

起業支援スペース「立志庵」に入居して

2008年10月14日
株式会社クリアネット
谷 美輝

現在の実績 口コミVS新規 = 9:1

大阪を中心とした各社企業様サイトを制作。また自社運営サイトもSEO対策によって売上が増加中。
 また上場会社との取引もでき、費用対効果の高いサイトを作るということで、口コミ中心に受注が増加中。



<http://www.towa-hari.com/>



<http://www.xn--eckyb4bvdzg.com/>

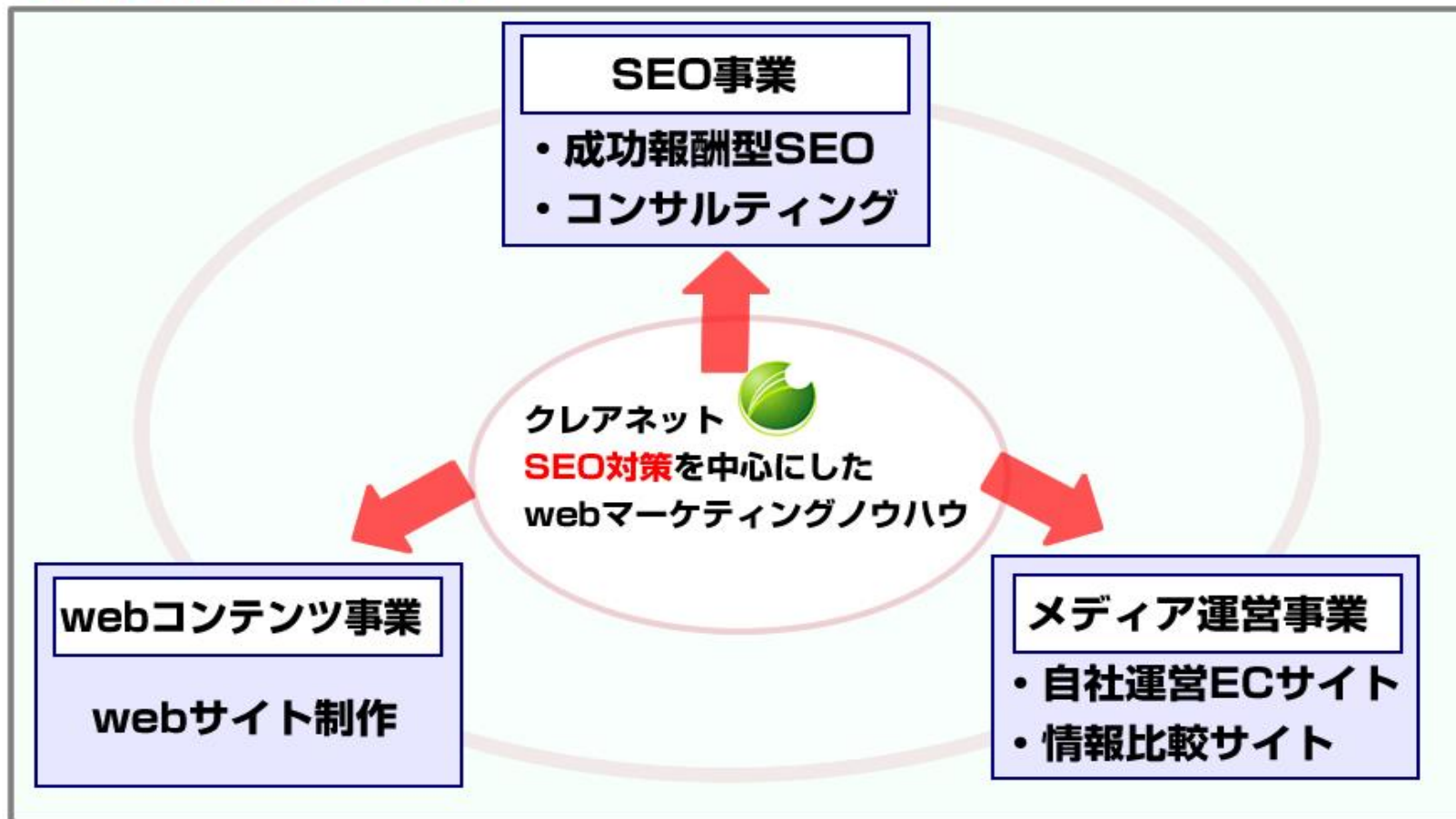


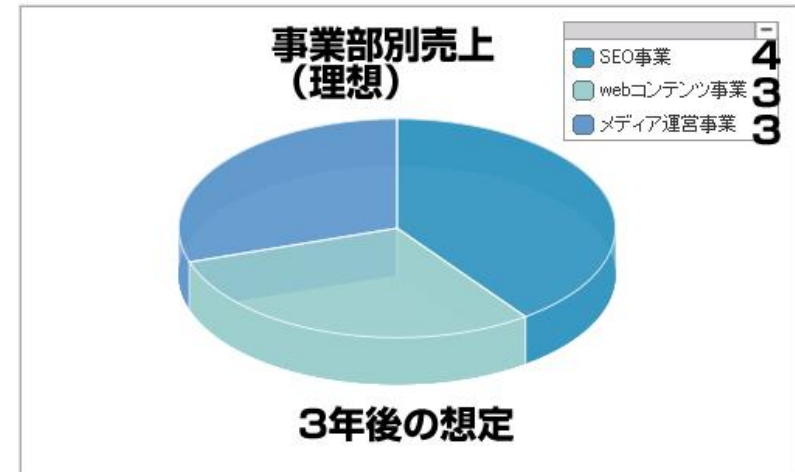
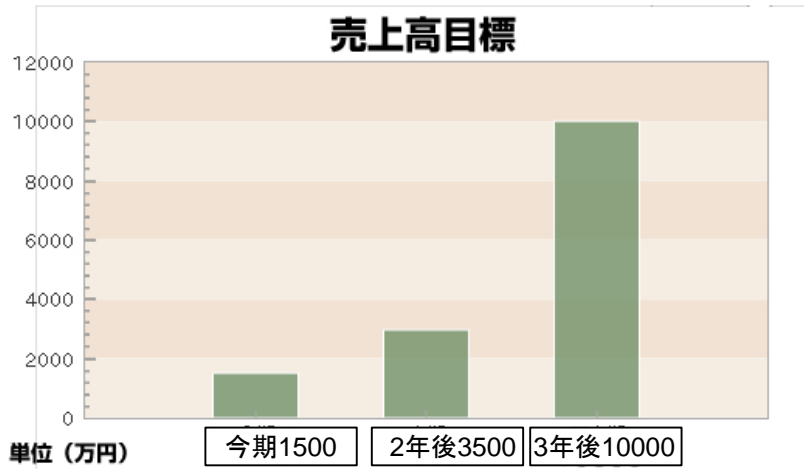
<http://www.kanayama-plaza.co.jp/>



<http://www.balenciaga-outlet.com/>

当社の強みはSEO対策を中心としたwebマーケティングノウハウ。
強みを最大に活用した成長戦略を実行し、収益拡大を図る。





・事業としては、SEO事業を中心にwebコンテンツ事業、メディア運営事業を4:3:3の割合の行動計画。

