

コンサルティングというお仕事について

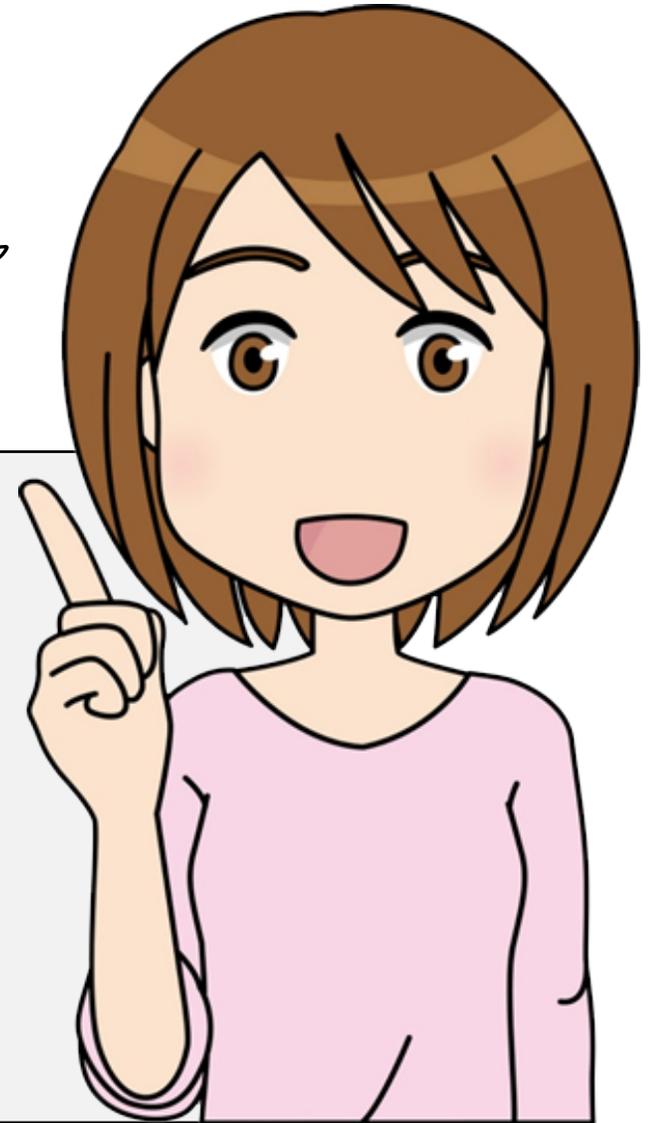
コンサルティングとは？

コンサルティングとは、企業などの役員に対して解決策を示し、その発展を助ける業務のこと。または、その業務を行うこと。対応する日本語はない。コンサルティングを主力事業とする会社は、特定の分野の事業に特化した事業会社とは区別され、コンサルティングファームと呼ばれる。

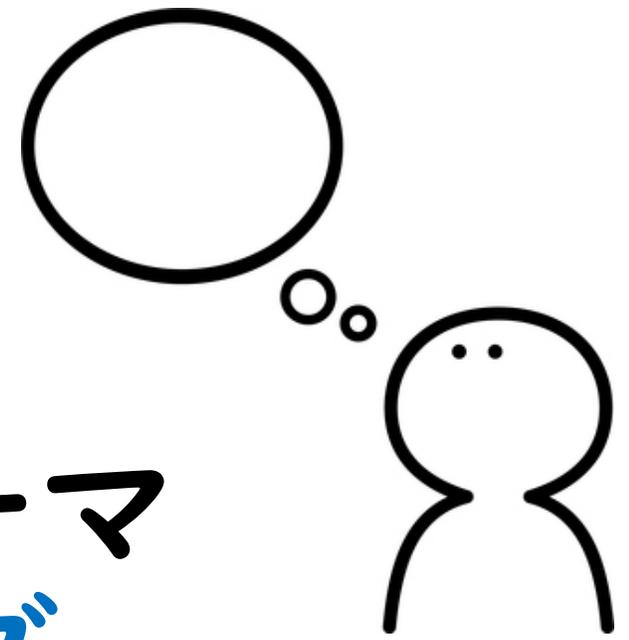
ウィキペディア

コンサルタントってどんな仕事？

コンサルタントの仕事内容は、課題を抱えている企業や機関等から依頼を受け、その解決に向けた支援活動を行うことです。業界によって、どのような課題を解決していくかは異なるものの、どのように課題を解決していくか、依頼されている「課題」を細分化し、それに対する改善策をチームで提案・実施していくのが仕事です。



