

クリアネット第3期目のビジョン

株式会社クリアネット
平成22年6月1日

→ 企業理念:顧客を創造し顧客を維持する

→ ビジョン:SEOにおいて大阪No.1の企業になる

→ ログステートメント:

・CHALLENGE 私たちは常に挑戦します。

・LEARN 私たちは常に学びます。

・ACTIVE 私たちは常に行動を中心にします。

・RELATION 私たちは常につながっていることを意識します。

・EARLY 私たちはスピードを重視します。

→ 行動規範:

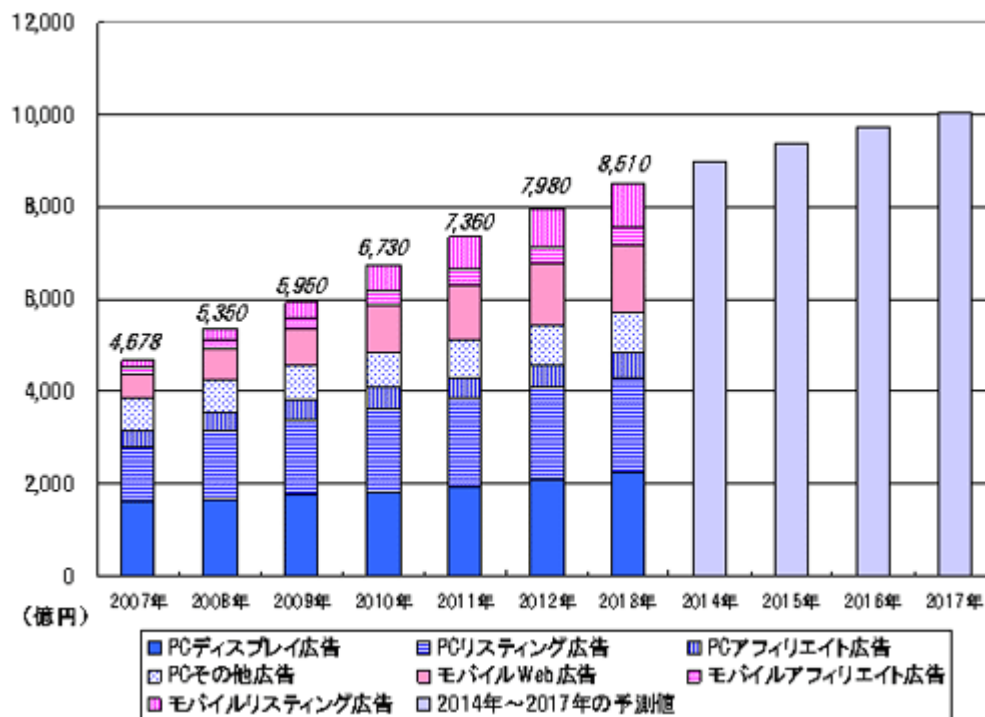
・顧客の成功を最優先に考えて行動します

・顧客企業と共に日々成長を続けます

・社会的に見て、価値のある企業になります

