



こんにちは、ニュースレターの原稿をいつも書いている、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。毎月書くのは大変なことです、文章を書くのは嫌いではありません。ブログなども「読みやすく、わかりやすい」と褒めていただくこともあるんです。



先日撮影いただいた
岡田の写真
買録も出つつも、さわやかさも
兼ね備えた、そんな1枚です

今思えば、上司とスキルは巡り合わせ、若いときはなんでもやってみる!ですね。

「オカケンの文章、いいわねえ」と初めて褒めてもらったのは、26歳くらいのころ、当時いたWebマーケティング会社の上司がライターで、その方に褒めてもらったんです。Webデザイナーで入社した私ですが、デ

ザインはデザイナーの上司にいつも怒られ、もがく日々。おかげで相当鍛えられました。いっぽう、ライティングはよくライター上司に褒めてもらっていたのです(ライター上司も当時、かなり手厳しい方でしたが)。

当時は、結婚相談所のマーケティングをしていましたので、その一環で「恋愛コラム」を書いていました。WEBでアンケートを取って、考察をして記事作成、オウンドメディアで公開。それをプレスリリースに書いて出す、という流れ。Webデザイナーで入社して、恋愛コラムやプレスリリースを毎週書くことになるとは思ってもいませんでした。当時は「なんでデザイナーの俺が、毎週恋愛コラム書いとんだ!」と、不満だらけでしたが、食わず嫌い、専門家ぶらず、なんでも挑戦するのも大切なんですね。



お客様
ストーリー

子どもたちが次の世代を担うべく “考える力を伸ばす”動画教育サービス「スクモール」

2020年2月に弊社にてWebサイトを制作・公開をさせていただきました「スクモール」。制作前にはコンセプト・ワークもさせていただき、じっくり想いを語り合った仲でもある、代表の田中さんにインタビューをさせていただきました。

「今日はモルモルくんは来ないんですか?」と和気あいあいと写真をパシャリ。スクモールの動画コンテンツには、毎回、毒舌キャラクターのモルモルくんが登場します。そんなモルモルくんの生みの親が、代表の田中さんなんです。なお、田中さんは、予備校大手河合塾で、カリキュラム設計をしていたすごい人。

小学生に聞く。「ガリガリくんをもっと高く売るには何をどうすればいい?」

学校はもちろん、私(田中さん)が長年いた塾は点数を取るための勉強、いわゆる「答えのある勉強」です。しかし、私たちは大人になると求められるのは「答えのない問いに挑む力」です。ゼロから仕事やお金を生み出す力だったり、だれもやったことのない企画に全力で挑んだり、こうした「考える力」をつけてほしい、という想いから「スクモール」を立ち上げました。

例えば、「ガリガリくんをもっと高く売るには何をどうすればいい?」というテーマでは、モノの付加価値や原価について気づき、学びます。「色鉛筆



中央が田中さん、左が國吉、右が岡田、そしてモルモルくん

は何色がいちばん先に売り切れる?」「1億円あたったら、全部使い切るには何に使う?」など、ふだん考えないテーマで投げかけるんです。子どもたちからコメントを送ってもらうのですが、数ヶ月たつと、コメントの質がどんどん良くなっていく。こうした学びの環境や場を一人でも多く、1日でも長くずっと続けていきたい。それが我々の使命だと強く感じています。

ティラノのおふたりとプレストができたから、迷わず事業をスタートできた

ティラノのおふたり(岡田と國吉)にはとても感謝しています。ホワイトボードをつかって、プレストをじっくりやりましたよね。そのときに、すごく頭が整理されたんです。今後、ブランディングをどうするか、事業のコンセプトは?という、軸になる部分が一気に明確になりました。おふたりのおかげで、不安だった事業のスタートをうまく乗り切れたと思っています。

オンライン学習教室Schmole「スクモール」



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

学校では教えてくれない「本気で考える力を身につける」動画教育サービス。
月額980円から利用可能で、小学生を中心に、中学生、大学生、社会人も楽しく学べるコンテンツが豊富です。無料で見れる動画やブログもあるので、ぜひチェックしてみてください!

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



デザイナー
牧田 美 軌

今月の紹介は「agent」代表のデザイナー牧田さん。ロゴやリーフレット、会社案内やチラシ、名刺、看板やサイン、Webデザインまで手がけるすご腕のオールラウンダー。

デザイン歴27年、10年で4,820案件、脅威のリピート率90%

リピート率90%と聞いて、「ああ! やっぱりな!」と思いました。なぜなら、岡田ももう、かれこれ数十件は牧田さんにリピートしているからです。なぜ、こんなにリピート率が高いのでしょうか? その極意を聞いてみました。

「1キロ求められたら2キロ行きなさい。という言葉があるのですが、これを座右の銘としています。お客さんが求めていることを1キロと見て、私はその先、2キロ先を目指して仕事をしています」

確かに牧田さんにお仕事をお願いすると、たくさんの提案をいただけます。思いつかないアイデアや考え方もたくさんもらえる。そういうスタンスをずっと続けられている理由はどこにあるのでしょうか?

