

CSSnite

CSS Nite LP41

Webマスター のための スキルセット の棚卸し



ウェブ担当者通信



JWA 日本Web協会
Japan Web Association

ism



一般社団法人ウェブ解析士協会
ウェブ解析士

アマゾンにも負けない 本当に強い会社が続けていること

株式会社ゴンウェブコンサルティング
権 成俊

自己紹介

自己紹介

(株)ゴンウェブコンサルティング

代表 権 成俊 (ごん なるとし)

– 2002年創業 13期目

– スタッフ

- 社員 4名
- アルバイト 1名
- 専任外注先 3名



事業内容

- ウェブコンサルティング事業
- イズム事業

ウェブコンサルティング事業

–消費行動の変化に対応した

ビジネスモデルの再構築



Web × 経営

インターネット競争環境における戦略と実現方法

インターネットがもたらした情報産業革命はすべての企業に新しい競争を強いています
すべての企業が変化しなければならず、積極的に変化に取り組む企業は大きく飛躍するでしょう
経営の枠組みさえも変えてしまう、インターネットの本当の力をあなたの事業に

消費行動の変化

		不動産屋	
		決まっていない	決まっている
物件	決まっていない		
	決まっている		

The diagram illustrates a 2x2 matrix with '物件' (Property) on the vertical axis and '不動産屋' (Real Estate Agent) on the horizontal axis. The vertical axis has '決まっていない' (Not decided) at the top and '決まっている' (Decided) at the bottom. The horizontal axis has '決まっていない' (Not decided) on the left and '決まっている' (Decided) on the right. A blue path starts at the top-left cell (Property not decided, Agent not decided), moves right to the top-right cell (Property not decided, Agent decided), and then down to the bottom-right cell (Property decided, Agent decided). A red path starts at the bottom-right cell (Property decided, Agent decided), moves left to the bottom-left cell (Property decided, Agent not decided), and then up to the top-left cell (Property not decided, Agent not decided).