という事で、本日のテーマ
「Webコンサルティング」
についてです。



どう思いますか？
要するに「コンサルティング」のお仕事？
前回のデザインの費用って？
で、「考える」デザイナーが求められる？

「考える」

「考えている」

「考えられる」

「考えることができる」

「考えていそう」

「考えちゃう」



すいません。。

まとめます。

きつとこんな感じが必要なのでは？

考え（アイデア）

```
graph TD; A[考え（アイデア）] --- B[技術（スキル）]; A --- C[任務（ミッション）]; B --- C;
```

技術（スキル）

任務（ミッション）

こんなイメージですかね？

そこで、Webコンサルティングというお仕事について考えていきましょう。

まず、早速検索してみました。

WEBコンサル 何をする？

Webコンサルティングとは、クライアントのWebサイトを調査・分析して関連する課題・問題をあぶり出し、改善策・解決策を実際の施策まで落とし込むサポートをすることです。Webを活用する企業・店舗からの依頼に応じて、専門的な知識を駆使したアドバイスを与え、目的・ゴール達成をサポートします。

ウェブコンサルとは何ですか？

「WEBコンサル」とは、WEBを活用してクライアントの売上・利益を上げる支援を行う仕事です。WEBを活用して商品やサービスが売れる仕組みを作り出すWEBマーケティングの仕事とほぼ同義であるとも言えるため、「WEBマーケティングコンサル」と呼ばれることもあります。

WEBコンサルの将来性は？

Webコンサルタントの将来性 IT専門調査会社 IDC Japanのレポートによると、2017年には3921億円であったコンサルティング業界の市場規模が、2022年までの5年間で5612億円にまで到達すると予測されています。

WEBコンサルティングのやりがいは？

Webコンサルティング営業のやりがい 丁寧なヒアリングと分析・提案によってクライアントの信頼を勝ち取ることができたときの達成感や「営業」ではなかなか得られません。クライアントと同じ目線に立ち、自分が提案した解決策でビジネスの成功を目指せることは、Webコンサルティング営業の大きなやりがいといえるでしょう。

ウェブコンサルの年収はいくらですか？

WEBコンサルティング営業の平均年収は、相場としてだいたい500万円～800万円とされています。役職につくと、年収600万円以上になるケースも少なくはありません。30代後半では年収1,000万円以上になるコンサルタントもいますし、フリーランスのコンサルタントとして独立してさらに収入を上げる人もいます。

とは言うものの何を考えたらいいの？

「Webコンサルティング」とは、Webサイトの運用や改善をサポートするサービスです。企業の収益拡大をWebサイトで実現するために、さまざまな戦略・アドバイスを提供します。

Webコンサルティングの仕事内容

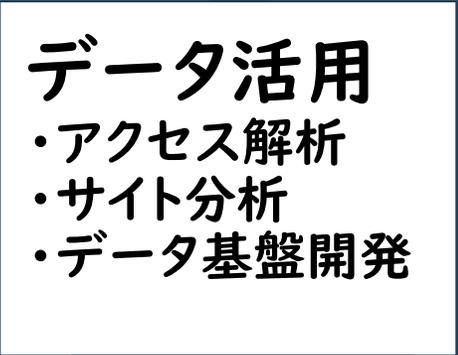
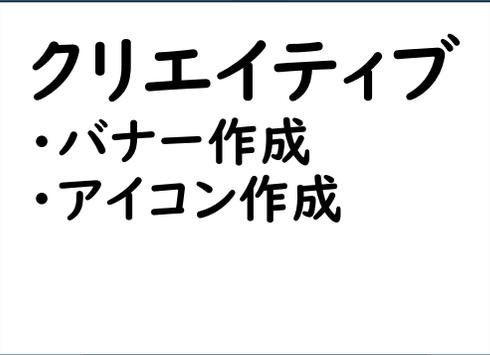
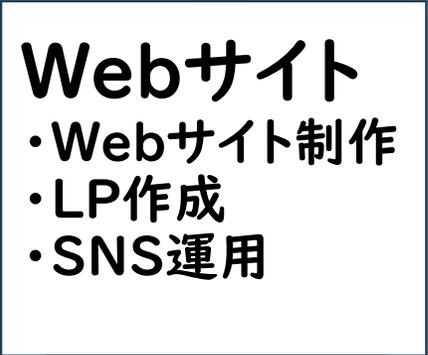
ちょっとした業務の例です。



