

web制作初心者のための

HP制作 受注～納品

実務的 な流れ



**なぜ、あなたの仕事は
「忙しいのに儲からない」のか？**

**問題はスキル不足ではなく、
仕事の「未整備」**

ポイントは **各個撃破**

内田正彦

勝てるホームページ作成会社 ゑろ屋代表

東京八王子市出身。大阪芸術大学文芸学科卒。

レストランでソムリエ ➡ マーケティング&セールス
➡ Web制作&コンサルティング。

日本最大級のクラウドソーシングサービス「ココナラ」

Web制作ランキング全国1位を100回以上。

ココナラだけで、累計売上1億以上。

著書7冊（2025年時点）。



プロの仕事は、3つのフェーズで出来ている



1. 戦略と基盤づくり

着手前に、勝負は決まる。



2. 制作と実行

コンセプトを、現実に変える。



3. 納品と関係構築

価値を最大化し、次に繋げる。



Act I: 戦略と基盤づくり

制作を始める前に、プロジェクトの9割は決まっている

- STEP 1: 請負前のヒアリング
- STEP 2: 受注と関係構築
- STEP 3: 設計のための深掘りヒアリング
- STEP 4: サイト設計図の提案

STEP 1: 「何を作るか」 より 「なぜ作るか」を問う

確認すべき核心:

- ホームページ制作の目的（例: 新規事業、リニューアル、Web集客強化）
- サイトの種類（例: コーポレート、LP、EC）
- 予算と希望公開日

プロの視点:

ゴールの解像度をここで上げておくことが、後の手戻りを防ぐ最大の「戦略的リスクヘッジ」になる。



STEP 2: 仕事の8割は人間関係。パートナーを見極める。

やってはいけないこと:

✕ 専門用語で圧倒する → 信頼を失う最悪手。

やるべきこと:

