

こんにちは、ここ最近テニスにはまっているティラノ・クリエイティブ・アーツ株式会社・代表の岡田です。中学のときは軟式テニスを3年間。高校では硬式テニスに入部。しかし、ラケットを肩にかけて登校するよりも、ギターを肩にかけて登校するほうがカッコイイと勘違い。高校の硬式テニス部はそうそうに幽霊部員になってしまったのです。



小学生の娘がテニスを習うことになり、「じゃあ、俺も!」と食いついて一緒にスクールに通いはじめました。娘はジュニア、私は一般のコースです。これでも経験者ですから、調子に乗っていざ打って

久々のテニスは本当に 悔しいことばかりだけど、楽しい!

みると「ど下手!」。軟式のクセが表に出て、全然うまく打てません。それがもう悔しくて悔しくて。毎晩、YouTubeで研究して、素振りをする日々。土日は公園の壁打ちへ。スイングの仕方やグリップの握り方、両手で持ったり、片手で持ったり、試行錯誤。スクールに行った帰りは毎回、悔しくてだんまりしながら娘と車で帰るのです。妻には悔しいならやめればー?と言われる始末。そんな日々を繰り返していると、徐々に徐々に、打球が安定してきました。

「あ、あ〜。テニス楽しい〜」

お客様 ストーリー

障がいを持つ方の就職をサポートする 就労移行支援事業所チャレンジド板橋区役所前様

2019年9月に弊社でWebサイトをリニューアル。Web運用サポートでも日々やりとりさせていただいている、古澤さん、竹内さんにインタビューさせていただきました。

就職後も、ふらっと帰って来られる 安心できる居場所にしたい

私、岡田が事業所にお邪魔すると、利用者さん同士の明るい笑い声が聞こえてきました。「みなさんすごく明るいです



中央は施設長の古澤さん。
右はサービス管理責任者の竹内さん。
左は私、岡田です。

ね」と、竹内さんにお伺いすると、「チャレンジドの特色でもあると思います」とのこと。「就職後はどうしても孤独感や孤立感を感じてしまうもの。チャレンジドはそういったときも、ずっと寄り添える場所でありたい」と語る。「この明るい雰囲気の魅力を感じて、入所を決める方もとても多いです」と竹内さん。

企業実習を通し、無意識にやってしまう 失敗パターンを就職前に知る

チャレンジドの「支援」について古澤さんにお伺いしました。「就職をしたあと何で困るのか、何で行き詰まるのか、それは就職してみないとわかりません。なので、チャレンジドでは、プレ勤務という形で、企業実習を積極的に行っています。そこで、企業とチャレンジドが連携をして、ご本人がずっと働き続けられるためにはどうすれば

いいかを、一緒に考えていくのです」そして、竹内さん「もちろん就職が決まった瞬間は嬉しいですが、心の中では“ここからがスタートだ”と思っています。ご本人も、就職先の企業も、そして私たちも、全員が“働き続けられること”を望んでいます。そのための訓練をする場所がチャレンジドです」

WEBサイトをリニューアルしたら、 ゼロだった問い合わせが20件に増加。

「岡田さんに制作いただく前のサイトは、反響がずっとゼロだったんです。リニューアルしてから、多いときは月20件くらい、問い合わせが来るようになりました。リーフレットや就職実績の冊子も、私たちの想いをしっかり汲み取ってくれて、チャレンジドらしい内容に仕上がっています。チャレンジドに入所を決める方は、ほぼ100%サイトを見てから来るので、あらためて説明することも少なく済み、すぐに入所が決まることが本当に多いです」と、古澤さん。弊社の仕事が、みなさんのお役に立てていることを改めて実感。本当に嬉しいです。

就労移行支援事業所チャレンジド板橋区役所前



<https://challenged.co.jp/>

障がいを持つ方の就職をサポート。充実した企業実習や経験豊富なスタッフのサポートなどが特徴。公務員をはじめ、毎年多くの方の就職や職場定着を支援しています。

〒173-0004 東京都板橋区板橋2丁目61-10 藤畑第1ビル301

最高のパートナーを紹介するコーナー
今月のプロフェッショナル



コピーライター
長井 謙

今月の紹介は「ことばやさん」代表のコピーライター長井謙さん。なんと岡田も飲みまくるオリオンビールのキャッチコピーも手掛ける腕前。いつも一緒に仕事している長井さんにいろいろ伺いました！

キャッチコピーは“本音”を どれだけ入れることができるかが鍵

素通りしてしまうキャッチコピーというのは、建前でできていることが多いと思います。当たり障りない、格好だけの言葉はだれにも響きません。響くキャッチコピーというのは「本音がどれだけ入っているか」が大切です。しかし、多くのお客さんは初めから、自分たちの本音や伝えるべきことが明確になっているわけではないんです。そこをヒアリングを通して明確にしていきます。お客さん自身に気づきがあったり、事業の方向性が定まることも。「実は私、コピーライターさんを舐めてました…これ凄いですね!!」という感想をいただいたことがあるのですが、すごく嬉しかったですね。コピーはもちろん、それ以上の価値を提供できたのだと、自信になりました。

