

ヒアリング

LIVE





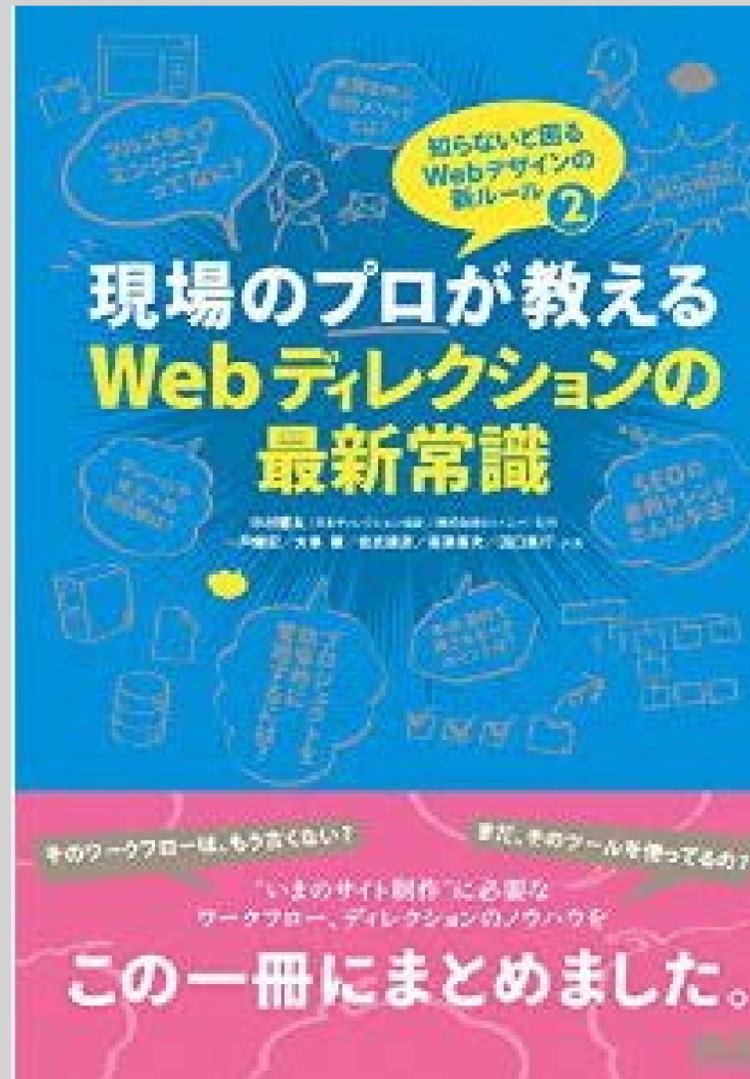
田口 真行

たぐち

まさゆき



- 1998年 アルバイト先でWebデザインを経験
- 1999年 フリーランスWebディレクターとして独立
- 2000年 SKY PerfecTV! 『DesktopTV』 プロデュース
- 2001年 セミナー講師業を開始
- 2004年 攻殻機動隊TRIBUTE CD アートディレクション
- 2006年 株式会社デスクトップワークス 設立
- 2014年 株式会社スクー レギュラー番組を開始
- 2016年 CSS Nite ベストスピーカー（殿堂入り）受賞



第一線のプロがホンネで教える

超実践的 Webディレクターの教科書

全国100,000人のディレクターが集まるサイト
「Webディレクターズマニュアル」出張版!

日本ディレクション協会会長 中村 健太
株式会社デスクトップワークス 代表取締役 田口 真行
デジタルマーケティングオフィスDCMS 代表 高瀬 康次 (著)



悩み多き Webディレクター を助けて!

筆者3人が、実際の現場で使っている生の情報を惜しみなく披露。プロジェクトをうまく回していくための基本ノウハウから、フェーズ別の詳細なTips、ディレクターとしてのスキルの補強や適正コストの考え方、スキルアップするためのトレーニング方法まで。



現場の汗がにじむ、アツいノウハウが満載!