マーケティング視点から

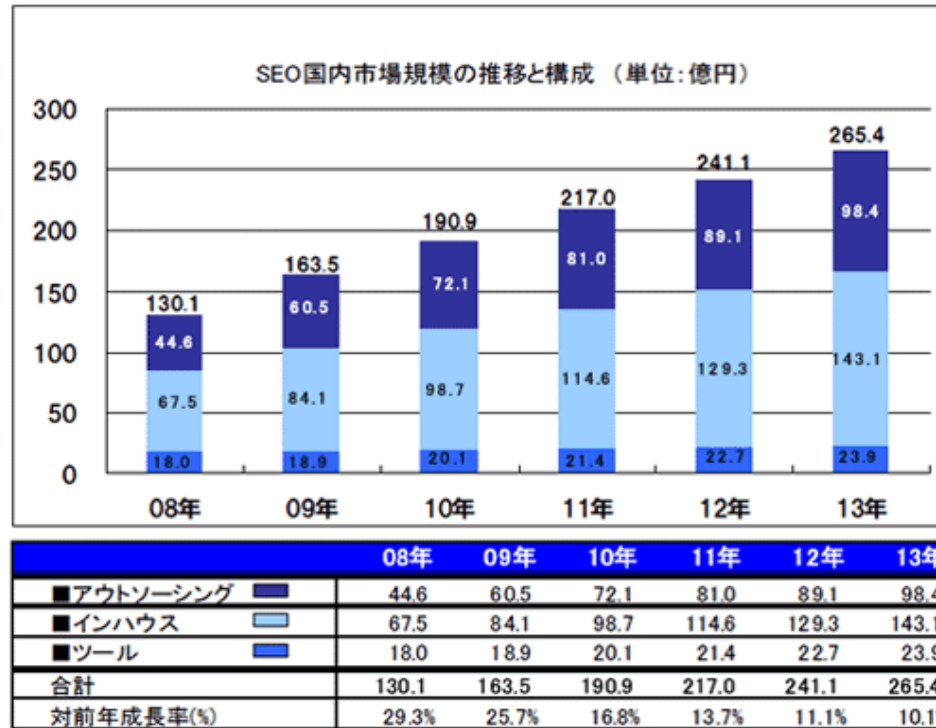
伸びるインターネット広告 2010年は6730億円



2009年の日本の広告費は5兆9222億円で前年より11.5%減り、調査を始めた1947年以降で最大の減少率となった。インターネット広告が初めて新聞広告を上回り、テレビに次ぐ「第2の広告媒体」となった。...

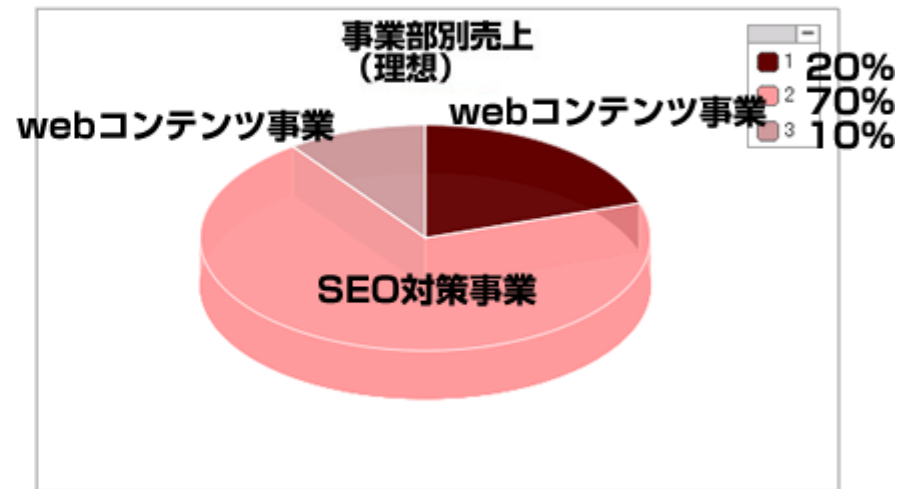
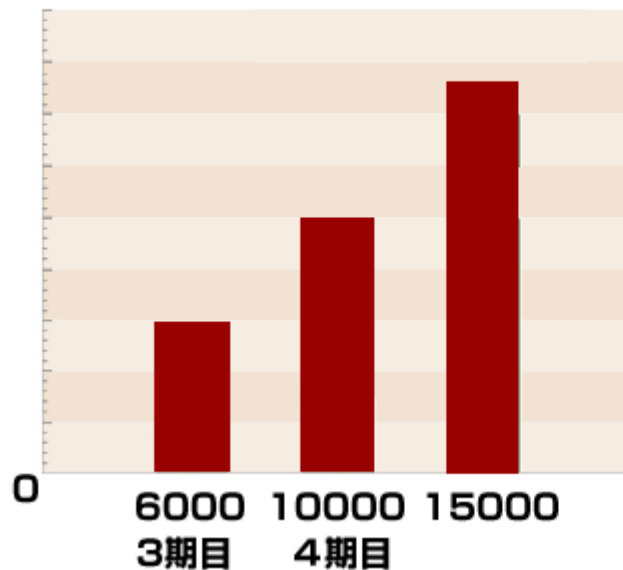
<http://www.asahi.com/business/update/0222/TKY201002220289.html>

