Web解析でお金を稼ぐための必要な視点

ーウェブ解析で変わる高付加価値な提案方法ー

2014/6/13

江尻俊章 ejiri@kan.co.jp

FaceBookやってます♪よかったら友達申請ください

江尻 俊章

Ejiri toshiaki

- 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年株式会社環はソフトバンク・テクノロジーと業務資本提携

今日の視点

I. ウェブは将来どうなる？

II. ウェブ解析はお客様の声

III.データを元にチャレンジ

ウェブの進化

ホームページ
で世界にPR!

個人がブログで
情報発信

SNSでヒト
と交流

SNSが
活動の中心

ウェブは生活に必要な最も身近なメディア

- 2.1ハードの拡大

iBeacon

デジタルサイネージ

RFID

テレビ

でユーザ情報は取れる

あらゆる消費者行動がと

れる時代が来る

- 2.2ソフトの拡大

ブログ

Twitter

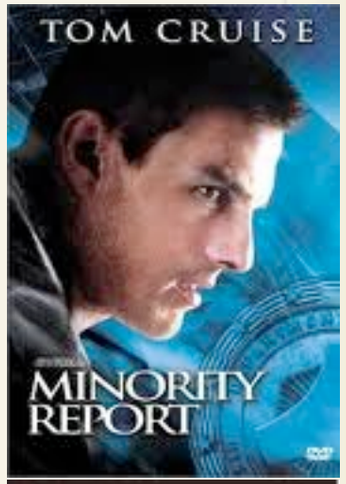
Passbook

ソーシャルメディアで今

まで収拾できなかった人

間関係や気持ちの動きを

測定できる

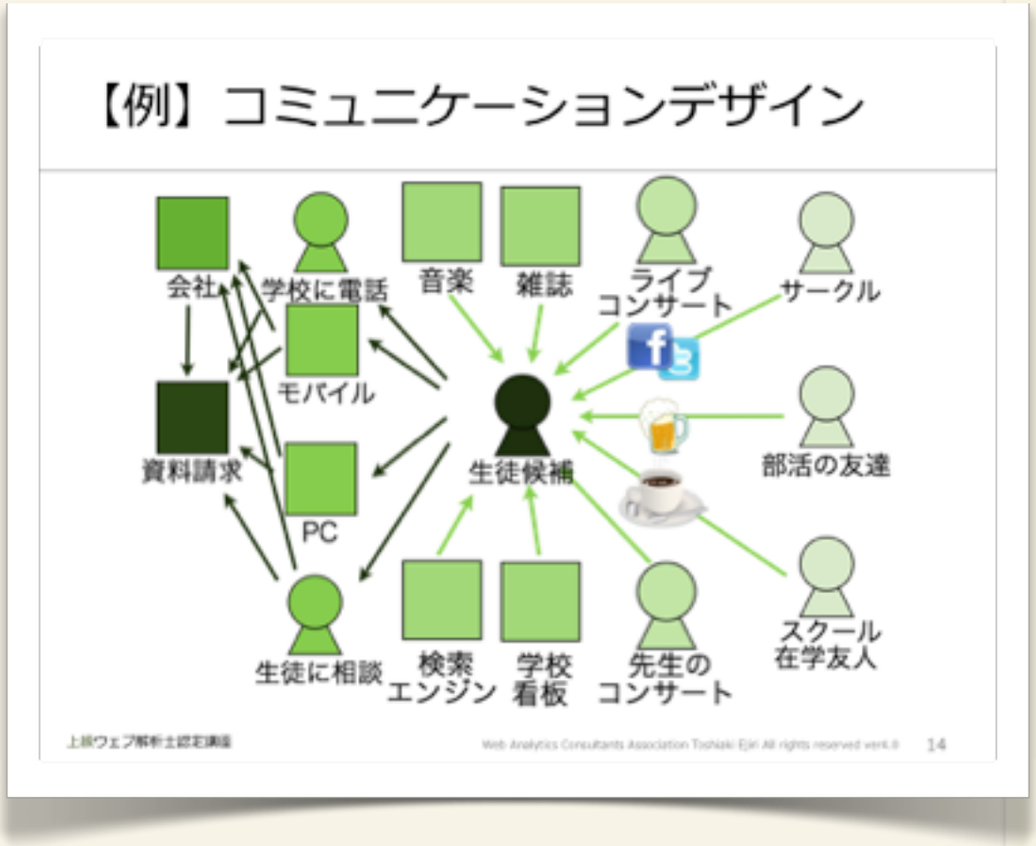


ウェブの役割が増えて社会インフラに

オムニチャネルの時代

オムニチャネルとは

実店舗やオンラインストアをはじめとするあらゆる販売チャネルや流通チャネルを統合すること



オムニチャネルメモ

- eMetrics Summit 2014/3
  Sun Francisco

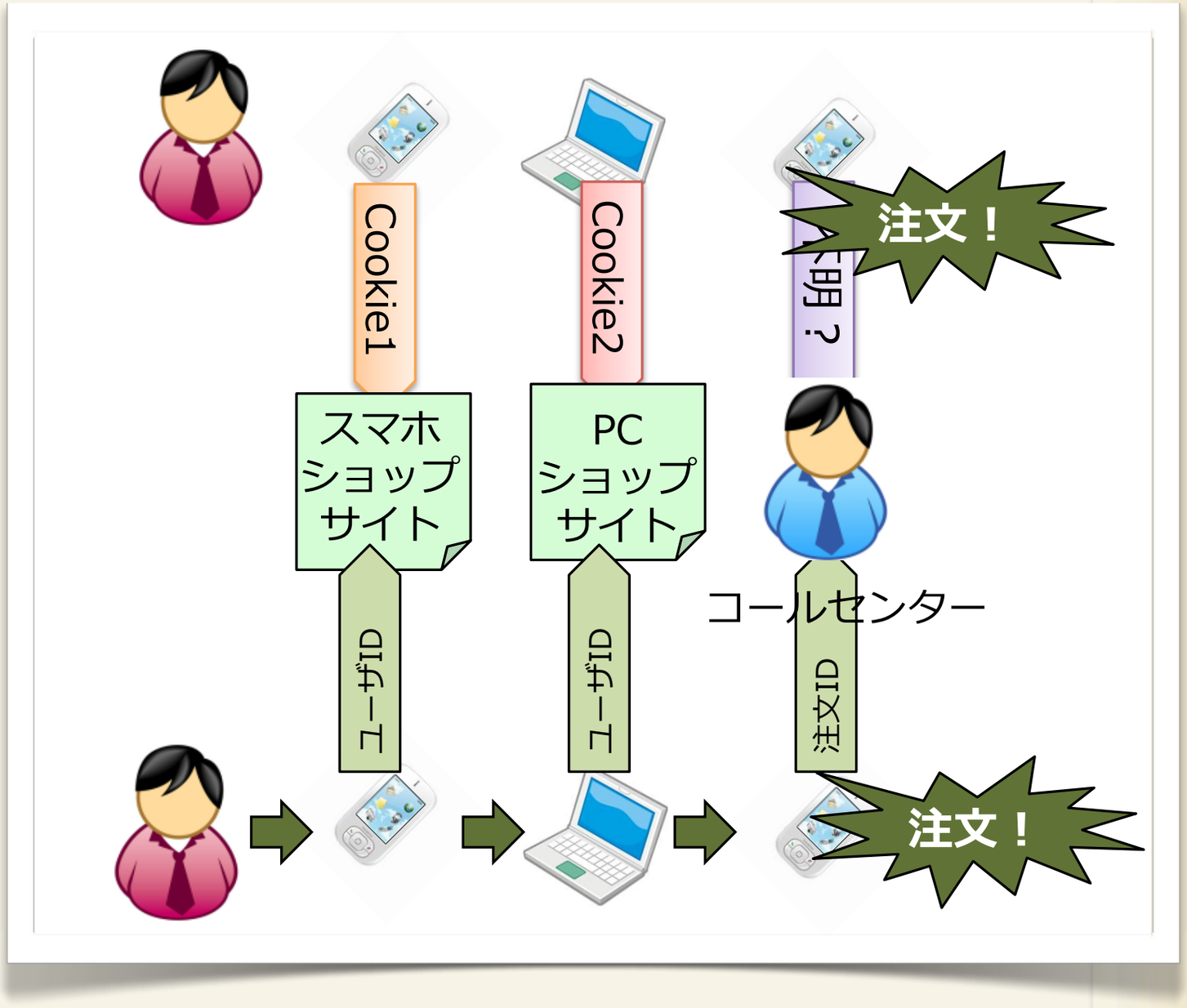
- Omnichannel Retailing and the Connected Customer at Macys.com