Webディレクター歴 18年



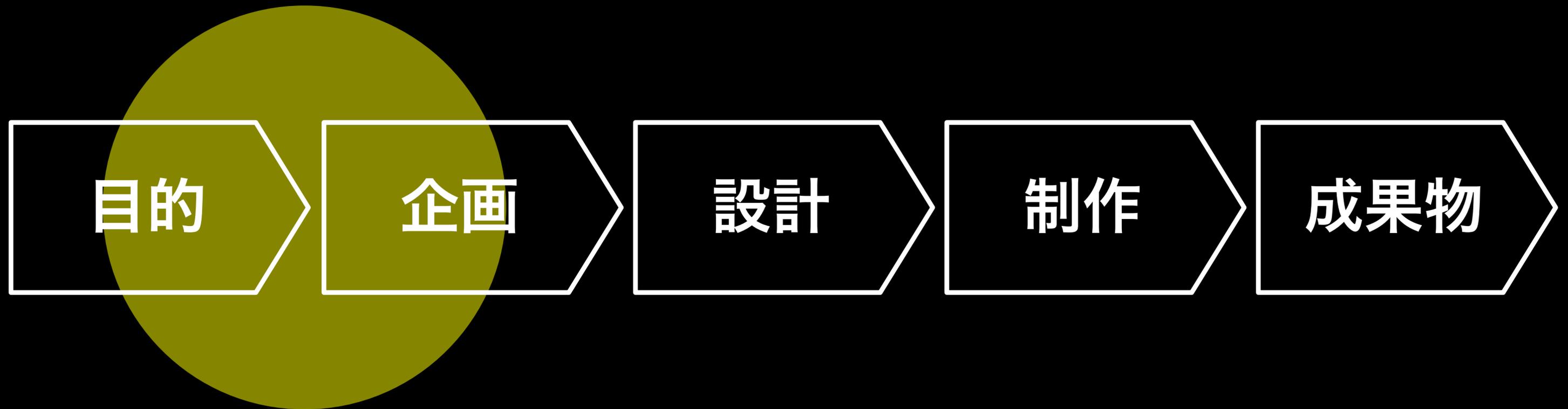
クライアントへのヒアリング



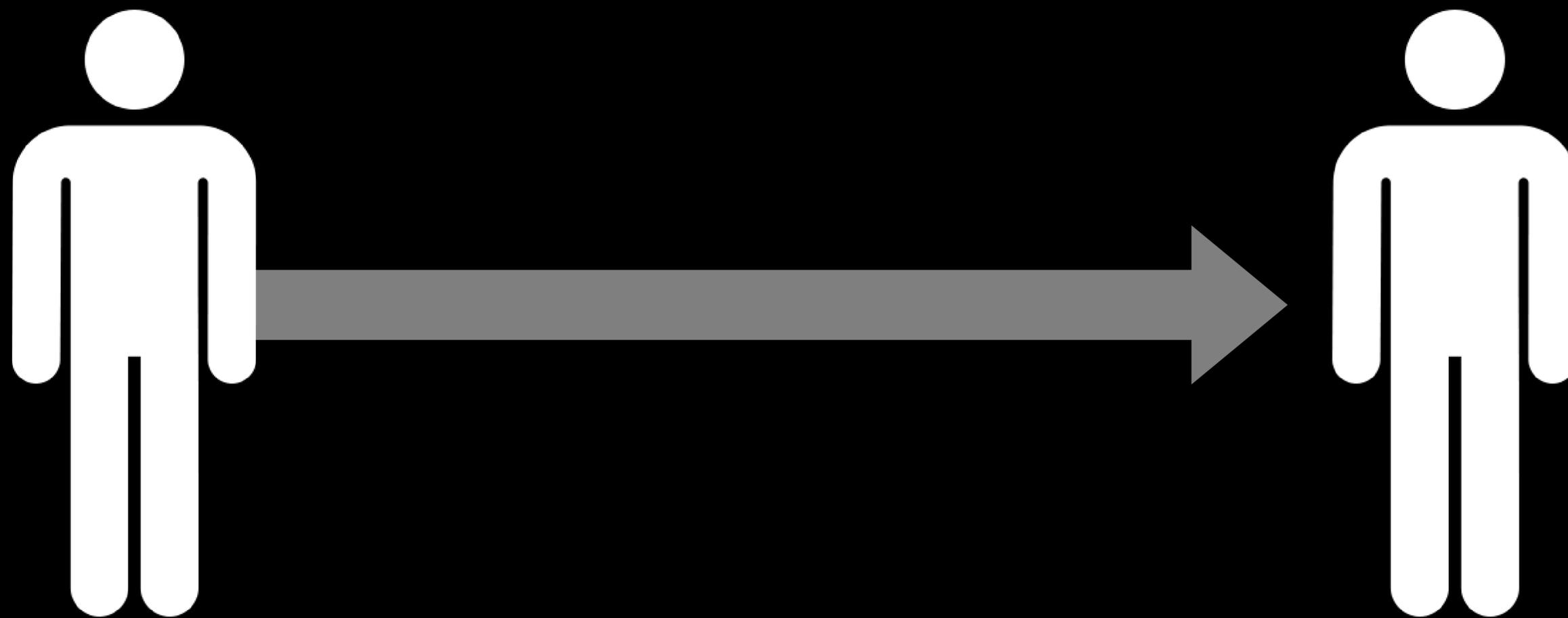
Webサイト制作の進行



ヒアリングの位置づけ



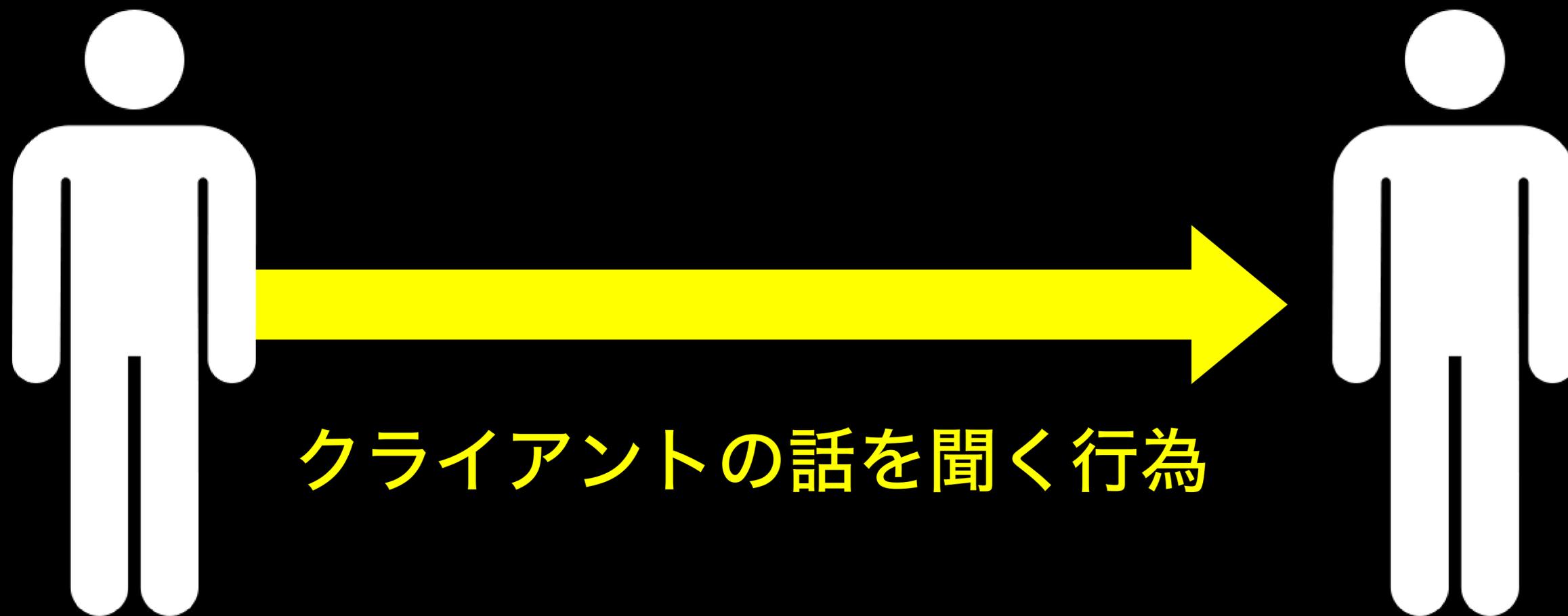
