

株式会社テックキャリアパートナーズ 御中

テックキャリアパートナーズ ユーザー行動調査 / 競合比較分析



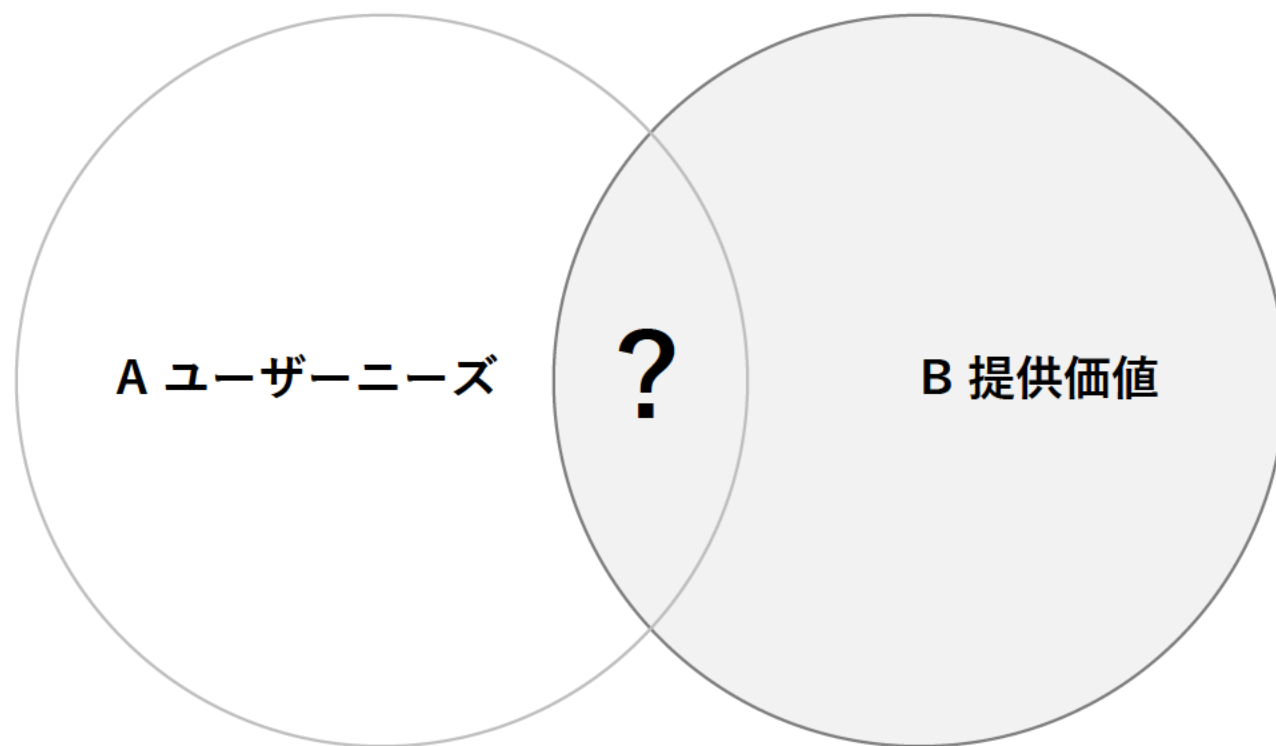
今回のご提案

本資料は、LPの構成をご提案するための資料です。下記3点よりご説明します。

- (A)ユーザーニーズの把握（ユーザー行動調査）
- (B)自社の提供価値把握（競合比較分析）
- (C) LP構成案

大まかな思考の方向性

ユーザーニーズと自社の提供価値がマッチした部分をあぶり出し、その部分を中心にLPでの訴求を展開します。



(A) ユーザーニーズの把握

調査動画 / 文字起こしについて

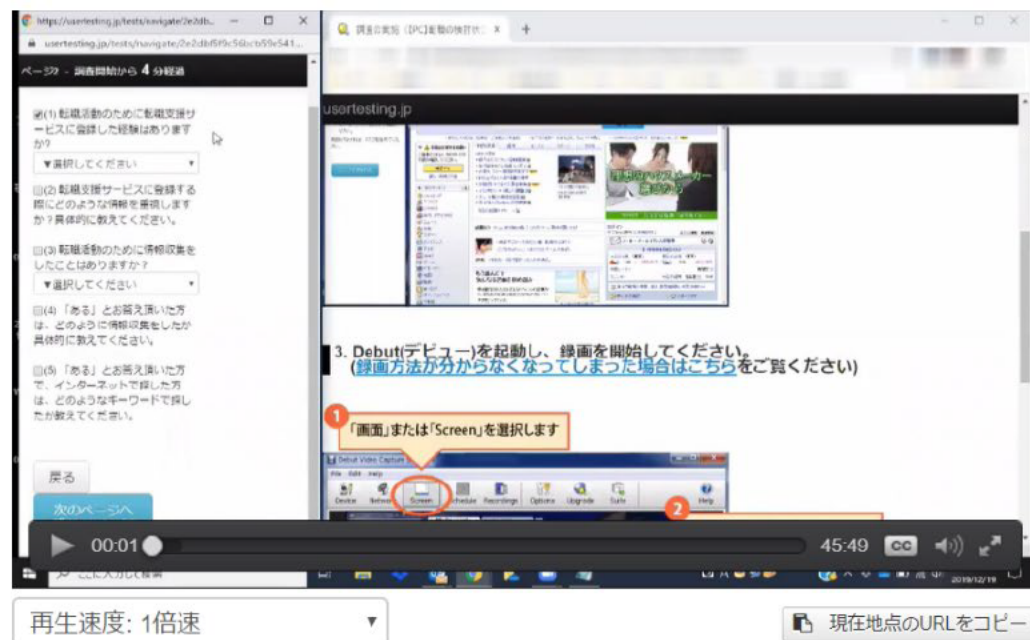
管理画面URLから動画/文字起こしを閲覧することが可能です。

PC: <https://usertesting.jp/tests/view/tech-career>

ID: dlpo-tcp

スマホ: <https://usertesting.jp/tests/view/tech-career>

パスワード: test



発見点

発見点を追加

☐ スター付きのみ表示

ポジ ネガ 要望 1.事前ヒアリング

2.自社サイト閲覧 7.総振り返り

3.自社フォーム利用 4.競合サイト1閲覧

5.競合サイト1フォーム利用 6.競合サイト2閲覧

自社 カテゴリ全般 競合 トップページ

登録フォーム 複数回発言

Tips 「Shift + ?」 押すと、利用できるショートカットキーの一覧が表示されます。

本調査は、調査会社が提供した調査ツールを使用して行われます。調査結果は、調査会社が提供した調査ツールを使用して行われます。

自社ページ閲覧

テックキャリアパートナーズ
<https://dlpo.jp/demo-before>

