

Technical-13th サイト構築-1

サイト構築のステップ

ヒアリング

クライアントのWeb スキル

Web サイトに何を望んでいるのか

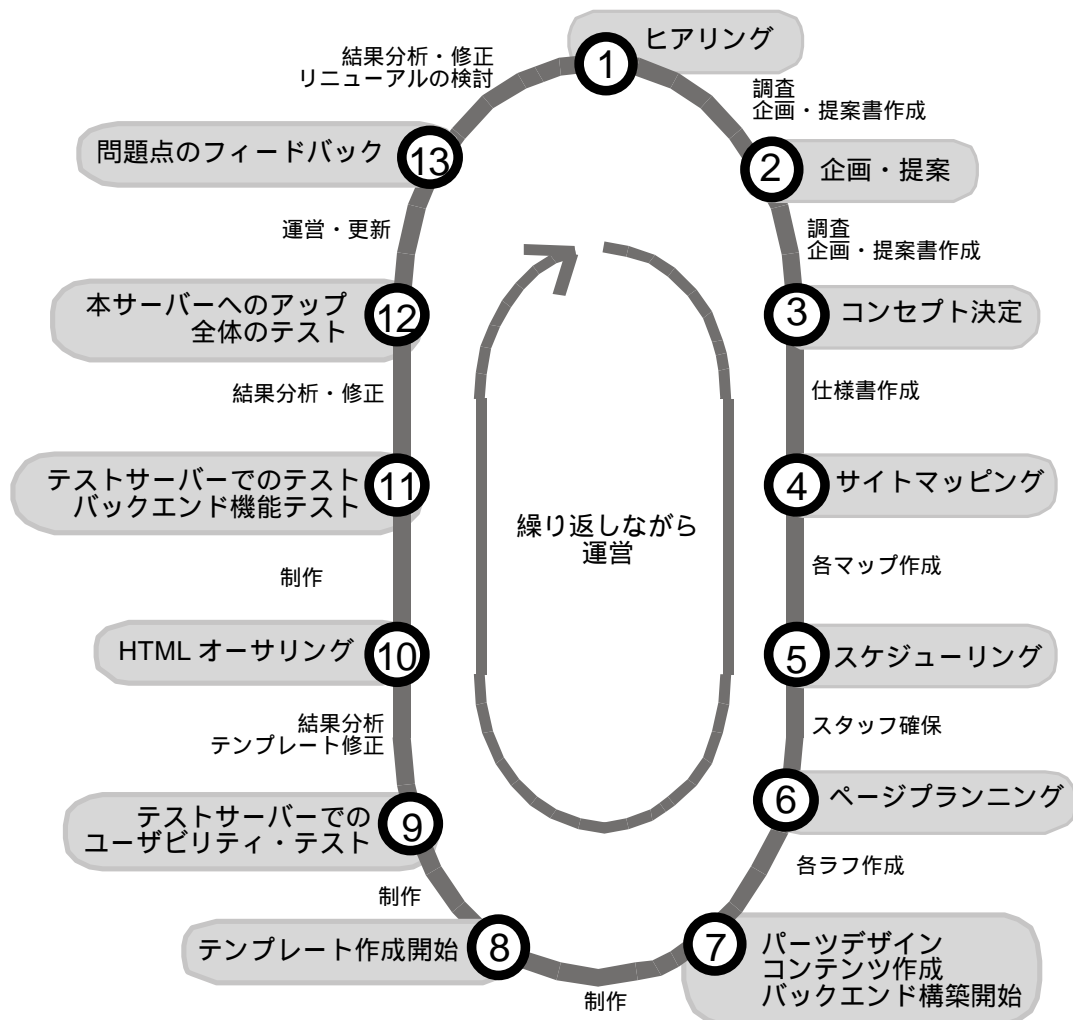
誰が決定権を持っているか

聞いておくべき要件

サイト構築のステップ

ビジネス向けのWebサイトは、クライアントのニーズを満たさなければならず、たいいていの場合、数
量的な「効果」を求められる。このような条件をクリアし、Webサイトを成功させるためには、周到
なプランニングが必要となる。

また一度構築されたWebサイトは、構築と分析・メンテナンス作業を連続的に行って運営すること
になる。このようなルーティーンも踏まえたとうえでの計画をたてることが望ましい。



ヒアリング

Webサイト構築のスタートとして、最初にクライアントからの情報提供を受ける場となる。この時点ではまだプロジェクトに関するコミュニケーションが十分にとれていないことがほとんどなので、後々の食い違いを防止するためにも、各技術者が必要とする必要な情報はもれなく得られるように質問を準備していかなければならない。このように二度手間を省き、次からの進行をスムーズにすることは、クライアントの信頼を得る要因ともなり得る。

最初のヒアリングでは、できるだけクライアントの話を「聞く」ことに徹すること。多岐にわたる話し合いの中から重要な情報をつかみ、整理して次の提案にお年込む。

またこの時点でのアピールで信頼を得ることも大変重要である。問題処理能力、誠実な対応を印象づけたい。

クライアントのWebスキル

クライアント側の担当者のWebスキルが十分でない場合、制作のみならず、ネットのスペシャリストとしてビジネス戦略的なアドバイスが必要となることもある。また、そのニーズを満たすために、クライアントの知らない技術的知識をよる提案をする場合には、きちんとした根拠のある説明を行わなければならない。

Webサイトに何を望んでいるのか

はっきりと企画書まで作成している場合もあるが、漠然としたイメージからの話し合いになることも多い。こうした場合、下記の点に注意すべきである。

要点を把握すること

クライアントとの話の中から、経済的な利益を上げたいのか、知名度を上げるのか、業務上の機能を向上させたいのかといった、目的の絞り込みを意識しながらヒアリングを行う。

現実的なイメージから離れないように

Webサイトを作るとなると、多種多様な機能を盛り込みたがるクライアントもいる。予算とスケジュールに鑑みて、非現実的な提案にならないよう、プライオリティを考えながらヒアリングすること。

誰が決定権を持っているか

最終的な決定権を持つ人間が同席しているのか、それは誰か、またその場にいないと考えられる場合、チェックや採決にどれぐらいの時間を要するか、把握する。後々の提案内容や、スケジューリングの際に考慮にいれるべき点である。

聞いておくべき要件

技術的な点も含め、最低でも以下の項目に関しては、質問を用意しておくこと。

社名・業種

プロジェクトの種類

リニューアルか、新規立ち上げか。

構築するWebサイトの内容

ECサイトか、情報サイトか、エンターテインメントか。

スケジュール

予算

作業分担サイト

全体の発注か、一部か。

コンテンツリソースの有無

すでにあるコンテンツか、新たに用意するのか

連絡窓口

コンペティションによる業者決定か

プレゼンテーションの形

技術的要件

ターゲットOS、バージョン

ターゲットブラウザ、バージョン

Flash、Javaなどのコンテンツの可否