クライアントへのヒアリング



発注側

制作側

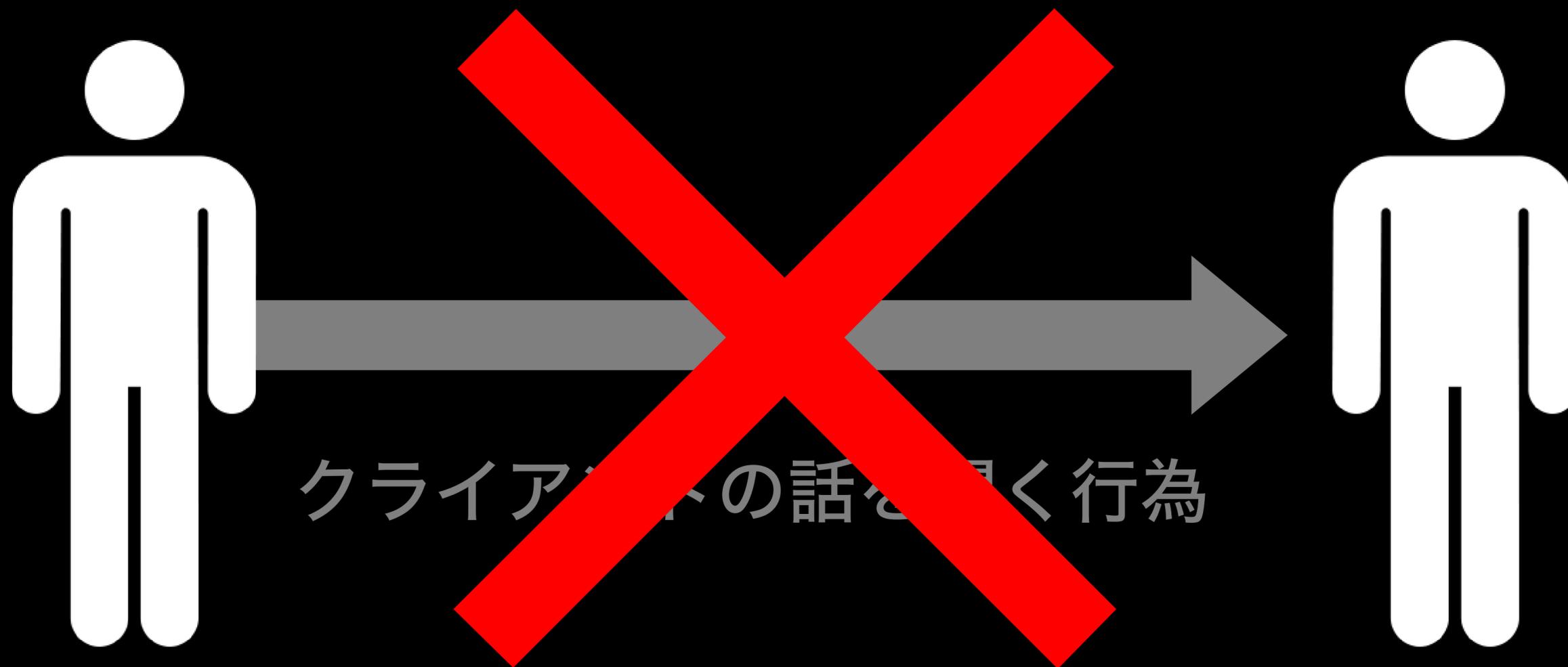
クライアントへのヒアリング



発注側

制作側

クライアントへのヒアリング



クライアントの話をよく聞く行為

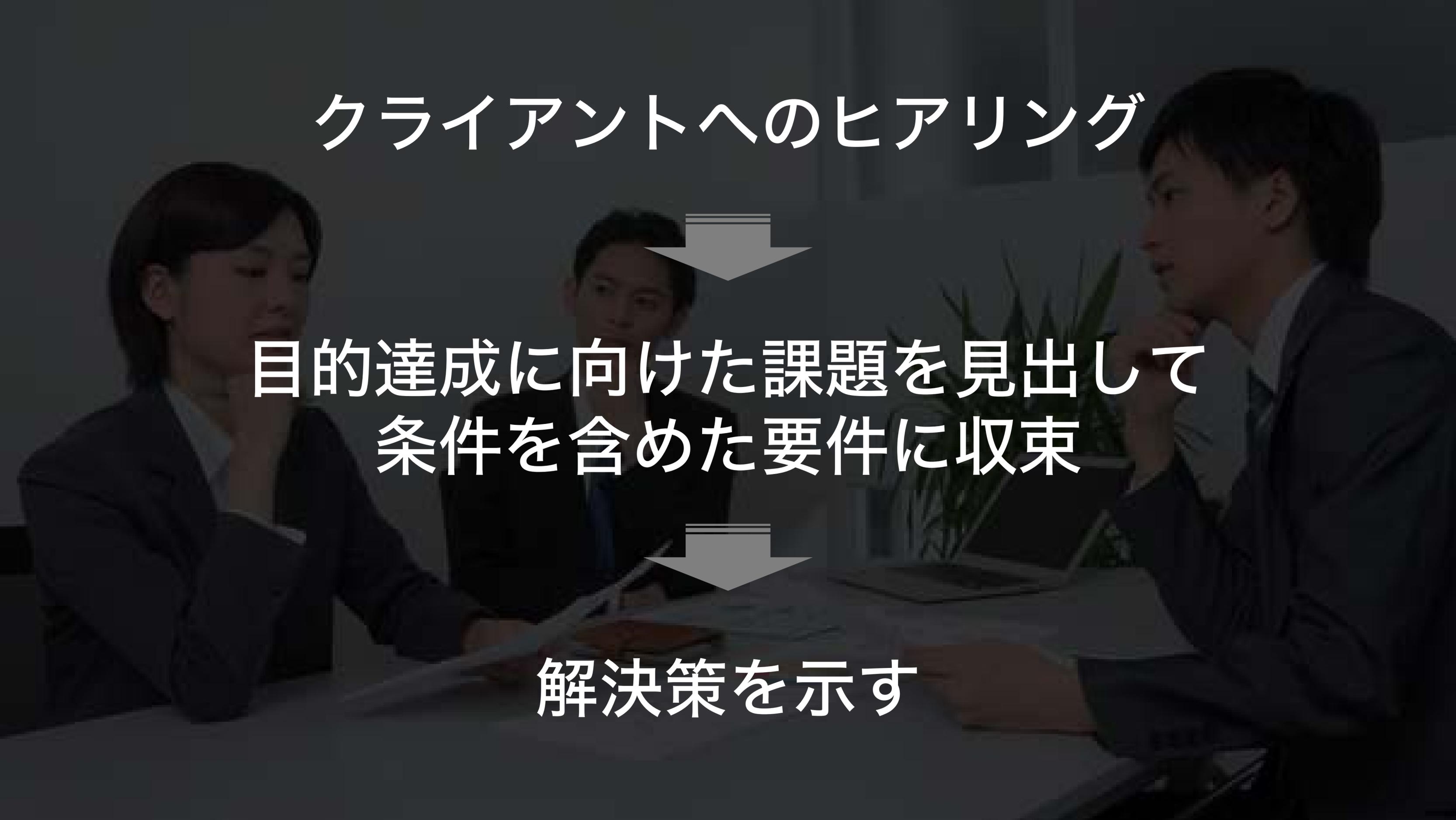
発注側

制作側



