

見込み顧客の興味が高まる瞬間を捉える アクセス解析の方法

2021.6.22

株式会社 ITコミュニケーションズ
菊地 浩幸



会社紹介

名 称 :	株式会社 ITコミュニケーションズ (日本経済広告社 グループ)
代 表 者 :	代表取締役社長 池田 俊幸
所 在 地 :	〒101-0052 千代田区神田小川町2-5-1 オーク神田小川町ビル 7F
連 絡 先 :	TEL : 03-5282-8081(代表) FAX : 03-5282-8089
設 立 :	2007年4月※株式会社日本経済広告社 (ADEX) より分社
資 本 金 :	6,000万円
U R L :	https://www.it-comm.co.jp

デジタル領域に特化したマーケティングエージェンシーとして分社化

【主なサービス】

○総合広告サービス

媒体を活用して貴社に最適なメディアプランニングをご提案

○販促企画・制作・運営

スピード&クオリティで対応する「販促企画」「制作」「運営」

○マーケティング支援

「生活者の声」の分析支援から活用方法の支援を
ワンストップでご提供

○リードファインディングツール「シナプス」

未来の顧客を見つける、個人・企業名がわかるアクセス解析を実現
する「シナプス」

○WEB制作・運用

広告のLanding Pageやインタラクティブなキャンペーンサイト、
さらにコーポレートの公式サイトまで目的を実現するための最適なWEBサイト制
作/運用をご提供

