



コンサルティング 提案

「ホームページ作成を安価でご提供するシステム導入を」



目次

概要

解決すべき問題

プロジェクトの目的

市場トレンド

トレンド分析

対象ユーザー

解決策の提案

プロセス

成果物

展望

チームメンバー



概要

ホームページは「お客様に来店してもらおうチラシ」、「電話帳」みたいなものですね。

そうお考えください。





解決すべき問題

1

客数減少

3

客単価減少

2

売上減少

4

利益減少



プロジェクトの目的

お客様に”FUN”になってもらえる

満足して頂ける様に

お手伝いがしたい WIN:WINになること

市場の把握





市場トレンド

01

店舗やウェブとの融合が主流です。

クライアントへの影響:

弊社のホームページシステム導入で安価でご提供出来ます。

「客数」増加「売上利益」向上します。





市場トレンド

02

ホームページがないとFUNがつかない。

クライアントへの影響:

お客様はSNSとホームページをご覧になられてから来店して
おります。個人・法人も同じと考えます。

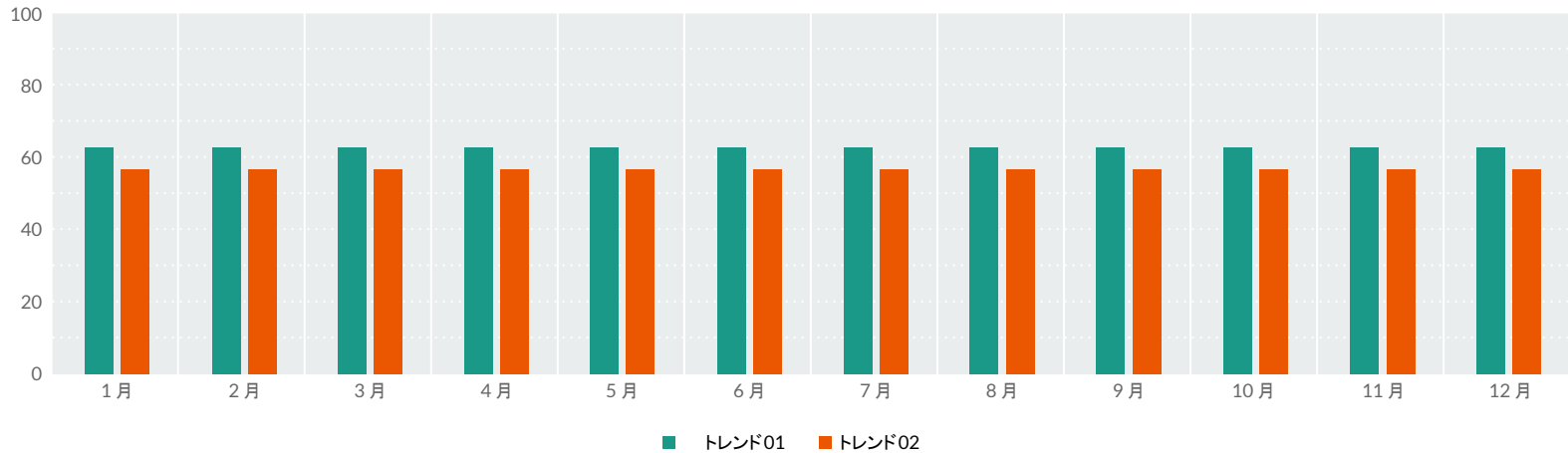
プロフィット＝利益にもお手伝いが出来 WINになること
でしょう。





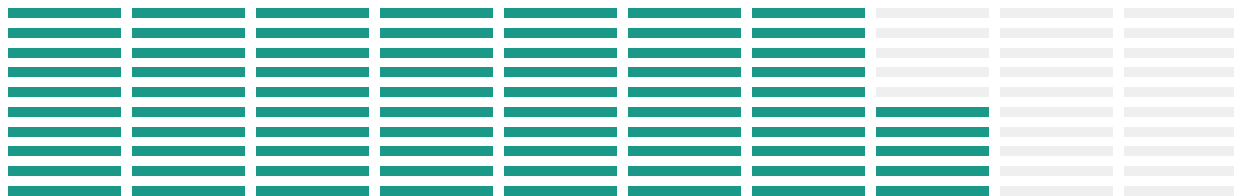
ホームページのトレンドは安定しています。

トレンド分析



トレンド割合