ヒアリングは引き出す工程





クライアントへのヒアリング



目的達成に向けた課題を見出して
条件を含めた要件に収束



解決策を示す

課題を見出しして解決策を示す

実際にお見せしましょう

GIGS

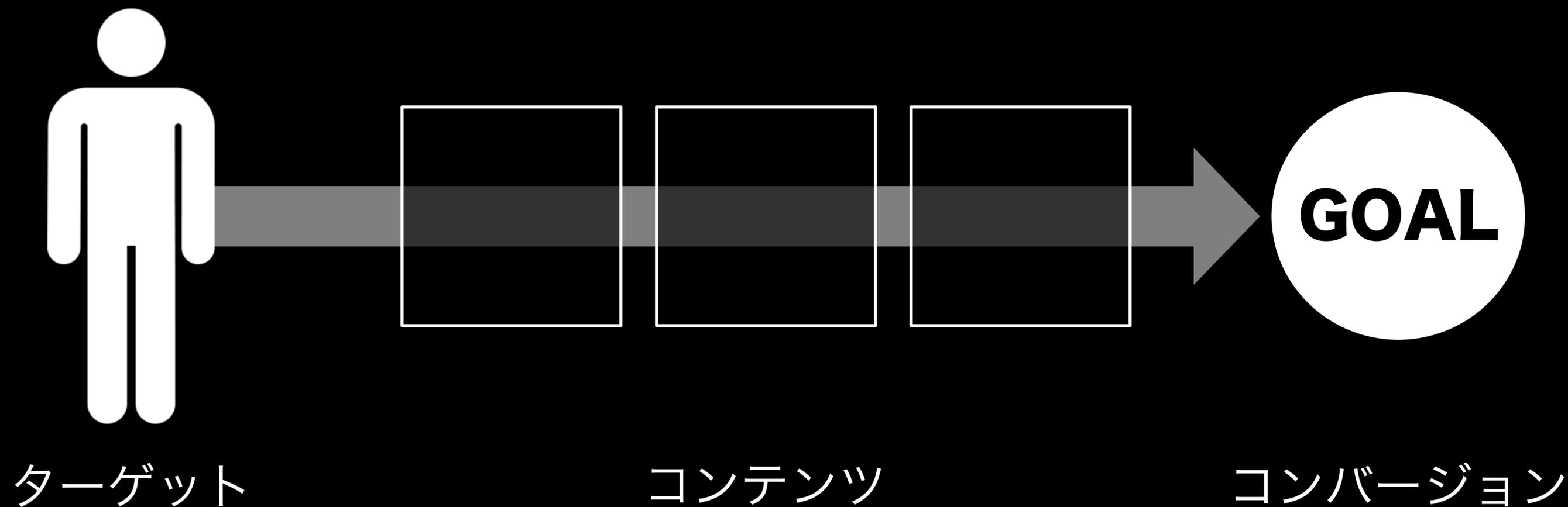
CASE OF

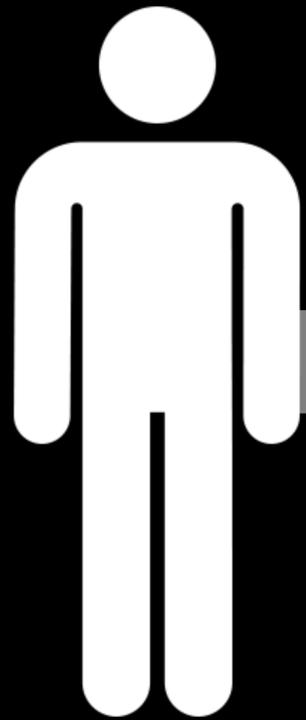