不況下でも伸びるSEO 2010年は190億円市場



アウトソーシングにおける成果報酬型サービスが躍進。対前年36%増の60億5千万円に達し、SEO市場の成長を後押しした。また、企業内でSEO業務を完結させるインハウスにおいても、広告費をSEO対策へ移行させる動きがみられ、対前年25%増の84億1千万円へと伸長した。

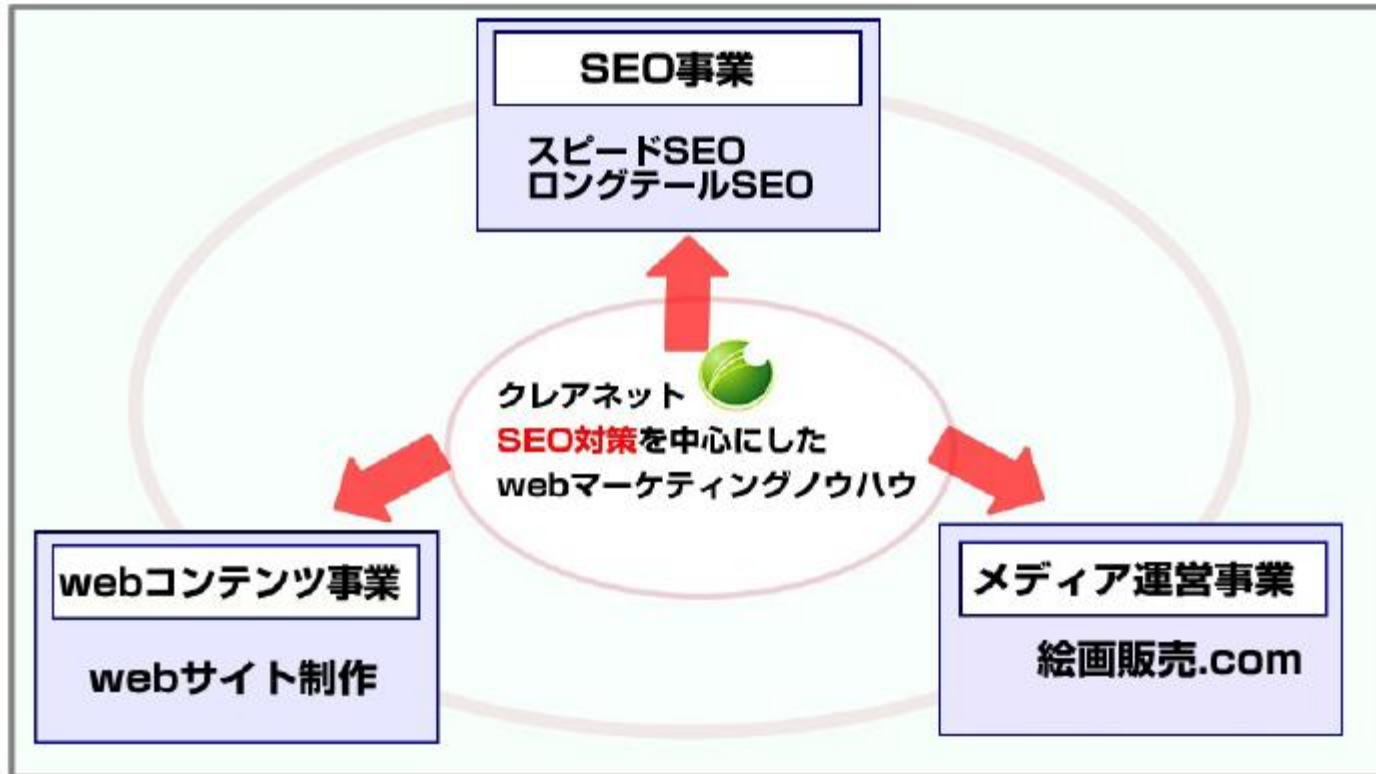
売上高目標



三カ年計画 市場規模180億のうちの大阪10%市場でも18億
目標金額 6000万 10000万 15000万 来期には1億円突破
SEO対策: 今期目標:500キーワード

・webコンテンツは最大3000万をめどに。

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。



- ・スピードSEO 事業の柱 <http://www.seo-clare.com/>
- ・ロングテールSEO 今後市場開拓可能性 <http://www.seo-tail.com/>
- ・webコンテンツ制作 収益性が高い
- ・サーバー・ドメイン管理 安定的な収益源
- ・絵画販売 ECサイト運営 小売だが安定 <http://www.kaigahanbai.com/>

SPEED-SEO 業界最速で上位表示
安心の成功報酬SEO対策
最低1888円〜

SEO対策の理由
20以内で内蔵
1日1888円〜

SEO対策のメリット
200以上の実績
1日1888円〜

SEO対策のデメリット
200以上の実績
1日1888円〜

**記事更新でアクセスアップ
ロングテールSEO**

記事更新でアクセスアップ
毎日記事更新により
ニッチキーワードのアクセスアップ
及び売上・集客力のアップを!

Access Up Long Tail SEO

記事更新でアクセスアップ
毎日記事更新により
ニッチキーワードのアクセスアップ
及び売上・集客力のアップを!