Webコンサルティング
(経営)



Webマーケティング支援
(マーケティング)



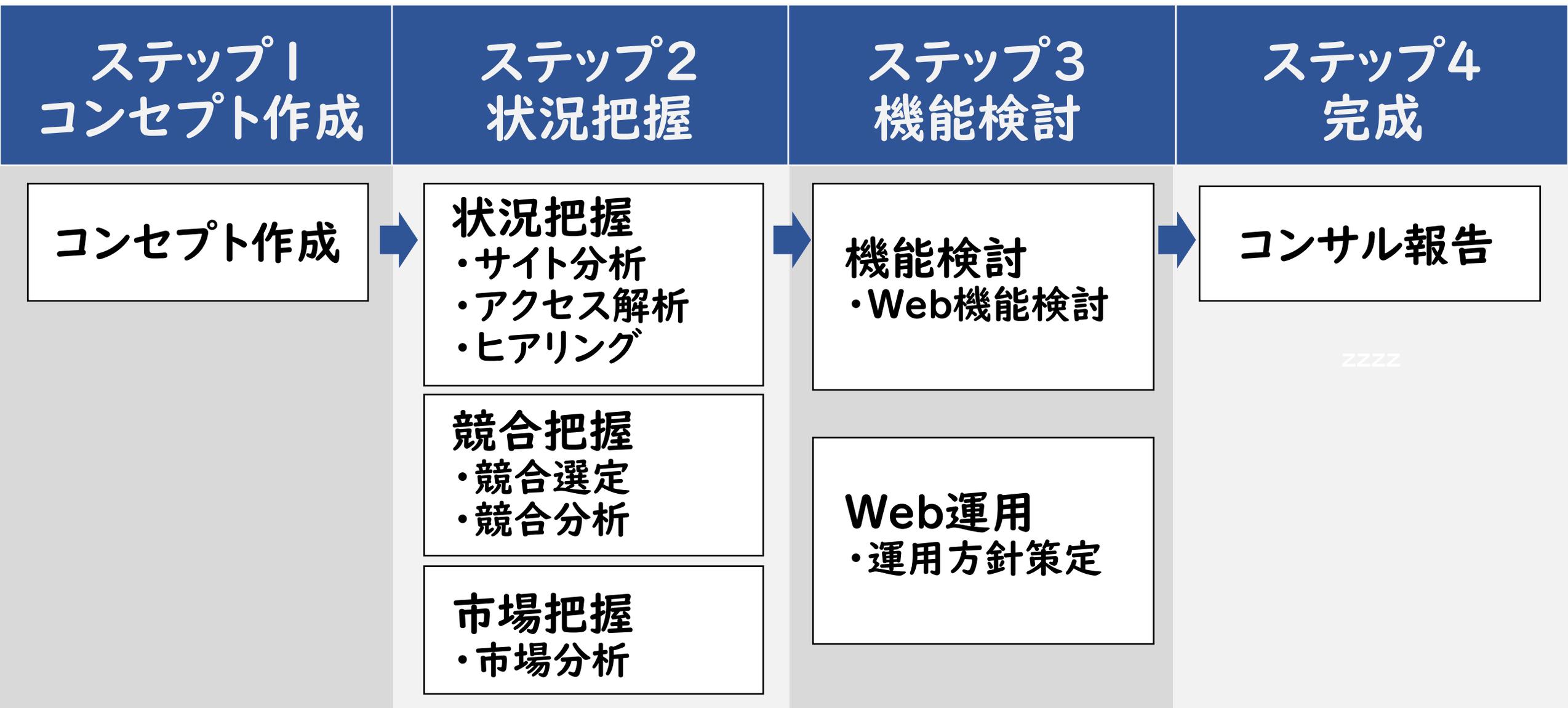
Webコンサルティングというお仕事

Webコンサルティングの範囲は広く、経営目線でのWeb戦略・活用のコンサルティングからロードマップ策定まで行います。全社的なWeb戦略や事業計画に関する施策は、DX支援に相当する内容です。一方で集客支援・サイト改善・データ活用などのコンサルは、Webマーケティングコンサルに相当する支援を提供します。

このように、ひとくちにWebコンサルと言っても業務内容はさまざま。課題が言語化できていないと「どんなコンサルを依頼すべきか・どんなコンサルを実行すべきか」曖昧になりがちなので、何が必要かを事前に見極めることが重要です。



