

職務経歴書

**年 **月 現在
氏名:エイド エム子

希望職種

Web プロデューサー・ディレクター

得意分野

会員 DB、ポイントシステム、クリック発行ポイントシステム、嗜好別変動バナーシステムなどのシステム企画概要作成経験
ブログ構築企画、アバターサイト企画立案、大規模会員サイト運営経験
携帯コンテンツ企画経験
制作過程におけるスタッフとの円滑なコミュニケーション、ディレクション

経験スキル・知識

オフィス系

MS: Word、Excel、PowerPoint、Outlook(通常レベル)

画像・動画系

Adobe: Photoshop(プロレベル)、Illustrator(通常レベル)、Premiere(通常レベル)、After effects(プロレベル)

HP ソフト系

Macromedia: Dream Weaver(閲覧レベル)、FlashMX(通常レベル)、IBM: HomepageBilder(通常レベル)

経歴・資格要約

職歴概要

期間 / 西暦	企業名	事業概要
2004.4 ~ 現在	A株式会社 ブロードバンドエンターテインメントとサービス事業の立ち上げ EC モール&ユーザーマーケティング&3D アバターコミュニティーサイト 「****」のプロデュース	家電海外販売
2001.8 ~ 2004.4	B株式会社 ヘルス&エンターテイメント新規事業部にて「*****」PSソフトの ディレクションを遂行。	ゲームソフト開発 ヘルスフィットネス事業
1997.5 ~ 2001.7	C株式会社 「*****」(PSソフト販売本数:世界**万本)のマップ企画・ ディレクション	家庭用ゲーム機及び ソフトの企画開発販売

職務経歴

期間 / 西暦	業務内容	職位
2004.4 ~ 現在	A株式会社 新規事業・ブロードバンドエンターテイメントサービス事業のプランナー 業務 携帯、インターネットコンテンツの企画、ビジネスプランの策定、企画書 の作成・業務経験。	社員 役職:プロデューサー

特定業種向け Web 情報サイト管理支援アプリケーション

* プロダクトマネージャ

* クライアント折衝・要件定義・予算管理・工程管理

* 開発規模 8 人月・予算規模 600 万円

(自社案件化後はさらに 4 人月・400 万円)

* Web 情報サイトへの情報掲載の生産性を向上させるためのアプリケーション開発

-受注案件だったが、発注元の事業計画の変更に伴い、売却先を探すよう依頼されたため、社内で収益性を検討した結果、権利を買い取って自社製品として開発継続中

EC&マーケティング 3D アバターサイト「*****」のプロデュース

広告モデルサイトであり、EC サイトでもある、コミュニティーサイトを 3D のアバター世界で表現。* 社「……」とのコラボ、EC との連動、をプロデュース。

会員:12 万人、月間 15 万ページビュー

<http://aidaim.jp>

広告クライアントを意識したターゲットユーザー嗜好の整理 (セグメント) システムの策定。同、セグメントを活用したオプトインメールシステムやセグメント別バナーシステムを策定。

<http://aidaim.jp>

新人プロデュース用 blog サイト

-予算規模 400 万円(3 ヶ月)

-エントリの掲載承認プロセス、コメントの承認プロセス、携帯からの管理機能を取り入れた、オリジナル blog システム開発を指揮

2001.8 ~ 2004.4

B 株式会社

新規事業・ヘルスエンターテインメント事業のプランナー業務

異質分野の融合商品の開発、スピード、コストを重視した開発を経験。

「*****」シリーズのディレクション業務

プレイステーション用 ***** のシリーズを通してディレクション業務を経験し、外部制作会社、東芝 EMI との楽曲設定、エグザスインストラクターなどのマネジメント業務。

新規事業のためマーケティング資料はなく、商品の認知・啓蒙からスタート。制作サイドからプロモーションチームへターゲットユーザーの策定、想定ターゲットユーザー参加の展示会への出店、出版物への掲載依頼をし、制作物を提出。

シリーズ 2 作目では同梱アンケートはがきのマーケティングデータから

社員

役職:ディレクター

	ユーザーの絞り込みを行い、ニーズを作品に盛り込み、広告費の圧縮を念頭に絞り込んだターゲットプロモーション展開を提案。	
1997.5～2001.7	<p>C株式会社</p> <p>「*****」マップディレクター業務</p> <p>プレイステーション用 RPG ゲームソフト 1999.12 発売(日本)</p> <p>同プロジェクトにて 60 名スタッフのマネジメント業務</p> <p>1997.8 から約 2 年間、マッププランナー 3 名、CG デザイナー 20 名、イラストデザイナー 15 名、オペレーター 5 名、外注デザイン会社 2 社の総勢約 60 名マネジメント業務を経験。</p> <p>日本 **万本、北米 **万本、欧州 **万本の販売本数の実績</p> <p>広報チーム、販促チームと組んだプロモーション業務</p> <p>競合ソフト「*****」のターゲットユーザーに対して訴求ポイントとしてビジュアルを全面に推すことを推奨。CM、展示会配布物をムービーで構成、素材制作指揮をとった。</p>	社員 役職:ディレクター

自己PR

経歴を見ると、ゲーム開発職が一番長く目立ちますが、一般に BtoC のビジネス全てに共通する概念だと考えております。

私はそうしたユーザーの視点とその視点から見た商品の開発に携わり続けてきました。

このたび、Web サービスを一から企画し、コラボ先と交渉し、各開発会社を開拓し、予算を策定、仕様書への落としこみ、プロデュースと、幅広い業務を経験致しました。

一方では顧客ニーズを上げていき、会員増加やアクティブ数の向上を考えキャンペーンやイベントの企画実施などを施策しました。

また、広告主のニーズを満たせるように会員セグメントをシステム化し、より効果的な出稿を促すプロジェクトに仕立て上げ、Web のプロデュースの醍醐味を実感致しました。

この BtoBtoC の Web の経験を活かし、クライアント様に対してユーザー視点から派生するマーケティングビジネスやソリューションを手がけられたらと存じます。

是非貴社にて活躍の場を与えていただきたく、ご検討の程何卒よろしくお願い申し上げます。

以上

Point !!

クリエイティブ関連の方は、扱えるツールやソフトを必ず明記しましょう。

また、自分自身が携わった実績を掲載しているコンテンツなどがある場合には、URL を記載するなどの工夫を…。

ビジュアル的な要素をより強く伝えたい場合には、画面を貼り付けるなども効果的です。