

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

■お知らせ

松戸ビジネスショウ出展
～ 11月25、26日

■アクセス解析活用

比較すればもっとよく見える!

- ✓ 時系列で比較
- ✓ セグメントの適用
- ✓ ～ 新規とリピート
- ✓ ～ 購入者と非購入者

■社長のつぶやき

「筑前煮に挑戦！」

サーバーセキュリティに注意

このところWEBサーバーに関連のある脆弱性が続けてアノウンスされています。

例) bash の脆弱性対策
<http://goo.gl/7TU5WE>

SSL 3.0 の脆弱性対策に
<http://goo.gl/HGq12t>

いずれも多くは意識しないうちにレンタルサーバー会社で対応されています。

ただ、最近の「クラウド」サービスの仮想的なサーバーを丸ごと貸し出ケースでは、セキュリティの対応は利用者側の責任・対応範囲です。

また、標準設定のサーバーをそのまま利用して、本来不要なシステムが攻撃されることでダウンするようなケースを時折見受けます。

これから年末にかけては、1年でもセキュリティトラブルや事故の多い時期となりますので、いまのうちに一度チェックしておきましょう。

こんにちは、ピーシー・ブレインの高山です。
ちょっと前まではまだまだ暑かったのですが、最近はさわやかな陽気になってきました。とはいえ朝晩は寒いくらいで、体調管理に気を遣いますね。
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。

松戸ビジネスショウに出展します!

まずはお知らせです。

11月の25日、26日の2日間、松戸商工会議所主催の松戸ビジネスショウに出展いたします。

ホームページで営業力を3倍に!というテーマで、集客にポイントをおいたホームページの制作と運用についての相談やサービスの紹介を行います。

また、「集客ホームページ活用で新規顧客を3倍にする方法」というミニセミナーも実施します。

※セミナーについての詳細は、弊社担当にお尋ねください。

みなさまのご来場をお待ちしております。

ビジネスショウの情報については、公式のホームページ、公式のFacebookもご覧ください。

松戸ビジネスショウ2014 出展者募集のご案内

日時: 11月25日(火) 13:00~17:00 / 11月26日(水) 10:00~16:00

場所: 松戸商工会議所 4-5F 会議室 (PR用セミナー会場) / 松戸商工会議所 5F 特別会議室

出展方法: パネル展示、実物展示、実演、試飲、試食など自由

申し込み締切日: 平成26年10月30日(木)

松戸ビジネスショウ2014実行委員会 www.matsudo-busi-show.info/ 03-5464-5171

松戸ビジネスショウ

■開催概要

日時: 11月25日(火) 13時~17時、26日(水) 10時~16時
場所: 松戸商工会議所

■公式ホームページ

<http://www.matsudo-busi-show.info/>

松戸ビジネスショウ公式 Facebook ページ

<https://www.facebook.com/matsudobusinessshow2014>

〒271-0092 千葉県松戸市松戸1 8 7 9 - 1



アクセス解析活用 ～ 比較すればもっとよく見える！

アクセス解析の利用について、前回・前々回とページビューや直帰率といった基本的な指標、そしてコンバージョンについての確認やそこから分かることについて、お伝えしてきました。

チェックしたその時点での、課題を見つける、仮説をたてるために、このような指標を利用することは感覚に頼りがちな対策を科学的に裏付ける意味でも有用なのでぜひ習慣化してください。

さて、今回は、チェックした指標や仮説としてたてた課題やその対策・施策の有効性を確認するためのアクセス解析の利用方法として「比較する」ことについてお伝えします。

時系列で比較

▼施策・対策の実効性をチェック

例えば、ランディングページ上の直帰率が高いことが以前に判明し、そのページの構成や内容を変更する対策をとったとします。

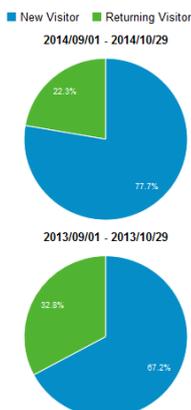
この対策の有効性を確認するためには、ページを変更した前後の状況を比較します。

対策前後の期間内でそれぞれの指標を比較すれば、課題が解消しているのか、仮説があっていたのか、あるいは別の仮説を検証する必要があるかなど、対策の有効性を確認することができます。

