2023年度 第29回 WordPress基礎・演習

Web制作の実務

SEOについて追記

SEOで成果が出ている事例

CREEKS
https://webcreeks.com/

- 飯田市中央通り1丁目にあるアパレルショップ
- 30～40代向けの女性服を販売
- 2009年に自社ECサイトをWordPressで構築
- 冬の一番人気ブランド「ノンブルアンペール（ダウンコート）」
- 「CREEKS BLOG」を2009年から毎日更新（累計4000記事以上）

Google画像検索で「ノンブルアンペール」で検索すると上位に多数表示、そこからの流入が多い。
https://www.google.com/search?q=%E3%83%8E%E3%83%B3%E3%83%96%E3%83%AB%E3%82%A2%E3%83%B3%E3%83%9A%E3%83%BC%E3%83%AB&sxsrf=AOaemvJ6PFT1i33bzNDBfCNgEITukkHtiQ:1643241638454&source=lnms&tbm=isch&sa=X&sqi=2&ved=2ahUKEwi8_46R0ND1AhUXzDgGHbKrBqUQ_AUoA3oECAEQBQ&biw=1920&bih=1967&dpr=1
その他、写真がしっかりしているので「NAVERまとめ（終了）」などのまとめサイトでコーディネイト例として参照され、そこからの流入もあり。

長野緑化
https://bluesheet.jp/

- 建設資材（ブルーシート、土のうなど）を販売
- 以前はカタログ販売
- 「お宅フリーランスだから安いと思って。2～3ページで良い、8万ぐらいでお願いしたい」
- ネットは前払いだから貸し倒れ（掛売り→倒産→回収できず）がない、という理由
- SEOの話をしたら社長が夢中になってしまい…
- 結果、カラーミーショップで2つのサイトをつくり、制作費総額約60万円

Google画像検索で「ブルーシート サイズ 大型」で検索するとモノタロウ、楽天、価格.comに続いて表示
https://www.google.com/search?q=%E3%83%96%E3%83%AB%E3%83%BC%E3%82%B7%E3%83%BC%E3%83%88+%E3%82%B5%E3%82%A4%E3%82%BA+%E5%A4%A7%E5%9E%8B&sxsrf=AOaemvJUJik5PeXRJvCC4s8SElxilz4CDQ%3A1643242944052&ei=wOXxYcfTAsijwAO8nIKQBg&oq=%E3%83%96%E3%83%AB%E3%83%BC%E3%82%B7%E3%83%BC%E3%83%88%E3%80%80%E5%A4%A7%E5%9E%8B&gs_lcp=Cgdnd3Mtd2l6EAMYATIJCAAQgAQQBBAIMgYIABAIEB4yBggAEAgQHjIGCAAQCBAeMgYIABAIEB4yBggAEAgQHjoHCAAQRxCwAzoECCMQJzoLCAAQgAQQsQMQgwE6CggAEIAEELEDEAQ6DQgAEIAEELEDEIMBEAQ6BwgAEIAEEAQ6DQgAEIAEELEDELEDEAQ6CAgAELEDEIMBOggIABAIEAQQHkoECEEYAEoECEYYAFD_mwFYsMEBYJzQAWgDcAJ4AIABgQGIAaYQkgEENS4xNZgBAKABAcgBB8ABAQ&sclient=gws-wiz

私の成功例

メモログ（サイトはすでに存在せず）

- 買ったもののレビュー、学んだことのメモなど短文ブログサイト（にする予定だった）
- 2009年、ゼンハイザー（Sennheiser）MM-100というBluetoothヘッドセットのレビュー記事を書いた
- 当時としてはかなり高価格（商品価格 2万円）
- 当時はまだワイヤレスヘッドセットがそれほど一般的ではなかった
- 当時はまだゼンハイザーというメーカーは国内ではあまりメジャーではなかった
- 発売して2ヶ月足らず
- アフィリエイト経由で合計100個近く販売
- 報酬は1〜2%　…2%として2万円 x 2% = 400円　400円 x 100個 = 4万円
- ニッチなものを（かつ高単価ならばなお良し）、誰よりも早く、誰よりも詳しく書く
  →SEOにしてもアフィリにしても成功の基本