競争のルールが変わった

イズム事業

ism
Internet Strategy and Marketing workshop



権成俊
コンサルタント

価格競争をやめる。
集客で勝負しない。
「戦略」を捨てる。

アマゾンにも
負けない、
本当に強い会社が
続けていること。

人気
コンサルタント
待望の新刊

SE
SHOESHA

アマゾンにも負けない、
本当に強い会社が続けていること

2015年1月23日 翔泳社

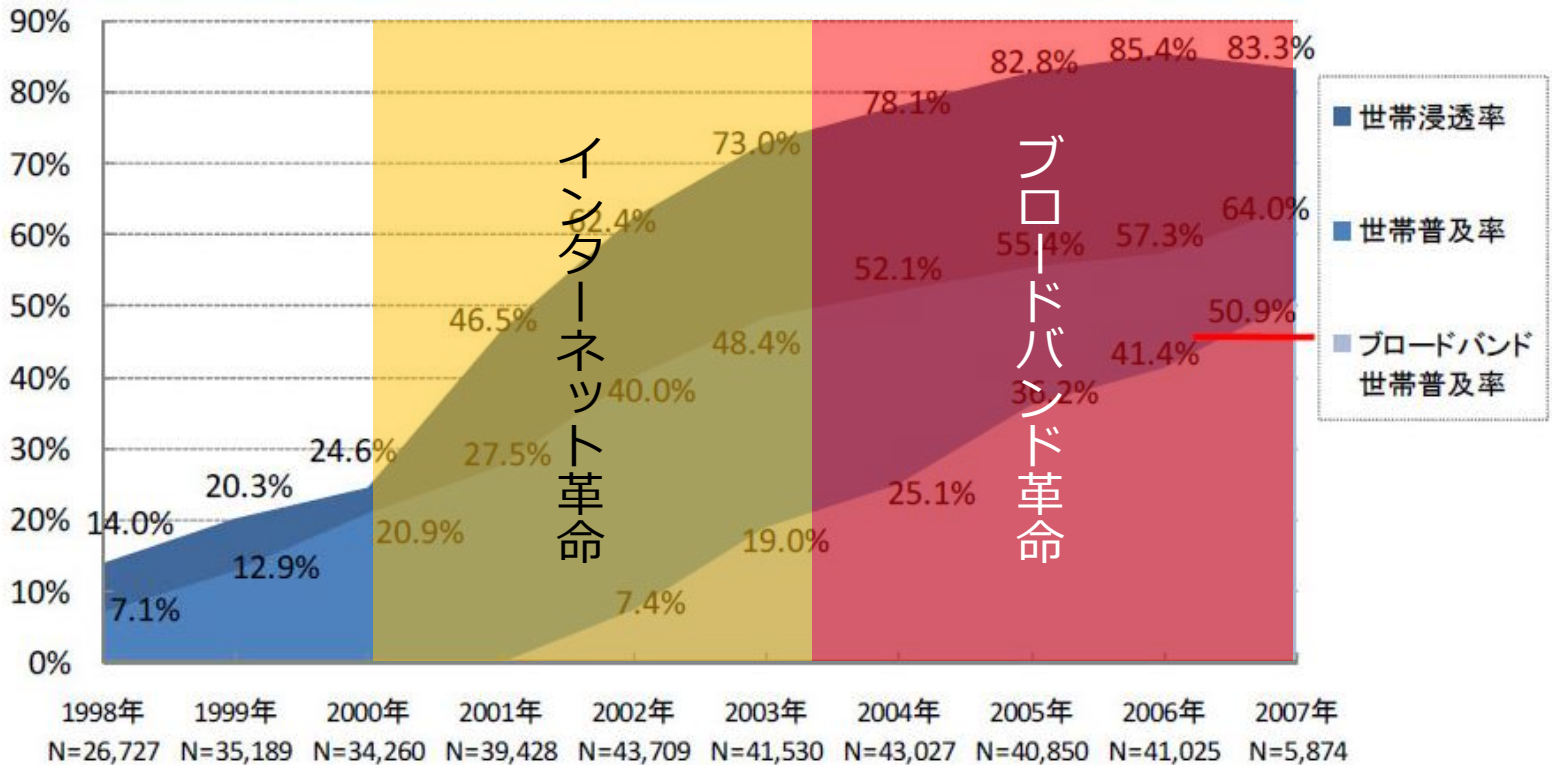
3つの情報革命

3つの情報革命

1. インターネット革命
2. ブロードバンド革命
3. モバイル革命

インターネットの普及

インターネット世帯浸透率と普及率、ブロードバンド世帯普及率の推移



1998年 1999年 2000年 2001年 2002年 2003年 2004年 2005年 2006年 2007年
 N=26,727 N=35,189 N=34,260 N=39,428 N=43,709 N=41,530 N=43,027 N=40,850 N=41,025 N=5,874

※「インターネット世帯浸透率」は勤務先/学校/外出中から、携帯電話/PHSからも含め、何らかの形でインターネットを利用している人がいる世帯

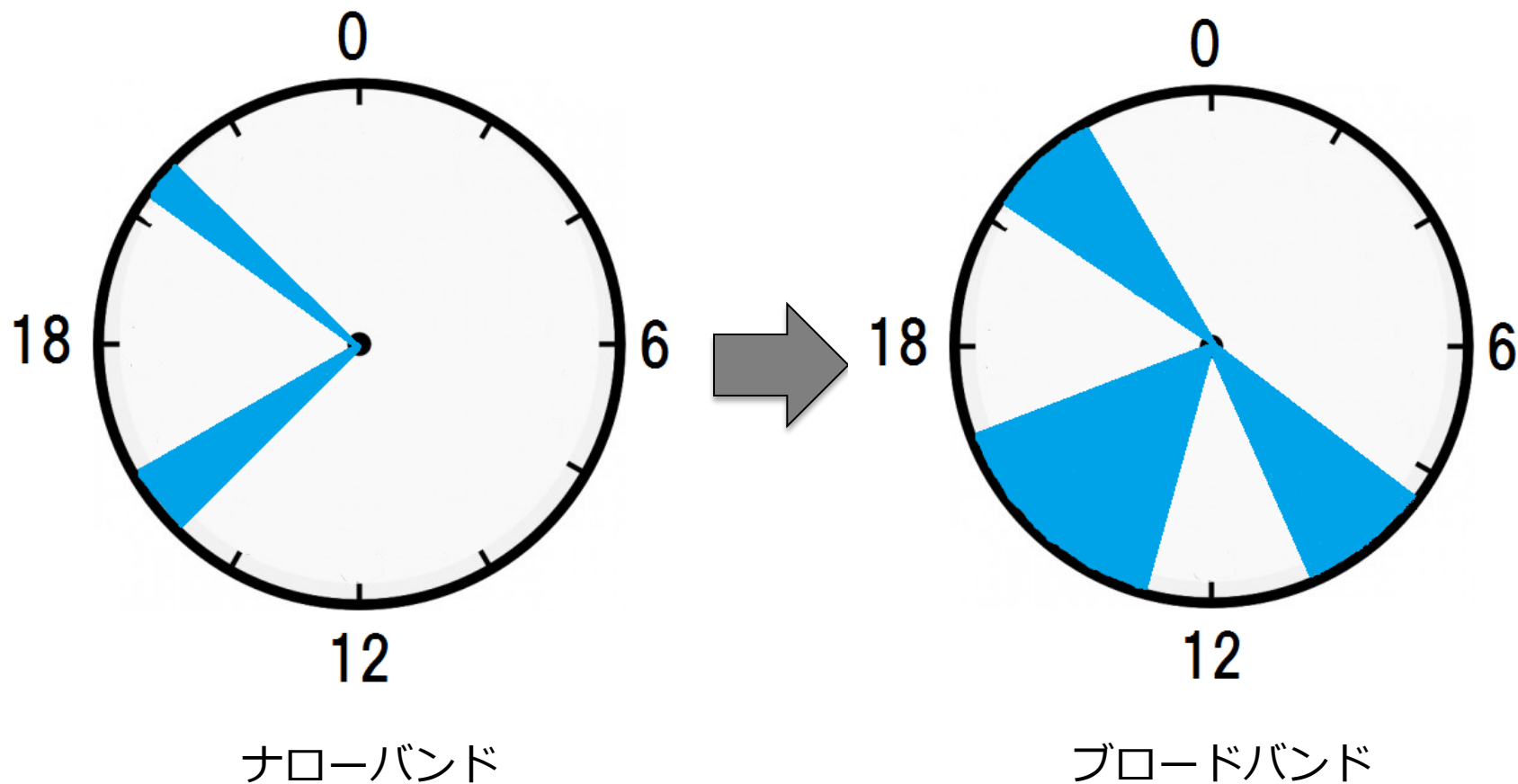
※「インターネット世帯普及率」は、自宅の機器（主にPC、ゲーム機など別の機器も含まれる）から接続している比率

