

株式会社ピーシー・ブレイン お問い合わせ電話番号:047-311-6677

☆今月のメニュー

■もう一度おさらいしよう！ WEBマーケティングの基本

- ・反応・反響に注目！
- ・流入数を増やす！
- ・コンバージョン率アップ

■社長のつぶやき グリコ～!!

CMSのセキュリティは自己管理です。ご注意を!!

最近ではCMSとして、WordPressの利用者が増えています。フリーツールはセキュリティも含めてあくまでも自己責任です。

そんな中で、人気のプラグインの脆弱性をついたセキュリティトラブルも発生しています。

実際にマルウェアに感染してしまうと、利用者がアクセスした際に、

「このサイトにアクセスするとコンピュータに損害を与えることがあります」という警告画面が表示されます（クロームの場合）。果たしてこのような警告を見てそれでもアクセスする人はいるのでしょうか？

一度与えてしまった不安感・不信感を取り除くのは容易ではありません。

こういった事態を引き起こさないようにしっかりと注意しましょう。自信が無ければ詳しいことの方の制作会社・専門家の助けを求めましょう。

<http://goo.gl/eYORSU>

こんにちは、ピーシー・ブレインの高山です。

2月も終わり3月になると、私の大好きなサッカーの国内シーズンが始まります。日本代表の監督が誰になるのかという話題もあります。お気に入りチームの活躍がまずは気になることです。

さて、ホームページの活用方法を中心とした「WEBマーケティングのヒント」というタイトルで、今月も情報をお届けいたします。

もう一度おさらいしよう！ WEBマーケティングの基本

以前に比べると、動画配信サービスやソーシャルネットワークなどのインターネット関連のサービスが手軽に利用できるようになります。ますます便利になっています。

また、SEOに関する情報や記事を目にする機会も増えてそれなりに理解している方々も増えてきています。

そんな中で、成果のあがるホームページにするために、あらためてWEBマーケティングの基本をおさらいしてみましょう。

▼目的を思い出してください

これまで何回も書いていますが、ホームページを利用する目的は何でしょうか？再度思い出してみてください。

個人向け、企業向けなど業種・業態が異なっていたとしても、最終的には売上げをあげる、売上げに結びつく問合せなどを得ることになっているはず。今回取り上げるマーケティングの範囲としては、販売の対象となるお客さん、お客さんになりそうな見込み客を集めるための活動をホームページ、インターネットを通じて行うこととして説明してゆきます。

▼SEOは大切だけど、それだけではダメ

ホームページにアクセスするきっかけとしては、まだまだ検索サイト・サービスが多いので、SEO対策はもちろん大切です。

SEO対策の効果が上がってくれば、アクセス数は増えます。

さて、そこで改めて確認ですが、欲しいのはアクセス数でしょうか？

最初に書いたように、目的は売上げにつながるお客さんを集めることです。

SEOは一つの手段としては良いですが、それだけではダメで、反応してくれたお客さん（見込み客）の数に注目する必要があります。

反応・反響に注目！

ホームページを使った WEB マーケティングの利点の一つには計測が容易であるということがあります。この計測することは、マーケティングを成功させるためには不可欠な行動で、感覚だけで闇雲に対応しても成果はあがりませんし、仮にうまくいったとしても再現性がありません。