参考書：
Google AdSense マネタイズの教科書［完全版］ - Amazon
https://www.amazon.co.jp/Google-AdSense-%E3%83%9E%E3%83%8D%E3%82%BF%E3%82%A4%E3%82%BA%E3%81%AE%E6%95%99%E7%A7%91%E6%9B%B8%EF%BC%BB%E5%AE%8C%E5%85%A8%E7%89%88%EF%BC%BD-%E3%81%AE%E3%82%93%E3%81%8F%E3%82%89%EF%BC%88%E6%97%A9%E5%B7%9D%E4%BF%AE%EF%BC%89-ebook/dp/B07RM59DFY/

CSSとデザインについて追記

ロゴデザインの例

⇒⇒⇒

初めは、広告のウラとかメモ帳の落書きから始める。
在宅ワークチームのロゴ。蝶でもあり、「人」が手をつないでいるようにも見える。
いろんな人ができる範囲で出来ることをやり、社会に貢献し、やりがいをみつける場になれば、という思い。

求人サイト
シゴトの森

単純化する（□と○だけを使って木を表現）。マイナスの美学。
いろんなお仕事がたわわに実る（集まる）木、森のイメージ。

Webの仕事

Webに関連する仕事

- Webサイト構築（ホームページ制作）
- Webシステム開発（会員制サイト/予約システム/ポータルサイト構築）
- Webデザイン
- HTML/CSS/JSコーディング
- WordPressテーマ開発
  - THEMEFOREST https://themeforest.net/popular_item/by_category?category=wordpress
  - 人気テーマ「Avada」$60 x 販売実績 2,000本 = 売上1,300万円以上
- WordPressプラグイン開発
- 既存テーマを使ったカスタマイズ
- 既存プラグインを使ったカスタマイズ
- 既存のHTMLサイトのWordPress化
- Webサイトの保守
- サーバ移転
- Webライティング（記事納品）
- 他、クラウドソーシングのサイトを見ると細分化している様子が見られる

「WordPress制作・導入」の検索結果 - クラウドワークス
https://crowdworks.jp/public/jobs/category/20

仕事の依頼主・経路

- 市町村関係のWebサイト
  - 入札
    - 個人事業者（フリーランス）は不可
    - あらかじめ入札参加資格を取得しておく必要がある https://www.city.iida.lg.jp/site/nyuusatsu/buppinnteiki.html
  - いきなり見積り依頼が送られてきた村もある

- 観光協会Webサイト
    - 村の関係者と繋がりのある知人/友人からの紹介
- 民間企業のWebサイト
    - 広告代理店からの依頼
    - **Web**制作者がいないデザイン会社からの依頼
    - 当社Webサイトから
- ポータルサイト構築
    - 海外・国内の日本人向け観光情報サイト
        - 当社Webサイトから
- 社会福祉関連Webサイト
    - 知人の紹介でパンフレット作成→追加でWebサイトも作成
- 市民活動のサイト
    - その市民活動に参加
- WordPressプラグイン開発
    - WordPressコミュニティの方から
- 自社企画の求人サイト
    - 無料求人サイト「シゴトの森」 https://4510m.in/
    - 2007年、社内でWordPressの研究のために制作。
    - 初年度、たったの累計5件の投稿。現在は一日あたり数件～数十件の投稿（広告費ゼロ）。累計4万3千社、8万3千件。
    - Google広告を掲載、ピークは月間70万PV、広告収入60万弱。
    - 受託案件が忙しくて放置した結果、詐欺まがいや風俗系の投稿が増え、検索順位も落ち広告収入も減る。
- 自社企画のWordPressプラグイン
    - 絞り込み検索プラグイン「FE Advanced Search」 https://fe-advanced-search.com/
    - 上記求人サイトの作成過程で絞り込み検索が必要になり開発
    - いくつかの自社企画サイトに設置していたところ、複数の企業から問合せがあり、プラグイン単独で販売開始（当初16万円→8万円→現在59,800円）。累計導入約950社）。

