

# ウェブ解析がもたらす 高付加価値な提案方法

一般社団法人ウェブ解析士協会 江尻俊章

Movable Type とWeb解析で変わる  
高付加価値なサイトリニューアル

# 自己紹介 江尻俊章

福島県いわき市生

2000年株式会社環 創業

2011年著書 繁盛するWEBの秘訣

「ウェブ解析入門」

2012年一般社団法人ウェブ解析士協会  
(WACA)代表理事就任

2013年ソフトバンク・テクノロジーと業務  
資本提携

FB [facebook.com/warjwda](https://www.facebook.com/warjwda)

Email [toshieji@gmail.com](mailto:toshieji@gmail.com)



## アジェンダ

1. ウェブを事業の成果につなげるには？
2. ウェブビジネスで収益をあげるためには？
3. データをもとにチャレンジしよう

## アジェンダ

1. ウェブを事業の成果につなげるには？
2. ウェブビジネスで収益をあげるためには？
3. データをもとにチャレンジしよう



ウェブはこれからどうなるか？

# ウェブは生活に欠かせない インフラになる

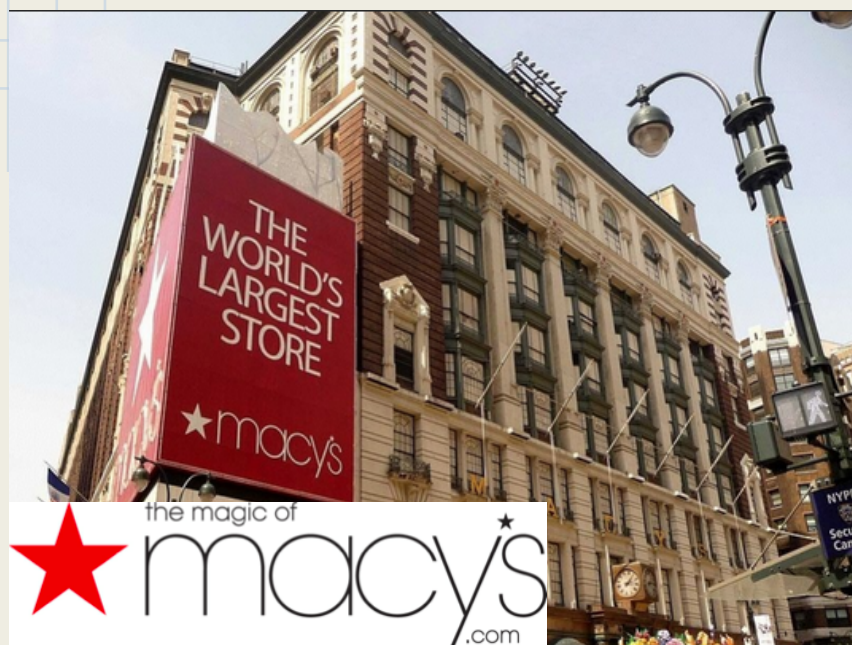


デジタルマーケティングはウェブの技術が  
ベースになる

SNSに近状をアップ  
するユーザと利用さ  
れるユーザ

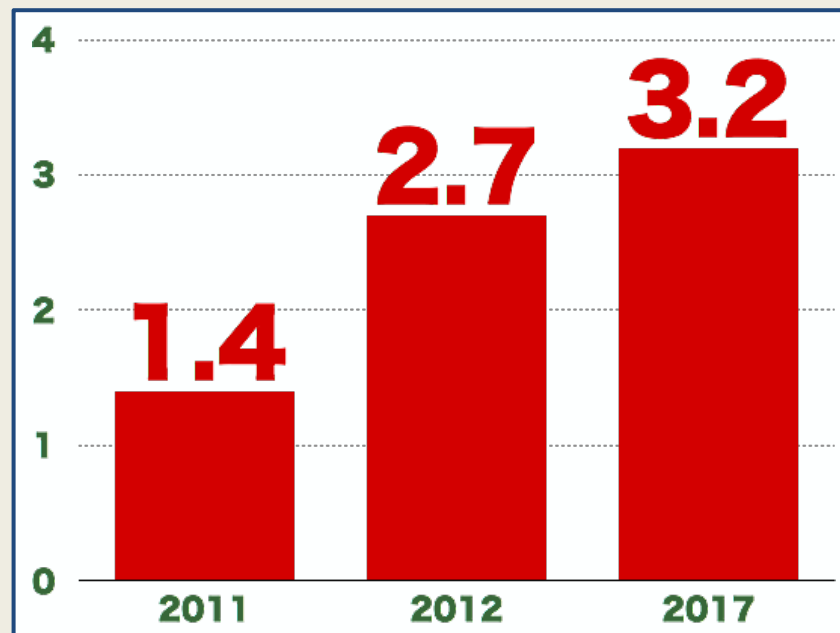


# オムニチャネルの時代



2012年売上44%は  
Onlineだが、2013年  
から分解をやめた

デバイス数は2017年  
に3.2個使いこなす  
複数デバイスユーザの  
売上は2倍