お客さんも、私自身もいい仕事ができ、全員が楽しく達成感が得られることが大切

「求められる以上のことをするのは、確かに労力が入ります。しかし、それ以上に、私自身が仕事を楽しめるんです。言われただけの仕事はつまらないですよ。お客さんと一緒に、最高のものをつくりあげていく工程がとても大切で、納品したときのお互いの達成感は、本当に嬉しい瞬間です。デザイナーをやって、良かったと思えるんです」

牧田さんはもともと、新卒で三菱のカatalog制作の仕事をしていたそう。その後、「PCひとつあれば仕事ができるじゃないか!」と、20歳で独立。ハローページ(電話帳)を開き、かたっぱしから印刷会社に自分を売り込んだそうです。牧田さんの優しいオーラの裏には、熱い熱いバイタリティがみなぎっているんだと思いました。これからもよろしくお願いします!

弊社のお客様の案件で牧田さんが手がけたデザイン



<https://mm-agent.com>

実際にいただいた
WEBにまつわるQ&A

QUESTION
01

ブログの画像がアップロードできなくなっていました。なぜでしょうか?

運用サポートに加入いただいている埼玉の就労移行支援事業所様からのご相談です。WordPressで記事を投稿する際、画像がアップできず、記事が公開できなくてご連絡いただきました。確認すると、ご契約いただいているサーバーの容量がいっぱいであることがわかりました。原因は2つ、ひとつめはご契約されていたサーバーの容量がそもそも少なく、すぐにいっぱいになってしまうこと。もうひとつは、アップロードする写真の解像度が高く、こちらもサーバーを圧迫させてしまう原因になっていることでした。もっと容量が多く、かつ安価なサーバーをご提案するとともに、画像の簡単な圧縮方法をご案内させていただきました。

QUESTION
02

東京支店を増やすことになりました。そこで、採用情報ページを追加できますか?

運用サポートに加入いただいている埼玉の美容サロン専門の店舗設計会社様からのご相談です。東京に支店を出すんですね! すごい! おめでとうございます。取り急ぎ、SEO要素も考えながら、Webサイトに採用情報ページを設置しました。ページの追加は、原稿をいただけましたら、運用サポート内での追加が可能です。内容を踏まえ、弊社からご提案をさせていただきます。求職者が検索するであろう検索ワードも設定したり、無料かつ効果の見込める求人媒体もご案内させていただきます。

QUESTION
03

商品の仕様やパッケージ、表示金額が変更になりました。購入フォームも含め、更新は可能ですか?

運用サポートに加入いただいている埼玉のサプリメント販売会社様からのご相談です。必要な画像や情報をいただき、差し替えさせていただきました。購入フォームは弊社にてプラグインを改修して作っていたので、こちらも合わせてご対応。テスト送信の上、きちんと動作しているかの動作確認も行いました。また何かございましたら、ご連絡くださいませ。(國吉より) 先日はバンドのセッションに呼んでいただき、ありがとうございました! 物珍しいマンドリン、快く迎えていただき嬉しかったです。またぜひお願いします!

コンセプト・ワーク まずは、とにかく楽しくブレストしてみよう!

今回ご紹介するのは1日目、いちばんはじめに行う「インタビュー・フリートーク」です。和気あいあいとした雰囲気、社長も新人社員も同じだけ発言をして盛り上がります。

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 **ココ!**
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

好きなお客さん、逆に避けたいお客さんはどんな人ですか?

お互いフラットな空気感になっていただくため、「全員あだ名で呼び合う」というルールをつくります。そのうえで、ティラノからいくつかの質問をみなさんに投げかけていきます。「仕事をするうえでのこだわりや大切にしていることは?」「思い出深いことはありますか?」

「お客さんからどんなふうに使われたら嬉しいですか?」など

など、おひとりお一人に聞いていくと、ふだん聞けない色々な話が出てきます。それを付箋に書き出し、みんなでホワイトボードに貼りだすんです。なかには、「避けたいお客さんはどんな人ですか?」という質問も。意外とこれが盛り上がったりしてまうのですが(笑)、けっこう大切な質問でもあります。避けたいタイプのお客さん像を明確にしておくことで、反対に「来てほしいお客さんが来やすい仕組みづくり」を意識することが可能になります。



