

Vektor,Inc. 2022 年間方針



の前におさらい

企業理念

より住みよい社会を次世代に

Heart Imagination Creative Company

制作ポリシー

- Heart - 想いを預かり、想いを込める -
- Vektor - 成功への戦略と情熱 -
- Surprise - 心揺さぶるクリエイティブ -

つまるどころ

言われたを何も考えずに実行するのではなく、
依頼された事の本質は何か？

ウェブページなら見る人がどう思うか？本当に伝わるか？
製品なら使う人はどう感じるか？本当に使いやすいか？

ターゲットの心を揺さぶるクオリティになっているのか？

各自**ベストを尽くしてリリースする（次の工程にわたす）**よう徹底する。

Vektor,Inc. 2022



基本的な方向性

- 本格的なチーム運用化
- Filter Search 強化・海外展開
- FSE時代への移行

売上目標

月間 600万円到達（かなり無理めかも）

本格的なチーム運用化



100%回転させる体制をつくる

現状問題点

- 作業待ちになって優先度の低い作業を割り振ったりしている
- 作業工程などを浸透させるため適材適所の作業をしていない

効率の良い稼働を目指す

- 年間目標を共有・浸透させて、タスクを自分で判断・進行できるようにする

Filter Search 強化・海外展開



Vektor, Inc.
WordPress Solutions

収益の柱に育てる

なぜFilter Search なのか？

- G3 Pro Unit の売上依存が大きい。
一点依存はビジネスとして非常に危うい。
- テーマに比べて単品なので保守が楽で利益率が期待できる。
- 単品なので海外展開しやすい。

日々意識する事

- 国内での販売をいかに伸ばすか？
- 海外版のリリースを早く開始できるように（開発・広報）
→ 海外向けのライセンス認証処理など実装する必要がある
- 海外向けへのPR強化

FSE時代への移行



テーマ販売の時代ではなくなる

パターンでお金を稼ぐシステムに移行しなくてはいけない
例) パターンを有料会員にメリットがある形で展開するなど

日々意識する事

- 実用性の高いパターンを量産する
- パターンを実際に使いやすいシステムを意識する

売上目標について



月間600万円突破

合宿の時に努力目標800万と言っていたが、FSEへの移行で新規有料プロダクトが開発しにくい&複数年ライセンスで利益の先食いをしてるので下方修正。

おしゃれで汎用性の高いパターンを大量投下&しっかり広報しないと難しいと思うので、各自ユーザーニーズが高く売上に繋がるアイデアを模索よろしく願いいたします。

Filter Search を月間150万に

Filter Search が2021末は月間 50 万円だった。

肌感だが国内 120万円 / 海外30万円まで持っていきたい。

※海外版のブレイクは2023年を想定

ざっくりの予定



- 求人コンテンツ作成（エキスパート枠）
- Video Unit 対応（1 月）
- 5.9 対応（1 月）
- VK Blocks の分割読み込み（1 月）
- Filter Search 無料版 海外向け動画（1 月）
- Filter Search カスタムフィールド対応（1 月）
- Filter Search 海外向けサイト（無料版）オープン（1 月）
- パターン量産（通年）

- FSE テストテーマ（ or TT2 用プラグイン ）（2月）
- パターンディレクトリ 初回リリース（2月）
- Filter Search 海外版 ライセンス認証実装（2月）
- FSE向けブロック開発（2月以降通年）
- フルタイム正社員増員（3月頃）
- Filter Search 海外版販売開始（3月）
- Filter Search 海外向けサイトオープン（3月）
- Filter Search 広報（3月以降通年）
- VK Blocks 脱 Bootstrap
- FSE 新テーマリリース（2022年後半）

頑張っていきましょう！