では、あなたのビジネスは  
どうですか？

# あの成功した会社みたいに ウェブを活用すれば！

- ホームページで世界中を  
お客様にしましょう！
- ネットショップで支店  
展開しましょう！
- 検索エンジンア  
げましょう！
- Twitter

**間違いなく失敗します！**



# 戦略を自分で立てること ウェブ解析は戦略のヒント

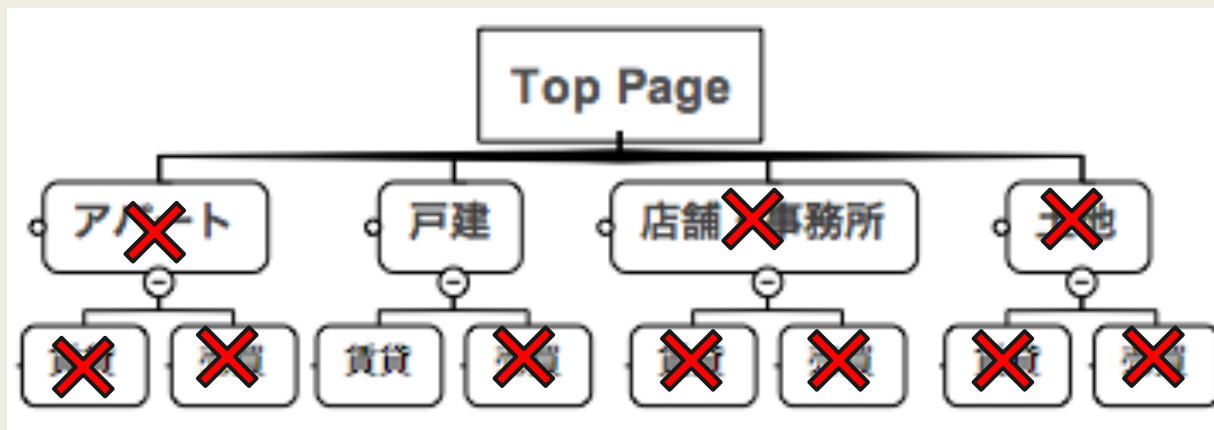
ウェブはゼロサムゲーム  
1番は全てを得られるが、2番は0  
成功は

- その会社が
- その時期に
- その顧客で

実現した。マネでは失敗します。

「自分で成功する方法を見つける」能力が必要

# <work>小さな不動産会社



- 従業員数名の不動産会社
- 地元ポータルサイト開設したが大失敗
- ウェブ解析で売上の98%はWeb経由。

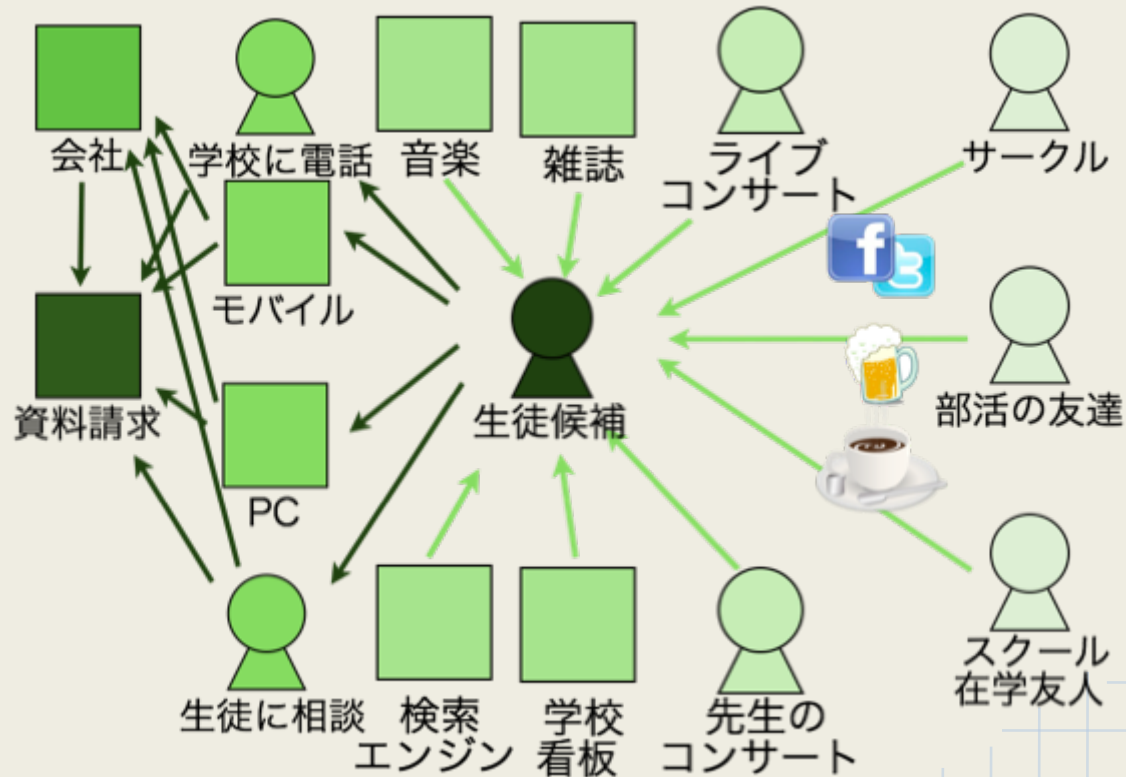
その方法は？

- ウェブ解析でセッションのないカテゴリ削除
- 大手企業人事部から連絡「リロケーション」に気づく
- 「リロケーション専門店」にリニューアル



# <work>【引用:上級ウェブ解析士】 c.【事例】コミュニケーションデザイン

## 社会人向けゴスペルトレーニング学校 生徒はどんなメディアや人と触れてる？





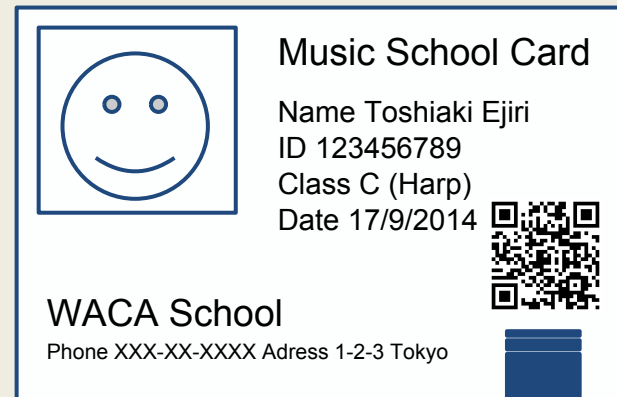
# ユーザの行動からウェブ戦略を設計する

## 先生のステージから誘導



Teacher A  
Concert  
9/17 21:00-  
SG Bugisl hall  
11/17 18:00  
SFG ST hall  
12/20  
Sizuoka Hall