※2007年より調査手法を変更

Copyright© 2007 impress R&D ALL right reserved.

出典：インプレスR&D 「インターネット白書2007」

インターネット接続時間の変化



好きなだけネットを使える時代に

消費者の行動が変わった

- 不動産屋
- 家電量販店
- カメラ業界
- 出版業界（書店）
 -
 -

第三の革命 モバイル革命

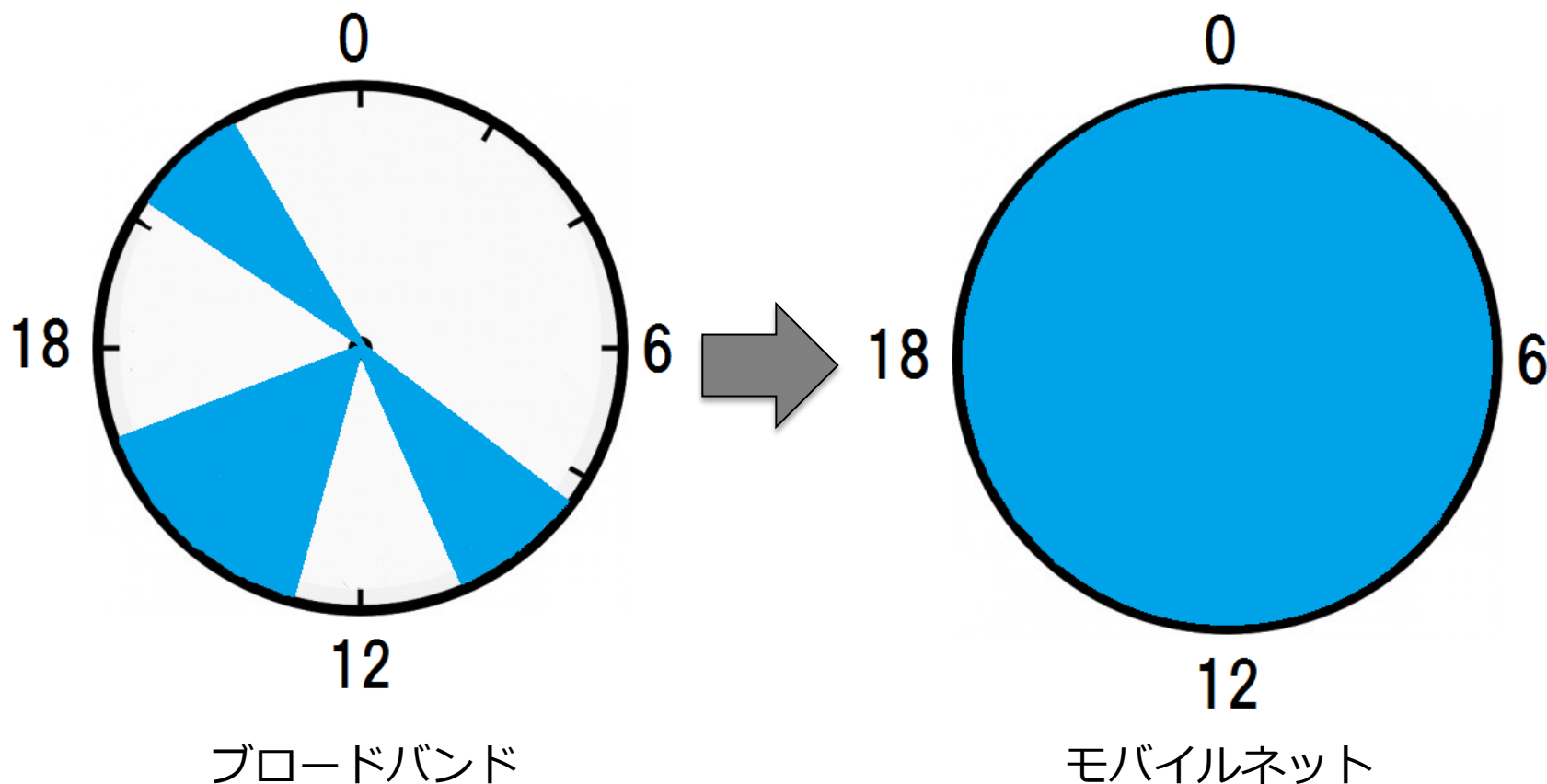
2007年 iPhone登場



モバイル革命

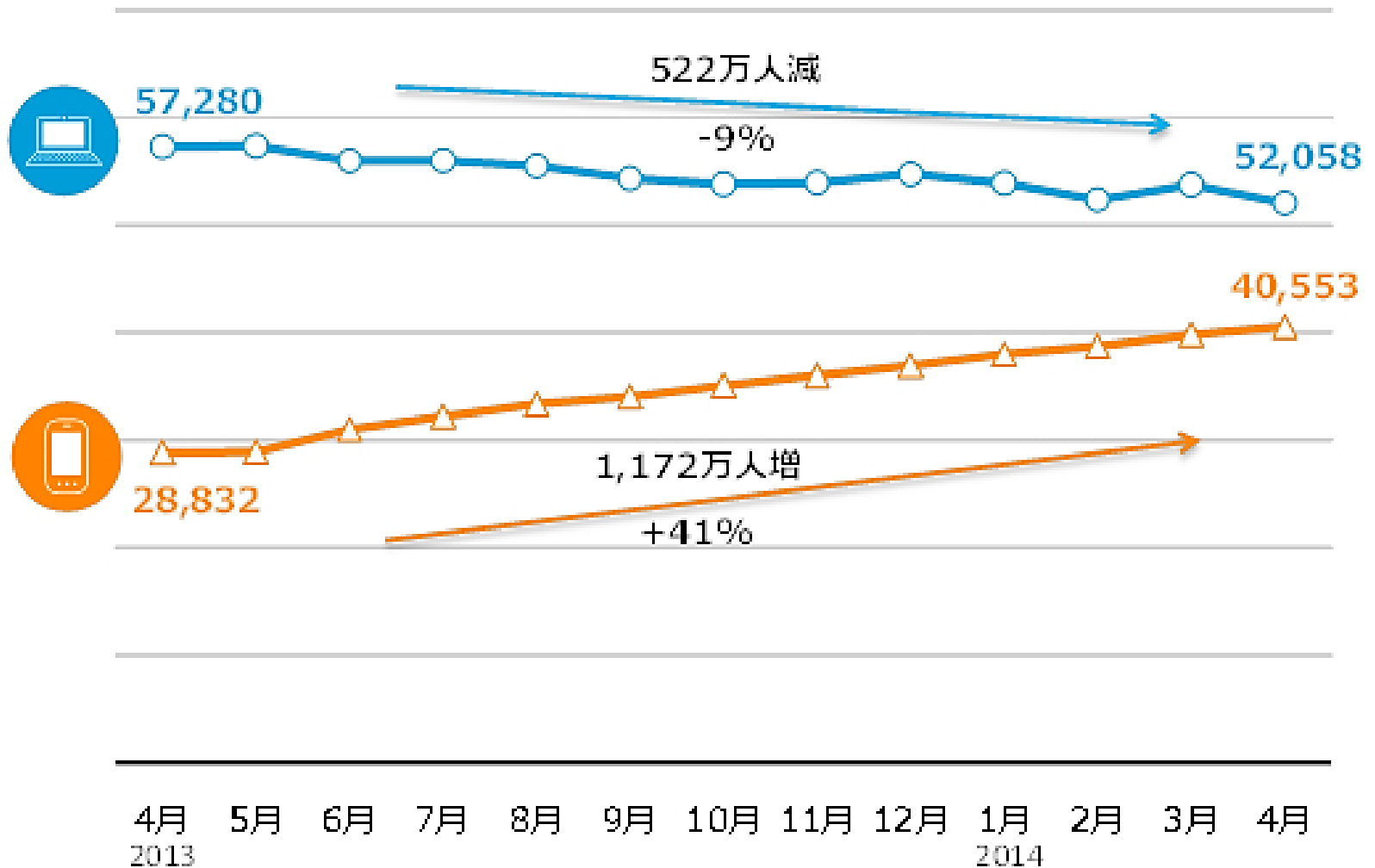
- 環境
 - モバイル接続環境の普及
- デバイス
 - スマートフォンの普及

インターネット接続時間の変化



どこでも24時間ネットを使える時代に

PCとスマートフォンからのインターネット利用者数推移



出典
スマートフォン：Nielsen Mobile NetView スマートフォンからの利用
PC：Nielsen NetView 家庭および職場のPCからの利用

単位 千人

ウェアラブルデバイスの登場

- Google Glass



しかし発売中止が決定

ウェアラブルデバイスの登場

- Apple Watch



Amazon Prime Air



amazonの戦略



Amazon Dash



Amazon Dash BUTTON

さらなる革命

- IoT
 - Internet of Things
 - モノのインターネット
- Industry4.0
 - IoTを取り入れた工場のスマート化

これからも

競争のルールは変わり続ける

新しい戦略

これからの中小企業の戦略

- オンリーワンの価値
 - 商品開発
 - サービス開発

エンジェル宅配



引出物宅配専門店
エンジェル宅配便
結婚式の引出物宅配、個別宅配システム

引き出物 配送/配達/宅配ならゲスト手ぶらで楽々コスト削減!

