



## 株式会社 T・O・P | Web Siteリニューアルのご提案



## 目次

1. クライアント情報
2. 目的
3. ターゲットユーザー考察
4. 競合の分析・比較
5. コンセプト
6. 信頼できるサイトとは？



## 1. クライアント情報

クライアント様 株式会社 T・O・P (IT コンサルティング、インフラ構築・運用、人材紹介・育成)

---

要件 Web サイトのリニューアル

---

## 2. 目的

制作目的

- ・ 新規顧客獲得
- ・ 人材紹介等の新規事業の訴求

---



### 3. ターゲットユーザー考察

#### ターゲットユーザー

- ・ 技術者を求める企業の担当者
- ・ IT 関連の専門的な職種を求める人

#### ペルソナ

A

28 歳

男性

会社員、転職活動中

都内在住

独身

読書、ランニング、旅行が趣味

連絡ツールは LINE、Facebook

を使用する事が多い



B

26 歳

女性性

会社員、転職活動中

都内近郊在住

独身

Instagram で料理系のアカウントを

日頃チェックしている

友人とのやり取りでは LINE を使用している





#### 4. 競合の分析・比較

- ・ HP の更新はまちまち、それぞれバラつきがある
- ・ メリットや強みの明示は必須
- ・ 落ち着きがあり、安心感が伝わる

現存の HP は情報量が少なく、ほぼ使われていない



情報を更新し、会社情報を詳細に記す。  
新規顧客、新規事業の訴求に繋げる。



## 5. コンセプト

クライアント様からの要望



- ・落ち着きがあり、シンプルなデザイン
- ・カジュアルで親しみやすい
- ・動きは欲しいが、派手すぎない

会社情報（会社概要、強み）を明確に伝える



落ち着きと安心感を与え、信頼を得る



それでは制作物を見せます。



## 6. 信頼できるサイトとは？

信頼できるサイトとはどんなサイトなのか？

クライアント様の職業柄を素に今回押さえた3つのポイント

- ・ **見た目**：見た目が重くて親しみにくい
- ・ **動き**：動きをつけ過ぎてしまい、まとまりがなく、うるさい
- ・ **装飾**：装飾が多すぎて、落ち着きがなく、騒がしく見える

以上が今回のクライアントワークで私が考える、「信頼」を訴求できるのではないかという内容です。





以上で発表を終わります。御清聴ありがとうございました。