Webサイト・パンフレット・名刺などの受託制作で安定的に売上を確保しつつ、自社企画サービス/商品をつくるチャンスを狙う。受託と商品販売（プラグイン）と広告収入（求人サイト）でバランスを取ることで、どれかが減っても致命傷にならない。

依頼した例

- HTML/CSS/JSコーディング
    - クラウドワークス https://crowdworks.jp/
        - もちろん社内でコーディングもできるが忙しく、納期に間に合わせるために外注。コーディングは誰がやっても求める結果は同じなので外注しやすい。
        - 一度良い仕事をしてくれた方には次回以降も依頼することになる（発注者にとっては、新しい人を探すコストやリスクを下げれるのでメリット）。
        - 法外に安い案件もあるので注意。自分の想定時給を決めておくと良い。
- Webに使用するイラスト、キャラクター、写真、インタビュー
    - 知人のデザイナー、カメラマン、ライター

仕事の流れ

- Webサイトなどから問合せ
- 電話をかけて、依頼内容の大まかなヒアリング
    - 電話を掛ける前に、あらかじめWebサイトなどで業務内容、所在地、会社の規模、雰囲気など把握する
    - お問合せいただいたことへ感謝の言葉を伝え、ヒアリング
        - 新規 or リニューアル
        - 作ることになった経緯（理由）
        - 訪問日の調整。ご都合を聞く。
- 顔合わせ当日、名刺・過去の実績一覧・モデル価格（見積書）などを提示
    - 大抵は、「どのぐらいで（金額）やってもらえるのか」が聞きたいので、一般的な構成で制作した場合の”モデル価格”的な見積書を提示し、内容によって変動する旨伝える。
    - そもそも、直接会ってざっくばらんな会話までもっていくことで、人柄や、親身になってもらえそう、など信頼してもらうことが狙い
    - 先方がイメージしているサイト（同業他社）を見せてくれることも多い。こちらも色々なサイトを見てもらって反応を伺う。手描きのラフスケッチやページ構成などいただけることもある。
    - （この時点で大抵はやるかやらないか決まっている）
- 後日（1～2週間後）、サイトマップ、ワイヤーフレーム（可能であればトップ＆中ページのラフイメージ）、提案内容にもとづいた見積書を提示。請け負うことが決定していれば、写真や商品カタログなど、お借り出来る資料を借りる。
- （デザイン案を固めて打ち合わせ）
- （Webサーバー契約、ドメイン取得）
- コーディング、WordPressテンプレート化
- コンテンツページ作成
- （先方に確認、修正）x 数回
- 制作がほぼ終了したら、キャッシュ系プラグインを設置し、Google PageSpeed Insightなどで表示速度を追い込む。
- 1～2ヶ月程度で納品。ポータルサイトなど規模が大きい場合は半年～1年なども。
- 使用説明書を作成し、操作講習を実施。
- 保守契約により、サイトにはセキュリティ関連プラグインの設定自動バックアップ、自動アップデートの設定。

初期の段階で、見積書や制作実績、あるいは簡単なワイヤーフレームであっても渡せるものは渡したほうが、先方の担当者も社内で報告/共有する必要があるので助かる。

初めはLocalで作り始め、ある程度かたちになったら自社のテストサイト or クライアント側のサイトのサブドメインやサブディレクトリにWordPressにアップすることで、いつでもネット経由で確認してもらえるようになる。

保守契約は最初の見積もりの段階でしっかり説明する。特に初めてWebサイトをつくるような客は、Webがいったいいくらでつくれるのか、5万か50万かすら想像できない。まして月々発生する費用などもわからない。制作 + 月々の保守 = トータルで年間いくらになるのかを明確に示す。
保守契約がないとこちらも心が離れがちで、Webに不慣れなクライアントの場合、更新も滞ることになる。関係者みんなの心が離れた結果として、不正アクセスに遭ったりすることになる。