○展示会・セミナー・イベント

"売り"を実現する企画力と運営力で「展示会・セミナー・イベント」をサポート」

○システム開発

マーケティング、経営戦略をサポートするITシステムの構築

購買プロセスの変化と自社ウェブサイトの位置づけ



67%

意思決定

比較検討

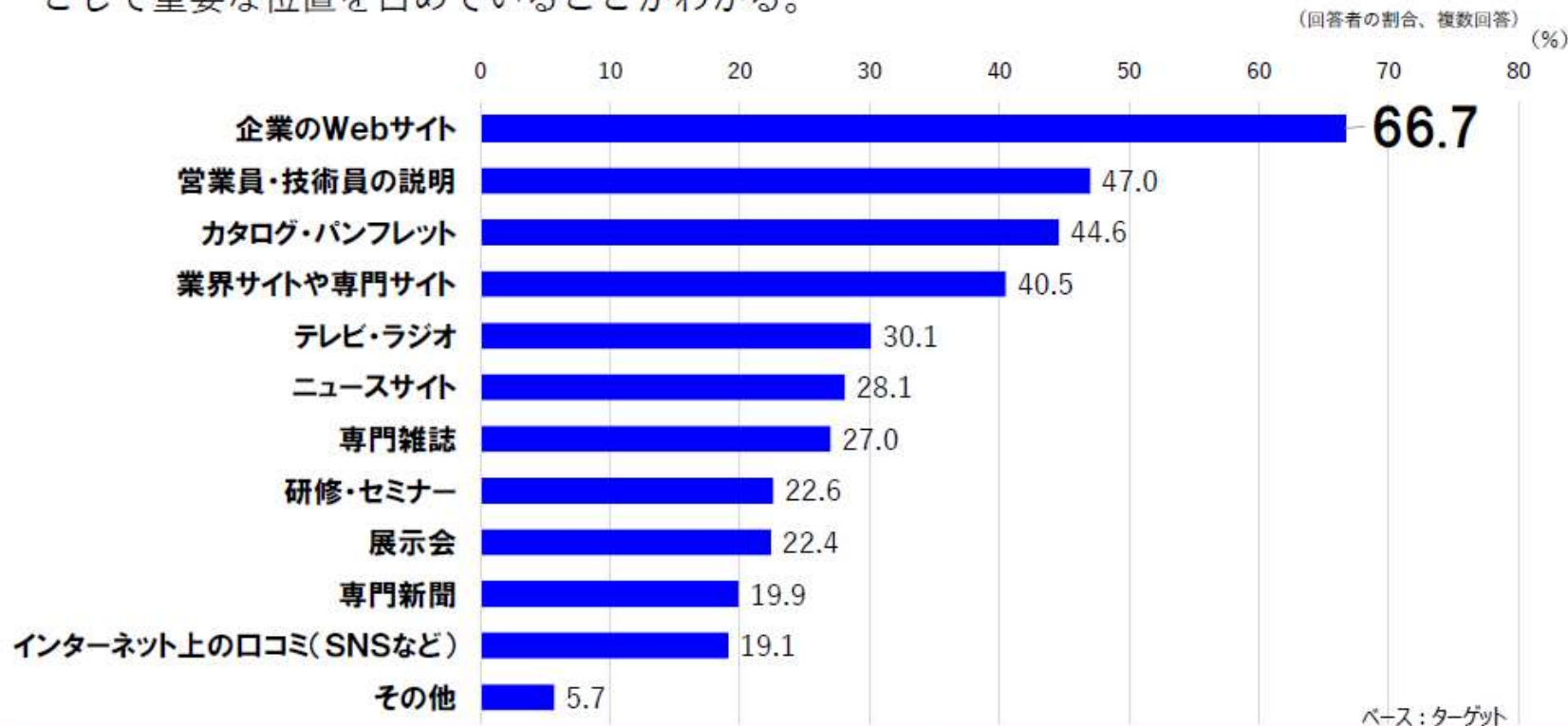
情報収集

購買プロセスの変化と自社ウェブサイトの位置づけ

引用：株式会社トライベック・ブランド戦略研究所「BtoBサイト調査2020」より

仕事上の製品・サービスの情報源

- 「企業のWebサイト」を挙げる回答者の割合が最も高く、仕事上の製品・サービスの情報源として重要な位置を占めていることがわかる。



Copyright © Tribeck Brand Strategies Inc. All rights Reserved.

14

BtoBビジネスにおけるアクセス解析の視点

	レポートとヘルプを検索
集客	
行動	
概要	
行動フロー	
▼ サイトコンテンツ	
すべてのページ	
ディレクトリ	
ランディングページ	
離脱ページ	
▶ サイトの速度	
▶ サイト内検索	
▶ イベント	
▶ パブリッシャー	
アトリビューション ベータ版	
発見	
管理	

		グラフに表示 セカンダリ ディメンション ▾ 並べ替えの種類: デフォルト ▾		
	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 ?
		20,745 全体に対する割合: 100.00% (20,745)	81.47% ビュウの平均: 81.45% (0.02%)	16,900 全体に対する割合: 100.02% (16,897)
☐	1. /	6,438 (31.03%)	72.04%	4,638 (27.44%)
☐	2. /company	2,189 (10.55%)	83.83%	1,835 (10.86%)
☐	3. /bot-traffic.icu	1,995 (9.62%)	54.49%	1,087 (6.43%)
☐	4. (not set)	1,197 (5.77%)	190.73%	2,283 (13.51%)
☐	5. /media/201808161554.html	785 (3.78%)	91.85%	721 (4.27%)
☐	6. /media/201901171500.html	585 (2.82%)	69.91%	409 (2.42%)
☐	7. /media/201607051200.html	490 (2.36%)	88.78%	435 (2.57%)
☐	8. /media/201810090634.html	478 (2.30%)	84.94%	406 (2.40%)
☐	9. /inquiry	301 (1.45%)	67.77%	204 (1.21%)
☐	10. /media/201902071400.html	268 (1.29%)	94.03%	252 (1.49%)
☐	11. /case/201602231015.html	262 (1.26%)	94.66%	248 (1.47%)
☐	12. /news/adexdigital20200720	259 (1.25%)	89.58%	232 (1.37%)
☐	13. /recruit	220 (1.06%)	73.64%	162 (0.96%)