## 学生証から自分のステージ動画



# 事業の目的から数値を逆算する <work>ジュエリーネットショップ

年末までに月間300万  
円売上が目標

ウェブサイトは何人集客  
すればいい？

客単価2万円

注文率1%である



# 売上から逆算して目標を決める

単価20,000円  
注文率1%  
注文率のことを  
Conversion Rate  
CVRともいいます

目標  
15,000人

受注150件  
注文率1%  
=集客15,000人

訪問  
人数

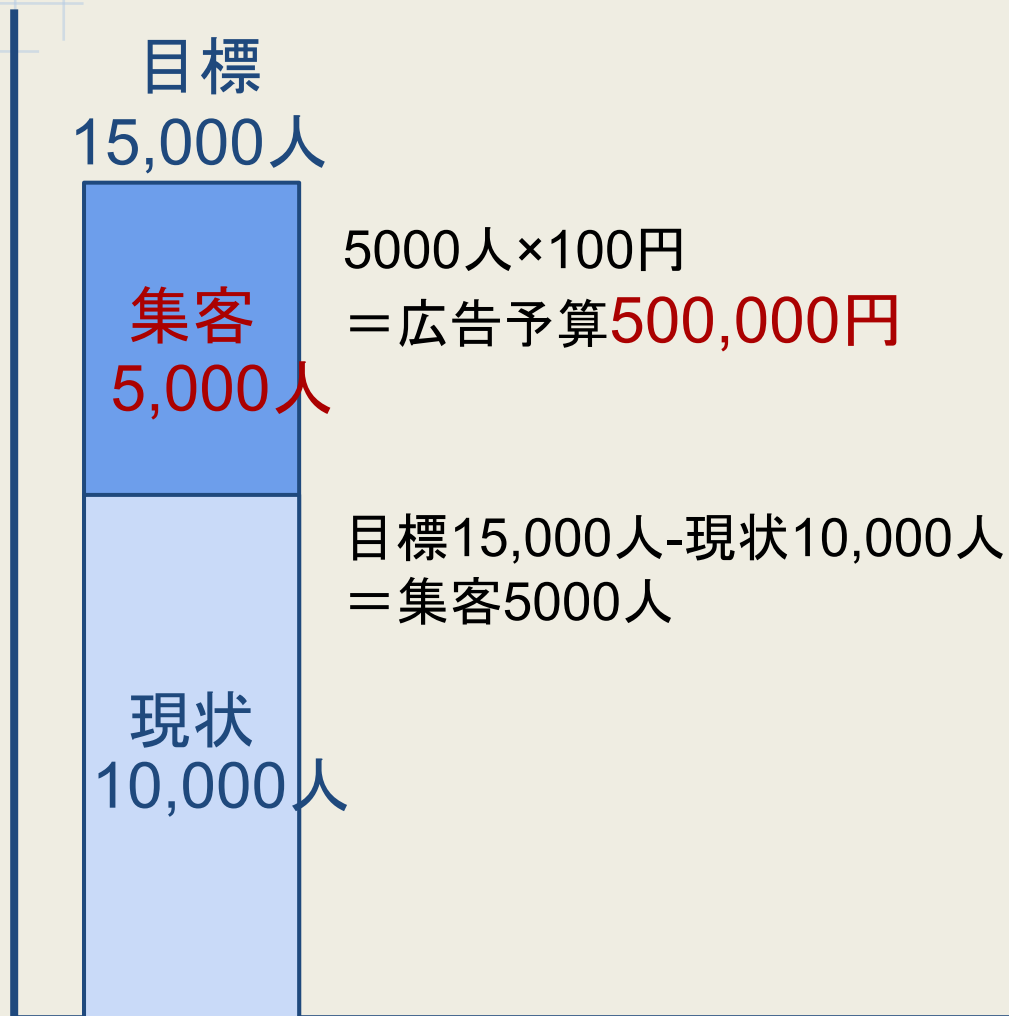
現状10,000人訪問する  
ウェブサイトで目標達成には  
広告にいくら投資するか？  
1クリック100円とする

売上3,000,000円  
客単価20,000円  
=受注150件

150件

受注

# 広告の目標を決める データから投資額を決める



集客目標15,000人  
現状10,000人  
5,000人を集客  
広告が1クリック  
100円なら  
Cost Per Click  
CPC100円

150件  
受注

# 【演習】 リスティング予算を立てる

- 以下目標と前提条件から、営業目標を達成できるリスティングの予算を組み立ててください

- 目標と前提条件

- 売上 2,400万円
- 商談率 20%
- 受注率 50%
- 平均客単価 300万円
- 現在のセッション数 5,000
- コンバージョン率 1%
- リスティング単価 100円@1クリック

	現状	追加施策
現状のセッション数	5,000	5,000
リスティング広告経由セッション数	0	
合計セッション数	5,000	
コンバージョン率	1%	
コンバージョン数	50	
商談数	10	
受注数	5	
受注金額 @3,000,000円	¥15,000,000	¥24,000,000
リスティング広告コスト	¥0	

# (演習) お試し商品購入メルマガにかけるコスト

以下のようなネットショップ

- ・初回お試しキャンペーン商品Aは単価2,500円
- ・メルマガを購読したうち 5%の人は商品Aを購入する
- ・商品A購入者のうち20%は単価10,000円の正規商品Bを購入する
- ・このネットショップの広告予算は売上の20%が上限である

このネットショップでメルマガ購読者獲得のために、いくらまで(上限CPA)をかけていいのだろうか？



## まとめ

1. ウェブ活用は事業戦略から
2. ウェブ解析から勝てる法則を見つけよう
3. 事業と目標から計画を立てよう

## アジェンダ

1. ウェブを事業の成果につなげるには？
2. ウェブビジネスで収益をあげるためには？
3. データをもとにチャレンジしよう



ウェブ制作や開発は  
将来どうなるの？

FBページ  
作りたい

全部で  
300,000円

高いよ!!

制作や開発の  
価値が認められ  
にくい

効果を  
求めるなら  
必要です

自分で勉強し  
て作ろうかな

では  
XX,XXX円  
で作ります

簡単に更新できるウェブサイト

2002年6,000,000円

現在は600,000円?

6,000円?