ページ ?	ページビュー数 ↓	ページ別訪問数	平均ページ滞在	閲覧開始数 ?	直帰率 ?	離脱率 ?	ページの価値 ?	
1.	例) 10/20 に、ナビゲーションレイアウトを整理して情報の場所を分かりやすくしたページに修正。その前後の期間の離脱率を比較することで有効性をチェック					5.58% ↓ 38.87% と 37.17%	17.83% ↓ 26.09% と 31.75%	4.42% ↓ ¥ 1,189 と ¥ 1,244
2014/10/20 - 2014/10/29	1,786 (100.00%)	940 (100.00%)	00:00:54	795 (100.00%)	38.87%	26.09%	¥ 1,189 (100.00%)	
2014/10/10 - 2014/10/19	1,118 (100.00%)	723 (100.00%)	00:01:05	601 (100.00%)	37.17%	31.75%	¥ 1,244 (100.00%)	
変化率	59.75%	30.01%	-16.24%	32.28%	4.58%	-17.83%	-4.42%	

▼トレンドをチェック

比較する期間をもう少し長く設定することで、商品やサービスに関するトレンド、ホームページの利用者の特性の傾向を確認することができます。



例えば、左図は弊社のケースですが、1年前に比べると新規訪問者の割合がだいぶ増えていきます。

あくまでも一例ですが、ここからさらに、新規の訪問者向けにはどんな情報が有用なのか、新規の訪問者向けの動線を見直してゆくといいといった検討や対策へつなげることもできます。

また、右表の別のサイトの例では、利用者の端末の状況がPCからスマートデバイスに変わってきていることなども読み取ることができます。

オペレーティング システム	セッション	セッション(%)
1. Windows		
2014/07/01 - 2014/10/29	306,483	50.82%
2013/07/01 - 2013/10/29	365,575	59.95%
変化率	-16.16%	-15.23%
2. iOS		
2014/07/01 - 2014/10/29	178,965	29.68%
2013/07/01 - 2013/10/29	136,663	22.41%
変化率	30.95%	32.41%
3. Android		
2014/07/01 - 2014/10/29	86,368	14.32%
2013/07/01 - 2013/10/29	69,840	11.45%
変化率	23.67%	25.04%

セグメントで比較

比較の対象は、期間といった時間軸に限定されている訳ではありません。

通常のアクセス解析でチェックしている指標は、「総数」あるいは「平均」であって全体の傾向や様子を把握するには適していますが、より具体的に、個別の製品やサービス、顧客対象に応じた情報を得るには大ざっぱです。

そこで集計・解析の対象を絞り込む、「セグメント」とするという考え方が有効になってきます。

初めてサイトを訪れた人や何度も訪ねている人、購入した人と購入しなかった人、スマートフォンで見ている人、PCで見ている人、オフィス・自宅など見ている場所の違いなど、いろいろな分類で比較することで成果の違いをもたらした違いをチェックすることができます。

▼新規とリピーターで比較

	集客	行動	コンバージョン	収益	eコマースのコンバージョン率				
	直帰率 ?	ページセッション ?	平均セッション時間 ?	トランザクション数 ?	収益 ?	eコマースのコンバージョン率 ?			
	80.96% サイトの平均: 80.96% (0.00%)	1.73 サイトの平均: 1.73 (0.00%)	00:00:38 サイトの平均: 00:00:38 (0.00%)	6,906 全体に対する割合: 100.00% (6,906)	¥ 85,240,790 全体に対する割合: 100.00% (¥ 85,240,790)	0.91% サイトの平均: 0.91% (0.00%)			
1. New Visitor	674,267 (88.46%)	100.00%	674,267 (100.00%)	82.66%	1.54	00:00:28	3,014 (43.64%)	¥ 38,616,459 (45.30%)	0.45%
2. Returning Visitor	87,961 (11.54%)	0.00%	0 (0.00%)	67.92%	3.16	00:01:49	3,892 (56.36%)	¥ 46,624,331 (54.70%)	4.42%