企業名	PV
株式会社シナ堂	55
株式会社日本ソリューションズ	35
日本コミュニケーションズ	33
さしすせそ生命保険株式会社	33
株式会社山口センター	30
株式会社岐阜銀行	28
株式会社岐阜ベンチャー	26
株式会社島根マーケティング	25
株式会社奈良ソフト	23
株式会社日本コミュニケーションズ	22
株式会社グレートミラクル	21
株式会社多治見バンク	21
株式会社山口ビジネス	20
株式会社NNNエデュケーショナル	18
株式会社日本工業	18
株式会社島根コンサルティング	16
有限会社EFG Studio	15
株式会社島根ソフト	15
株式会社アイ・アイ・アイ・デザイン	14
株式会社日本マーケティング	14
株式会社奈良ソフトウェア	13
株式会社CCDワークス	13

BtoBビジネスにおけるアクセス解析の視点

企業名	PV
GGGマネージドホスティング株式会社	81
株式会社アイティーシー	59
有限会社BBCStudio	50
株式会社エイビーシーデー	48
ECCネッツエスアイ株式会社	45
有限会社QQQStudio	38
株式会社JJJストリート	32
株式会社LLLコミュニケーションズ	29
株式会社MMMウェブホスティング	28
エイエイエイ生命保険株式会社	27
株式会社グレートビジョン	24
株式会社多治見センター	24
株式会社SSSテクノロジー	23
株式会社高知マーケティング研究所	22
DEFデポ株式会社	22
株式会社LLLコミュニケーションズ	22
株式会社シナ堂	22
株式会社日本ソリューションズ	21
日本コミュニケーションズ	21
さしすせそ生命保険株式会社	19
株式会社日本工業	19
ECCネッツエスアイ株式会社	19

既に取り引きのある企業(既存顧客)

まだ取引がない企業(見込み顧客)

BtoBビジネスにおけるアクセス解析の視点

企業名	PV
GGGマネージドホスティング株式会社	81
株式会社アイティーシー	59
有限会社BBCStudio	50
株式会社エイビーシーデー	48
ECCネッツエスアイ株式会社	45
有限会社QQQStudio	38
株式会社JJJストリート	32
株式会社LLLコミュニケーションズ	29
株式会社MMMウェブホスティング	28
エイエイエイ生命保険株式会社	27
株式会社グレートビジョン	24
株式会社多治見センター	24
株式会社SSSテクノロジー	23
株式会社高知マーケティング研究所	22
DEFデポ株式会社	22
株式会社LLLコミュニケーションズ	22
株式会社シナ堂	22
株式会社日本ソリューションズ	21
日本コミュニケーションズ	21
さしすせそ生命保険株式会社	19
株式会社日本工業	19
ECCネッツエスアイ株式会社	19

既に取り引きのある企業(既存顧客)

まだ取引がない企業(見込み顧客)

販売パートナー・協力会社

同業界、競合企業

BtoBビジネスにおけるアクセス解析の視点

企業名	URL	PV
株式会社シナ堂	https://47ps.net/	81
	https://www.it-comm.co.jp/	19
	https://www.it-comm.co.jp/company	52
	https://www.it-comm.co.jp/media/201603220900.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/201808161554.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/201902071400.html	3
株式会社多治見センター	https://www.it-comm.co.jp/	59
	https://www.it-comm.co.jp/company	2
	https://www.it-comm.co.jp/company/message	2
	https://www.it-comm.co.jp/media/201901171500.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-1	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-4	3
株式会社日本マーケティング	https://www.it-comm.co.jp/service	49
	https://www.it-comm.co.jp/	1
	https://www.it-comm.co.jp/case	48
	https://www.it-comm.co.jp/case/201506030133.html	12
	https://www.it-comm.co.jp/case/201608011400.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/company	1
	https://www.it-comm.co.jp/company/isms	2
	https://www.it-comm.co.jp/company/policy	11
	https://www.it-comm.co.jp/intern/talk	1
	https://www.it-comm.co.jp/media	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/201604051000.html	3
	https://www.it-comm.co.jp/media/201709200900.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/201810090634.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/201901171500.html	4
株式会社ギーク	https://www.it-comm.co.jp/media/201902071400.html	1
	https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-2	2
	https://www.it-comm.co.jp/media/btob-marketing-basics-vol-3	1
	https://www.it-comm.co.jp/news/adexdigital20200720	1
	https://www.it-comm.co.jp/service	2
	https://www.it-comm.co.jp/	2
株式会社ギーク	https://www.it-comm.co.jp/case	45
	https://www.it-comm.co.jp/case/201602231015.html	3
	https://www.it-comm.co.jp/case/201602231015.html	1

