



ダウンロードしていただきありがとうございます！

ウェブさえは、ブログだけでなく以下のサービスも利用し展開しています。
最新情報を見逃さないためにも、フォローしてくださいね！クリックするとそのページへ移動します！

■ facebook

■ twitter

■ google+

■ rss



初めてのホームページをウェブ制作会社に依頼したいけど、何を準備すればいいかわからないという人に、チェックして欲しい27項目をまとめました。うまく制作に入れるように、その前に、技術もあり信頼できるパートナーとしての制作会社をうまく見つけれられるように利用してくれると嬉しいです！

1.制作費の相場	3
2.予算の範囲	3
4.制作会社かフリーランス	4
4.二つの料金プラン	5
5.毎月のランニングコスト	5
6.修正にかかる料金	6
8.必要なサポート	7
9.ドメインとサーバー	8
10.ライバルサイトの調査	8
11.セールスポイントは何か	9
12.ターゲットを絞る	10
13.商品は絞る	10
14.キーワードをピックアップ	11
15.ゴールを定めたか	12
16.デザインのピックアップ	12
17.必要なページのリストアップ	13
18.素材を揃える	14
19.スマホ・携帯への対応	14
20.基本のHTMLを知っているか？	15
21.検索エンジンを理解しているか？	16
22.アクセスアップの方法	16
23.更新は誰がするのか？	17
24.SEOは誰がするのか？	18
25.広告について	18
26.ブログをやるのか	19
27.SNSを使うのか	20

1.制作費の相場

見積を平均すれば相場が出る

いわゆる「ふつー」のサイトと、ネットショップではかかるお金が全然違います。自分が欲しいサイトの相場を知らずに、制作会社と値引きの交渉はできませんし、もし値段を吹っかけられても、その値段が正当か判断できませんよね。最悪の場合はぼったくられてしまいます。

相場を知るには、とにかく見積を取ってみる事です。1社2社といわず、気になるところには遠慮なくガンガン見積を頼んでみましょう。集めた見積から、あまりにも高すぎるのと安すぎるところを除いて平均値を出せば、それがあなたの欲しいサイトの相場です。

2.予算の範囲

まずは予算 ありきのお話

予算の分かれ目

相場を知れば、予算の目処がつきます。もし、相場が思っていたより遥かに高

くても諦める必要はありません。払えるお金の上限を超えないように、あなたの要望を最大限実現できるよう工夫するのが制作側の仕事です。まずは具体的に予算の範囲を決めて、要望には優先順位を付けて、制作側に伝えれば、その予算の範囲を超えないベストなサイトの形を提案してくれますよ。

4.制作会社かフリーランス



制作側には大規模な制作会社から1人で個人事業主として働くフリーランスまで色々います。制作を、制作会社はチームで進め、フリーランスは個人的なやりとりで進めます。どちらにもそれならではのメリット・デメリットがあります。予算と自分の性格に合った方を選ぶといいでしょう。まだどこに依頼すればいいか悩んでいる人は、まず業務体系から絞れば、その先に進みやすくなります。

4.二つの料金プラン



見積制か定額制。制作費の料金プランには、大きく分けて二つあります。見積制は、あなたの要望を実現するのに必要な作業量を予想し、その作業量に応じて費用が計算されます。定額制は、最初から上限の金額が決まっています。制作側がすでに出来上がるサイトの形を定めています。例えていうと、見積制はオーダーメイドのスーツを発注、定額制は既製品のスーツを購入する感じです。細かな要望に応じてもらえる代わりにお金も高くなる見積制、お得けどあまりこだわることができない定額制、予算と希望に合わせて選んでください。

5.毎月のランニングコスト



サイトは作るだけでなく維持するのにもお金がかかります。たとえ月額不要のサービスも選んでも、ですよ。自分の土地でも、お店をオープンすれば、確かに賃料は不要ですが、修繕費や集客などお店を維持していくためのお金はかかりますよね。サイトも同じです。更新料や SEO、広告のためなど月単位で出ていくお金は多いです。それもちょうんと予算に含めて考えましょうね。

6.修正にかかる料金

修正すればする程
高くなるよ



最初の見積の金額と納品後の請求額の違いがトラブルになることは絶えません。制作費は、制作に必要だった作業の量によって決まりますが、制作途中に生じた修正作業が、見積時に予想していた作業量を越えれば追加で料金が加算されることになります。勝手に料金を上乗せする業者は論外ですが、見積の金額が必ず守られるとは限らないので、ある程度は予算に余裕を持たせることが重要ですね。

