

この資料は配布していません。

「吉政忠志」のFacebookページで公開します。興味のある方はフォローください。（お友達申請は面識がある方のみです。。）

PHPとRuby on Railsの受託開発 ビジネスの成功/苦戦するパターン

Contents

1. 自己紹介
2. 苦戦するパターン
3. 成功のパターン

2015年2月11日

吉政忠志

一般社団法人PHP技術者認定機構 代表理事
Rails技術者認定試験運営委員会 共同委員長
BOSS-CON JAPAN 理事長



吉政忠志
マーケッター。

もう少し細かく紹介すると

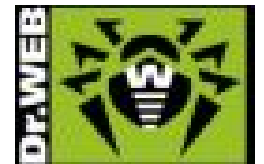
- 社名：吉政創成株式会社
- 代表者：代表取締役 吉政忠志
- 創業：平成22年4月1日
- 事業内容：
 - 法人向けITソリューションのマーケティングアウトソーシング
 - IT認定試験の運営
- 所在地：東京都世田谷区 体制：4名
- 業界団体関連
 - 一般社団法人PHP技術者認定機構 代表理事
 - Rails技術者認定試験運営委員会 委員長/CEO
 - BOSS-CON JAPAN 理事長



既存クライアント



ディーアイエスソリューション株式会社



- 他 大手SI (従業員3千名)

一般社団法人PHP技術者認定機構

■ PHP市場

- サーバ側プログラミング言語シェア82% (W3C Tecs)
- 求人数2位 (1万4千件、前年比132%増) (Indeed Japan 2014年5月)

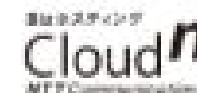


■ 試験カテゴリ 初級試験、上級試験、ウィザード

■ 試験開始 3年強で1800名受験

■ 試験日と会場：約200か所の試験会場で通年受験

■ 特別協賛会社



■ 協賛会社 45社

■ 認定スクール



WordPress高速化 実体験無料ハンズオン in 名古屋

■ WordPress高速化 実体験無料ハンズオン in 名古屋 開催！

- 開催日は2月26日 残席あとわずか！
- 主催：プライム・ストラテジー株式会社
- 協賛：PHP技術者認定機構、BOSS-CON JAPAN



■ 参加者のメリット

- WordPressを高速化する方法を実体験で学べる
 - 手順書に従って、Azure上のWordPressを高速化します！
- 希望者はAzureの3年分のライセンスが無料になります。



■ 詳細とお申し込みは以下のサイトをご覧くださいか、「WordPress高速化 全国ツアー」を検索ください。

- www.prime-strategy.co.jp/



Rails技術者認定試験運営委員会

■ Rails市場

- 米国平均年収No1IT技術（平均1300万：2014年11月）
- 求人数5千件、前年比142%増（Indeed Japan2014年5月）

■ 試験カテゴリ ブロンズ試験 シルバー試験

■ 試験日と会場：約100か所の試験会場で通年受験

■ 運営会社：ヒューマンリソシア、吉政創成

■ 特別協賛会社

■ 認定スクール



只今、キャンペーン中

- Rails4シルバー試験は、申し込み先着100名様（あとわずか）。申し込みサイトがオープンの間は全て受付ます）にインプレス徹底攻略Rails4公式問題集をプレゼント。さらに今年6月までに不合格の場合、無料で再受験。

<http://www.rails.jp/exam/silver.html>

Rails4技術者認定シルバー試験開始

6月末まで万が一不合格でも無料で再受験

全国200か所の試験センターで試験配信開始
先着100名にインプレス徹底攻略公式問題集贈呈



RailsGuides

徹底攻略

公式
問題集

Rails4

技術者認定シルバー試験
問題集

注目のRuby on Rails資格、
唯一の公式問題集登場!

これ一冊でOK!

模擬問題2回分付き!

【最新型ポイント】
がひと目でわかる。シリーズ **100万部** 突破!!

インプレス

BOSS-CON JAPAN

- Ruby on RailsとPHPでビジネスをする法人をマーケティング支援する団体です。
- 会員数：
 - 協賛会社 36社
 - Rails認定インテグレーター数 6社
 - PHP認定インテグレーター数 20社
 - 2014年8月18日より無料の認定インテグレータープログラムを開始しました。
- インプレスThinkITで「月刊PHP」「月刊Ruby & Rails」を運営



マーケッターなので
ビジネスの話をしてします。

今日の話は、
開発会社やってるんですけど
もう少しビジネスを
良くしたいんですけど。

という方向けのお話です。

A white flower with yellow stamens is in the foreground, set against a blue sky with white clouds. The flower is in focus, while the background is blurred.