1ページ20,000円  
予約用プログラム  
150,000円

1ページ30,000円  
ディレクション100,000円  
テンプレート8000円

ディレクション  
30,000円  
レンタル予約フォーム  
月額5,000円

新規にオープンする  
クリニックのウェブサ  
イトいくらでできま  
すか？

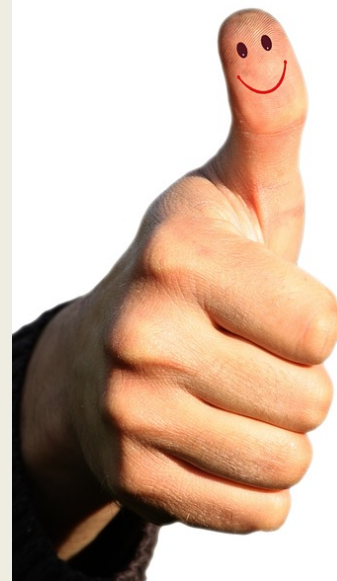
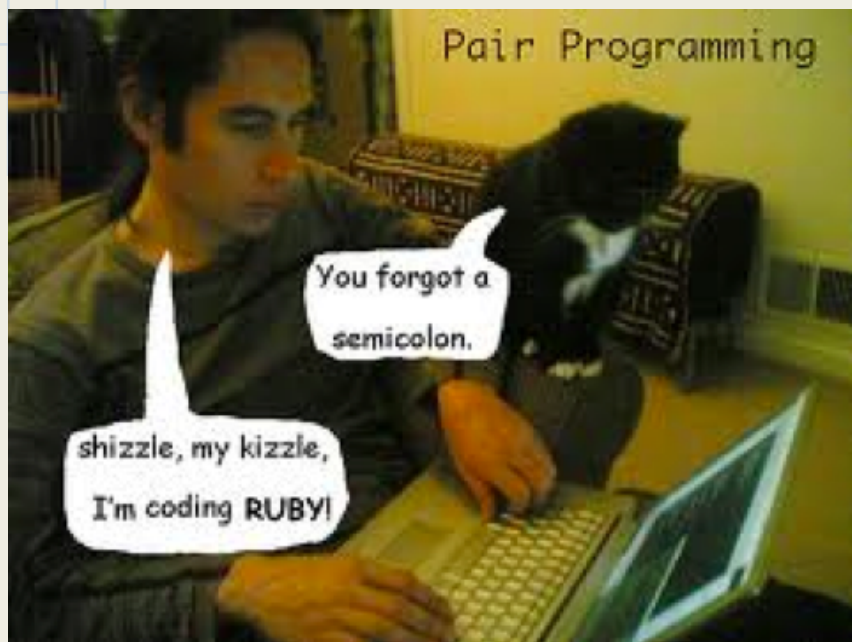
トップページ80,000円  
1ページ15,000円  
制作管理費 全体の10%