わくわくする提案をする。10案全部 どれも捨てられないよ、長井さん!が私の理想

大切にしていることがあります。それは、お客さんに「わくわくして欲しい」ということ。10案出すのであれば、それぞれにテーマを用意します。ストレートな案もあれば、思いもよらない視点からの案もいれる。これもいい、これは新しいって、1案1案をわくわくしながら見てほしいんです。言葉の言い換えだけだったらChatGPTでもいいわけで、長井にしか出せないアイデアやテーマ、言葉をつくるのが私の価値だと思っています。

ぜひ、「言葉にしたい想いがある」という方は、ふんわりした状態でも、ご相談いただけると嬉しいです。



長井 謙(ことばやさん)

「ことばやさん」代表。企業の想いをストーリーにするコンセプトメッセージや、商品の魅力を分かりやすく伝えるキャッチコピーを得意とする。著書「逆引きキャッチコピー辞典」も要チェック!

実際にいただいた
WEBにまつわるQ&A

QUESTION
01

導入事例の更新をしているのですが、冒頭の画像を画面いっぱいには挿入したいです。

運用サポートに加入いただいているシステム開発事業を営む埼玉の会社様からのご相談です。WordPressの管理画面にて、導入事例の記事を投稿される中で、「画像サイズが思うようにレイアウトできない」ということにお困りでした。記事冒頭の画像を画面幅いっぱいにレイアウトされたかったのですが、それにはCSSというソースコードを調整する必要があったのです。新たにCSSクラスを作成・追加し対応しました。WordPressはノーコードでページをつくらせて便利な一方、どうしても、求めるレイアウトやデザインが難しい場合があります。そんなときは、弊社へご相談いただければ、CSSを調整し、次から楽に更新できるようにカスタマイズが可能です。まずはご要望やお困りごとをご相談くださいませ。

QUESTION
02

新しくWEB広告をはじめるので、計測タグを貼りたいです。

運用サポートに加入いただいている東京の弁護士法人様からのご相談です。Google広告やInstagramなどのMeta広告をスタートするお客様も増えていきます。そこで必要になるのが、計測タグの設置です。慣れない方だと、ソースコードを直接いじるのも怖いんですよね。タグを送っていただければ、こちらで貼りますし、ご本人で貼る場合は、注意点などを添えてやり方をお伝えさせていただきます。

QUESTION
03

トップページに事業の特徴を表すコンテンツを追加したいです。また、この改善で検索順位があがることはありますか？

運用サポートに加入いただいている埼玉の福祉サービス様からのご相談です。トップページへのコンテンツの追加、可能ですので対応させていただきます。合わせてSEOという観点ですが、この場合、いちばん効果的にSEOを狙うのであれば、集客したいキーワードを調査したうえで、その特徴だけを説明したページを、別途設けることをお勧めします。トップではなく、新しく制作したページをSEOであげていくイメージになります。やり方や記事の考え方などお伝えもできますので、改めてご説明させていただきます。

事業の打ち出し方を再定義するコンセプト・ワークの流れ

今回ご紹介するのは、丸2日間かけて行うコンセプト・ワークです。目的や参加人数などによって、内容や期間も変わりますが、今回は5名参加という前提でお話いたします。

1日目：事業の本質的な価値を洗い出す

1. 事業についてインタビュー・フリートーク
2. なぜこの事業を行なっているのか
3. 事業が提供できる本質的な価値とは何か

2日目：事業・コンセプトを明確にする

1. 事業の特徴(機能的・情緒的)とは
2. Before & After (顧客の悩みと連れていける未来)
3. コンセプトを伝えるキャッチフレーズ

上記の流れをじっくり進めていきます。それぞれの工程を簡単に説明させていただきます。

1日目：事業の本質的な価値を洗い出す

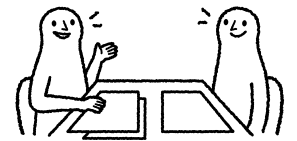
はじめに、お互いをあだ名で呼び合うルールを設けます。新入社員も社長をあだ名で呼びます(笑)。完全にフラットで相手を否定しない空気をつくります。そのうえで、「あらためて思う会社の良いところって?」「印象に残ったお客さんは?」などのテーマを投げかけていきます。これを社長をはじめとする5名全員に聞

いていきます。お互いに初めて耳にすることがたくさん出て来て、さっそく盛り上がります。意見やアイデア付箋に書き出し、みんなでディスカッションをしていきます。

続いて、「なぜこの事業を行なっているのか?」をテーマに掘り下げていく作業です。本質的な部分について、じっくり話し合う機会は、みなさんほとんどないとおっしゃいます。とても新鮮で、気づきの多い工程になります。チャンクアップという方法を使い、ひとつひとつの答えに対し、さらに「なぜ?」を繰り返し問うていきます。そのうえで、あらためて「本質的な価値とは何か?」をみんなでまとめていくのです。

2日目：事業コンセプトを明確にする

1日目では、根本的な事業のあり方や価値を明確にしました。参加メンバーは、みんな同じ思考や姿勢になっています。そのうえで、あらためて会社の強みや、ターゲット像、サービスの価値を全員で整理していきます。社長や役員、現場社員それぞれの思考が、複雑に絡み合いながらも、1本の軸にまとまっていく瞬間でもあります。ターゲットとなる顧客が見た時に「喉から手が出るほど欲しい!」と思わせるキャッチフレーズへと研ぎ澄すことができたならコンセプトの完成です。



●●● 超効率化! お役立ちITツール紹介コーナー

ブログのアイキャッチ画像作成は「Canva」で! カンバでなくキャンバ!