開発会社がビジネスに苦戦する理由

人が足りない
仕事が少ない
単価が安い

よくある苦戦する
理由「三兄弟」

共通原因に
マーケティングの弱さと
ブランディング低さが。

マーケティングが弱いと
その会社を知らない人には
会社が良く見えないことも。
だから、

人が足りない
仕事が少ない
単価が安い

社長のコネをメインに
仕事をしていると
どうしても限界が。。。
人も仕事も単価も。。。

そして、静岡岡で高い単価の
仕事を取るのには難しい。

成功するパターン

お勧めは、ブランド力を向上させ、
単価が高い東京の仕事を
受注することだと思います。

その為には
東京で仕事を得られるパスと
ニアショアのブランドを
作ることも重要かも。

東京で仕事を求められるパスとは？

- ・コネ (東京の業界団体に参加等)
- ・仕事紹介ネットワーク
 - BOSS-CON JAPANの無料の認定インテグレーションになると、仕事紹介メールが届きます。

BOSS-CON JAPAN 無料の認定インテグレーター

■ 認定は以下の2カテゴリーです。

– PHP認定インテグレーター

- PHP技術者認定試験の合格者が在籍していること

– Rails認定インテグレーター

- Rails技術者認定試験とRuby技術者認定試験の合格者が在籍していること

■ 参加メリットは以下です。

– 仕事を紹介してもらえる（毎月あるわけではありません）

– 簡単なマーケティング支援を受けられる

- 年間3万6千円の協賛金を支払うと、報道発表支援や公式Facebookページなどでの宣伝サービスを受けられます。

成功企業パターンの7か条

コネができてても仕事を紹介
されても、自社Webに良い
ことが書いてないと、厳しい
かも。

Webに書いてないから、
社長のコネを中心に
ビジネスが回って苦戦したり。

マーケティングの専門家がいなくても、
実践できること、
営業部門、技術部門でできることなど、

実践的な7か条を紹介します。
当たり前のことに見えると思いますが、
意外にできていない項目が多いので
は？この7か条はお客様が問い合わせ
をしやすくなる最低条件を抑えています。

第一条

サポート体制を作り、体制図をWebにアップしましょう。

サポートも安心であることを伝えられるようなコンテンツを作り、Webアップしましょう

第二条

TOPページに「XXXの取り組み」の
バナーを張り「XXX」のページにリ
ンクしましょう。

そのページの構成は「XXXXとは」、「取り扱う理由」、「ソリューション」、「実績・事例」、「サポート体制」を基本とし、できれば、「資料ダウンロードコーナー（営業資料、技術資料）」、「技術コラム」を作ります。それぞれのページにGoogleAnalyticsを入れ、ちゃんと見られているかをチェックします。

第三条

XXXのページに自社の技術者によるコラムを月に1本公開しましょう。

これは、技術者の学習や知識の整理の意味と、外部の情報発信を兼ねています。コラムの更新情報をXXXページのTOPページに必ず掲載しましょう。それがないと読まれません。

第四条

「資料ダウンロードコーナー」を作り、個人情報を入力させることで、個人情報をとれるようにしましょう。

資料をダウンロードするお客様は情報収集段階です。このタイミングで営業することにより、価格のたたき合いに巻き込まれることなく、有利なタイミングで提案ができます。資料は営業用の資料や、検討時のチェックポイント、事例、技術資料などが有効です。簡単な資料でも数が増えれば、効果が出ます。

第五条

GoogleAnalyticsを採用して、自社のWebページが読まれているか、検索エンジンから流れ込んでいるかチェックしましょう。

例えばRuby関連で売り上げを5億円ほど必要としているならば、感覚値として、RubyのTOPページを月間で1000名が読み、Googleから500名ほど月間で流れ込んでくるとよいと思います。コンテンツがある程度そろっていれば、毎月、お問い合わせが入ってくるはずです。

第六条

新サービス、事例などニュースネタになることは、プレスリリースサービスを使って報道発表しましょう。

@Pressなど大手を使用することをお勧めします。1回4万円程度ですが、必ず、掲載されます。掲載された後、その記事にライターの名前があるかどうか確認しましょう。ライターの名前があれば、そのメディア名とライター名をリスト化し、次回の発表の時にメディアのWebページから、そのライターの名前を宛先に記載して、報道発表文章を送りましょう。この繰り返しで、貴社は強くなります。

第七条

安いマーケティングサービスを活用
しましょう。

BOSS-CON JAPANはマーケティングの団体です。年間3万6千円で、セミナーの集客支援やコラムの掲載、報道発表の情報配信、大手メディアとの提携による無料広告(予定)が受けられます。

是非活用ください。(お後が宜しいようで)

BOSS-CON JAPANのFacebook
ページをフォローして、先駆企業が
どのようにうまく、対外アピールをし
ているか、チェックしてみません
か？ うまくいっている会社は前述
の7か条はすべてクリアしているう
えで、外部に効果的にアピールをし
いえいます。

ご清聴ありがとうございました。



この資料をご入用の方は、
私のFacebookページを
フォローください。