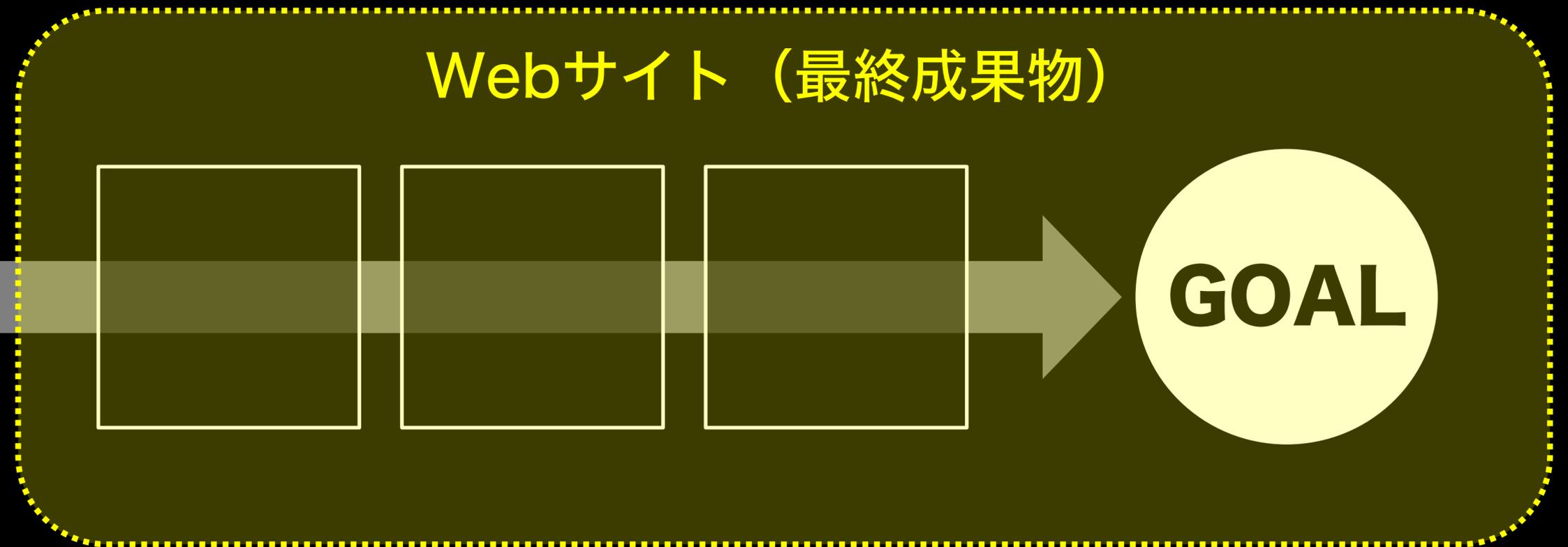
ヒアリングのおさえどころ

そもそもWebサイトは





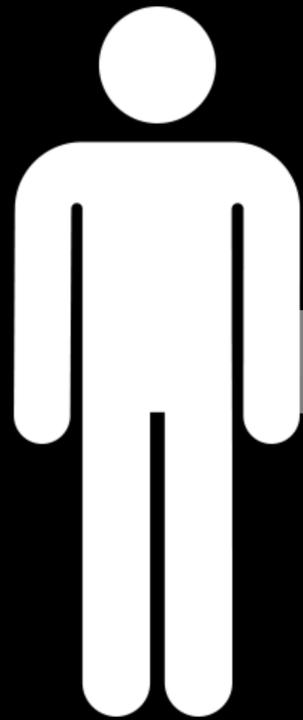
ターゲット



コンテンツ

コンバージョン

ヒアリングでおさえるポイント



ターゲット