トップページ50,000円  
1カテゴリ15,000円  
予約フォーム5,000円

ホワイトプランー式  
300,000円  
ゴールドプランー式  
450,000円

用語・提案・単価が**バラバラ**で比較できない  
どの提案が**目的達成**(集患／採用)できるか分からない  
だったら**安い**業者を選ぶ

# 作業時間ではなく 顧客の成果に課金しよう



人月計算での課金

成果に課金

作業時間×難易度＝課金

顧客収益×貢献度＝課金

顧客が儲からなければ私たちも儲からない

# 成果に課金すれば お互い満足できる

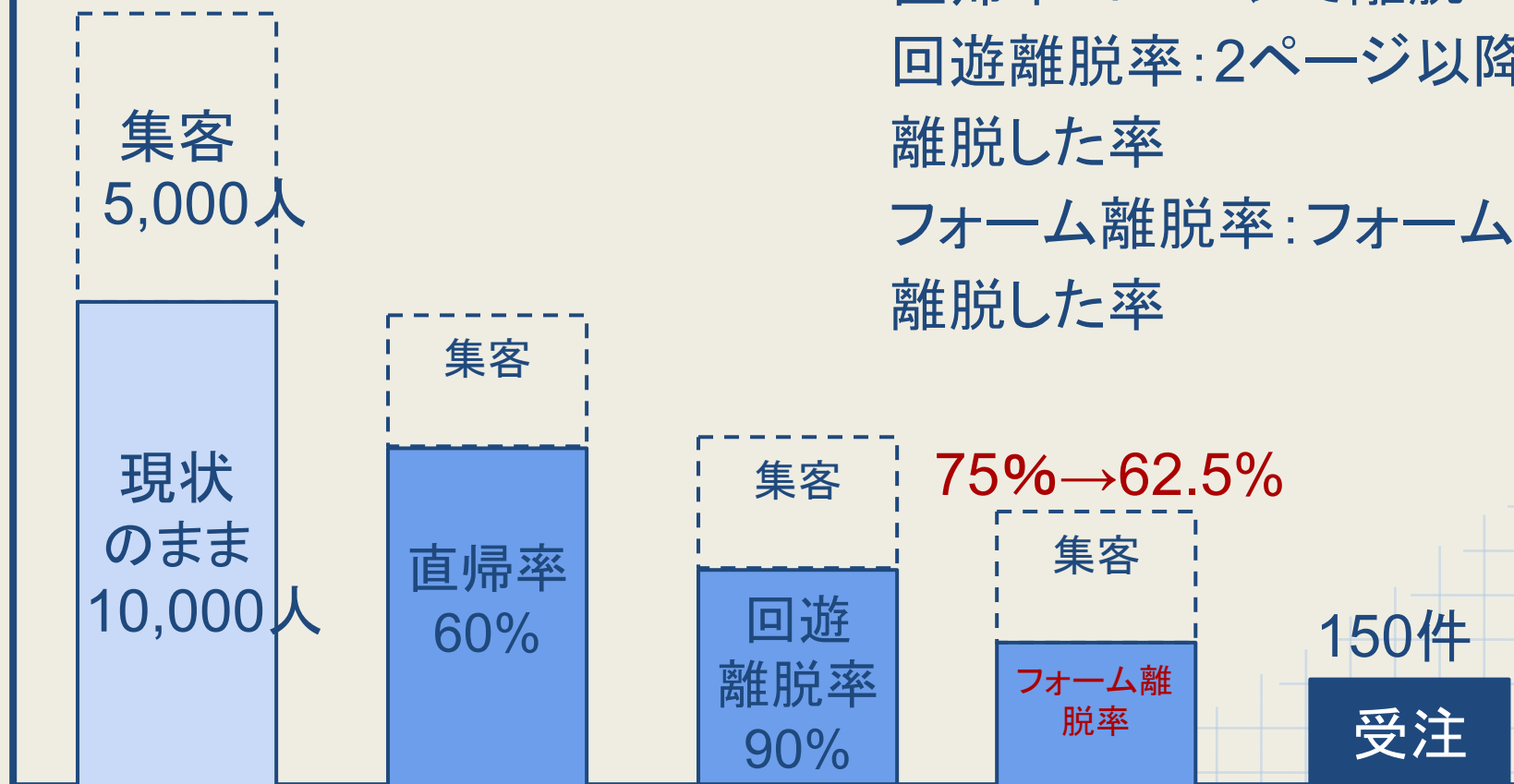
フォーム離脱率を12.5%下げると**毎月**広告費用500,000円節約

広告予算**500,000円**

直帰率: 1ページで離脱

回遊離脱率: 2ページ以降で  
離脱した率

フォーム離脱率: フォームで  
離脱した率



# 3.ウェブ解析とは

あらゆるデータを見て事業の成果につなげること

## ビジネス解析

商談・見積  
受注・売上

電話  
FAX件数

マスメディア  
広告効果

モニター  
アンケート

## ウェブマーケティング解析

視聴率・  
キーワード分析

ユーザビリティ  
テスト

ソーシャル  
メディア分析

## アクセス解析

検索  
ワード

ページ  
ビュー

広告効果  
測定

# ウェブマーケティング解析 Google Trends



## トレンド

ウェブ検索の人気度: 肌荒れ, ニキビ, 美肌, 洗顔, 毛穴。 日本, 過去 12 か月間。



## トレンドを調べる 急上昇ワード

### 人気度の動向

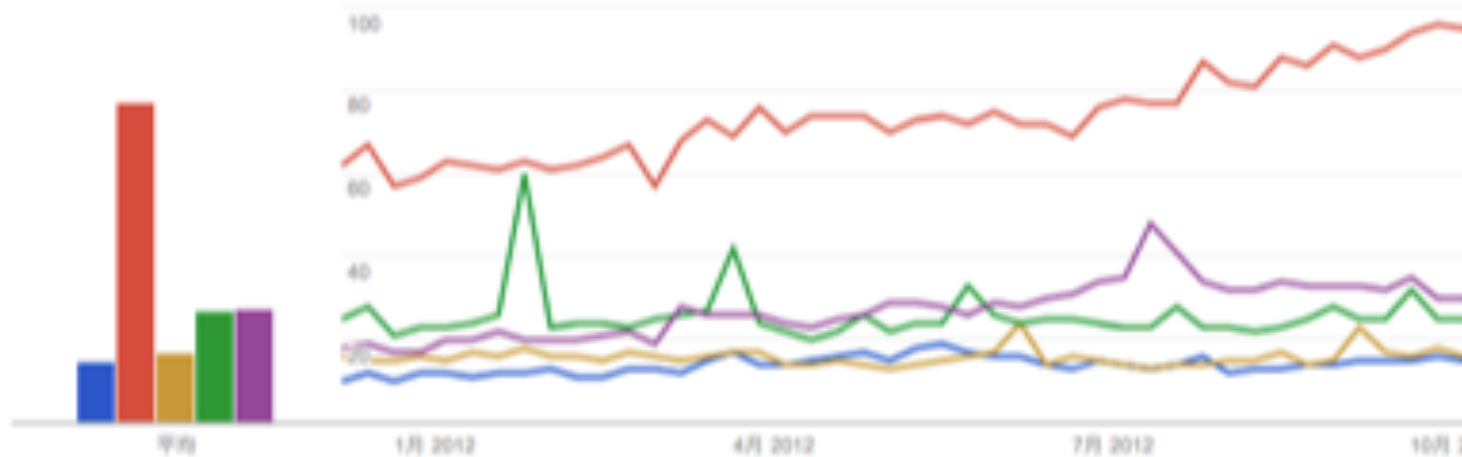
検索ボリュームの最大値を 100 とした値を示します。

ニュースのヘッドライン

### キーワード

- × 肌荒れ
- × ニキビ
- × 美肌
- × 洗顔
- × 毛穴

▶ その他の比較



# ビジネス解析 歯医者さんの例

Sign PhoneNo.  
XXX-XXX-XXX



毎月1,000,000円以上  
ネット広告に投資  
費用対効果が分かれば  
小規模な事業でもウェブ  
サイトに投資はできる



PC PhoneNo.  
YYY-YYY-YYY

Mobile PhoneNo.  
ZZZ-ZZZ-ZZZ





# WACAの認定する ウェブ解析士とは

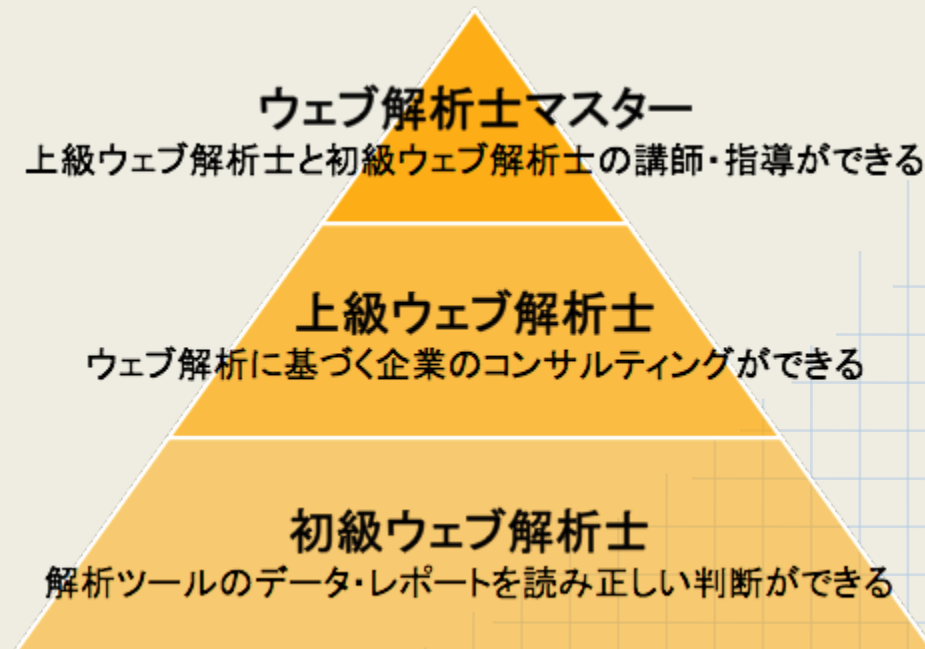
データを元に事業の成果につなげるために、ウェブ解析を活用する人材が必要

2010年ウェブ解析士認定スタート

2012年WACA協会発足

## ウェブ解析士資格種類

- 初級ウェブ解析士
- 上級ウェブ解析士
- ウェブ解析士マスター



# 初級ウェブ解析士

## 予習前提

5時間の演習中心講座  
講座後復習、試験  
試験はPCで受験

合計 30,000円(税別)

(テストのみ6,000円でも受験可)

講座10,000円

テキスト4,000円

テスト6,000円(CBT)

認定料10,000円



# 上級ウェブ解析士

事業分析から成果につなげる  
ウェブ解析の戦略／戦術を学  
ぶ

2日間合計10時間

筆記試験

課題レポート

修了レポート

Googleアナリティクスで

レポート作成

合計 80,000円(税別)

