

『ユニクロ・ナウ』誕生秘話

2010年2月23日（火）

internet seminar

中山 敏史（なかやま さとし）

メール:nakayama@nud-web.net

HP:<http://nud-web.net/>

Phone:080-3727-2028



- ◆11月29日マッシュアップアワード5(以下MA5)開催
- ◆エンタープライズマッシュアップ賞を受賞したユニクロナウ



1. 経歴
2. ユニクロナウとは
3. 誕生秘話
4. 私なりのエンタープライズマッシュアップとデベロッパーの皆様へ

1. 經歷

— 經歷



- ◆ 現在はフリーのWebサービスデザイナーとして活動

- ◆ 会社員としては3社に勤務
 - 1社目：マーケティング会社（システム・ディレクター・サイト運用）

 - 2社目：オンラインゲームポータルサイト運営会社（Web企画・ディレクター）

 - 3社目：不動産ポータルサイト運営会社（Web企画・ディレクター）

 - その他：3社目を退職後、Webデザインの専門学校

2. ユニクロナウとは

- サイトコンセプト
- ページ構成



「生活者の動きとBtoC企業の業績がリアルタイムでわかる」

BtoC事業は生活者の消費が企業の業績に反映されます。
ただ、生活者の行動や消費と企業の業績が同時に表現されているサイトってあまり見かけないのでこのサイトを作成しました。



説明はWebサイトを見ながらご説明します

3. 誕生秘話

- 私は・・・
- 素材はどこにある？
- Twitterに価値はあるか？
- Twitterでつぶやいた
- 感性抽出なずきAPIって？
- なずきAPI使用条件
- 構想2日、作成1日
- 実際にユニクロを分析
- 拡張予定
 - その1 SWOT分析
 - その2 競合他社(製品)比較
 - その3 営業支援ツール



- ◆私はデベロッパー（開発者）ではありません
- ◆私は企画者またはマーケターです
- ◆私は、マーケティングツールまたは企画支援ツールを作りたいと考えていました



- ◆元となりうるデータが欲しかった
- ◆なるだけバイアスがかからないデータが欲しい
- ◆今ならtwitterか？



- ◆ Twitterは鮮度の高い生の声が多い
- ◆ 情報を分類できれば、十分に価値がある
- ◆ でも、それを実現するツールはどこにある？？？



私

- twitterを使ってやっとわかってきたけど、今流れているものを分類または類型できたら、これほど鮮度が高い価値ある情報は無いだろうな。企業側(特に大企業や話題の企業が多くでるので)がこれに気づくかどうかはtwitterの生命線じゃないかな。・・・先にやってしまうかな、狙い撃ちで。(10/27)

とある方

- twitterで特定語句で検索し集計した発言に、その発言が好意的なのは批判的なのか、gooのなずきAPIを使って集計すると面白いかもしれない。ただ、発言毎にリクエスト打つ事になるので、1日100リクエストの制限だと、1回の解析分にもならないのですが・・・orz (10/27)

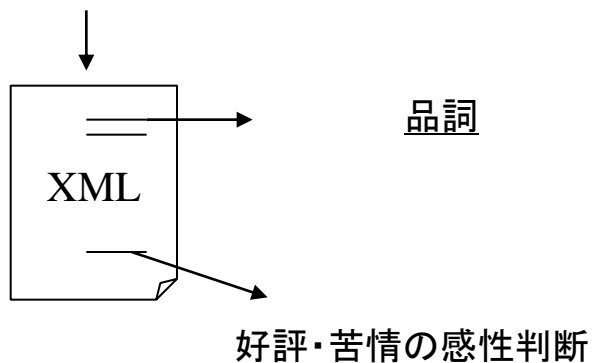


感性抽出なずきAPIって？

- ◆ 日本語で書かれたテキスト情報に含まれる感性を抽出するAPI
- ◆ 「好評」や「苦情」、「要望」といった感性情報を、その表現とともに抽出することができる
- ◆ 形態素に分割し、品詞、読みかなといった情報を取得できる形態素解析や、形態素に分割された単語の係り受け関係情報を取得できる構文解析の機能がある。

