお問い合わせ先】

WEBマーケティング総合研究所 OEMパートナー事業部

TEL : 03-5957-1610 (平日 9:30~18:00)

メール : oem@blogdehp.jp

URL : <http://www.businessblog.co.jp/>

【ブログdeOEM】説明会のご案内

弊社のビジネスブログのOEMサービス【ブログdeOEM】について、詳しくご説明させて頂く**無料**説明会を、随時開催しています。説明会では、ビジネスとしての優位性や機能面の特徴などをご説明させていただきますので、**責任者様とご担当者様お二人**でご参加して頂くことをお勧めしております。具体的には、以下の内容をご理解いただけます。



OEM東京説明会。会場は満員の参加者の熱気に包まれました。

- ✓ OEMの利用による、ビジネス上の課題解決
- ✓ サービス開始から、2ヶ月間で18社新規受注した成功事例
- ✓ WEB制作会社・印刷会社・コンサルタントなど、業種別の活用事例
- ✓ OEMサービスの内容や料金等の詳細

説明会の日程は、下記内容のとおりです。ご記入の上、会場におります**スタッフにお渡し下さい**。
後日、**ファックス**また**WEBサイト**からもお申込みが可能です。

☐ OEM説明会に参加します (参加費用 無料)			
参加 ご希望 日時	(参加ご希望日時にチェックを入れてください)		
	☐ 6月25日(水) 10:00～12:00 ☐ 6月26日(木) 10:00～12:00 ☐ 6月30日(月) 14:00～16:00 ☐ 7月2日(水) 10:30～12:30 ☐ 7月3日(木) 18:30～20:30 ☐ 7月4日(金) 13:00～15:00 ☐ 7月4日(金) 17:00～19:00 ☐ 7月8日(火) 14:00～16:00		
	上記日程でご都合が悪い方は、ご都合の良い日時を下記にご記載ください。 担当者より別途ご連絡させていただきます。		
	☐ 月 日() : ~ :		
各回、定員10社(先着順)となっております。 責任者様と御担当者様お二人でのご参加をお勧めしております。			
会場 >> JR池袋駅周辺 会場等の詳細は、お申込後に追ってご連絡申し上げます。			
御社名			
電話番号			
緊急連絡先	説明会当日連絡が可能なご連絡先をご記入ください		
フリガナ お名前		E-Mail	
フリガナ お名前		E-Mail	

➤ (お申込みは **先着順** となっております。お申込み時に満席の場合には何卒ご容赦下さい。)

FAX番号 03-5204-9065

URL <http://www.blogdeoem.jp/>

【ブログdeOEM】は、下記のようなビジネス上の課題をお持ちの方にお薦めです。

- F C加盟店の多くの店舗がHPを活用できずにWEB販促が進まない
- 既存サービスと連動した形でホームページ提案を行いたいが、優秀な制作会社が見つからない
- ホームページ制作の依頼はよくあるが、専門知識を持つスタッフが不足している
- 単発の仕事ばかりで、収益が安定していない

本サービスによる課題解決

【ブログdeOEM】サービスは、こんな悩みを解決します。

制作工数がかかる

制作費用が高止まり。そのため高い価格設定をせざるを得ない。結果的に受注件数が伸びない。

制作工数を大幅削減

弊社実績では、制作工数が1/3以下。
結果的に「低コスト」な制作サービスが提供可能。

新規開拓の商材不足

・新規開拓を進めるために、お客様の興味をひきやすい商材が欲しい。
・自社商品を単独で提案しても、お客様の反応が得られにくい。

HP制作を見せ球にした新規開拓

・ホームページ制作の提案を通じて、新規開拓を進める。
・HP制作と自社商品を組み合わせればより効果的な提案が可能に。

顧客とのグリップを継続するのが大変

最初の仕事が終わると、顧客との関係を継続するのが難しく、リピートオーダーにつなげにくい。

常に顧客とのコミュニケーションが可能

操作サポート時に顧客と会話することで、顧客の潜在ニーズをつかみ、追加コンサルティング等の提案がしやすくなる。

パートナー成功事例

現在、すでに 60 社以上のパートナー様が活動中です。

わしざわ歯科クリニック 様
(歯科ITコンサルタント 新潟県)

【ブログdeOEM】サービスを利用して、従来、行っていた
歯科医院向けの開業コン

サルティング・IT コンサルティングに、ビジネス
ブログサービスを追加されました。

集客の中心は、歯科医院限定のセミナー。

セミナー参加者からの受注率はなんと、多いとき
で60%を超えるそうです。



ソーケンメディカル 様
(整体機器販売 東京都)

規制緩和で競争が激化している
業界で、集客に悩む整体院の方
にブログを活用した集客サポ
ートサービスとして、「ブログ
de
OEM」サービスを採用。ネッ
トが活用できず、困っていた先生方からも
感謝され、本業の方でのご注文も頂いている
そうです。



詳しくはホームページで → <http://www.blogdeoem.jp>

【お問い合わせはこちら】

WEBマーケティング総合研究所 OEMパートナー事業部 担当 作田

TEL : 03-5957-1610
(平日 9:30 ~ 11:30、13:00 ~ 18:00)

Mail : oem@blogdehp.jp