

新規事業・起業のスタートダッシュを絶対に失敗させない！

はじめての

Web制作・立ち上げガイド

- ✓ 何から始めればいいのか分からない
- ✓ 費用相場が不透明で不安
- ✓ 忙しいので、手っ取り早く・でも確実に進めたい

そんな経営者様のための、最短最速で「自社の軸」を形にする実践ガイド

なぜ「とりあえず作ったHP」は最大の負債になるのか？

「新規立ち上げ時のホームページ制作で絶対にやってはいけないこと」を3つのポイントでおさらいします。

「中身がない張りぼて」は信用を奪う

無料テンプレートで適当に作ったサイトは、取引先に

「この会社、資金繰りが厳しいのかな？本気じゃないな」と見透かされ、見えない信用を確実に落とします。

「作り直し」が最大のタイパ・コスパのロスになる

「とりあえず作って、後から機能を追加しよう」と思っても、土台（軸）がないサイトは増築できません。

結局イチから作り直しになり、お金も時間も無駄になります。

必要なのは立派さではなく「ブレない軸」

最初から何百万円もかける必要はありません。

必要なのは「自社は何者か」という軸が通った『正しいスモールスタート』を切ることです。

まずは会社の「基本情報」を整理する

まずは、ホームページの土台となる「最低限の基本情報」を書き出す（整理する）ところから始めましょう。

基本情報の棚卸しチェックリスト

- 会社名（屋号）と 代表者名**
- 所在地・連絡先**（電話番号、メールアドレスなど）
- 事業内容**（「〇〇の販売」「〇〇の代行」など、箇条書きで3~5つ程度）
- メインターゲット**（BtoBの企業向けか、BtoCの一般消費者向けか）
- ロゴデータの有無**（すでにあるか、HPと一緒に新しく作りたいか）
- 写真素材の有無**

DIANTからのアドバイス

「写真がまだない」「ロゴも一緒に作りたい」という場合でも全く問題ありません。
まずは「今何があって、何がないのか」を把握することが、失敗しない立ち上げの第一歩です。

自社の「軸（核）」と「強み」を決める

次はホームページ制作で最も重要な「絶対にブレない軸（核）」と「自社ならではの特徴」を言語化します。

自社の軸と強みを書き出そう

【誰（ターゲット）】

【どんな悩み】

私たちの会社（事業）は、
_____ の、 _____ を解決し、

【どんな未来】

_____ へと導く会社である。

それを実現するための、自社ならではの「強み・特徴・こだわり」は何ですか？（箇条書きで3つ）

■ _____

■ _____

■ _____

DIANT からのアドバイス

※ここが完璧に埋まらなくても大丈夫です！「まだモヤッとしている」「言葉にできない」という状態でも、プロである私たちが対話を通じて引き出しますのでご安心ください。社長を細かなデザインの指示出し等で煩わせることはありません。

最終ゴールから「逆算」して成長ロードマップを描く（例）

最終ゴールを決め、そこから今のフェーズに本当に必要なものを逆算して導き出しましょう。

【最終ゴール】第3段階（規模拡大・3年後等）

テーマ

ブランド・採用強化フェーズ

目的 良い人材の獲得と、業界内での確固たるブランド確立

必要なコンテンツ 採用情報、社員インタビュー（カチログ）、代表メッセージなど

【中間目標】第2段階（売上〇〇円・1年後等）

テーマ

営業強化フェーズ

目的 Webサイトからの安定した新規集客・商談獲得

必要なコンテンツ サービス詳細ページ、導入事例（実績）、よくある質問（FAQ）など

【現在のスタート地点】第1段階（立ち上げ期）

テーマ

ミニマムスタート

目的 名刺代わりの「最低限の信用担保」と「自社の軸の提示」

必要なコンテンツ トップページ、サービス概要、会社概要、お問い合わせフォーム

最終ゴールから「逆算」して成長ロードマップを描く

前ページの例を参考にロードマップを埋めてみましょう

【最終ゴール】 第3段階

テーマ

目的

必要なコンテンツ

【中間目標】 第2段階

テーマ

目的

必要なコンテンツ

【現在のスタート地点】 第1段階（立ち上げ期）

テーマ

目的

必要なコンテンツ

DIANT で制作した場合の制作相場

DIANT では、決まった機能だけを提供する「パッケージ型のプラン」はご用意していません。

御社の課題に合わせたフルオーダーメイドでの制作となりますが、事業フェーズごとの大まかな投資目安(相場)となります。

現在の事業フェーズと目的	目安となる費用感	制作期間	実施内容のイメージ
【第1段階】 名刺代わりの ミニマムスタート	25万円～50万円	1.5ヶ月～	「自社の軸」を視覚化し、最低限の信用を構築。ページ数は少なくとも、プロの品質で妥協しない立ち上げ期に。
【第2段階】 集客・営業の 導線強化	40万円～80万円	2.5ヶ月～	集客導線の設計、事例や詳細ページの作成。 Webサイトを「今後のブランド基盤」にしたい企業向け。
【第3段階】 ブランド・オウンド メディア化	80万円～	4ヶ月～	カチログ（取材記事）等を含めた本格的なメディア構築。採用難や価格競争を根本から解決したい企業へ

費用・制作期間はあくまでも目安となります。出来るだけ費用を抑えたいなど予算等がある場合はお気軽にご相談ください。

後から不当な理由なき追加費用は請求しません。

※数万円の格安業者で作って作り直しになった場合、結果的に大きなロスになります。最初の土台作りに適正な投資をすることが、最大のタイパ・コスパに繋がります。

コピー（または写真）で LINE で送るだけ！「Web 制作オーダーシート」

以下の項目にチェックを入れて DIANT の公式 LINE にお送りいただければ、
3 営業日以内に概算のお見積もりと最適なスモールスタートの構成をご提案します。

- 1 貴社名 / 担当者名
- 2 事業内容（※ざっくりで OK）
- 3 今回の【直近の目的】は？（※複数選択可）
 - 起業・新規事業に伴う「名刺代わり」のサイトが早く欲しい
 - とにかく新規の「問い合わせ（集客）」を増やしたい
 - 「採用」に力を入れたい（求職者からの応募獲得）
 - 既存サイトが古くて恥ずかしいので一新したい
- 4 メインターゲット層は？
 - BtoB（法人・企業向け）
 - BtoC（一般消費者向け）
- 5 自社の「強み・軸」について
 - なんとなく決まっている ➡
 - まだ言語化できていないので、プロの対話で引き出してほしい！
- 6 【将来の野望】3～5 年後に事業を
どうしていきたいですか？（※一言でも OK）
- 7 ベンチマーク（こんなデザイン・構成がいいなという参考 URL）
 - URL:
 - 特にないのでプロから提案してほしい
- 8 ご予算のイメージ（第 1 段階のスタートとして）
 - 25 万～50 万円程度（まずは軸の通ったミニマムサイト）
 - 40 万～80 万円程度（しっかり集客導線を作りたい）
 - 提案を見てから決めたい・相談したい
- 9 その他、気になることや急いでいる理由など

事業のスタートダッシュを絶対に失敗させないために。

オーダーシートのチェックが終わったら、今すぐ DIANT の公式 LINE へお送りください。

(※「まだ項目が埋まらない」という場合でも、

そのまま LINE で『相談したい』と送っていただければ、私たちがリードしますのでご安心ください)

LINEの方がスムーズです



お問い合わせフォーム



LINEからお問い合わせ