- Maycy’sとはアメリカ合衆国ニューヨークに本部がある百貨店。Macys.comはそのWebサイト

ウェブ解析でのマルチデバイス解析の基本

- ユーザIDごとにCookieを与え連動する
- ログインユーザはデバイス間利用把握可能
- オフライン解析も可能になる予定

※WACA上級ウェブ解析士
　day1より抜粋



経営戦略視点で

顧客接点を高める

リニューアルをしよう♪

II.データをもとに
チャレンジしよう

ではWeb業界の皆様

あなたの未来

は明るいか?

ウェブの**役割増＝利益増**

につながっていますか？

Facebook
ページ作りたいの
だけど

いろいろ込み
で30万円

え！
高くない？

制作の価値が
認められにくい

効果求める
ならね

自分で作れる
しな～

じゃXX万円
でやるよ

どうすれば

制作者の価値を

顧客に

伝えられるのでしょうか

顧客の立場に

なって業者を選定してみる

発注者から見ると

- 用語・提案・単価・概算見積がバラバラ
- 比較ができない。優劣も分からない
- だったら安いところ、になる

WEB業界は

発注者の知りたいことを

提案するプロになろう

人月計算の呪縛からの卒業

作業時間×難易度÷環境＝収益

顧客が儲からなければ

私たちも儲からない

顧客収益×貢献度＝収益

新規開設の

ジュエリーネットショップ

- 年末までに**３００万円**

  売上目標

- ホームページに

  いくら投資すればいい？

- 客単価2万円

  注文率1%である

目標から逆算する

~ 売上目標300万円。Webに何人集めればいい？

目標集客人数
150件÷1%
＝15,000人

客単価20,000円
注文率1%

注文率を
コンバージョン率
Conversion Rate
CVRともいう

目標受注件数
300万円÷2万円