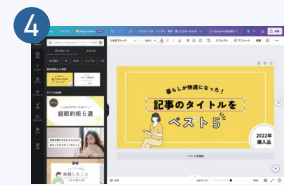
まずはCanvaのサイトから無料会員登録しましょう。



今日は何をデザインしましょう?と聞かれるので、迷わず「アイキャッチ」と入力。



使えるようなアイキャッチのデザインが出てきます。



好きなデザインを選択。テンプレートをカスタマイズ。



文字を編集したり、画像を差し替えたり、撮影した写真をUPして使うこともできます。



使い方はYouTubeで「Canva 使い方」などで検索して、動画も参考に見てみましょう。



デザインができたら、右上の「共有」→「ダウンロード」でPNGをダウンロードすればOK。ブログのタイトルをアイキャッチに入れれば、SNSでも拡散されやすくなりますよ。ぜひ、お試しください。

貴社のWEBサイトがもっと良くなる!

サイト改善チェックポイント



トップページを除いた、アクセスのあるページを上位10ページ確認してみよう!

WEBサイトというのは、トップページ以外にももちろんアクセスがあります。中には、トップページよりもアクセスが出ているページがある、なんてことも。上位10ページでユーザーが直接訪問しているページ(ランディングしているページ)をあらためて確認してみましょう。



アクセスを確認するには、Googleアナリティクスを使う必要があります。しかし、現在、従来のGoogleアナリティクスが見られなくなり、新しいアナリティクス「GA4」に変わっています。見られない方、見たい方、設定して欲しい方は弊社へ一度、お問い合わせください。

直接訪問されているページは、問い合わせにつながる内容になっているか

ユーザーの気持ちになって、あらためてそのページを見てみてください。ぜひ、次の項目を念頭にその内容を見直してみてください。

①お問い合わせへの導線はしっかり入っているか

だいたい前に書いたブログ記事など、そのまま放置していることも多いと思います。しかし、実はそれなりの数のユーザーが訪問しているケースも。せっかくアクセスがあるのに、問い合わせへの導線がないのは本当にもったいない。記事のいちばん頭と、最後にテキストリンクで良いので、お問い合わせフォームなどへの案内やリンクを貼りましょう。

②情報が古くなっていないか読み直そう

記事を書いた当時から、だいたいサービス内容が変わっている、ということがあります。全ページを定期的に見直すことは難しいかもしれませんが、アクセスの多い記事を優先的にアップデートすることは可能です。かなりの確率で情報は古くなっているので、最新の情報に書き換えていきましょう。

③ページの内容をもっと親切に、内容を濃くできるか検討

アクセスがあっても、情報が希薄ですぐ離脱されては意味がありません。情報を濃くするため、ページを作り直したり、コンテンツを追加することが重要になります。ぱっと訪問した人が、「私が探していたコンテンツだ」「困っていたことがこのページで解消できた」と思われるくらい充実した内容にしましょう。そのページからお問い合わせが増えるでしょう。

先月のティラノの動き

弊社サイトのリニューアルに伴い、撮影会を実施しました!



みなさんの協力があって、かいつばい良い仕事ができていることをあらためて実感

日頃、ティラノと一緒にお仕事をしているパートナークリエイターの方々をお呼びして撮影会を行いました。

みなさんそれぞれフリーランスとして、第一線で活躍するクリエイター。弊社と雇用関係があるわけではないですが、弊社サイトの撮影にみなさん快諾、協力していただき本当に嬉しく思います。案件だけの関係ではなく、お互いに成長し合える、助け合える関係性を引き続き築いていきたいと思いました。



売れるWeb原稿の作り方セミナーを開催しました!



ホームページで地域顧客を安定的に増やすための「売れるWeb原稿の作り方セミナー」を2023年9月28日に開催しました。なんと満員御礼!とはいえ、弊社事務所で行うので、6席しかないのですが…。でも距離感も近く、じっくり交流できましたし、お互いの気づきや経験などもたくさん知れて、とっても有意義なセミナーになりました。



次回開催スケジュール・セミナー詳細はこちらからチェック



地域に根ざす企業に深く寄り添うWeb制作会社

ティラノ・クリエイティブ・アーツ株式会社の顧客企業は全国に広がり、累計150社以上となりました。新規事業リリース、Webの販路拡大、事業継承に伴うランディングなど地域企業の課題を深掘りし、解決へ向け、ともに伴走します。

