

戦略的なホームページ制作の提案＝IT化の5ヵ年計画



WEB戦略からの段階的フェーズと予算

- ・基礎段階： 店舗改装費＝WEB制作&地代家賃＝サーバー及び保守管理費
- ・第二段階： 周知・メンテナンス＝自社内で更新or業者依頼or更新プログラム利用
職業訓練生を御社へ就職斡旋（無料）＋御社戦略用に指導
- ・第三段階： 費用対効果を考慮したPPC広告やSEO対策の施工と
従来のマスメディアからの導入、大手集客サイトの経費削減
- ・第一から三段階： 業種別戦略的ソリューション&プロモーション（WEB以外も含め）
現実的（費用対効果）な WEBコンサルとの提携

固定経費を目的に合わせた御予算（1・2階）を頂き、目的別トッピング形式で御社WEBを育てるのが本物のIT戦略

アテンドが目指すものはWEB制作だけではありません。ITへの参加（意味アテンド）奉仕（意味アテンド）です

ホームページ



戦略



サポート



ゴール
目的達成

★WEBは公開後が大変重要！

WEB公開

アテンドはWEB戦略の提案、人的サポートで貴社の目的達成のお手伝いをします。

2階

公開意義の明確化
80%以上が定義されていない

サイト分析や方向性
ニーズと市場性・単価等

3階

徐々に事業分割と
効率化・スリム化

事業拡大

4階

更に拡大し
リアル事業へ

独立事業確立

5階

自社or業務委託

また作り直し…

ホームページ制作と
SEO対策/集客提案

最終更新日 2008年・・・今なん年？？リニューアルしないとなあ～
他社ではここまで…

ホームページ制作
リニューアル＋業者任せ

他社

具体的な戦略・提案・人的サポートがないので成功せず、また初めから…

WEB公開は、御社の看板から・・・新しい事業部までをかなえる
1社に1つ以上、無くてはならない備品です☆

ホームページ公開意義も様々で目的・意義が異なります。例えば企業ブランドUPとしての
看板的公開や会社概要のデジタル化から・・・製品カタログ化してのダウンロード周知（経費削減）
各種イベント（店舗集客から展示場アナウンス等）告知で集客を求めるWEBや、製品販売拡大の
ツールとしてのECサイト、会員集めの携帯CRM戦略まで・・・リアル事業と同等、それ以上に奥が
深く 単にWEB公開だけの時代は既に終わりました！

★もっと重要な問題は、その企業にとって「我社にはWEBは無関係」と錯覚されていることでは
無いでしょうか？！自社のWEB公開は、新しい情報世界の参加であり、自ら公開参加することこそ
大変重要な第一歩だと確信してご提案させて頂いております。---アテンド県内参加数8,300社以上---