LTとPS

施策2 優先順位2 訪問数を10%増やす

自然検索1の4倍増やす

時間帯解析 (平日・土日)

平日 (0:00~24:00)

カスタム変数とデータインポートで表示を変える

MyPage  
 認定者ID ID 0001 XX  
 認定者ID ID 0002 XX  
 認定者ID ID 0003 XX  
 認定者ID ID 0004 XX  
 認定者ID ID 0005 XX  
 認定者ID ID 0006 XX  
 認定者ID ID 0007 XX

点数データ  
 ID 0001 XX  
 ID 0002 XX  
 ID 0003 XX  
 ID 0004 XX  
 ID 0005 XX  
 ID 0006 XX  
 ID 0007 XX

(1) 認定者ごとにログイン機能を設ける

ログイン履歴  
 ログイン履歴  
 ログイン履歴  
 ログイン履歴

(2) 認定者ごとの点数をデータインポートでカスタムディメンションに入れる

(3) ログインしたユーザーの点数ごとにログインユーザー表示場所にマークをつけ、適切な講座へ誘導する

ウェブマーケティング計画書  
 受注目標120万円

	現状	2010年4月	2010年5月	2010年6月
ウェブサイト全体計画 (PC)				
閲覧開始数合計	13,106	16,667	20,633	25,000
来自国通信閲覧開始数	2,500	6,006	10,225	14,392
検索エンジン流入	5,000	5,000	5,000	5,000
検索エンジン以外の流入	2,506	2,508	2,508	2,508
ノードカナー	3,100	3,100	3,100	3,100
関連ページセッション数	2,622	3,339	4,167	5,000
フォームセッション数	524	667	833	1,000
エンバージュ数 (APL含む)	105	193	167	200
商談数	10	13	17	20
受注数	1	1	2	2
受注率	◎300,000	◎300,000	◎300,000	◎300,000
受注金額	314,594	400,000	500,000	600,000

# ウェブ解析士マスター

ウェブ解析士の指導認定を行う実務と教育両面で活躍できる方法を学ぶ

- ・実技試験

15時間の講座ができるか

- ・マクロレポート

サイト全体を解析するレポート

- ・ミクロレポート

ユーザー一人一人の経路を解析するレポート



田中友博による  
マクロ解析と改善提案発表資料

シビラユーザー分析ログ

アクセス日時	IP	URL	国名	検索キーワード	結果
2012/02/28 14:42:52	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 14:42:52	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 09:28:18	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 09:28:22	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 09:28:32	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 09:28:37	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 09:28:41	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 09:28:48	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 11:09:11	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 11:09:23	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 11:09:29	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功
2012/02/28 11:09:43	139.162.100.101	http://www.amazon.co.jp/?ref=ph_xmas_gifts&pf_rd_p=139162100101	日本		成功