＝150件

流入

受注

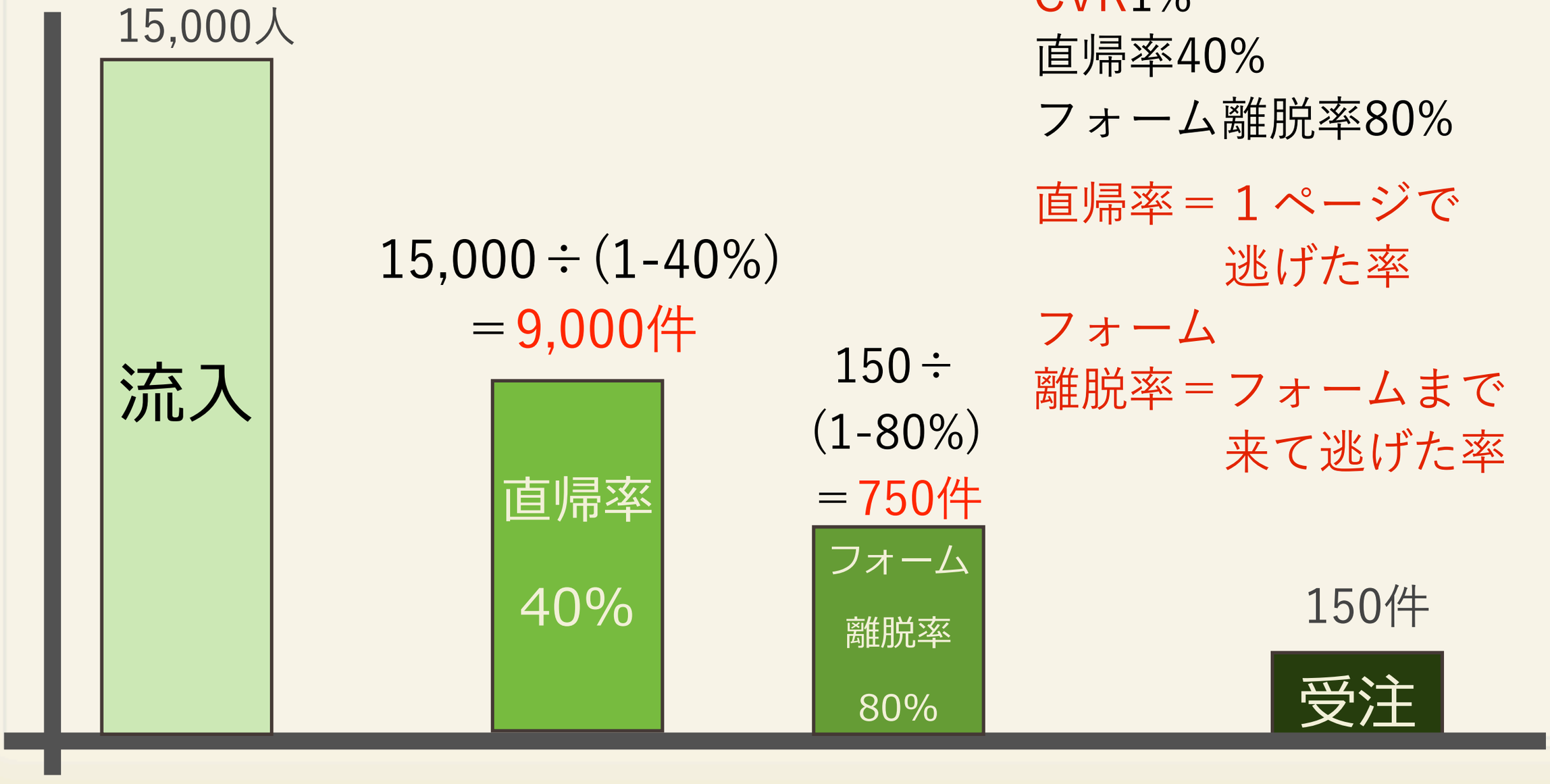
目標から逆算する

~ 集客＋サイトでかけられる
費用を計算すること

客単価20,000円
CVR1%
直帰率40%
フォーム離脱率80%

直帰率＝１ページで
逃げた率

フォーム
離脱率＝フォームまで
来て逃げた率



事業の成果に
つなげるために
ウェブ解析をつかおう♪

III.ウェブ解析は

お客様の声

ウェブをデータとして考える

ウェブからは多くの行動履歴＝消費者情報が取れる

ウェブを発信手段ではなく情報収集手段として捉える

ウェブ解析

Web analytics is the measurement, collection, analysis and reporting of internet data for purposes of **understanding and optimizing web usage.**

事業の成果につなげることが重要

ビジネス解析

受注件数
売上金額

電話本数
FAX件数

アンケート
顧客情報

Webマーケティング解析

インターネット視聴率

キーワードツール

ソーシャルメディア

アクセス解析

トラフィック解析

ユーザ解析

コンテンツ解析

サーチやソーシャルの普及

視聴率調査

ブログ口コミ解析

Googleトレンド

アクセス解析

twitter解析

キーワードツール

Facebookインサイト

初級ウェブ解析士講座

テキスト＋DVDで 予習

チームで演習のみの講座

プロとして顧客に提案するロールプレイ

合計　30,000円

（テストのみ6,000円でも受験可）

講座10,000円

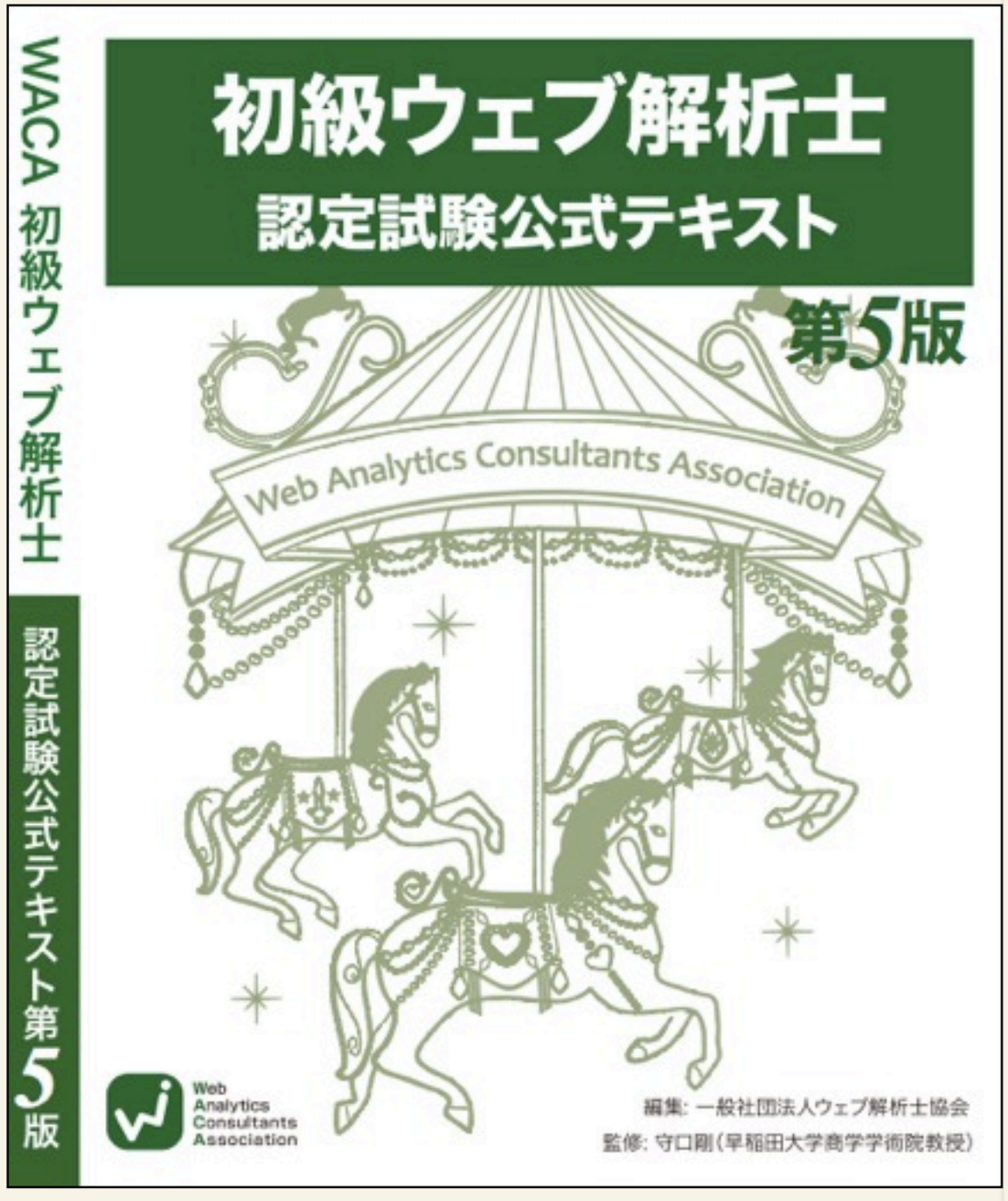
テキスト4,000円

テスト6,000円(CBT)