会社概要

お問い合わせ

式場様・提携募集中

0120-98-7672
受付時間:10:00~18:00(毎週日曜日除く)

ホーム
Home

初めての方へ
for Beginner

サービス内容
Services

引出物商品一覧
Wedding Gifts

よくあるご質問
FAQ

お客様の声
Customer Voice

お役立ち情報
Gift Guides

エンジェル宅配便なら
みんな喜ぶ楽々ウエディング!



初めての方へ

エンジェル宅配便は、結婚式の引出物を、直接ゲスト宅へ心を込めてお届けするサービスです。式場への持ち込み料や手揚げ袋料などがかからないので大幅なコストダウンが出来ます。また、大きな荷物で両手がふさがらないので、ゲストにも喜ばれます。

5つのメリット

サイト内検索

Google®カスタム検索

検索

powered by Google®

▶ ご注文はこちら

f シェア

<http://www.angelexpress.jp/>

一般的な引出物購入



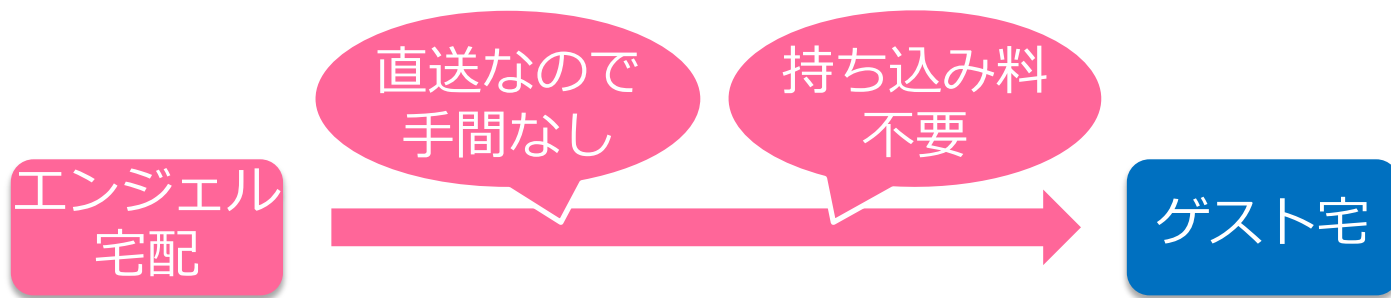
外部購入



ご相談

- 競合の増加
- 売り上げ、利益の減少
- 毎日深夜まで残業
- 価格競争から脱却したい

直送サービス



エンジェル宅配



しかし真似される可能性が高い
参入障壁が必要

ニーズの発見

- 「手作りのクッキーを贈りたい」
- 「会社の商品を贈りたい」

ニーズの発見

- 自分でやるととても手間がかかる
- マニュアル化しづらい

持ち込み宅配を新サービスに

持ち込み宅配サービス



通販で引き出物 出席者宅にお届け

インターネットで引き出物を通信販売するオールウェディング（北九州市）は8日、結婚式の披露宴に出た客に後日、引き出物を送るサービスの専用サイトを開く。「持って帰るのが大変そうだ」「2次会の会場で置き場所に困る」といった声にこたえた。