・強みを活かした(SEO対策)事業展開で、各事業で事業ごとの採算を取り、改善を繰り返す。

→ **マーケティング**の視点より新規顧客と既存顧客にアプローチ提案

→ **マネジメント**の視点より、社内スタッフの成長や会社組織の運営

起業に至るまで 4年前はニート

2000年～4年 「充電期間」	大学卒業後司法試験の勉強。ニート生活。
2004年10月 「営業を知る」	ITベンチャーに営業で入社。 新規テレアポ訪問営業、歩合制で薄給。 ロープレ、YESBUT、営業のイロハ学ぶ。 社員ブログなど工夫、新人で6ヶ月後にはトップクラス。
2005年5月 「制作を知る」	営業部から制作部に異動。制作スキル (SEO対策・企画・提案・デザイン・プログラミング・ ライティング、広告のイロハを学ぶ)
2007年5月 「業界を知る」	ITベンチャーを退職。webコンサルティング会社に入社。 大手上場企業や大手代理店担当で今までのやり方の違いに痛感。
2008年3月 「社長業開始」	会社を円満退社。起業スタート。 「敵を知り、味方を知れば100戦危うべからず」
2008年4月～ 6月～10月	立志庵入居。6月設立登記。クライアント約30社。 順調に拡大中。10月南森町に移転。