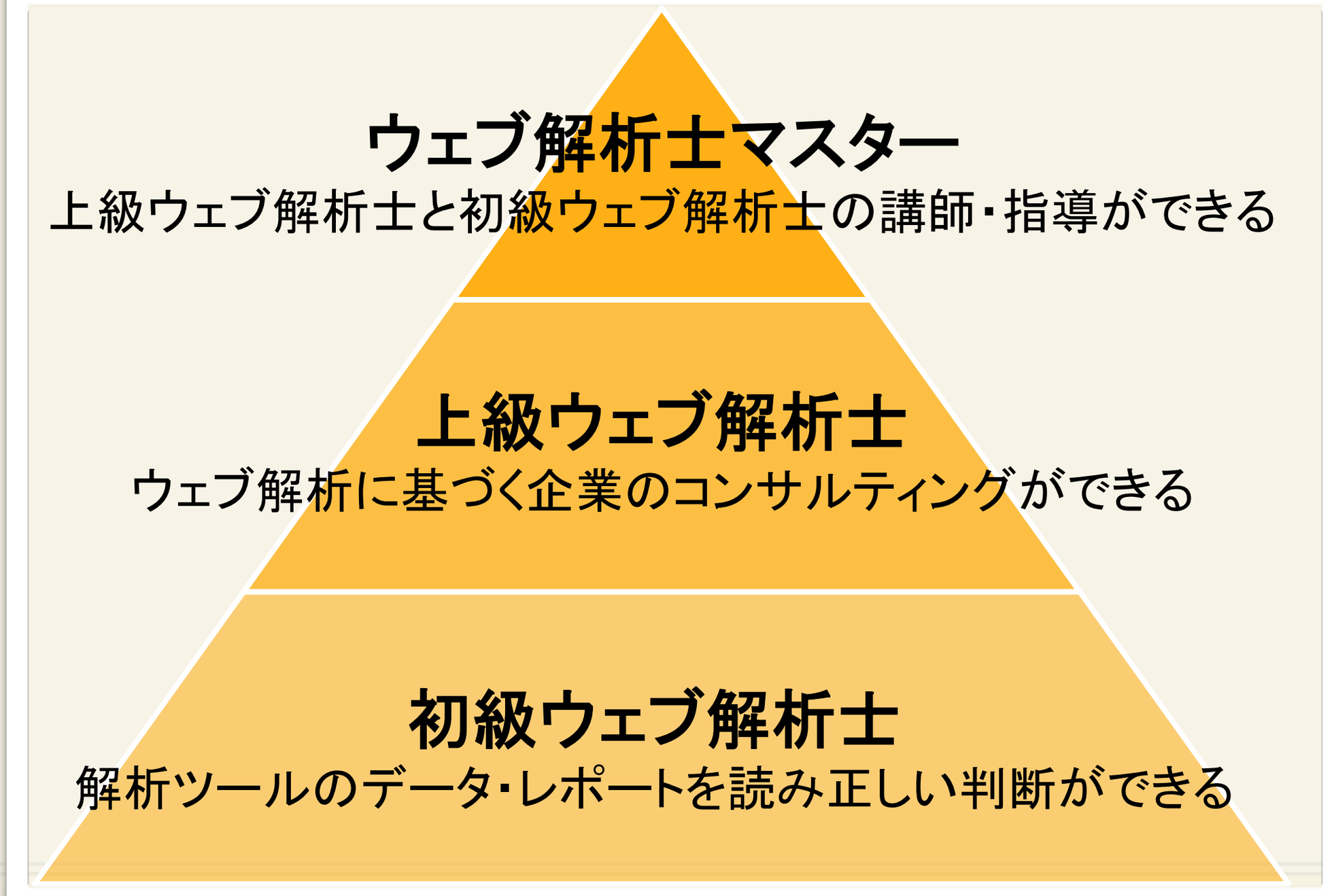
認定料10,000円

初級ウェブ解析士改訂内容

- 網羅性を強化
- リスティング強化
- セキュリティ追加
- 法律基礎追加
- 2章５章統合し全体を前に倒して８章でセキュリティと法律を追加



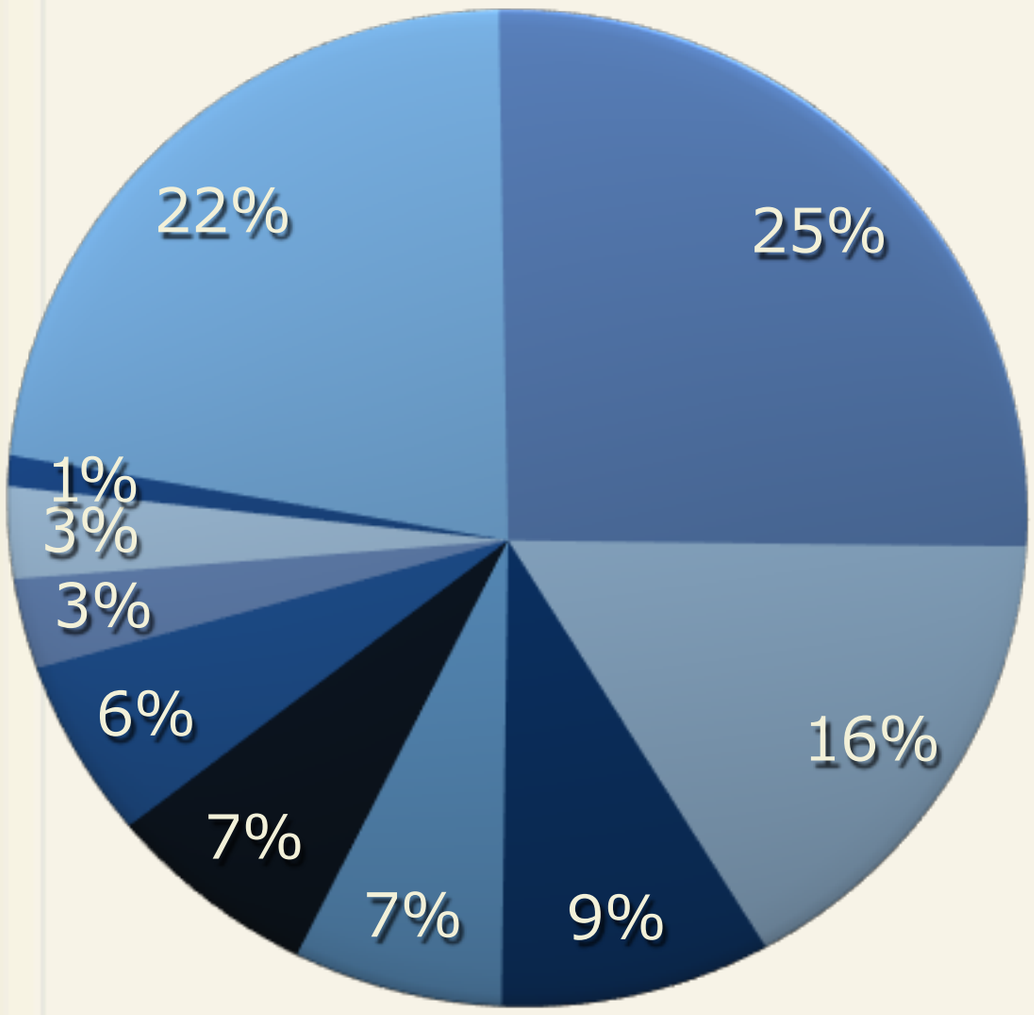
ウェブ解析士の内容


ウェブ解析士マスター
上級ウェブ解析士と初級ウェブ解析士の講師・指導ができる
上級ウェブ解析士
ウェブ解析に基づく企業のコンサルティングができる
初級ウェブ解析士
解析ツールのデータ・レポートを読み正しい判断ができる