- 相手が分かる言葉で、丁寧に説明する。
- **価値観の合わない相手とは、仕事をしない勇気を持つ。**



STEP 3：設計のための深掘りヒアリング

ターゲット×提供価値

ブランドコンセプトの再定義



自社の強み 特徴

選ばれる理由、他を選ばない理由を明文化



競合との違い

競争優位性とポジショニング、トレンド



ブランドコンセプトを再定義して、選ばれる確率を最大化。

選ばれる理由、他を選ばない理由を明確にする。

市場
顧客

Customer

市場動向
顧客ニーズ
検索トレンド



競合

Competitor

競合他社動向
新規参入
上位表示分析



分析

Analysis

戦略を立てる

自社

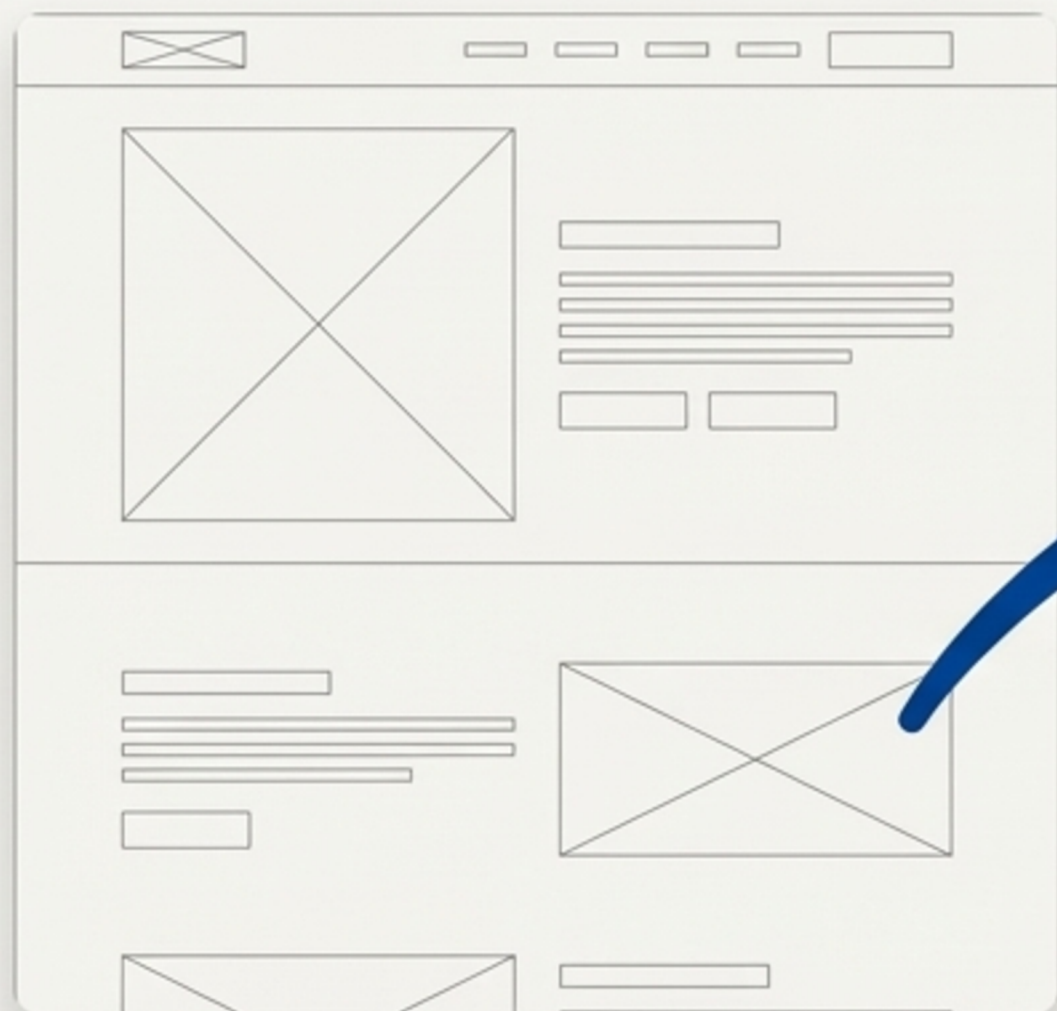
Company



自社の目標
経営方針
技術力、人材力、
営業力の把握



STEP 4：サイト設計図の提案



- 🎯 **目的:** クライアントと「こんな感じで作りましょう」という認識を合わせる。
- 💡 **重要性:** この工程を飛ばすと「思っていたのと違う」という最大の悲劇が生まれる。
- 💡 **意識すること:** UI（使いやすさ）と UX（体験）を考慮し、コンバージョンに繋がる骨格を設計する。



Act II: 制作と実行

設計図を元に、価値を形にしていくフェーズ

- **STEP 5:** 開発環境の準備
- **STEP 6:** ホームページ作成
- **STEP 7:** 動作確認と修正

STEP 5: 開発環境の準備

1. 本番環境に直接構築
(新規向け)

2. ローカル環境で構築
(リニューアル向け)

3. 自社サーバーで仮構築
(初心者にも安全)



鉄則: サーバー・ドメイン契約は**必ずクライアント名義**で。不要な責任は負わない。

STEP 6 & 7: 「完璧」ではなく「方向性の確認」を速く



作成のコツ:

- **70-80%の完成度**で一度クライアントに見せる。
- 目的は「方向性が間違っていないか」を確認し、手戻りを防ぐため。

テストの極意:

- **網羅的なチェックリスト**が命。(誤字脱字、リンク切れ、表示崩れ、フォーム動作 etc.)

Act III: 納品と関係構築

納品は終わりではない。次のチャンスの始まりだ。

- STEP 8: 公開
- STEP 9: アフターフォロー



STEP 8: 最高の状態で船出せる、プロの引き継ぎ



公開時の必須作業:

- SSL証明書、バックアップ、セキュリティ確保

感動を生む一手間:

- ログイン情報に加え「サイトを育てる」ための簡易マニュアルを提供する。

(例：SEOの基本、画像サイズの注意点、簡単な更新方法)

STEP 9: 縁を資産に変えるアフターフォロー

心構え:

- 一つの縁が、数え切れないほどの次の縁に繋がる。丁寧なフォローが信頼を育む。



自分を守るためのルール:

- アフターフォローの期間と対応範囲は、事前に必ず明確にしておく。
- 「永久保証」は自分の首を絞める。



まとめ：稼げるWEB制作者への道

成功への3ステップ:



Act I: 戦略で勝つ -
「なぜ作るか」を徹底的に突き詰める。



Act II: 効率的に作る -
手戻りをなくし、着実に形にする。



Act III: 関係を育てる -
納品後こそ、真価が問われる。



スキル × 戦略的フロー = 長く安定して稼げるプロ

**必要としている人に
必要な価値を正しく届けるマーケティングで
日本を強くする**

マーケティングで、ビジネスと人生を豊かに！