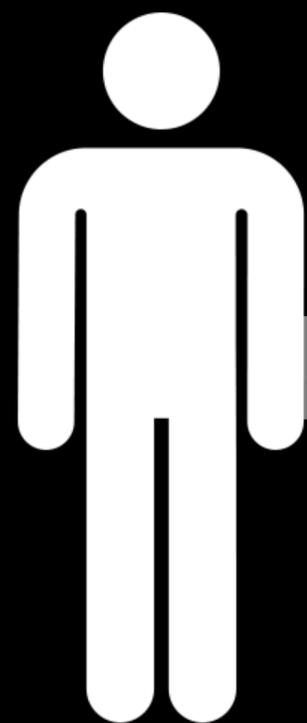


コンテンツ



コンバージョン

ヒアリングでおさえるポイント



誰に？

ターゲットユーザーの
絞込み

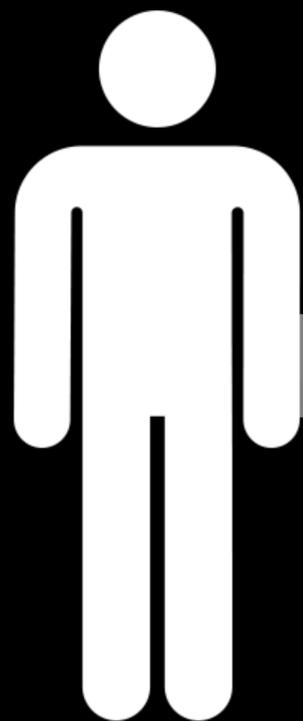


コンテンツ



コンバージョン

ヒアリングでおさえるポイント



誰に？

ターゲットユーザーの