見積書、請求書、他

仕事の書類は、見積書から始まり請求書で終わる。
（ただし行政関係は、業務委託契約書・完了届・納品書・請書などが加わる）

まず、どのような客であっても見積書の提出を求められる。見積額に正解はなく、また明確な”相場価格”もない。制作業者によって10倍以上違うこともある。

ホームページ作成費用の相場を解説！料金を左右するポイントとは - Yobico
https://www.i-nobori.com/media/2518

見積りのための**Tips**

自分の想定単価を決めておく。

自分は、時給いくら欲しいのか/必要なのか？（いくらでも自分次第）
自分は、日給いくら欲しいのか/必要なのか？（いくらでも自分次第）
自分は、月給いくら欲しいのか/必要なのか？（いくらでも自分次第）

仮に、以下のように決めたとする。

- 時給 2,000円（アルバイトは1000円だけど、頭脳労働だし技術料含めれば2000円ほしい、など）
- 日給 16,000円（2000円 X 8時間）
- 月給 **35万円**（月22日稼働。1.6万 X 22 = 約35万円）

他に、事務所家賃や水道光熱費、電話/インターネット代金、ガソリン代、ソフトウェア利用料なども発生する。

- 必要経費　**10万円**

さらに、純粋な利益がないと、将来パソコンを買い替えたり、突発的な経費や事業を拡大していくための余裕が生まれない。

- 利益 = **4万5千円**（上記を足した金額の10%）

合計 約**50万円**（一月22日間、フルで働いた場合の、外向きの単価）

- 1日換算 = 約2万5千円
- 3日で完結する仕事 = 約7万5千円
- 2週間で完結する仕事 = 約25万円

↓↓↓

この時間あたりの想定単価を元に、作業単価に落とし込む。

- 基本設計・企画料 = 固定 5万円
- デザイン 3日 = 7万5千円
- コーディング 2日 = 5万円
- テンプレート作成 3日 = 7万5千円
- コンテンツ作成 3日 = 7万5千円
- ディレクション費 2日 = 5万円
- 諸経費 = 固定 2万円

合計 **45**万円（税別）
※所要日数　13日 + 企画構想日数、実際は先方とのやり取りなどタイムラグもあるので納品まで1～2ヶ月かかる。

実際は、顧客の予算感に合わず想定より安く受注したり（逆に行政の仕事は内容の割に金額が良かったり）、体調やモチベーションによって想定より時間がかかってしまったり、計画通りにはいかない。何度か見積りを経て、少しずつ無理のない金額に調整していく。

大事なことは、納得感のある見積もりの【根拠】を持つこと。それがあれば、先方とものおじせずに価格交渉に望める。値引くとしてもどこまで値引けるのかの判断もできる。実績を積み重ねたら、毎年単価を見直して少しずつ値上げしていけば良い（受注に結びつかなければ、それは実力に対して単価が高すぎるということ）。

請求書

仕事が完了したら、大抵は、その月の締日（当社は月末）の日付で請求書を起こす。もちろん、途中で仕様が変更になったりすれば請求金額は変わる（都度、再見積が求められることも多い）。フォーマットは見積書と同じだが、備考欄などに振込先の口座番号を記載する。支払いのタイミングは先方次第。大抵は、請求月の翌月末、など。振込があってもとくに連絡はないが、行政関係はハガキで振込通知書が届く。

些細なことだが、顧客と同じ銀行の口座を持っていることは喜ばれることもある（振込手数料が多少安くなるので）。また、備考欄に「お振込手数料はご負担ください」と遠慮なく書く。大抵は手数料は先方が負担してくれるが、手数料分を差っ引かれて振り込まれることもある（中には、小切手だすから本社まで来い、と言われて名古屋まで行き、20分待たされて5分で終了したこともある…）。

先に触れたように、行政関係は書類も多く、完了届や納品書を求められることもある（仕事がまだ完了していなくても先に書類を求められることもある）。

以上