ウェブ解析士受講者推移

初級　5,846人 上級1,856人 マスター154人（ 2013/12）

ウェブ解析士
属性分析（業種）

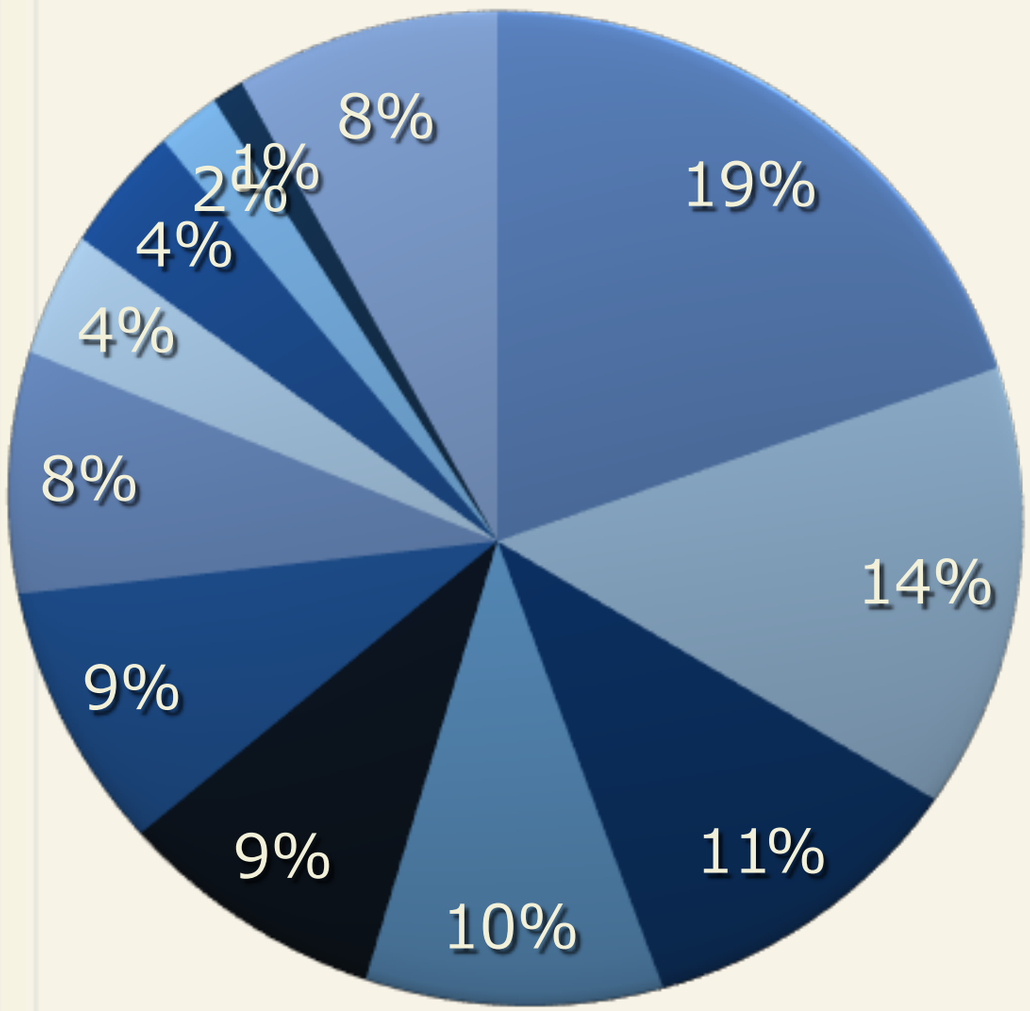


- ウェブ制作業／ウェブ系コンサル
- 広告代理店等
- ウェブ以外コンサル業
- ウェブ発注側の企業（BtoB）
- ウェブ発注側の企業（BtoC）
- ウェブ発注側の企業（BtoBtoC）
- 学校／スクール
- 無職／就職活動中
- 官公庁／公共施設（学校除く）
- Other

受講者向けにメールにて送付

2,183人送付 256人回答(11.7%)