基本的なWebコンサルティングの流れ | サイト改善の場合



ちよつとおまけ

DXとは？

DXとは「Digital Transformation（デジタルトランスフォーメーション）」の略語で、日本語では「デジタル革新」や「デジタル変換」という意味の言葉です。

「なぜDigital Transformationの略語がDXなの？」と疑問に思った方もいると思いますが、英語圏では「Trans」を「X」と省略する文化があるため、DXと略されます。

国内のDX推進状況

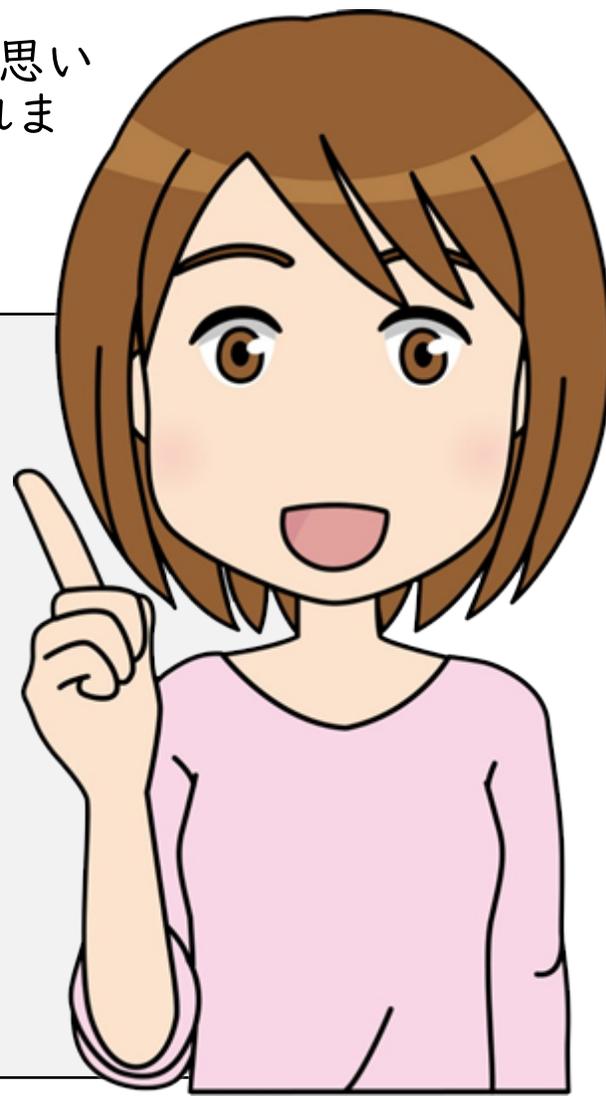
そもそもDXという言葉は、スウェーデンにあるウメオ大学のエリック・ストルターマン教授が2004年に提唱した概念といわれています。同氏によるとDXは「ITの浸透が、人々の生活をあらゆる面でより良い方向に変化させる」ものだということです。