企業ごとのアクセス状況は？

ページ閲覧傾向にどんな特徴が？

見込み顧客が見るページ

既存顧客が見るページ

競合企業が見るページ

BtoBビジネスにおけるアクセス解析の視点（まとめ）

1. 自社のウェブサイトに来ているのは誰か？

既存顧客

見込み顧客

販売パートナー・協力会社

同業界、競合企業

企業を属性でセグメントし、ターゲットを明確にする

2. どのコンテンツがどんな見られ方をしているのか？

閲覧傾向を把握し、アプローチ時の仮説を作る

製品選定の情報探しのために自社サイトへ訪問している人たちの傾向

企業・個人単位でWebサイト上での動きを 「見える化」するアクセス解析ツール

The logo for Shinaps, featuring the Japanese characters "シナプス" (Shinaps) in white, bold, sans-serif font, centered within a solid blue rectangular background.

シナプス

未来の顧客が見つかるリードファインディングツール



シナプスでできること

1. 自社サイト訪問者の**企業・個人※**を特定



いつ？

誰が？

どこから？

どの企業？

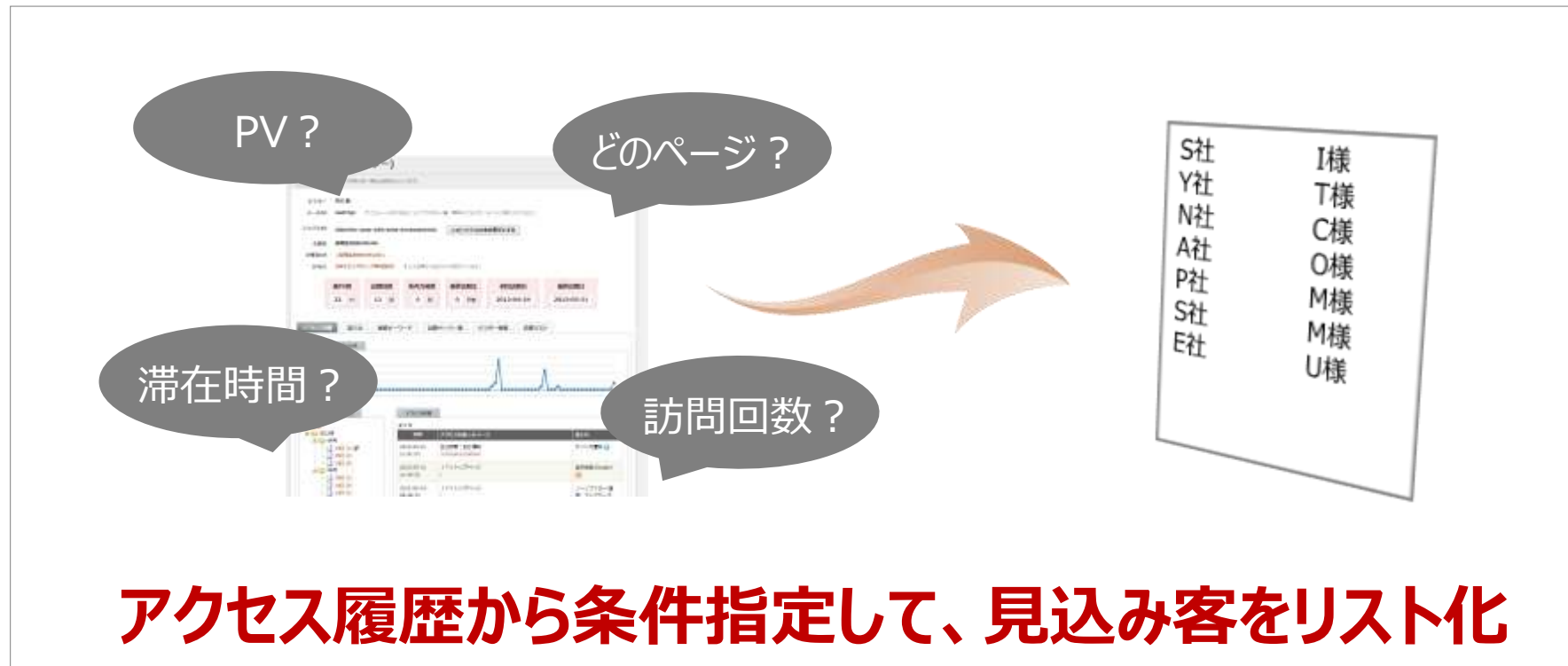
A screenshot of a data table with multiple columns and rows, likely representing visitor logs. The columns include fields like '日時' (Date/Time), 'IPアドレス' (IP Address), 'ブラウザ' (Browser), 'OS' (Operating System), 'デバイス' (Device), 'ページ' (Page), '滞在時間' (Stay Time), 'セッション' (Session), and 'ユーザー' (User). The rows contain specific data for each visitor.