7.納期

納期は余裕を持って



納期は常に余裕をもって。ただノロマな制作会社はプロとして失格ですが、いいものを作るのには時間がかかることは事実です。どうしても譲れない期限が

あるなら、例えば「トップページとお問い合わせのページだけは完璧に」と優先順位をつけて公開します。全部を中途半端に片付け公開へと早まるのは避けましょうね。

8.必要なサポート



制作途中から納品後、どんなサポートを期待できるか事前に確認しておきましょう。メールだけか、電話でも対応してもらえるのか。いくら電話ができて、あなたが忙しい時間だけが対応時間なら利用できるチャンスは少なくなります。専任の担当者を付けてもらえず、サポートデスク全体としての対応なら、電話をかける度に話の辻褄を合わせるところから初めなければなりません。あなたのスキルだけでなく生活の都合にもマッチしたサポート体制を選びましょうね。

9.ドメインとサーバー



どちらも自分で用意して管理するのは料金的にも技術的にも難しくない時代です。でも、自己管理は自己責任を意味します。途中でトラブルや不具合が起きても全て自分で解決しなければなりません。それが不安なら制作会社にお金を払って任せます。リスクを背負って安さを取るか、安全をお金で買うか。慎重に検討して選択します。

10.ライバルサイトの調査

Google ウェブさえ

ウェブ 画像 地図 ショッピング

約 39,700,000 件 (0.38 秒)

ウェブさえ
websae.net/ - キャッシュ

ウェブさえの情報は、コンピュータでWebサイト制作やSEO、ネットビジネスに関するノウハウを初心者にも分かりやすく配信しています。
このページに複数回アクセスしています。前回のアクセス: 13/01/12

**検索すれば
ライバルの数
サイトのタイトル
説明文が分かる!**

ウェブさえマガジン | ウェブさえ
websae.net/magazine/ - キャッシュ

無料で届く・読める。年収・売上を9.8倍にする。今すぐ使える基礎から分かる**ウェブ**活用術。ネット起業・ウェブデザイン・SEO・コピーライティング・ウェブマーケティング・ブログ・WordPress・ソーシャルネットワーク・アクセスアップ。このようなキーワードにピンと ...

事前に、同業他社がどんなサイトを持っているか調べることは重要です。敵を知らず戦に出れば必ず負けてしまいます。負け戦にしないためには、まず、あなたのビジネスに関連するキーワードを検索してみましょう。ライバルサイトがたくさん出てきましたよ。

検索結果からは、ライバルの数、タイトルの付け方や説明文の書き方の傾向が分かります。クリックしてサイトに行けば、デザインやページ数、各ページの内容が分かります。特に上位のサイトには注意して、何が他とは違うのかを探り、分かったことは手元にメモしておけばバッチリです。

11.セールスポイントは何か



他との違いを見せつけなければ、ネットでの競争は勝ち抜けません。

街に買物に出て、何軒も洋服屋を巡るのは疲れます。でもネットなら、TVのチャンネルを変えるように、次から次へサイトを行き来できます。二つのサイトを同じ画面で同時に比較することも簡単です。あなたが選ばれるためには、他との違いをできるだけ分かりやすい方法で伝えなければなりません。写真で訴えるか、キャッチコピーで印象づけるか、セールスポイントを検討するのと、それを伝える方法を考えるおくことが重要です。

12.ターゲットを絞る

ターゲットを絞れば当たる！



サイトを見せたいお客さん（＝ターゲット）を絞れば、お金のムダを防げますし、デザインの方向性もハッキリします。例えば「街で配るチラシ」。視力 2.0 の人にコンタクトの割引券を挙げたら紙代のムダ。文字が小さく配色がドギツければ、たとえ目が悪い人だけに渡しても、「読めないわ！」とゴミ箱へポイです。ターゲットを絞れば、「どこに集中してお金をかければいいか」、「どんなデザインが求められているか」が見えてきますよ。