DXに取り組む企業が45.3%と昨年より大幅に増加。大企業では6割超に取り組みの成果が出ている企業は6割 ただし「ある程度の成果」が4割と多数

DXで重視することは「既存の商品・サービス・事業の付加価値向上」が91.4%と最多
「抜本的な事業構造の変革」は74.4%とやや低めに

推進の課題として、「DX推進に関わる人材が不足」を挙げる企業が9割
「ビジョンや経営戦略、ロードマップが明確に描けていない」「事業への展開が進まない」も多数

一般社団法人日本能率協会が2021年7月20日～8月20日に実施した「経営課題調査」におけるDX関連の調査結果



デジタイゼーション

デジタイゼーション (Digitization) とは、アナログ、物理データをデジタルデータに変換することです。DXを実現するための最初のステップが、このデジタイゼーションになります。

例えば、紙やFAXでやり取りしていた請求書をPDFなどのデジタルデータにすることがデジタイゼーションです。また、音楽ソフトがレコードやCDからデータ配信に変わったケース、本や漫画などが電子書籍化したケースなどもデジタイゼーションといえるでしょう。

「ビデオ→DVD」といった、映像ソフトのアナログからデジタルへの変革。

デジタライゼーション

デジタライゼーション (Digitalization) とは、業務や作業そのもの、または業務・開発フローなどをデジタル化することです。

つまり、デジタライゼーションとはデジタルツールやテクノロジーを活用して、業務効率化や自動化を実現したり、業務・生産フローを効率化したりする活動といえます。デジタライゼーションによって業務効率化や生産性向上を果たすことで、企業の競争力向上や、新規事業、サービス開発ができる土台ができあがるため、DX実現のためにはなくてはならないステップといえるでしょう。

デジタライゼーションの事例としては、契約業務のペーパーレス化などが挙げられます。契約書の作成からやり取り、押印をWeb上で実施できるようにすることで、担当者がいつでもどこでも作業を行うことが可能です。また、契約書がデータ化されることで、保管スペースが不要になり家賃軽減につながる点や、過去の契約書を検索するときも簡単に見つかる点も大きなメリットだといえるでしょう。

映像データ (AVI、MP4など) のデジタル配信によって、物理的なメディアが消滅。

デジタルトランスフォーメーション

3つめのステップであるデジタルトランスフォーメーションは、デジタイゼーションやデジタライゼーションといったデジタル化を経て、ビジネスモデルの変革を起こす活動です。

組織体制や業務・開発フローを抜本的に見直し、生産性や市場における競争力を高めることで、顧客に新たな価値を提供できる新規ビジネスを創出して人々の生活を豊かにするだけでなく、企業の収益向上も実現するステップが、DX (デジタルトランスフォーメーション) といえます。

NetflixやHuluなどのサブスクリプションサービスの普及によって、月額定額で見放題のビジネスモデルが当たり前になる。映像ソフトは所有するものから共有するものへと変革。

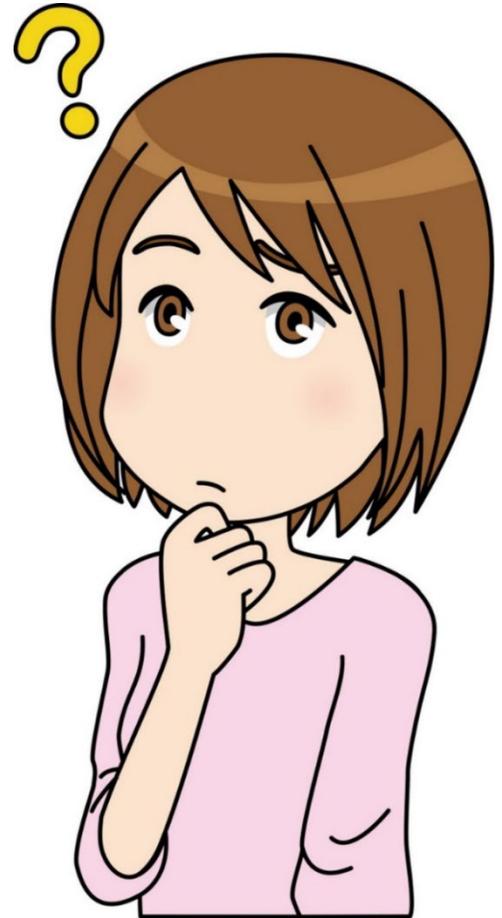
では、改めて

Webコンサルタントとは？

インターネットの急速な普及によって、Webサイトからの売り上げを伸ばしている企業が増えています。また、Webサイトだけでサービスを展開している企業も多く、ユーザーにサービスの利用を促す施策を打つ必要性が高まっています。