リピーター訪問者の方がページをよく見ていることが分かります。また、このケースのコンバージョン率は新規よりも10倍近く高くなっていて、リピーターユーザーの行動が成果を上げるヒントになります。

▼購入者と非購入者で比較

コンバージョンした人と、そうでなかった人を比較することで、商品購入やサービス申込などのコンバージョンに至ったアクセスの特徴をつかむことができます。「勝ちパターン」がわかれば、それに近づくような作りをする、動線設計にする、そのために必要なことはこういったことなのか、という前向きな発想になります。また、さらにコンバージョン率を高めるためには、注力すべきか点もより明確になってきます。

ランディングページ	セッション	新規セッション率	新規ユーザー	直帰率	ページ/セッション	平均セッション時間		
コンバージョンに至らなかったユーザー	279,258 全体に対する割合: 98.13% (284,588)	89.82% サイトの平均: 88.71% (1.26%)	5,237 全体に対する割合: 1.84% (284,588)	29.37% サイトの平均: 88.71% (-66.89%)	1,538 全体に対する割合: 0.61% (252,448)	24.00% サイトの平均: 82.27% (-70.83%)	15.16 サイトの平均: 1.69 (796.69%)	00:06:09 サイトの平均: 00:00:37 (887.79%)
コンバージョンに至ったユーザー								
1. /www.sharacco.co.jp/pc/immerca...html	40,729 (14.58%)	87.02%	1,113 (21.25%)	30.82%	343 (22.30%)	9.25%	21.51	00:07:16
2. /www.sharacco.co.jp/pc/cana/index.html	14,482 (5.19%)	89.21%	1,058 (20.20%)	20.42%	216 (14.04%)	16.35%	16.59	00:06:59
3. /www.sharacco.co.jp/pc/na/index.html	12,683 (4.54%)	84.34%	621 (11.86%)	33.98%	211 (13.72%)	5.15%	23.05	00:07:07
4. /www.sharacco.co.jp/bnada/mel_01.html	10,943 (3.92%)	100.00%	242 (4.62%)	17.36%	42 (2.73%)	27.69%	14.33	00:04:27
5. /www.sharacco.co.jp/pc/ikibi/index.html	9,923 (3.55%)	87.24%						
6. /www.sharacco.co.jp/bnada/mel_010.html	9,253 (3.31%)	100.00%						
7. /www.sharacco.co.jp/pc/tekan.html	8,117 (2.91%)	93.47%						
8. /www.sharacco.co.jp/bnada/mel_029.html	7,394 (2.65%)	100.00%						
9. /www.sharacco.co.jp/pc/na/skin_k...html	6,962 (2.49%)	89.66%						
10. /www.sharacco.co.jp/bnada/mel_010.html	6,662 (2.39%)	100.00%						

コンバージョンの際にランディングするページの傾向が全く異なっている。この例では、コンバージョンする場合はトップページなどが多く、購入の意思を持ってアクセスしてきているケースが多い。これは新規セッションが少ないことから分かります。

すぐにでもチェックしてみましょう。

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

筑前煮に挑戦！

土曜朝の寝起き、その日、夢の中に登場した“筑前煮”がどうしても食べたくなり、迷うことなく初めての筑前煮づくりを開始する事に。

ネットでレシピを調べ、近所のスーパーへ材料の調達から始まり約6時間後、やっと美味しい煮物が完成しました。



仕上がりは、夢の中の筑前煮より多少見栄えが悪いように思いますが、その味は初めてにしては上出来、しっかりとお酒のあてになってくれました。

少し気になった点としては、里芋と鶏肉が当初の想定より溶けて小さくなり過ぎていた事。

次回は鍋への投入タイミング、煮込み時間を材料の質に合わせて時間差攻撃にしよう、お猪口チビチビしながら考えてました。

料理ってのは、いつも何かしら課題が残りますね。



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

〒270-2253

千葉県松戸市日暮 1-2-6

発行責任者：高山卓巳

勝どきビル

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