あっという間にホワイトボードがいっぱいになったら、次は似た意味合いや、同じカテゴリーの付箋をまとめていきます。ホワイトボードの左は過去、右は未来、など全体の流れを決め、カテゴリーした付箋のかたまりたちを並べ直し、関連づけていきます。全体を俯瞰して、おおきな流れで見ていくと、私たちの本質的な事業、つまり「私たちは何をを目指しているのか」が見えてくるんですね。あ、私たちって、このために仕事をしていたんだね。と、あらためて気づいたり、腑に落ちたりする瞬間だったりします。

●●● 超効率化! お役立ちITツール紹介コーナー

写真のファイルサイズを簡単に圧縮するツール「iLoveIMG」



Googleなどで「イラブイメージ」と検索すると出てくる無料のWebツールです。撮影した写真をブログにアップしようとする、5MBとかファイルサイズが大きくなってしまるのが困りどころ。

そのままアップし続けると、サーバーの容量もパンクしますし、ブラウザの表示速度も遅くなります。できれば1MB以下に抑えたい。そんなときは「イラブイメージ」です。写真をドロップするだけで、あら不思議、軽くなって出てきます。その他、画像編集機能もいろいろあるので、ぜひ試してみてください!

オンライン会議は骨伝導イヤホンマイクが最高に調子いい!



もうかれこれ3年以上は使っていますが、めちゃめちゃ調子いいです。この「Shokz OpenComm」という骨伝導のイヤホンマイク。

私はオンラインセミナーもよくやるので、できるだけ声は鮮明に届けたいのもあり、よいマイクをさがしていました。かつ、通常のイヤホンだと耳に突っ込むので、どうしても自分の声がこもって、会話に集中できないのがネックでした。AirPodsはいきなり「ポロロン」と電池が切れたりするし…。そしてたどり着いたのがこの「Shokz OpenComm」でございます!個人的にとってもオススメです!

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



問い合わせボタンの文言を見直すことが成果に直結する「マイクロコピー」の世界

ん?小さいコピー?そう!小さいコピーで、大きな威力を発揮する。それがマイクロコピーの世界です。例えば、「お問い合わせ」や「資料請求」のリンクテキストや、そのまわりの補足文の工夫次第で、コンバージョン(問い合わせや資料請求などの成果)が大きく変わる!というのがマイクロコピー。

今回は「資料請求」を例に取って、お伝えしたいと思います。まずは、一般的な資料請求ボタンはこちら。

資料請求 ▶

いたって、ふつうのボタンですよ!

ではこれを工夫していきます。

▼ベネフィットを与える?

例えば、よくあるのが「無料」であることを伝える。これも立派なマイクロコピーでおおすすめです。

“無料”資料請求 ▶

「無料」はいちばん前に置くのがコツです。続いて ▶

▼行動を促す言葉を入れる

厚かましいですが、「ユーザーにとって欲しい行動」をストレートに入れると、成果が上がるのです。「今でしょ!」

“無料” いますぐ資料請求する ▶

▼不安を解消させる

資料請求をするうえで、不安に思うことは何でしょうか?私は営業電話が鳴りまくるのが嫌かなと思うので、もし営業電話をしないのであれば…

“無料” いますぐ資料請求する ▶

電話営業は一切いたしませんのでご安心ください

▼手軽さや、具体的な数字をいれる

たった30秒の入力で100ページの資料をダウンロード! /

“無料” いますぐ資料請求する ▶

電話営業は一切いたしませんのでご安心ください

これならすぐにできそうですね!

ぜひお試しくださいませ。

先月のティラノの動き

さいたま商工会議所女性起業家ネットワークCCSのセミナーに、講師として登壇しました!



毎月、申し込みでいっぱい!集客直結型ホームページの作り方「女性起業家のためのオンラインセミナー」の講師をさせていただきました。SEOを狙った原稿の書き方や、ChatGPTを使ったブログ記事の書き方など、盛りだくさんでお伝えしました。こうしたセミナーや社内外研修も引き続き、ガンガンやっていきたいので、やってほしい方、興味ある方はぜひお気軽にご連絡くださいませ!

ディレクター國吉家に3,102gのかわいいかわいい女の子が誕生しました!

2023年10月23日に弊社メンバーであるディレクター國吉のもとに、女の子が生まれました。もともと國吉は、岡田と前職が一緒でした。私が独立後、ひよんなことから、ともに仕事することに。

IT企業で培ったWebの知識はもとより、不動産営業やベンチャー企業の総務、塾講師などの様々な経験を活かしてきた國吉。子どもも授かり、男としてさらに厚く熱く、みなさまにもあらゆるかたちで還元していきたい!そう、心の叫びが聞こえてくるようです。



予定より2週間早い中、3,102gと元気な姿を見せてくれました!

(國吉)

TYRANNO
CREATIVE ARTS

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、事業継承に伴うブ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。