3月2日(金) 【情報目録】 - SPV

3月6日(火) 【情報目録】 - 4PV

アクセス履歴から推測される彼女のマインドとは？

去年は頑張って初級ウェブ解析士を取った事ができて良かったな！  
春休みには上級ウェブ解析士をとろうかな？ どうしようかな？

ところで学生で上級ウェブ解析士を持っている人っているのかな？  
どうなんだろう・・・

資格を取ると就職に役立つのかな？

国産検定の状況は  
おんタイムの検定等  
参照しました！！

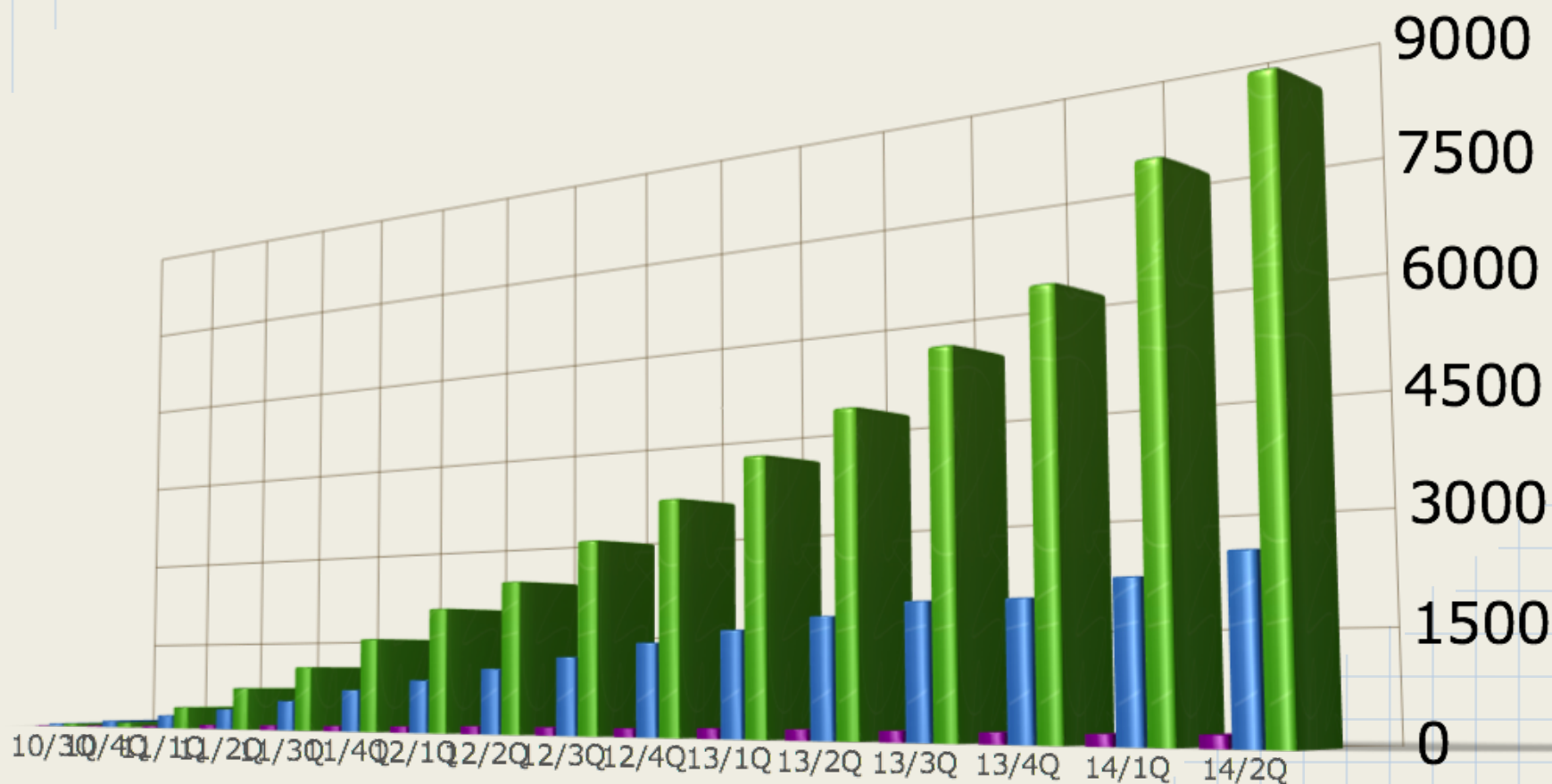
ここでも！！

ここで！！

Copyright©2012 Mezi Co., Ltd All Rights Reserved

# 受講者数推移

初級 8,129人 上級2,371人 マスター181人 (2014/07)



# 企業研修導実績

IR Solutions

 関西学院大学  
KWANSEI GAKUIN UNIVERSITY

DAIICHI Agency Co.ltd.

 第一エージェンシー

RECRUIT

opt   
e-marketing company

 TEMPSTAFF  
TECHNOLOGIES

 Hakuhodo DY  
media partners

ALL ON VECT

 MEMBERS

「伝えること」がモットーの会社です。

 NIHON  
Communications  
CO.,LTD.

 ADK

 BrainPad


 BANDAI  
NAMCO

 NCC  
Nagase Career Center


GDO

 KEN  
SCHOOL

 専修大学  
SENSHU UNIVERSITY

 学校法人 産業能率大学

Winスクール

 立教大学

PASONA  
TECH

## アジェンダ

1. ウェブを事業の成果につなげるには？
2. ウェブビジネスで収益をあげるためには？
3. データをもとにチャレンジしよう



# データ元にチャレンジ

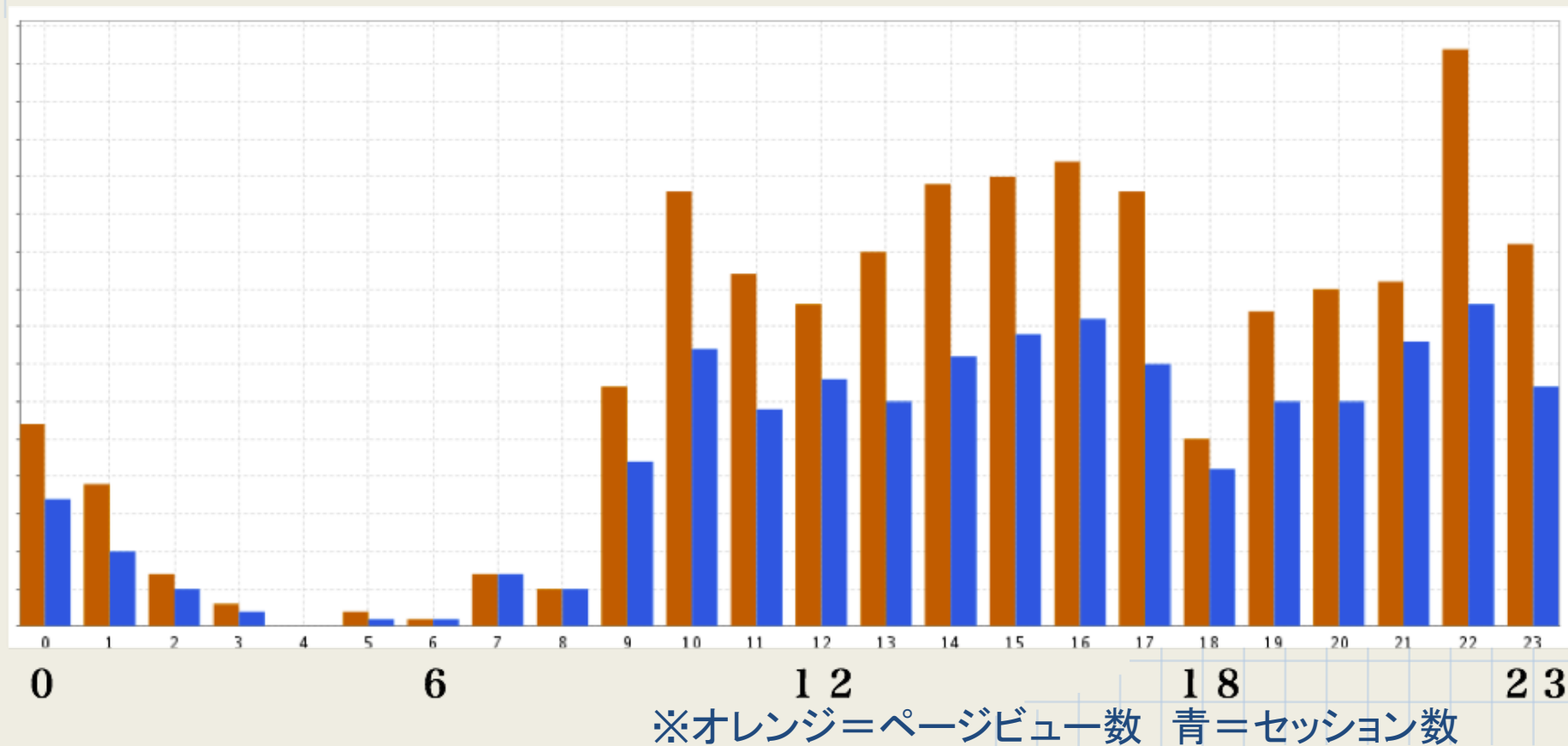
データはコンパス。顧客はリスクとチャンスを知ることができる  
だからチャレンジできる。チャレンジすることに失敗はない  
同じバスに乗って顧客と一緒に目標を目指そう