お客さん・見込み客を集める際の目標値としては、反応数・反響数を計測することになりますが、これはホームページに関わる他の指標と次のような関係があります。

$$\text{反応・反響数} = \text{流入数} \times \text{コンバージョン率}$$

※コンバージョン率とは、ホームページに流入してきた人のうち、実際に請求や申込・購買といった反応・反響といったアクションを起こした人の割合で転換率とも言います。

固定的な割合ではなく、ホームページの作り方や表現内容、そのほかの様々な要因によって変動します。

流入数を増やす！

流入数を増やす前に、そもそもホームページへの流入経路にはどのようなものがあるのでしょうか？

例えば、

- ・ 検索サイト
- ・ 広告
- ・ 他のサイトからのリンク
- ・ ブックマークなどから直接
- ・ ソーシャルメディア

などがあります。

広告などはリスティング広告やディスプレイ広告など種類が複数ありほか、メールマガジンのように集計上は直接アクセスと区別がつかないものもあります。

このような流入経路のうち、SEO 対策によって増やすことができるのは検索サイトからの流入数です。

現在のホームページの SEO 施策が有効かどうかはアクセス解析を利用して知ることができます。

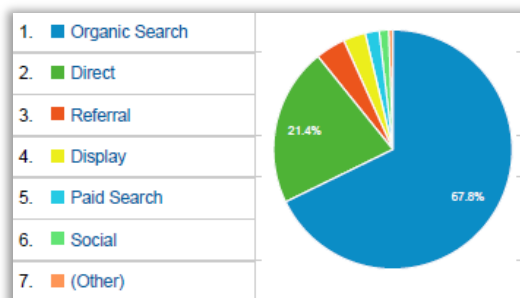
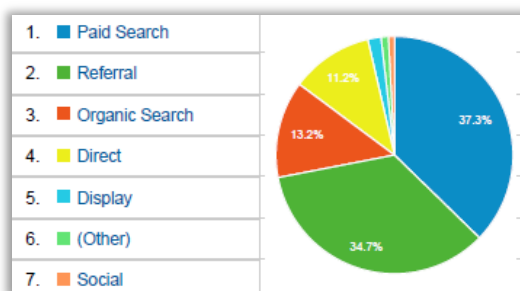


図1 検索サイトが多いケース



▼流入経路の内訳までチェック

上記の図2のケースでは、広告についてリンク（Referral）が多くなっていますが、こういったケースではもう一段掘り下げて見る必要があります。ブランドサイトや自社ブログなど自社のサイトからの流入なのか、まとめサイトや、一般ブログなど他者サイトからの流入なのかを確認するようにしましょう。

コンバージョン率アップ

反応、反響を増やすもう一つの指標、コンバージョン率についてそのポイントをお伝えします。

せっかく流入してくれた人たちが、設定したゴールに到達してくれなければ、目標達成とはなりません。流入数が変わらない場合でもコンバージョン率を改善することができれば、反応や反響数を増やすことができます。これは流入数の増加という自分たちでコントロールしにくい要素に比べると手のつけやすいことです。

▼最初のステップは可視化

コンバージョン率の改善に必要なのは、まずは可視化、つまりコンバージョンに至るどの段階で脱落しているのかを、数値でしっかりと把握することです。これができていなければ、何をすべきかが分かりません。

流入数（訪問者数）と、完了数（申込、問合せ、請求、注文など）の2つの数値は必須ですが、これ以外にその途中のプロセスについても、把握しておくのが望ましいです。

具体的にはアクションを起こすフォームのあるページの訪問者数や、そのフォームへのリンクのあるページの訪問者数が該当します。

これらを整理すると、改善すべきポイントが見えてきます。

なお、特に企業向けの商売（いわゆる B2B）をされている方への注意点としては、完了数に電話やメールといったものも含めるべきです。これは見込み客の行動を考えた時に、ホームページでは情報収集を行い、手っ取り早く電話で連絡するケースが少なくないからです。

なお、弊社ではこのバージョンの目標値を 0.8%～1.8%程度（※業種・商材によっても異なります）に設定して、ホームページや集客改善のアドバイス、実施を行っています。