全ウェブ解析士
認定者属性分析（職種）

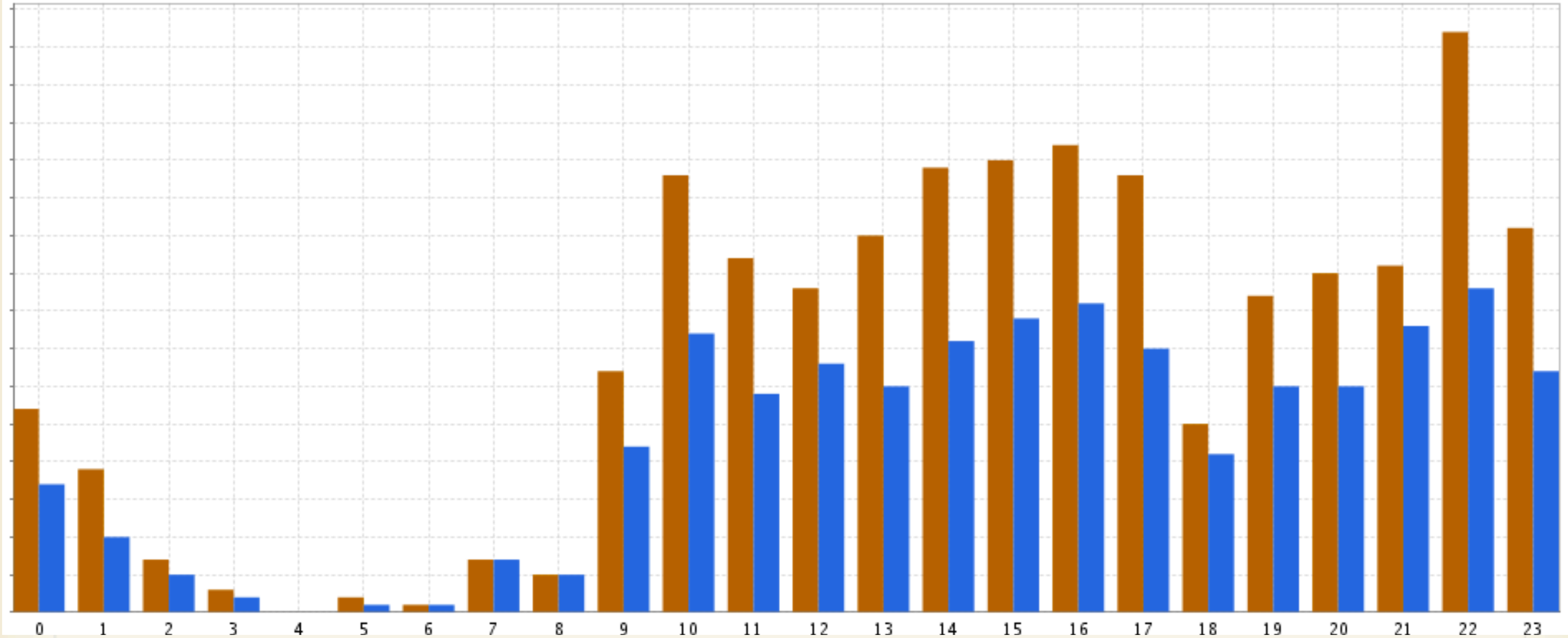


- マーケティング／販促／広報
- ウェブディレクター
- 経営者／経営企画
- ウェブクリエイター／ウェブデザイナー
- ウェブマスター／ウェブ担当者
- 営業／営業事務
- コンサルタント／アナリスト
- 無職／就職活動中
- エンジニア／プログラマ
- 学生
- 教員／トレーナー
- 公務員（教員除く）
- Other

受講者向けにメールにて送付

2,183人送付 256人回答(11.7%)

アクセス解析 園芸通販サイトの時間帯分析



※オレンジ＝ページビュー数　青＝セッション数

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？

データから

お客様の気持ちを

くみとりましょう♪

上級

ウェブ解析士講座

コンサルティングの基礎知識を学ぶ

ビジネスフレームワークの事前課題

解析レポートとビジネスモデル計画と筆記試験で

判定名簿掲載／CML／認定者カード

（以下税込）80,000円（講座・テキスト・テスト・認定料含む）

※不合格後の再試験は21,000円（レポート・計画含む）

明日のWebマーケティング人材を育成する
ウェブ解析士認定講座

03-5358-4198（平日9:00～18:00）
E-mail
運営事務局　株式会社 環

ウェブ解析ニュース | ウェブ解析士講座 | 認定者一覧・受講者の声 | 企業・学校関係者の方へ | 教材・参考資料のご紹介

認定者一覧　受講者の声　コンテスト・表彰

ツイート 0　いいね！ 0　+1 Google でおすすめする

JWDA 上級ウェブ解析士認定者一覧

JWDA上級ウェブ解析士認定者の一覧（掲載希望者のみ）となっております。
各認定者の氏名をクリックしていただくと、詳細プロフィールをご覧になることができます。
「講義・業務の相談をする」ボタンから、認定者への講義・業務等のお問い合わせが可能です。

協会へ講義・業務の相談をする　認定者への苦情等ご相談窓口

検索　検索
・単語間に空白を入れるとOR検索になります。
・検索対象は、「名前」、「カナ名」、「認定番号」、「会社名」です。

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11

MST-022-1203003
木藤　正太
詳細を見る

JWDA-001-1109031
竹中　英夫
詳細を見る

MST-013-1105007
関　佳予子
詳細を見る

JWDA-001-1010002
房前　陽一
詳細を見る

KEN-004-1102307
佐藤　さつき
詳細を見る

JWDA-001-1009005
米田　興平
詳細を見る

MST-018-1206004
伊藤　聡
詳細を見る

MST-015-1206101
椋　由紀
株式会社システムズアイ
詳細を見る

JWDA-001-1205105
大塚　真行
株式会社プランオン
詳細を見る

明日のWebマーケティング人材を育成する
ウェブ解析士認定講座
03-5358-4198（平日9:00～18:00）
E-mail
運営事務局　株式会社 環

ウェブ解析ニュース | ウェブ解析士講座 | 認定者一覧・受講者の声 | 企業・学校関係者の方へ | 教材・参考資料のご紹介

認定者一覧　受講者の声　コンテスト・表彰

ツイート 178　いいね！ 699　+1 Google でおすすめする

JWDA ウェブ解析士マスター 講義・業務の相談

JWDA ウェブ解析士マスター認定者 詳細

名簿一覧へ戻る

JWDA-001-1104302
渡辺　英男（ワタナベ　ヒデオ）
株式会社 渡辺経営コンサルティング

講義・業務の相談をする

▼ プロフィール・経歴

【実績、加盟団体】
（独）中小企業基盤整備機構　チーフアドバイザー（新連携担当）
（独）中小企業基盤整備機構 中小企業大学校
　中小企業診断士養成課程指導員（戦略策定、製造業経営診断実習）
東洋大学大学院経営研究科中小企業診断士登録養成コース講師
（社）中小企業診断協会　群馬県支部 理事（広報委員）
ＮＰＯ事業継続推進機構（ＢＣＡＯ）正会員
日本経営調査士協会
ＮＰＯ東京都港区中小企業経営支援協会　（港区の創業相談、経営相談など）
(財)群馬県産業支援機構　登録専門家（経営）
(財)長野県中小企業振興センター 登録専門家（経営）
(財)栃木県産業振興センター 登録専門家
群馬県中小企業診断士会　観光地活性化研究会　（温泉旅館などの経営支援）
中小企業診断協会東京支部　ベンチャービジ

【経歴】
沖電気工業株式会社にて、ＯＣＲ、銀行窓口
金融ｼｽﾃﾑ事業部事業企画部等、企画業務に従
（2006年度 売上 50億円達成！）
2002年～　中小企業診断士登録・コンサ
2007年～　渡辺経営コンサルティング事
2009年～　株式会社 渡辺経営コンサルテ
現在に至る。