13.商品は絞る

コンビニより専門店を目指す



サイトで販売する商品（サービスも含めて）のジャンルは、絞りきれるところまで絞ってみましょう。携帯ショップで売ってるりんごに魅力を感じる人はいませんし、携帯ショップにりんごを探しにくる人もいません。商品を絞ることで、お客さんの信頼を勝ち取り、探してもらいやすく（＝検索にヒットしやすく）なります。コンビニよりも専門店を目指す気持ちで、不要な商品は勇気を持って切り捨てましょう。

14. キーワードをピックアップ

キーワードを検索

次のいずれか1つ以上に基づきます。

単語またはフレーズ

ウェブサイト

カテゴリ

キーワードツール

ベストなキーワードを見つけられる

クリックすると移動

画像に表示されている文字を入力してください。また、お客様のアカウントに合ったキーワード候補を確認するには、[ログイン](#)してください。

LITTLE

サイトの内容と結びつくキーワードをピックアップします。その中で、最も重要なもの3~5個程度に絞ります。検索回数が多く競合が少ないキーワードに絞ることで、検索にヒットしやすい「サイトのタイトル」を考えるのに役立ち、SEOを有利に進められます。「キーワードツール」を利用すれば、あなたのサイトにベストなキーワードを見つけられますよ。

15.ゴールを定めたか



サイトには必ず一つ明確なゴールが必要です。ホームページを去る前、最後にお客さんにしてほしいこと、それがゴールです。ゴールを定めたら、ランナーというならゴールテープに相当するページも必ず用意しましょう。それによって、サイトに来てくれたお客さんを確実に売上に結びつけることができます。

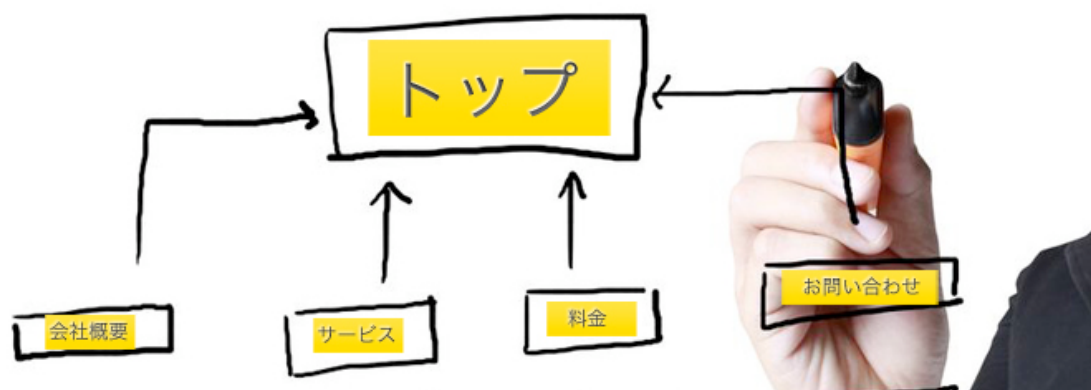
16.デザインのピックアップ



美容院で希望を言葉だけで伝え、出来上がりのスタイルに愕然とした経験がある人は少なくありません。サイトデザインも言葉だけのやり取りだけで進めるのは難しいです。いくつか好みのサイトをピックアップして「こんな感じで」と伝えれば、イメージに近いものができあがりやすくなります。たとえ下手く

そんな手書きのレイアウト案でも、デザイナーにすれば、「真っ暗闇での懐中電灯」のように出口へ向かうのを助けます。

17.必要なページのリストアップ



間取りも決めず不動産屋に行くのが無謀のように、大体でいいので依頼前に必要なページ数とその内容をまとめておきます。難しければ、検索してライバルサイトをヒントにしてみるといいですよ。完全なリストが無理でも、サイトに載せたいことを優先順位を付けて箇条書きにすれば OK です。それを渡せば、制作会社がうまくページ単位で分けてくれます。

18.素材を揃える



少ない予算に悩むなら、できることは自分でします。サイトに載せたい写真や文章を制作会社に全部用意してもらえば、そのための料金がかかります（結構高い！）。写真数枚ぐらいは無料サイトを利用すれば簡単に手に入ります。文章はメモ書き程度でもまとめておけば、制作会社の作業量を減らし、料金も抑えることができます。

