

3C分析による仮説

①自社が顧客に提供している価値は何か？

- ・建設業に特化した専門性
建設業での16年間の実務経験や国家資格保有者として、建設業特有のニーズ（施工実績の効果的な見せ方、専門用語への対応）を的確に理解し、信頼性の高いWEBサイトを提供できる。
- ・コミュニケーションの円滑さ
建設業の現場で培った実務的なコミュニケーション能力により、顧客の要望をスムーズに引き出し、それを具体的なWEB制作に反映できる。
- ・信頼性と安心感
国家資格保有者であることや、建設業界での実績に基づく信頼感が顧客に安心を与える。

②自社が競合よりも優位性を発揮している点は何か？

- ・建設業特化のノウハウ
他の一般的なWEB制作会社に比べ、建設業界に精通している点が大きな差別化要因となる。競合は建設業界に特化していないため、顧客の課題やニーズを深く理解できない可能性がある。
- ・資格と経験による信頼性
国家資格（1級建築士、1級建築施工管理技士）の保有や建設現場所長の経験は、建設業界のクライアントに安心感を与え、競合他社には真似できない信頼の根拠となる。
- ・課題解決力と具体的な提案
建設現場での課題解決経験を活かし、顧客のWEBサイトが単なるデザイン以上の価値（集客力向上や信頼感強化）を提供できること。

③顧客が競合を選んでいる理由は何か？

- ・コスト優位性
一般的なWEB制作会社が低価格でサービスを提供している場合、予算が限られた中小規模の建設業者は、コストを優先して競合を選ぶ可能性がある。
- ・汎用的なデザインニーズへの対応
一部の建設業者は特化したサービスよりも、シンプルで低価格なWEBサイトを求めており、競合の汎用的なアプローチが適している場合がある。
- ・知名度や規模の違い
競合が長年の経験や多数の実績を持っている場合、信頼性や規模で劣る新規事業に依頼することを不安視する可能性がある。

3C分析結果

- ① 建設業16年の実務経験と国家資格保有
 - ・現場の実情を理解；建設現場特有のニーズや課題を把握しており、顧客の言葉に専門的な知識で対応可能。
 - ・信頼性の裏付け；1級建築士・施工管理技士の資格があることで、信頼性を重視する建設業者からの共感を得られる。
- ② 100件以上の制作実績（成果に基づいた提案力）
 - ・具体的な事例提案；過去の成功事例から、成果を生むデザインや機能を提案可能。
 - ・デザインから集客まで；ただのサイト制作ではなく、集客・採用・信頼構築を一貫してサポート。
- ③ リーズナブルな価格設定の訴求
「月額費用なし！25万円から始める成果を出すWEBサイト制作」と料金プランの透明性と低価格を強調。
- ④ 成果に直結するWEBサイト制作をアピール
「ヒートマップを活用してユーザーの行動が見える化！成果重視の設計で集客力アップに貢献します」といった具体的なサービスの説明。
- ⑤ 一貫対応による安心感を訴求
「デザインから運用サポートまで一人の担当者が対応。伝わりやすくスムーズな制作プロセス」をアピール。
- ⑥ 成功事例やクライアントの声の掲載
実際に成果を出したサイトのビフォーアフターや「さっそく商品についてお問合わせが入りました！」といったクライアントの声を具体的に。
- ⑦ 無料相談のハードルを下げる
「オンラインで30分！今すぐ無料相談で、あなたの課題を解決する方法を見つけましょう」と相談の気軽さをアピール。
- ⑧ 具体的なターゲット課題への共感と解決策提示
「集客に困っている」「情報発信が上手くできない」といった悩みに共感し、「集客力と信頼感を高めるサイトをお届けします」と解決策を明確に提示。
- ⑨ シンプルでわかりやすいデザインの訴求
「複雑な機能はいらない！必要な情報が伝わるシンプルで美しいデザイン」とターゲットのニーズに応える内容を強調。
- ⑩ 比較表で他社との差別化を視覚化
「他社との違いを比較！透明価格・成果重視・一貫対応が選ばれる理由」と、競合優位性を一目で伝える。（価格・サービス内容・提供価値・強み・弱み等）
- ⑪ アフターフォローの充実を強調
「納品後も安心！月額14,800円の更新サポートで長期的に成果をサポート」と信頼感を与える。
- ⑫ 特典の追加で訴求力アップ
特典1：「今なら無料相談で初回限定！ヒートマップ導入サポート付き」
特典2：「E-BOOKプレゼント（成功するサイト、失敗するサイト：経営者が知るべきデザインの見分け方→仮）」と限定感とお得感を演出。
- ⑬ 返金保証付き
「匠WEB」では、制作したWEBサイトに満足いただけなかった場合、理由をお伺いのうえ、初回納品から30日以内であれば全額を返金する保証制度を設けています。