クールで最先端な印象がありポジティブ。

「プロフェッショナルを目指すあなたに」が
初心者には難しいスクールの印象がある。

「AIやブロックチェーンなど最新技術」は上
級者向けのように感じるのでネガティブ。

「学習カリキュラムは現場経験10年以上のベ
テランエンジニアのみで制作」は初心者目線
が抜けていそうで不安。

「圧倒的に寄り添う講師」の表記が意味不明
でネガティブ。

カリキュラム監修の坂下氏がネガティブ印象。

費用感が分かりやすいのはポジティブ。

「コース内容」と「受講スタイル」が分かり
難くてネガティブ。

1週間の無料体験があるのはポジティブ

転職サポートをしていることに気づかれてい
ない。



Sample

本来は複数名に調査をかけるため、
より多くの示唆が得られます。

自社ページ閲覧: 大まかな要点

- ◆クールな第一印象はポジティブなものの、プロフェッショナル向けの表現と初心者向けの表現が混同しており「凄そうだが分かりにくい」印象をもたれている。
- ◆高度な学習プログラムを連想させる表現は、プログラミング初心者ユーザーにはネガティブに捉えられている。
- ◆費用感が具体的に表記されていることに関してはポジティブに捉えられている。
- ◆「コース内容」と「受講スタイル」が混同され理解されている。
- ◆「1週間無料体験」「転職支援サービス」「転職保証制度」は、どれもユーザーにとって魅力あるコンテンツであるが、訴求が弱く認識されていない。

競合ページ閲覧

TECHCAMP

<https://tech-camp.in/expert>

マコなり社長を知っている所以印象はポジティブ

「未経験から10週間でITエンジニアを目指せる」は初心者にとって魅力的。

「無料カウンセリング」があるのはポジティブ。

費用感の記載が曖昧でネガティブ
(分割月々19,600円～)