新郎新婦は1千点をこえる品物から引き出物を選び、配送先のリストをそえて注文。あとは指定日に引き

新郎新婦 1000商品から選択

北九州・オールウェディング

出物が届くしくみだ。沖縄や離島をのぞいて、送料はただ。

専用のサイトの立ちあげにともない、ピンクのおしゃれな配送用段ボールも用意した。2日から試行したところ、すでに5件の注文があった。

オール社はネットで受注した引き出物を披露宴の会場にとどけたり、ギフトを通販したりしている。

（末崎毅）

2012年3月8日
朝日新聞 九州版

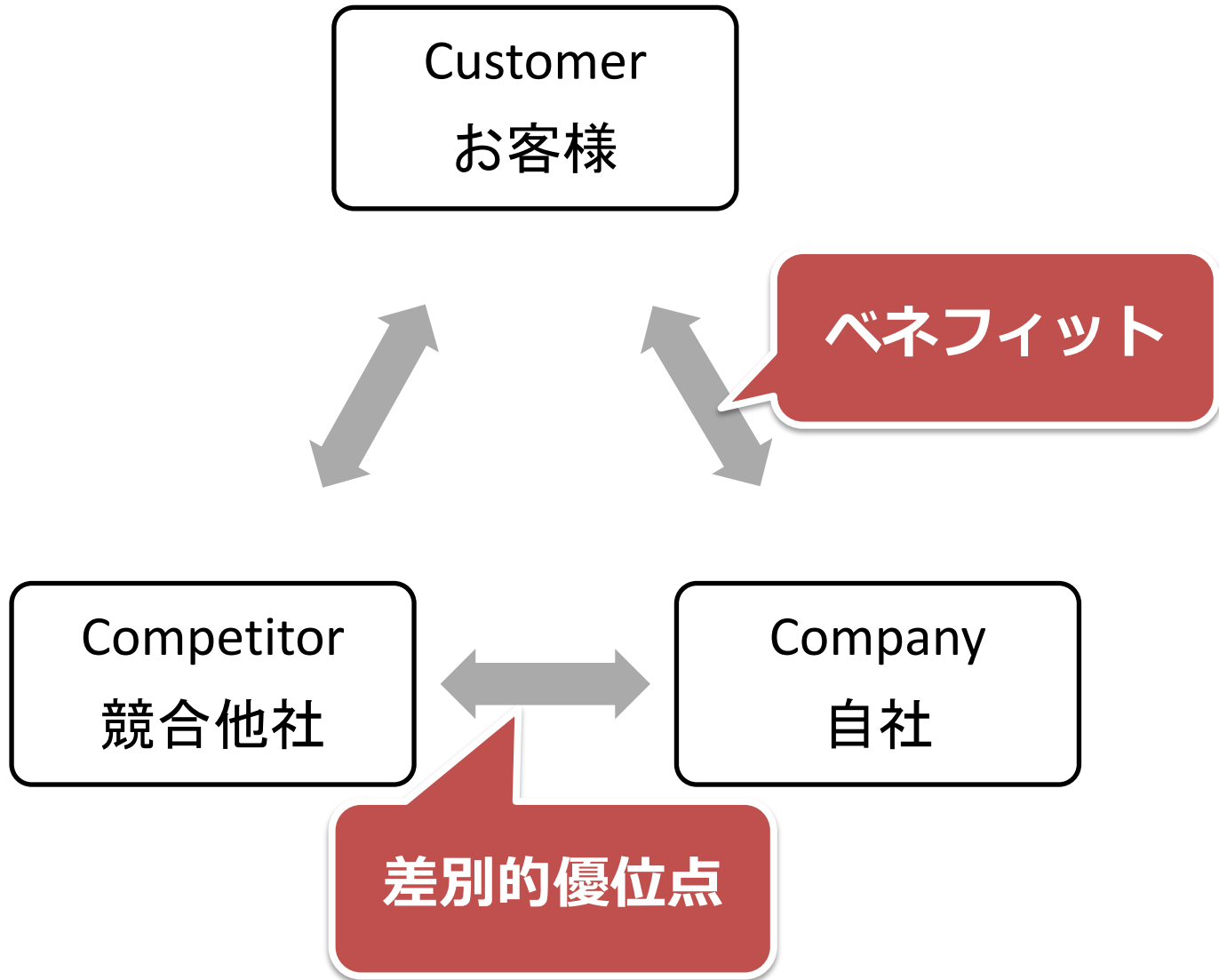
ポイント

- ユーザーニーズの発見
- ご満足いただくために無償で対応

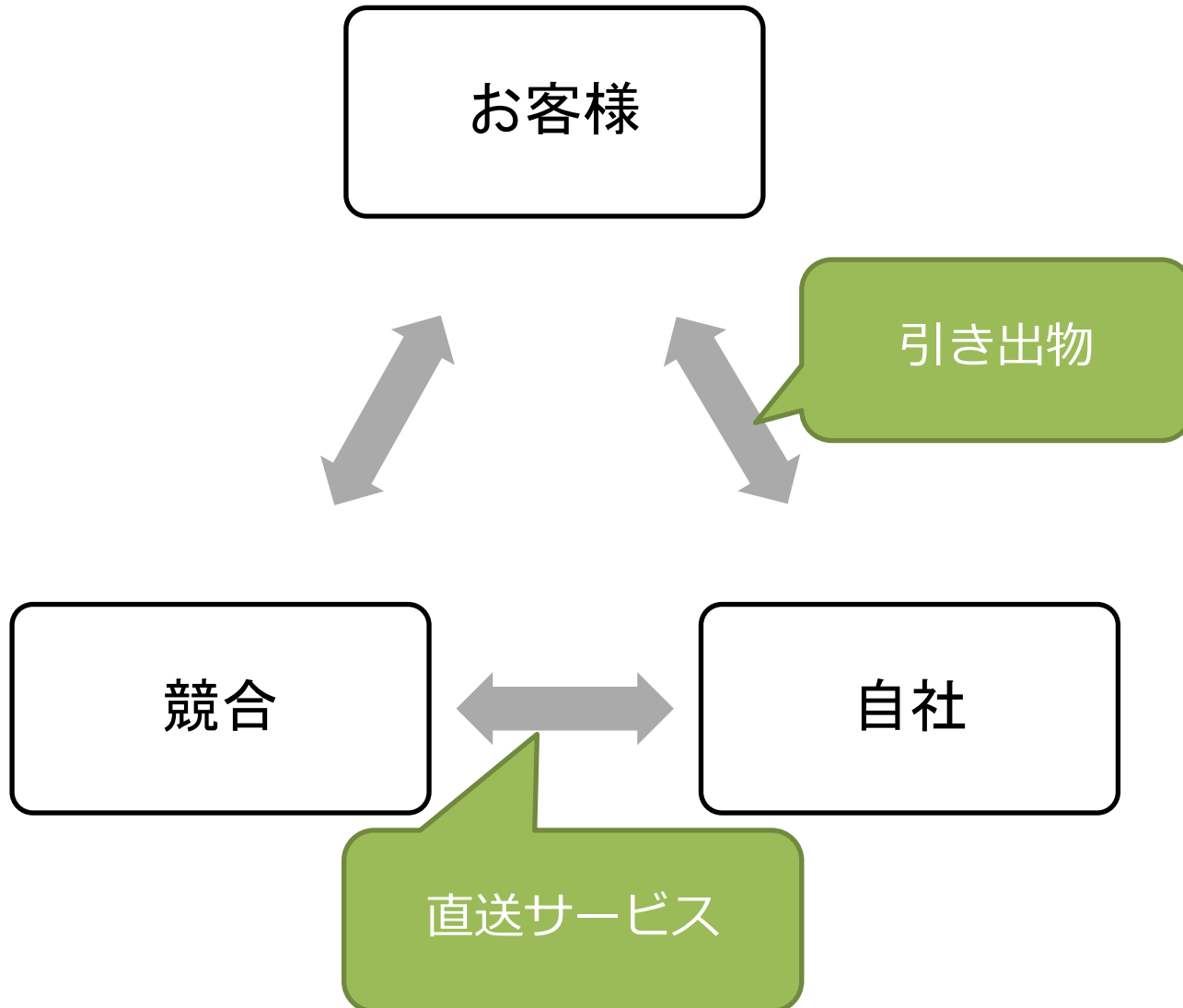
価値観がイノベーションを生む

戦略のまとめ 3C

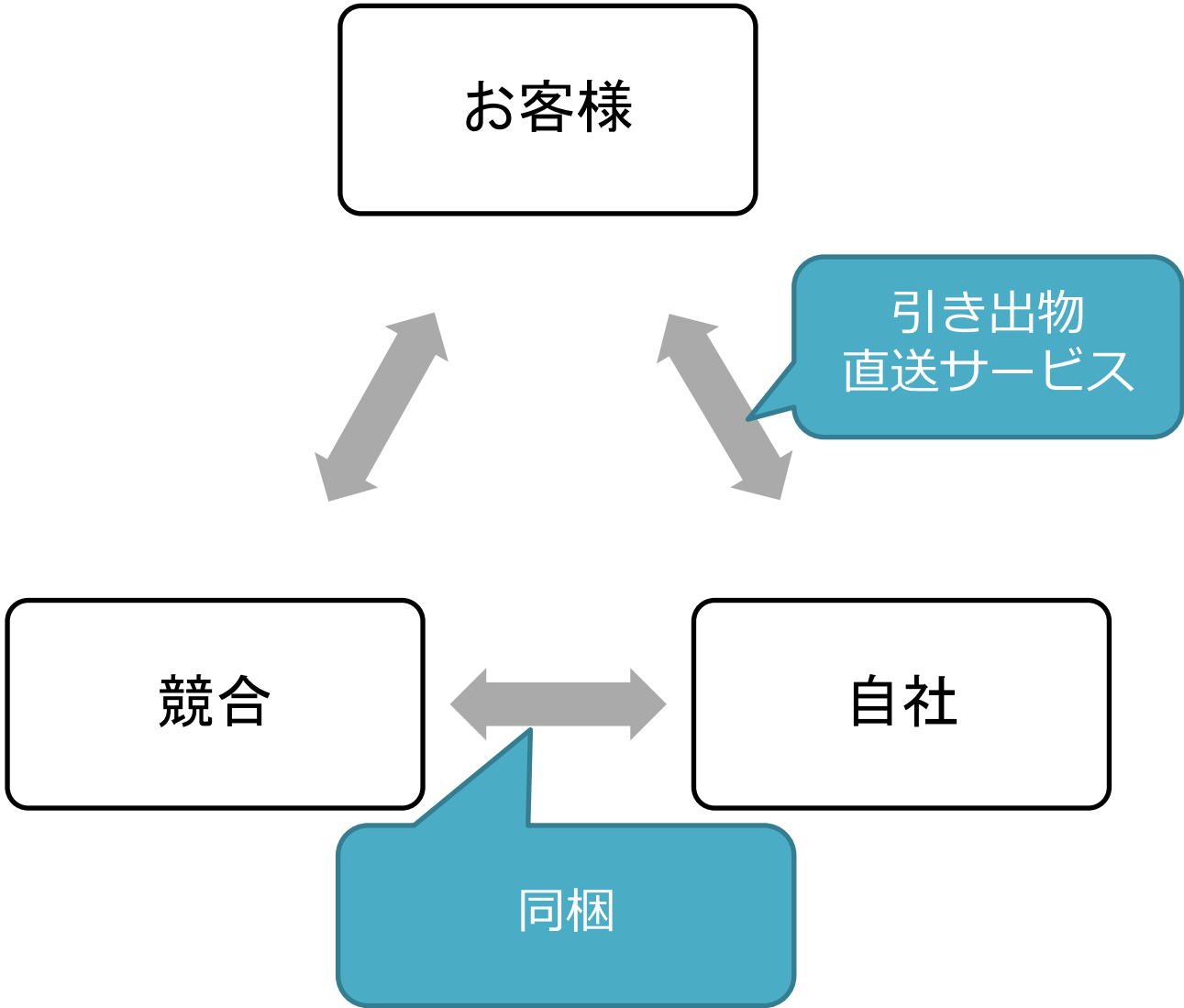
3C



直送



同梱

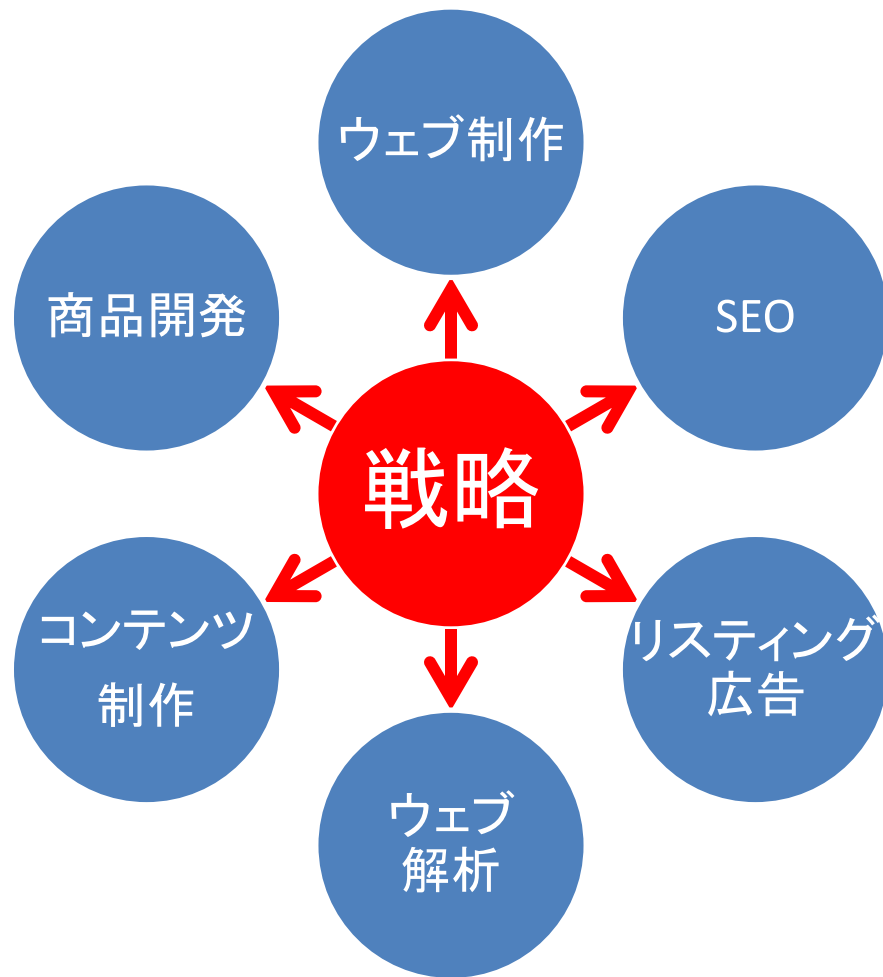


引き出物

直送

同梱

ターゲットを絞り込むと
戦略が動き出す



戦略とマーケティングを
一貫通貫に

ウェブ担当者から
イノベーションリーダーへ

ウェブ担当者の悩み

- ネットのトレンドを追いかけるのが大変
- 成果がわかりづらい
- 人手が足りない

手法を追いかけるだけでは解決しない

本当の問題は

戦略がないこと

戦略を支えるのが

これからのウェブ担当者

まとめ

- ネットが競争のルールを変えた
- 事業戦略にはネットリテラシーが必須に
- インターネットは事業の枝から幹へ
- ウェブ担当者は事業戦略を支援しよう