▼ 得意分野・業界・実績

<売上・利益アップの仕組みを作ります>
・経営にＷｅｂ解析を活用する！

ウェブ解析士

マスター講座

レポート・コンサルティング実務で指導できる立場

ウェブ解析士認定講座開催資格

（以下税込）300,000円（講座・テキスト・テスト・認定料含む）

※不合格後の再試験は60,000円（試験ごと20,000円）

マクロレポート

ミクロレポート

実技試験

データから課題を発見し

対策を具体的に提案できるか

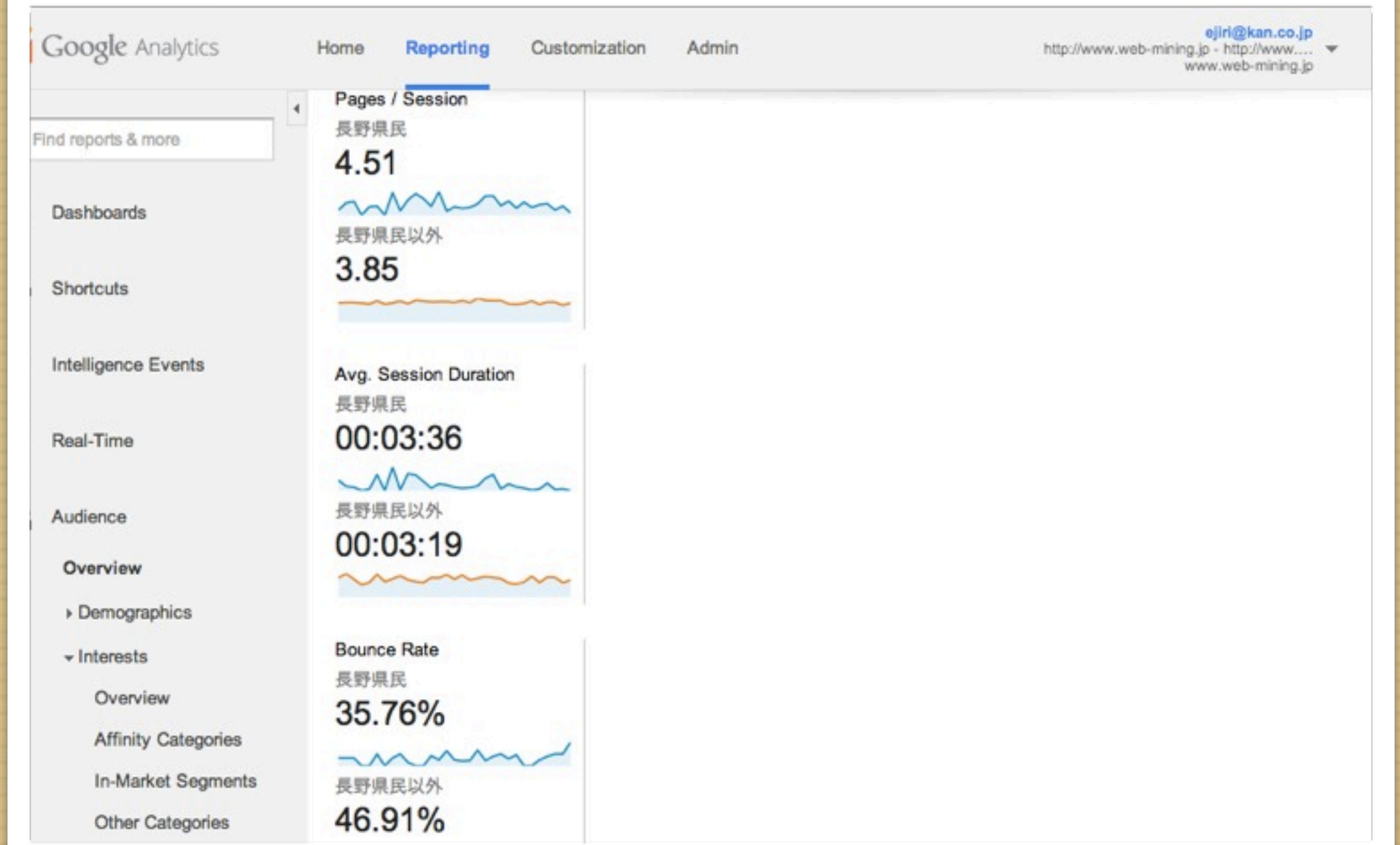
実務で一線で活躍し

講座でポリシーを確認する

ミクロ分析で

ユーザの気持ち

考えよう♪



ユニファイドセグメント

「長野県民」「長野県民以外」

地元の企業のニーズを知ろう

経路解析の「シビラ」

sibulla
シビラとは
ABOUT
機能紹介
FUNCTIONS
サポート
SUPPORT
レポーティング
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。
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。
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)
L	6,000,001PV以上	ご相談ください(お問合せフォーム)	ご相談ください(お問合せフォーム)

メール×Web解析

メールソナー

メール解析による営業力アップ！新しい営業支援ツール「シビラ メールソナー」

お問い合わせ

電話　0120-465-033
受付時間　平日9:00～18:00

MailSonar

ページトップ | メールソナーの特長 | 活用例導入効果 | サポートよくあるご質問

メール解析で

顧客数アップ
売上げアップへ導く

次世代営業支援ツール sibulla メールソナー

いつも通りメールするだけで見込み客の行動・興味を見える化。
営業を効率化し、営業コストもダウンさせます。

モニター募集!

4月1日から
3ヵ月無料で
使用できます

※1社 10 IDまで

14年6月16日月曜日

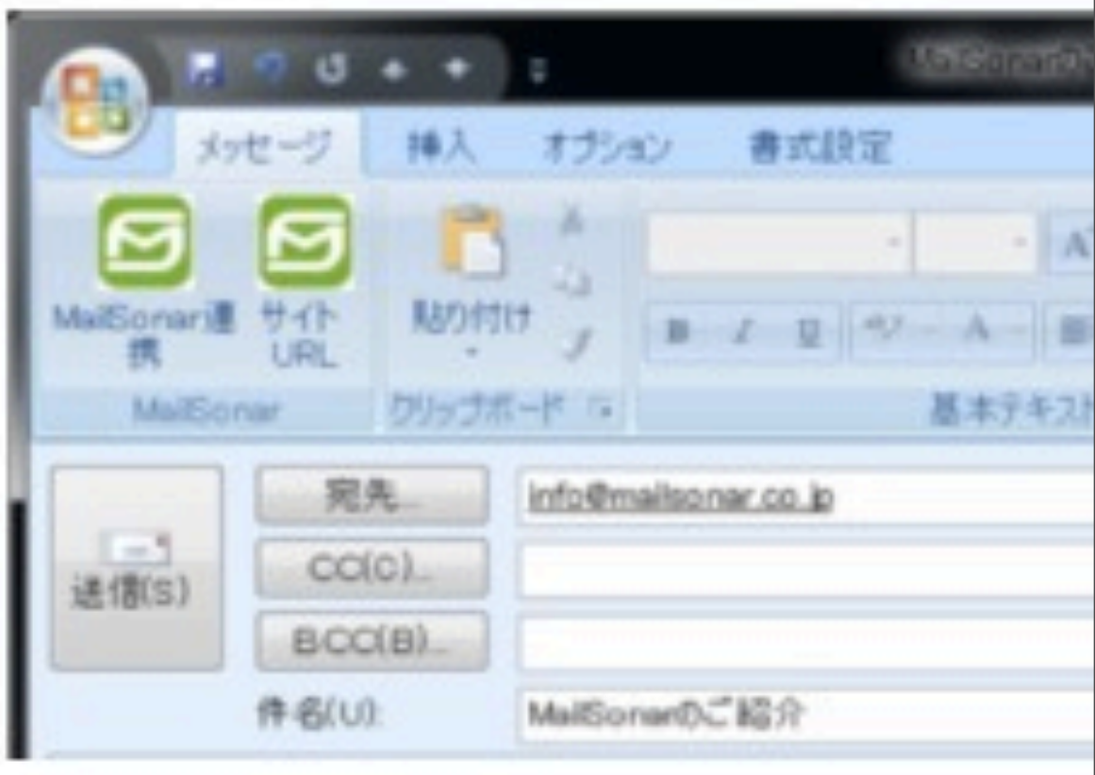
メールソナーの3つの特長

特長① 使い方は簡単！メールするだけ。

メール解析ツールと聞いて、難しい印象を受ける方もいるかもしれませんが、使い方は簡単。

最初に設定をするだけで、あとはメール送信時に、「メールソナー」ボタンを押して送信するだけで、勝手に解析されます。

どなたでもすぐに使うことができます。



特長② 導入の手間なし！運用しやすさが魅力

通常の営業支援ツールのように、導入後に業務フローの変更が必要になったり、営業担当の手間が増えたりようなことはありません。

いつも通り、メールを送信しているだけで解析ができ、Outlook上で解析結果が見れるので手間がかかりません。解析結果はボタン一つでCSV形式で出力できるので、上司への報告も楽々です。