•例文

twitter | を | 使って | やっと | わかって | きた | けど、今 | 流れている | も
の | を | 分類 | または | 類型 |





◆MA5への作品応募が必須

◆MA5の応募締め切りは11/4日。
あれ？今って10月の終わりの週だよね？



構想2日、作成1日

11月1日(日)	元となるコンセプトを練り込む/見えそうな各素材の選定/対象企業の選定 etc
11月2日(月)	サイトのページ構成/見えそうな素材の再選定 etc
11月3日(火)	コーディング/プログラミング
11月4日(水)	応募



◆土日のレジは大混雑

◆ヒートテックは暖かいではなく、快適

◆とかやっていると、受賞のお知らせが！



その1

SWOT分析

その2

競合他社比較

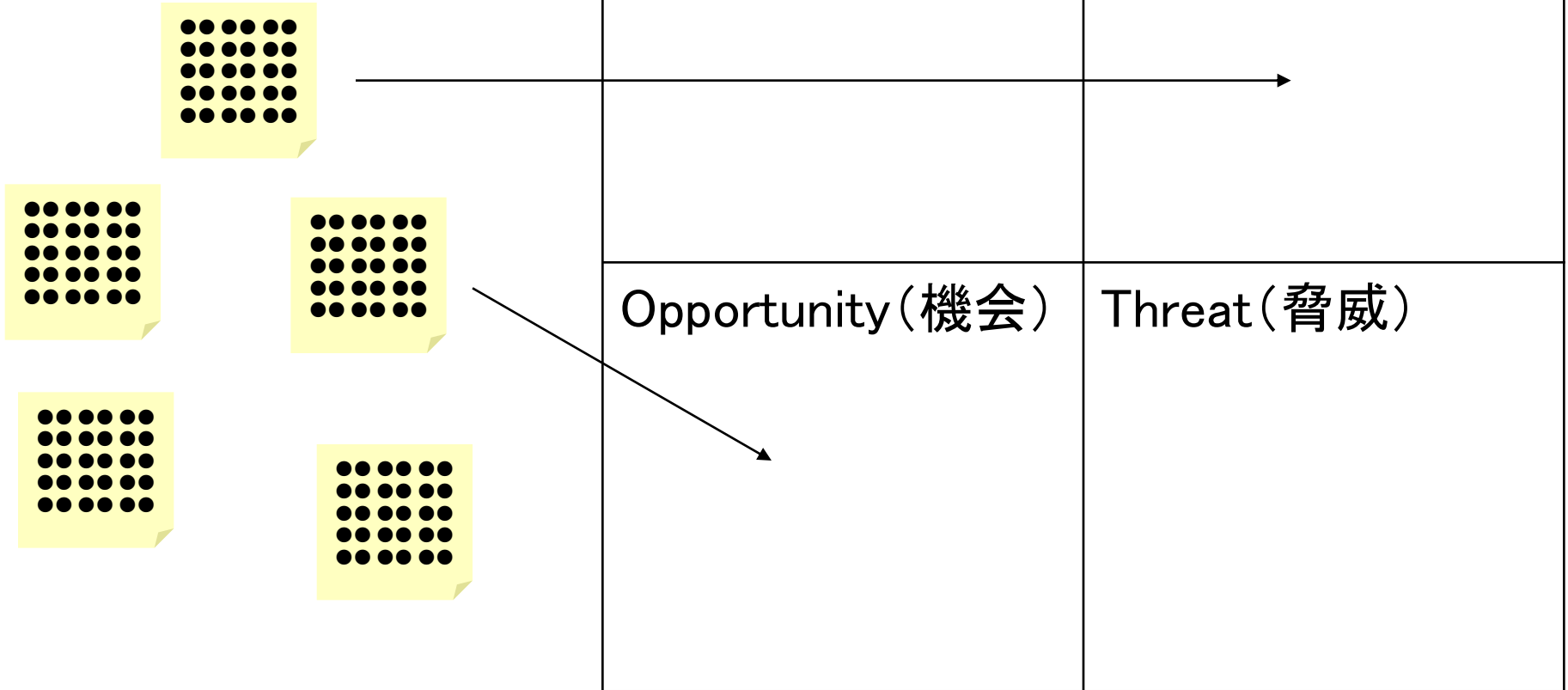
その3

営業支援ツール



その1 SWOT分析

データ抽出



簡易的でも、現在の自社や製品の市場的評価がわかる

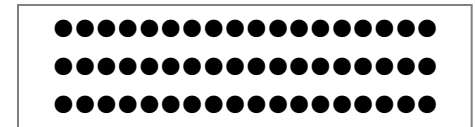
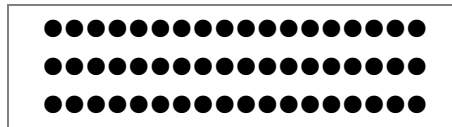
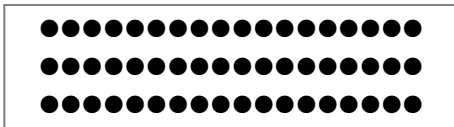
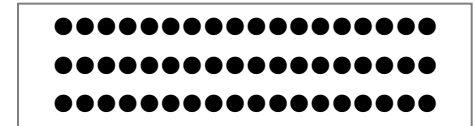
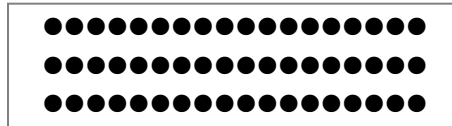
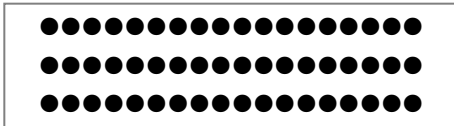
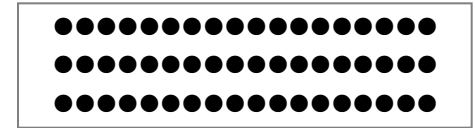
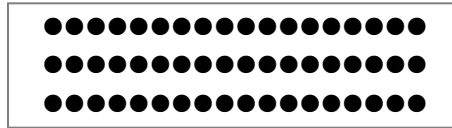