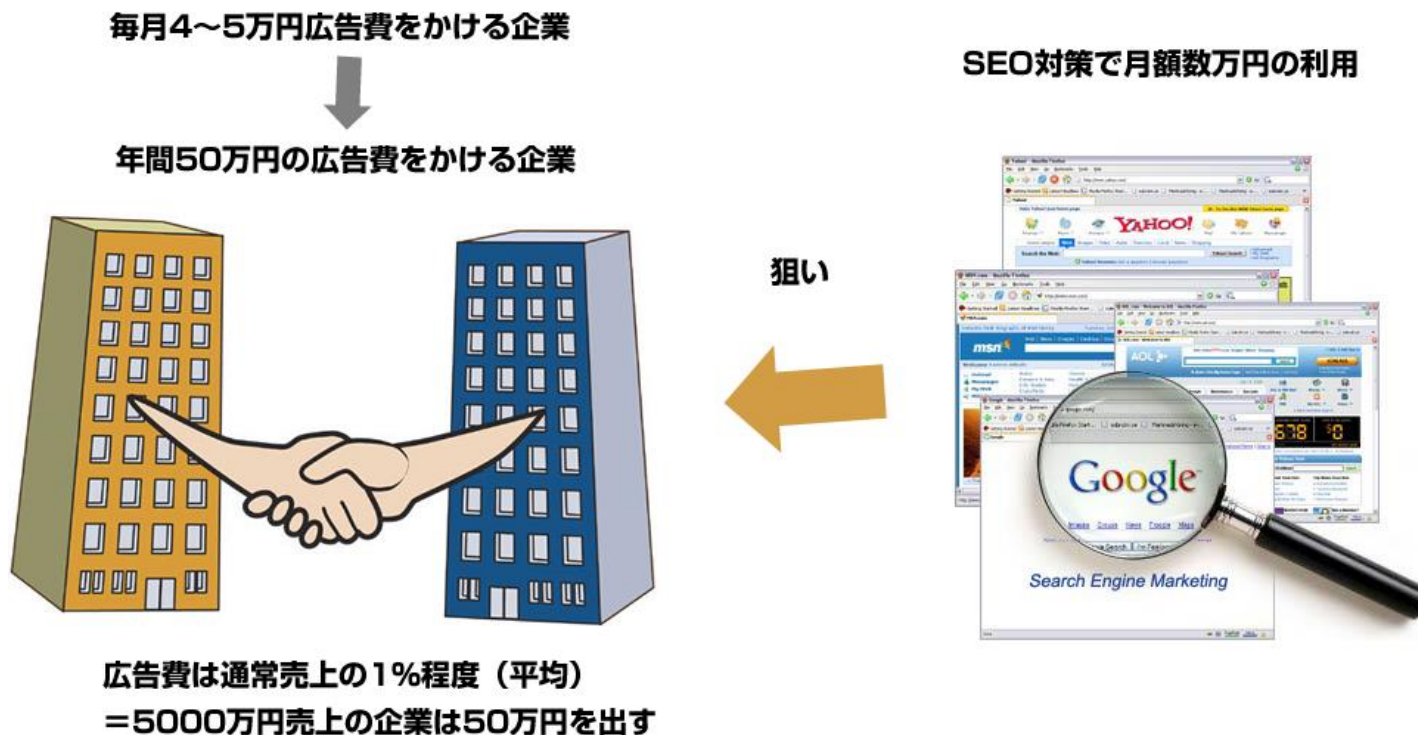
絵画販売
絵画販売ドットコム人気絵画

絵画販売ドットコム人気絵画
絵画販売ドットコム人気絵画

絵画販売ドットコム人気絵画
絵画販売ドットコム人気絵画

中小企業(1~20名)程企業に、販促効果の高いSEO対策媒体を提供。
解約率も低く、安定した**ストック収益**がSEO対策の特徴。

webコンテンツ制作は受注額が大きい**がフロー収益**なので見込みは難しく、
値段も低下路線にある現状。



大手上市会社の半値以下での販売価格と中小企業でも受け入れやすい提案内容で市場は拡大中。

再購入リピートやバックエンド商材も揃っていることと、実績も増大中。

大手競合他社にはない営業フットワークと対面販売の営業力で大阪市内を中心に増大。**目標は大塚商会や信金営業などの営業スタイル。**



ランチェスター戦略
営業力 = 面会量 × 質²
営業時間40%を面談時間



株式会社 **大塚商会**

成長著しいネット広告の中の花形SEO対策事業が主力。ライバルとしてはSEO対策会社と考えず、営業マンと考えることで採用リクルート会社もライバル視で考慮し、市場の拡大を考慮。3カ年の計画には市場の成長性が大きく寄与。

成功報酬の対応に悩むweb会社からの事業承継も視野に。



事業組織について

「SEOやらないサイトは価値がない」。特に中小企業サイトは間違いなく当てはまります。

当社で手がけたSEOで数千万の受注獲得したケースも珍しくありません。ネット関係2社で培ったノウハウや経験を元に出した結論は「SEOやらないサイトは価値がない」。

当社の価値は、顧客を創造することが最も価値。

お客さんが喜ぶ、商売の王道をひたすら進むことに意義を見出します。クライアント、会社、スタッフの満足を追求することで社会に貢献します。

市場は大きなネットの市場、この中の大阪を中心に「なにわの商人」になり活性化を行います。

商品展開としては、**大幅なヤフーのインデックスアップデート**が事業収益を食い破る可能性がある。

ニッチキーワードで圧倒的勝利を収めるか、サイト制作から内部対策を充実させる必要有り。

また「内部対策HTMLチェック100点無料サービス」も付加価値としてニーズあり。

そのため**ロングテールSEO**としてリスク回避を行う必要性も多々あり。相互補充関係に持っていくことが大事。