▼コンバージョン率改善の事例

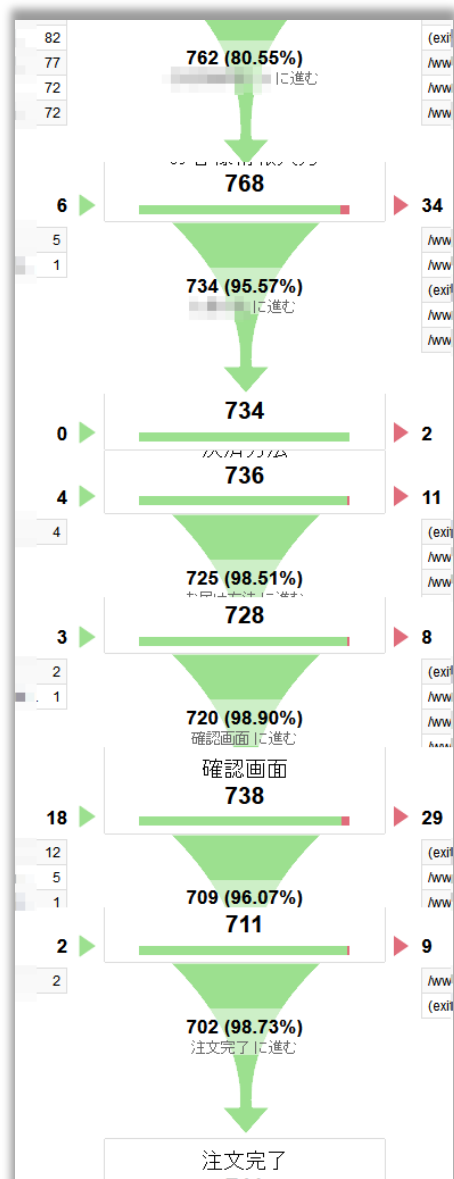
よくあるケースで、申込フォームページでの離脱が多いという問題があります。

- ・フォームの入力が面倒（項目が多い）
- ・どんな資料が送られてくるのか分からない。

など、申し込むとどうなるのか分からない、といった不安や不信感があり、申込フォームへの入力途中で止めてしまうといったケース。この場合は、この問題を解消すべく

- ・資料の内容を分かりやすく伝える
 - ・問合せの結果、何をしてもらえるのかを具体的に列挙する
 - ・資料の写真、一部・サマリーを掲載して具体的にイメージさせる
- といった対応によって改善することができます。

これはほんの一例ですが、コンバージョン率の改善方法はそれぞれの状況によって異なります。



株式会社ピーシー・ブレイン

〒270-2253
千葉県松戸市日暮 1-2-6
勝どきビル

電話番号

047-311-6677

Fax

047-311-6678

E-mail

info@pcbrain.co.jp

受付時間：

9:00～17:30

地域で一番ネットを使った
商売に詳しいコンサルティ
ング企業

- Web マーケティングコンサル
- ネット集客支援
- ホームページ制作
- SEO リフォーム
- WEB システム開発

当社 Web サイト:

<http://www.pcbrain.co.jp>

<http://www.webquick.jp>



社長のつぶやき . . . グリコ～!!

2 月上旬、久々に大阪出張へ行って来ました。

東大阪のお客様と打合せした後、夜の部は弟と息子と合流して道頓堀へ。



約 10 年ぶりの大阪
は、建物、店、風景が
すっかり新しくなっ
ていてチョット迷子に
なったりしながらも、
たくさん食べて、たく
さん飲んで、久しぶり
の大阪を満喫してきま
した。

帰りは当日 0:34 大阪発のサンライズ出雲という寝台列車のベッドで爆睡（気
絶？）。朝 7 時、目が覚めたら勝手に東京駅に到着していてチョー快適。
とことん遊んだ大阪からの帰りは、このサンライズ出雲がおすすめです。



ニュースレターの感想、取り上げて欲しいテーマ、相談など、ぜひご意見をお聞かせ下さい！
→ FAX:047-311-6678 / 電子メール：info@pcbrain.co.jp

株式会社ピーシー・ブレイン

発行責任者：高山卓巳

〒270-2253

千葉県松戸市日暮 1-2-6

勝どきビル

TEL: 047-311-6677 FAX: 047-311-6678 Email: info@pcbrain.co.jp