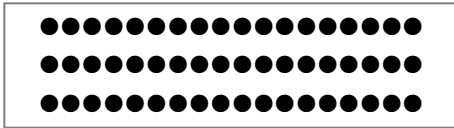
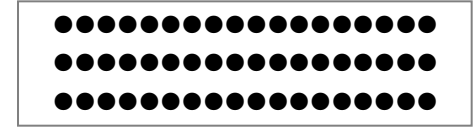
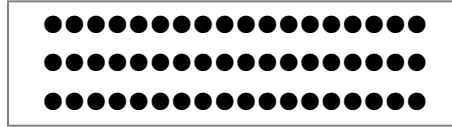
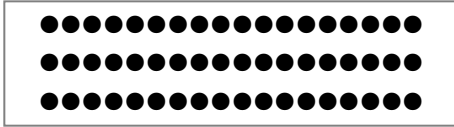


その2 競合他社(製品)比較

A社

B社

C社



並べるだけでも、現在の自社・他社の比較ができる



その3 営業支援ツール

取引先に行く前に
最新情報を見とくか



直前でも、現在の取引先の情報が手にはいる

4. 私なりのエンタープライズマッシュアップと デベロッパーの皆様へ

- － 敷居は高くない
- － エンタープライズマッシュアップ作成のポイント
- － デベロッパーのみなさんに、もっと企画に関わって欲しい
- － サービスを作る事とは・・・



◆エンタープライズと聞くと身構えてしまいが、作る上では敷居は高くない

◆APIも豊富にある



◆情報の一元化

◆速報性



- ◆ 作れる人が企画できるというのはすごく強みです
- ◆ 企画とは、使ってもらえるものを考えること
- ◆ そもそも何故作るのか？



サービスを作る事とは、そのサービスを使う人の笑顔を作ること

時間が残っていれば・・・



- ◆実は福岡は博多生まれ博多育ちです
- ◆夢は九州のユーザーのためのサービスを作りたい
- ◆九州生まれの方、一生に九州の人のためのサービスを作りますか？



Phone:080-3727-2028

HP:<http://nud-web.net/>

メール:nakayama@nud-web.net



ご清聴ありがとうございました