特長③ 営業コスト削減を後押し

多くの人員をさいて営業活動をしても、見込み客が得られなかったり、見込み客を顧客へ引き上げられなければ意味がありません。

メールソナーは確実に優良顧客を見える化。顧客の興味にあわせた提案が可能になったり、訪問のタイミングを見計らうことができるので営業効率をアップし、営業にかかるコストを削減します。

メールソナー

現在3ヶ月無料モニター募集！

メール解析による営業力アップ！新しい営業支援ツール「シビラ メールソナー」

お問い合わせ

電話　0120-465-033
受付時間　平日9:00~18:00

MailSonar

ページトップ | メールソナーの特長 | 活用例導入効果 | サポートよくあるご質問

メール解析で

顧客数アップ
売上げアップへ導く

次世代営業支援ツール sibulla メールソナー

いつも通りメールするだけで見込み客の行動・興味を見える化。
営業を効率化し、営業コストもダウンさせます。

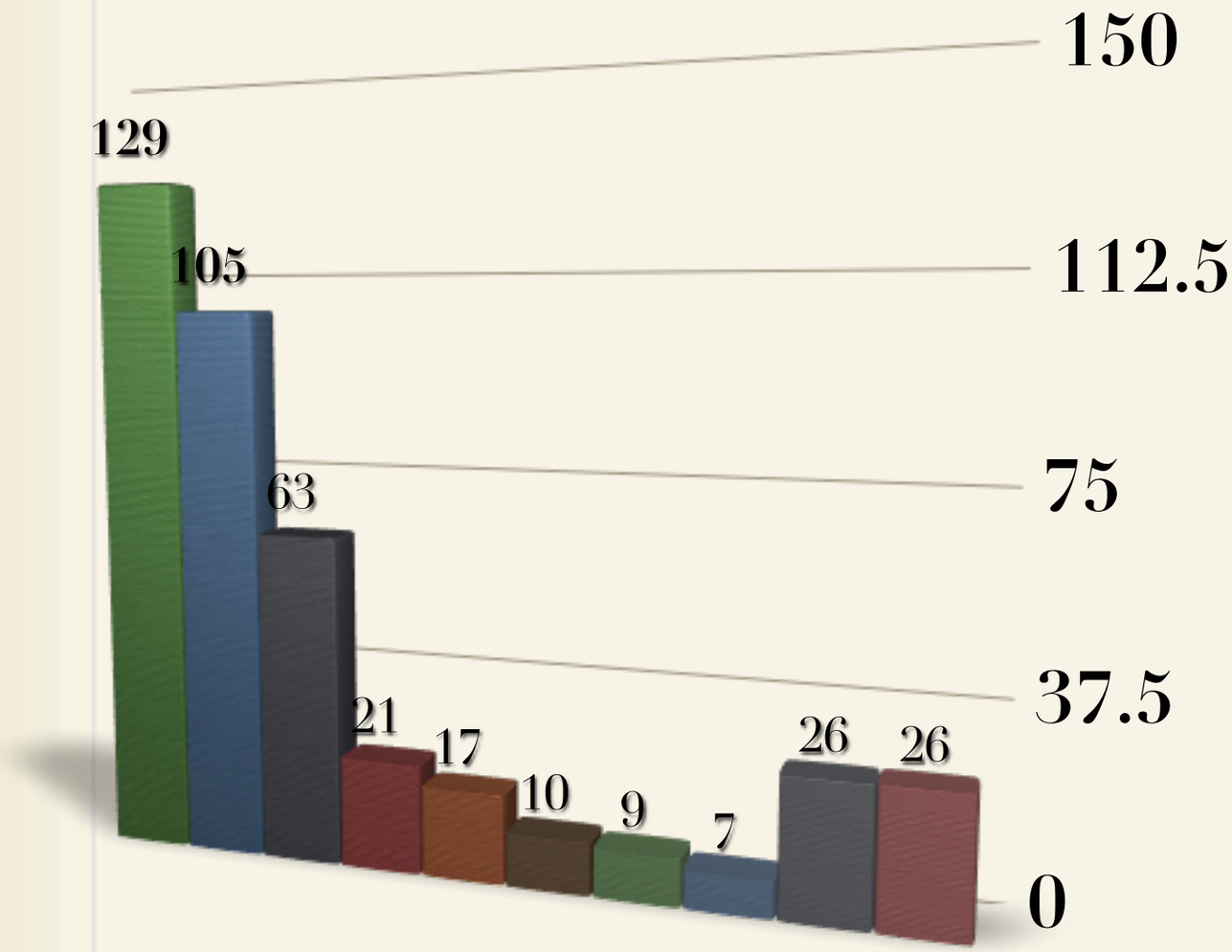
モニター募集!

4月1日から
3ヵ月無料で
使用できます

※1社 10 IDまで

14年6月16日月曜日

ウェブ解析士は役に立ったか（複数回答）



～ 413中361 は役立つと回答

受講者向けにメールにて送付

2,183人送付 256人回答(11.7%)

関西学院大学 KWANSEI GAKUIN UNIVERSITY

PASONA TECH

NCC Nagase Career Center

Hakuhodo DY media partners

trans cosmos people & technology

Winスクール

BANDAI NAMCO

DAIICHI Agency Co.ltd.

DIA 株式会社第一エージェンシー

「伝えること」がモットーの会社です。

NIHON communications CO.,LTD.

Vision

専修大学 SENSHU UNIVERSITY

RECRUIT

BrainPad

GDO

opt e-marketing company

ADK

TEMPSTAFF TECHNOLOGIES

立教大学

ALL CONNECT

KEN SCHOOL

MEMBERS

HR Solutions

学校法人 産業能率大学

企業研修・資格支援

大事なことはチャレンジ

- 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

ご清聴ありがとうございました

質疑応答

@ejtter　ejiri@kan.co.jp　FB友達歓迎

フルバージョン資料は**お名刺交換**した方にプレゼント♪