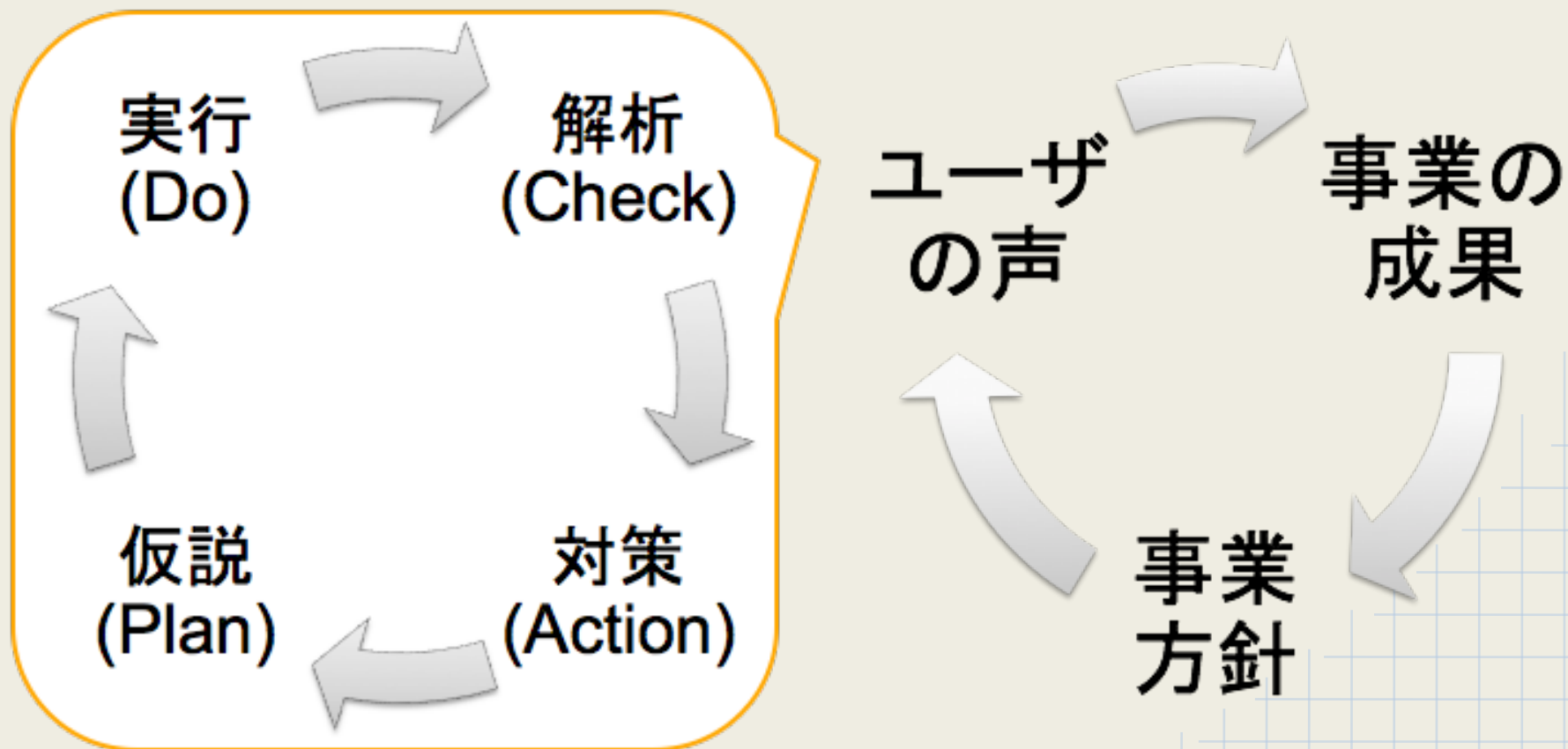


# ガーデニングネットショップ時間帯分析

このサイトを見ているユーザはどんな人でどんなニーズがあるか？  
このサイトでメールマガジンを発行するなら、どんな内容がいいか？



# 4. ウェブ解析は現場全員で改善のサイクルを回すことで改善する



# ウェブ解析士協会講座 日程のご紹介

10月4日 14:00-16:00

絶対に滑らない、月額5万円の広告費から成果を出せるリス  
ティング広告成功の法則

仙台青葉カルチャーセンター 602会議室

参加費 一般5,400円(WACA正会員3,240円)

講師 阿部圭司 (アナグラム株式会社)

<http://bit.ly/waca1409031>

10月8日

秋田 初級ウェブ解析士 講座／試験

10月9日

山形 初級ウェブ解析士 講座／試験

<http://bit.ly/waca1409032>

# 本日の資料

<http://bit.ly/waca140903>

で見られます

コメントつけられます。

質問あればコメントください



ウェブには  
すごい力がある

おしまい

toshieji@gmail.com

twitter @ejtter FB facebook.com/warjwda

# マイクロ分析のシビラ



シビラとは  
ABOUT

機能紹介  
FUNCTIONS

サポート  
SUPPORT

レポート  
REPORT

導入事例  
EXAMPLES

料金表  
PRICE

お電話でのお問合せ  
☎ 0120-465-033

✉ CONTACT  
メールでのお問合せ

## ALL IN ONE SOLUTION

アクセス解析 × SEO効果測定 × 広告効果測定

アクセス解析ASPサービス「シビラ」はアクセス解析機能、  
広告効果測定機能、SEO効果測定機能がセットになったツールです。

アクセス解析ASPサービスsibulla

複数ドメインの一元管理で複数サイトの同時検証・測定が可能。  
Webサイト分析に最適です。



全ページで  
同一HTMLタグ



解析内容を  
メールでお知らせ



アドバイス機能



組織名分析



複数ドメインの解析

# 1ヶ月無料試用実施中

## 初期費用 ※1

10,000円 (税込10,500円)

## 月額費用 ※2

料金ランク	シビラ導入ページの総PV数	料金	※2014年4月1日以降税込価格
A	0PV~10,000PV	6,000円(税込6,300円)	6,480円(税込)
B	10,001~30,000PV以下	12,000円(税込12,600円)	12,960円(税込)
C	30,001~50,000PV以下	18,000円(税込18,900円)	19,440円(税込)
D	50,001~100,000PV以下	24,000円(税込25,200円)	25,920円(税込)
E	100,001~150,000PV以下	30,000円(税込31,500円)	32,400円(税込)
F	150,001~300,000PV以下	60,000円(税込63,000円)	64,800円(税込)
G	300,001~600,000PV以下	90,000円(税込94,500円)	97,200円(税込)
H	600,001~1,000,000PV以下	120,000円(税込126,000円)	129,600円(税込)
I	1,000,001~1,500,000PV以下	180,000円(税込189,000円)	194,400円(税込)
J	1,500,001~3,000,000PV以下	240,000円(税込252,000円)	259,200円(税込)
K	3,000,001~6,000,000PV以下	300,000円(税込315,000円)	324,000円(税込)