▪ 入居に至った経緯

▪ 実際に入居して

→ 営業編

→ 制作編

→ ビジネスプラン編

▪ これから入居される皆様へ



立志庵



<http://www.sansokan-blog.jp/staff/wp-content/uploads/2007/1/1/ara3.jpg> 引用

あなたのビジネス応援します！
サンソウカン創業ブログ
Staff Blog

最近の記事

- 起業支援スペース「立志庵」入居準備完了！
- 入居準備中！
- スタッフ紹介
- 立ち上げ準備 相談会開催のお知らせ
- お祝い状
- 準備の進捗を報告
- デザインで目立たせよう
- 広報活動計画！ 社外スタッフのPR活動も実施
- 創業準備の進捗を報告！ 創業準備の進捗を報告！
- スタートの準備

最近のコメント

- 先月、サンソウカンに入居しました。入居準備が完了しました。
- おめでとうございます！
- おめでとうございます！
- おめでとうございます！

【入居の経緯】

- ・前職 社長からのアドバイス
- ・見学をして改めて最高の場所、最高の施設、最高の環境……。ぜひここに入居したい。

【入居時の目標】

- ・退去までに法人立ち上げ
- ・退去10月には売上月額100万円
→両方とも達成

【成果：地道な営業活動・・・クライアント数合計30件】

- ・新規営業よりも既存顧客の売上アップを狙う
 - 新規はしんどい。営業精度高めるため既存顧客へのサービス追加、及び紹介メイン
 - 盛和会神戸支部に出席 →DM来たらテレアポ
 - 自社サイトSEO対策、メルマガ配信、ブログ継続
- 「とにかく数多くのことを経験。とにかく数多くトライして精度を高めること。」

【数多くはまった罫～痛い目あいました】

- ・アライアンスの罫
- ・代理店の仕事の罫
- ・風呂敷広げすぎの罫
- ・後払いの罫

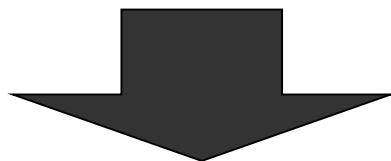
【成果：外注先の活用、モジュール化とシステム化】

- ・利益率だけ考えると自分制作
- ・制作は特にモジュール化(部品化)行いやすいので外注を意識
 - ライティング
 - デザイン
 - コーディング
 - システム 全てに外注フロー作成
- いずれはシステムチックにフロー化を行い実働部分は全て外注先に。

【成果：安定収益を確保するためのビジネスプラン】

web制作＝クライアントありき受託制作の限界

→新規営業しんどい、制作文句言われて疲れる。



- ・不眠不休、睡眠不足
 - ・退職者続出
- (ネット業界の実情：
前職の経験より)

安定収入確保のためビジネスプラン構築の必要性。
ワークショップや勉強会などでも模索。

■SEO対策に強み→「成功報酬SEO対策」

→クライアントからの言葉、ニーズ

■費用対効果の高いサイト→「自社でメディア運営」

→自社でのノウハウの結晶

【ワークショップは数少ない事業プランの検討場所】

鋭い指摘は先生だからこそ気付く視点。先生が気付く視点は自分にまだ欠けている部分と考えて再考。

【熱い思いを常に持つ】

起業のきっかけを常に持つ。会社を大きくしてやる！ 上場する！ 金を稼ぐ！ など熱い思いをもって毎日取り組む。

【事業プラン作成が重要】

融資でも事業計画書は必須。見える化でわかる事業内容。戦略と戦術を混同せず、成功角度の高い戦略を。いずれ社員教育や会社パンフ、サイト作成や採用に役立つ。

東先生・森先生・荒井さん、事務局の皆様、同期の人生の先輩方、及びお世話になった方々。ほんとにありがとうございました。

サンソウカンでお世話になった以上、大阪の町には恩返しをしなくてははいけません。商人の町大阪を活性化させるため、これからも今まで以上にがんばります。

これからもどうぞよろしくお願ひします。