19.スマホ・携帯への対応



スマホの急激な普及も手伝って、サイトにアクセスする人がパソコンの前に座

っているとは限らなくなってきました。外出先から、寝転がったベッドの上から、場面が違えば、欲しい情報も違います。各場面に完璧に対応したいなら、スマホ・携帯専用のサイトが必要ですが、それにはもう一個分の制作費が必要です。PC 用のサイトをスマホ・携帯用に変換して表示する方法なら、いくぶん安く済みます。予算と目的に合わせた対応法を検討することが重要です。

20. 基本の HTML を知っているか？

HTML



制作会社が常に最高の仕事をしてくれるとは限りません。建築技術を少しでも知ってれば、工務店の手抜き工事や欠陥住宅にダマされないで済みます。それと同じで、HTML について基本だけでも知っていれば、制作側は気を抜かず、持ってる知識とスキルを出し惜しみなく使ってくれるはずです。

21.検索エンジンを理解しているか？



検索結果に出ない限り、サイトを見てくれる人は現れません。検索結果を決めているのは検索エンジンです。志望校の傾向と対策が受験の合否を分けるように、事前に検索エンジンの傾向を知り対策を練ることで、検索結果を征することができます。

22.アクセスアップの方法



制作完了と同時にサイト運営が始まります。街にお店をオープンし、その後、放ったらかしでお客さんが殺到することはありません。サイトの場合なら、SEOやリスティング広告など、どんな方法でお客さんからのアクセスを増やせるのか、アクセス数をチェックする方法も含めて今のうちに調べておきましょう。

23.更新は誰がするのか？



サイトの情報はいつも最新に更新されているべきです。

サイトの営業時間を信じて実店舗へ行ったのに閉まっていれば、もう二度と行くたくなりません。お客さんにそんな嫌な想いをさせないためにも、必ず誰かを担当にして常にサイトを新鮮な状態に保つべきです。しかし、更新するにはスキルが必要です。あなたが自分でやるなら勉強しなければなりません。制作会社に頼めば更新料がかかります。月に何回更新が必要なのか、具体的な数から、かかる手間とお金を計算しておきましょう。

24.SEO は誰がするのか？



ほったらかしで検索にヒットすることはなく、必ず SEO が必要です。自分でできなければ、業者に頼むことになります。それには当然料金が発生しますし、それなら自分でやる！という人は、どうやってやるのか勉強しなければなりません。更新料と同じように、今のうちに SEO の予算と手間を考えておいた方がいいですよ。

25.広告について

人を呼ぶだけでもお金がかかるのが現実



残念なことに、いくら SEO に励んでも 100%効果を得られるとは限りません。SEO が効かなければ、広告に頼ってでもアクセスしてもらう必要が出てくるでしょう。それに備えて、ネットで出せる広告の種類、出す方法、広告費などを調べておくことが重要です。

26. ブログをやるのか



できるならブログは超おすすめ！

ブログを利用すれば、イベントやキャンペーンの告知など、お客さんの興味を引く話題を簡単に提供できます。SEO としてもブログの利用価値は高く、積極的に更新することで検索へのヒット率を高められます。しかし、逆に全く更新されないブログはサイトのイメージダウンへと繋がります。始める前に、ちゃんと続けられるかを慎重に検討した方がいいですね。サイトの内部にブログを作るか、アメブロみたいな無料サービスを利用するかで、制作費も役立てる方法も変わってきます。制作会社に相談してみるといいですよ。

27.SNS を使うのか



Facebook や twitter など SNS の口コミが爆発的に広まりやすい特長をうまく利用できれば、公開直後のサイトでもアクセスを飛躍的に増やせます。どの SNS も、本名ではなく会社名やサイト名を使ってプロフィールページを作れます。気になるニュースやお得な情報を共有したり、ファンを獲得したり、楽しみながらビジネスに役立てる機能が色々あります。これからサイトを作るならぜひ一緒に活用することをおすすめします。

まとめ

いかがでしたか？

持ってる知識によって、こんなのじゃ足りないという人や、これは要らないだ

ろうという項目があるかもしれません。今後また増やしたり減らしたりしたい
と思ってますので、ご意見ご感想があればぜひコメントを残してくださいね！

あなたがうまく制作会社を見つけて満足のいくホームページを作れるよう願っ
てます！

お役に立てたら、今後の最新情報を見逃さないためにも、ぜひフォローしてく
ださいね。クリックするとそのページへ移動します！

■ facebook

■ twitter

■ google+

■ rss