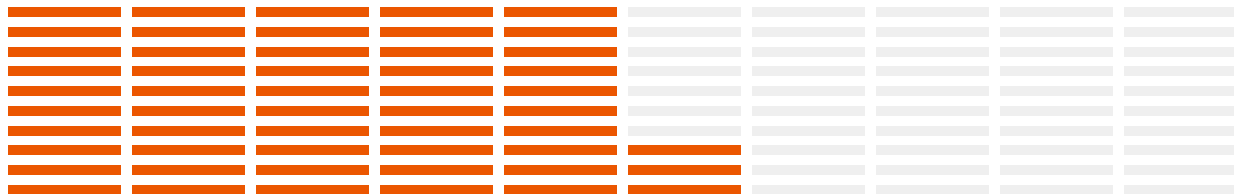
トレンド 01



75%

店舗がホームページをもっているのが支流。

トレンド 02



53%

ホームページがお持ちでない場合顧客活動が活発になりづらい。利益減少。

対象ユーザー

対象となる主なターゲットユーザー

- 01 | 個人店舗
- 02 | 法人企業
- 03 | 病院
- 04 | 飲食店
- 05 | 不動産など



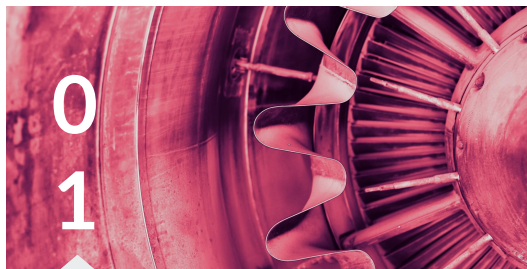


解決策の提案

ホームページでイメージをデザインする
大切なお客様の為にチェンジする
あたり前を形にすること



プロセス



01

WHAT

何がもとめられているのかクライアント様のご意見をお聞かせ下さい。

HOW

どのようにしてイメージをデザインしていくかフレームワークを作ります。



03

GO ACT

実際ホームページの運営を実施いたします。本格導入します。



02



成果物

店舗や企業展開によって

違いがありますが妥当な数字だと思います。

100人

初期月間数

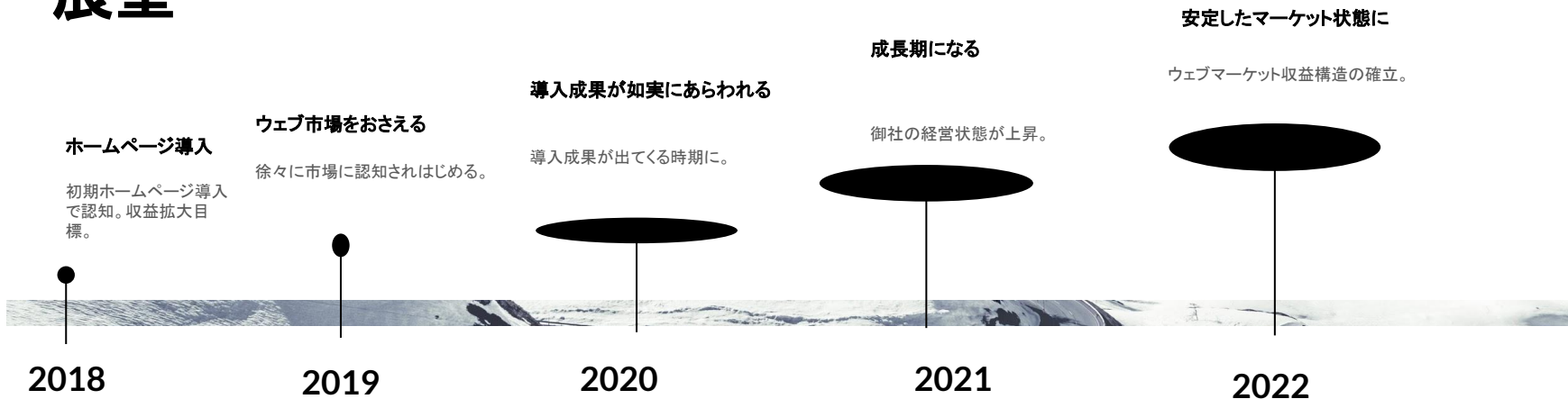
3%

コンバージョン率

85%

導入満足度

展望




CEO ASUTOMI JAPAN

チームメンバー

微力ながら経験を活かし「お客様に喜んで頂ける」仕事のお手伝いをしたいと考えます。
何卒宜しくお願い申し上げます。

富山進





ありがとうございました。