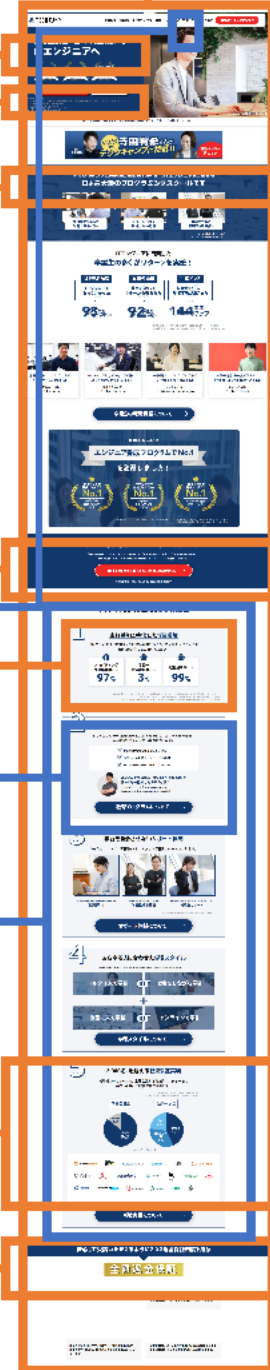
未経験に特化した学習環境～は初心者にとって安心感がある。

カリキュラムの内容がどのようなものなのか具体的に分からないのでネガティブ。

費用感の記載がこのページには無いのがネガティブ。

転職支援までサポートしているのはポジティブ

返金保証は安心感がありポジティブ



Sample

本来は複数名に調査をかけるため、より多くの示唆が得られます。

競合ページ閲覧：大まかな要点

- ◆Youtuberマコなり社長の経営している会社としての知名度が高く、閲覧直後から信頼されている。
- ◆「返金保証」や「無料カウンセリング」がユーザーに真っ先に認識されており、まずは試してみたいユーザーの行動を促すことに成功している。
- ◆費用感が「分割月々19,600円～」など表現が曖昧なことがネガティブに捉えられている。
- ◆カリキュラム内容が分からないことはネガティブであるが、「無料カウンセリング」や「返金保証」が認識されており、カバーができている。
- ◆こだわりの「教室」に関する言及は無い。受講前に優先して気にするポイントではないのかもしれない。

(B) 自社の提供価値把握

競合との比較分析

Sample

本来は複数社分を調査をかけるため、
より多くの示唆が得られます。

競合企業は、あらゆるサービス品質において優れているように見受けられます。
一方で、**プログラミング学習におけるのマンツーマン専属講師が付くことは、競合にはないテックキャリアパートナーズの強み**であるため、このポイントをしっかり訴求する必要があります。

製品の3層モデル	テックキャリアパートナーズ	TEHCAMP
中核価値	・プログラミング技術の提供 ・転職の支援	・プログラミング技術の提供 ・転職の支援
実体価値	・学習カリキュラムの利用 ・学習教室の利用 ・オンラインレッスンの利用 ・求人紹介 ・専属講師によるマンツーマン学習体制	・学習カリキュラムの利用 (高品質) ・学習教室の利用 (規模大) ・オンラインレッスンの利用 ・専属キャリアアドバイザー、専属ライフ コーチの伴走 ・上場企業を含む幅広い求人紹介
付随価値	・無料カウンセリング ・転職返金保証 ・1週間の無料体験レッスン	・無料カウンセリング ・転職返金保証 ・14日間無条件返金保証 ・数多の実績や満足度 ・高い認知度

(C) LP構成案

LP構成案 (別添)



メインビジュアル

知名度が高くないサービスであるため、プログラミング学習を行いエンジニアへ転職できる教育サービスを提供していることから、しっかり伝える必要があります。
また、メインビジュアルはCVRに大きく影響するエリアのため、メリットもしっかり羅列します。

- ・講師が1対1でサポート
- ・転職成功率95%
- ・無料体験1週間レッスンあり
- ・エンジニア転職保証制度あり

自分で選べる学習スタイル

学習環境を、教室or自宅、どちらも選択できることを伝えます。
これは、コロナ環境下では、重視されるポイントであるため、真っ先に伝えます。

こんな方におすすめです

どんな人に向いているサービスなのかを大まかに伝えることで、ユーザー対象者を明確に定義します。
ターゲットを定義することで、大手競合のパイを奪うことを期待しています。

テックキャリアパートナーズが選ばれる理由

強みを3点に絞り、明確に伝えていきます。下記3点で検討しています。

- ①専属講師が付くこと
- ②未経験でも学習しやすいカリキュラム
- ③エンジニア転職保証制度

最終CVポイント

「申し込みはこちら」ではなく「1週間の無料体験レッスン」をCVにします。

卒業生の声

卒業生をたくさん掲載することで、ユーザー対象者で差別化を図ります。
あえてニートやフリーターなどの卒業生も掲載することで、競合が積極的に取っていないユーザー層の獲得も狙います。

料金表

行動調査でもポジティブだった費用面を明確に掲示していきます。

よくある質問

これまでの掲載でカバーできていない細かい内容をここで補っていきます。

最終CVポイント

「申し込みはこちら」ではなく「1週間の無料体験レッスン」をCVにします。



DLPO株式会社

〒150-0012

東京都渋谷区広尾5-4-12 大成鋼機ビル4階

TEL: 03-6853-8850

WEB: <https://dlpo.jp/>