絞込み



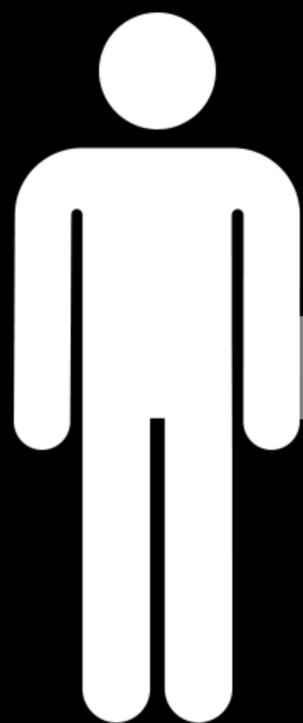
何を与えて？

利用シーンやニーズとの
紐付け



コンバージョン

ヒアリングでおさえるポイント



誰に？

ターゲットユーザーの
絞込み



何を与えて？

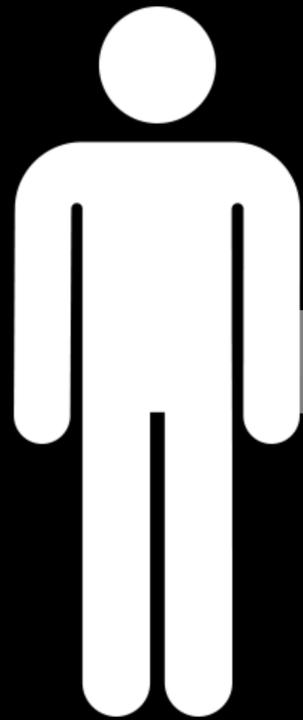
利用シーンやニーズとの
紐付け

どうしたい？

明確なコンバージョンの
設定



ヒアリングでおさえるポイント



誰に？

ターゲットユーザーの
絞込み



何を与えて？

利用シーンやニーズとの
紐付け



どうしたい？

明確なコンバージョンの
設定

ありがとうございました



田口 真行

Masayuki Taguchi

気軽なフォローを
お待ちしております