Webコンサルタントの仕事は、クライアントの経営戦略に基づくWeb開発や制作、運営に関するコンサルティングを行うことです。Webサイトの問題の発見や解決策の提案、戦略立案などを中心に、効果的にWebサイトを活用できるようサポートします。

企業のさらなる発展のためにも、Webコンサルタントは貴重な存在といえるでしょう。



Webコンサルタントに必要なスキル

1. 幅広いWebの知識

Webコンサルタントになるためには、Webに関する幅広い知識が求められます。

例えば、Webマーケティングの戦略立案に必要なSEOやリスティング広告、DSPなどの知識を身に付けることが必要です。

Webコンサルタントには、自分の興味がない分野や業界でも意欲的にアンテナを張って、常に新しい情報を収集しようと思う心掛けが大切です。

また、実際に作業を行わなくても、Web業界に関わる以上はHTMLやシステムに関する知識も身に付けなくてはなりません。

さらに、クライアントの業界に関する知識や、その業界の流行なども押さえておくことも重要です。コンサルティングを依頼する立場からすれば、Webやクライアントの業界に関する知識量は企業を選定する際の重要な判断基準となります。

どのような業界のWebサイトであってもサポートできるように、幅広い知識を身に付けるよう心掛けましょう。

単純にWebページを作れる技術は勿論、デザイン論もしっかり身につけていきましょう！

2.問題解決力・論理的思考力

Webコンサルタントには、クライアントのWebサイトの問題点を発見し、解決策を提示するスキルが求められています。解決の糸口がなかなか見つけられない問題でも、問題を分析して本質を見抜かなくてはなりません。

また、クライアントの商材や予算に合わせて最適なマーケティング戦略を提案する論理的思考力も求められます。

クライアントが抱える問題を解決するためには、「Webサイトを効果的に運営するためにはどうあるべきか？」という点を論理的に整理して、組み立て直す必要があります。自分が考えた解決策をクライアントに納得してもらうためにも、論理的に考える癖を身に付けることが大切です。

目的意識を持って、生産性を意識して、利益に結び付く事をしっかり考えていきましょう！

3. コミュニケーション能力

名前に「コンサルタント」と付くだけあって、Webコンサルタントは人と関わることが非常に多い職業です。プロジェクトの成功は、クライアントとの関係だけでなく、自社のチームや協力会社と良好な関係を築くことも求められます。

そのためにも、Webコンサルタントには高いコミュニケーション能力が必要です。

ここでいうコミュニケーション能力とは、人と仲良くできるスキルのことではありません。いかに相手を信頼し、信頼してもらえるかという意味です。

Webコンサルタントは、クライアントが抱える問題点を発見し、解決策を立てるために数多くの情報を聞き出す必要があります。その際、相手の意見を正しく理解し、自分の考えを分かりやすく伝えることが非常に重要です。

まず自分が責任のある考えを持ち、相手の事を考えて行動出来るよう考えていきましょう！

まとめ

コンサルティングというお仕事は いかがだったでしょうか？

Webコンサルタントには特別な資格は必要ありませんが、Web業界に関する幅広い知識や論理的思考力、高いコミュニケーション能力などが求められます。また、仕事内容も幅広く、あらゆる業種や業界への理解が不可欠です。

Webコンサルタントを目指す方は、常にアンテナを張り巡らせてあらゆる情報入手するよう意識してください。

また、デザイナーとして活躍していきたい方も同様にコンサルティングの考えと意識を高く持ってみてください。