サイト訪問者の興味やモチベーションが見えてくる

※個人が特定できるのは、自社保有のハウスリストユーザーです

シナプスでできること

2. 今まで見逃していた見込み客を抽出



シナプスでできること

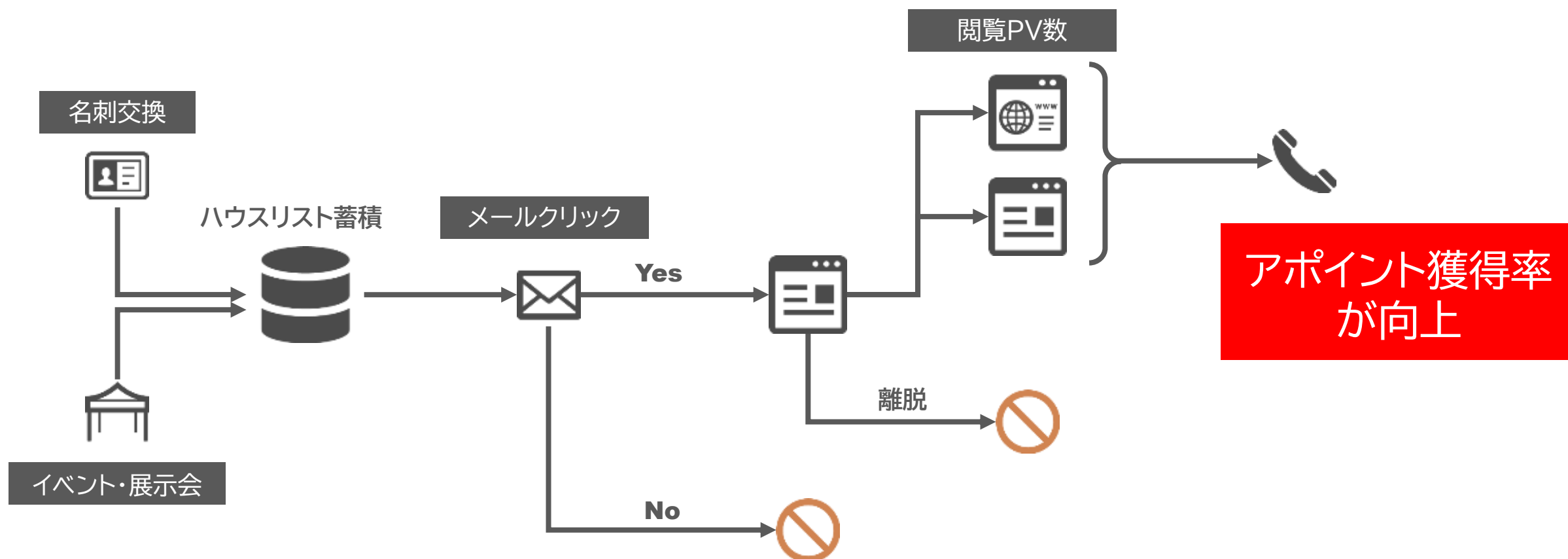
3.アクションタイミングを**自動で通知**



活用シナリオのご紹介



活用シナリオパターン1（インサイドセールス効率化）

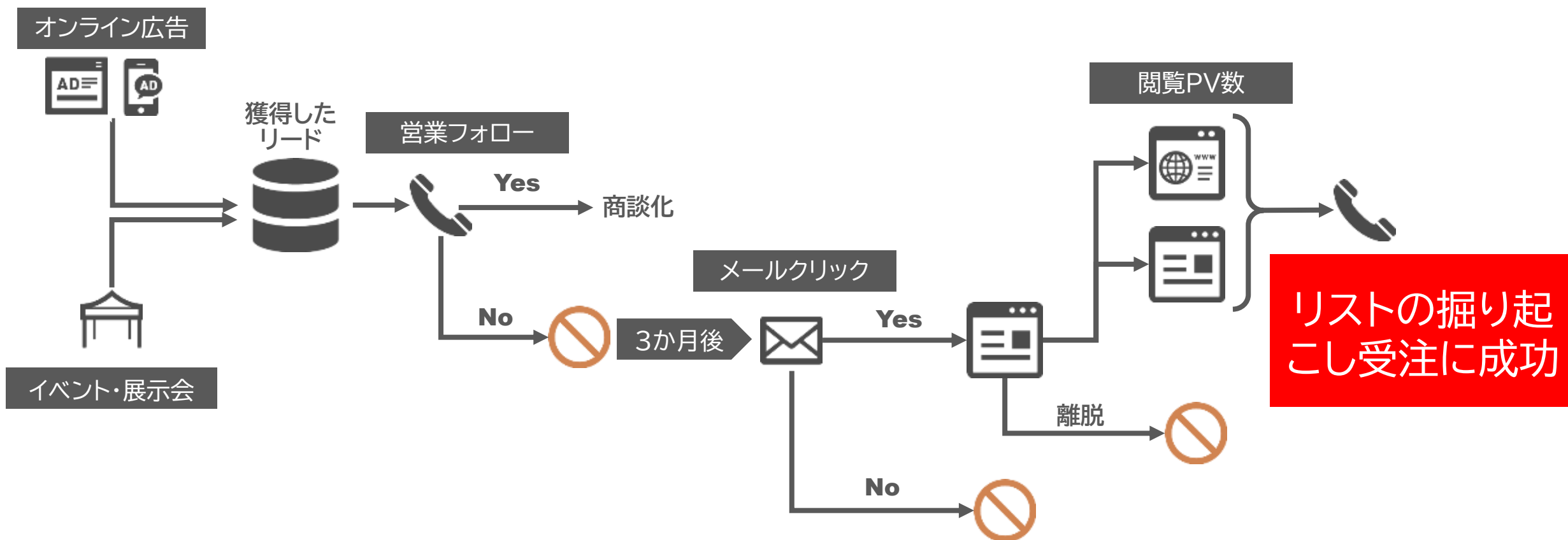


保有しているハウスリストに対して、メール配信をし、クリックユーザーおよびページアクセスを計測

フォロー条件

対象サービスページに対して複数PVの閲覧があった場合

活用シナリオパターン2（リードのリサイクル）

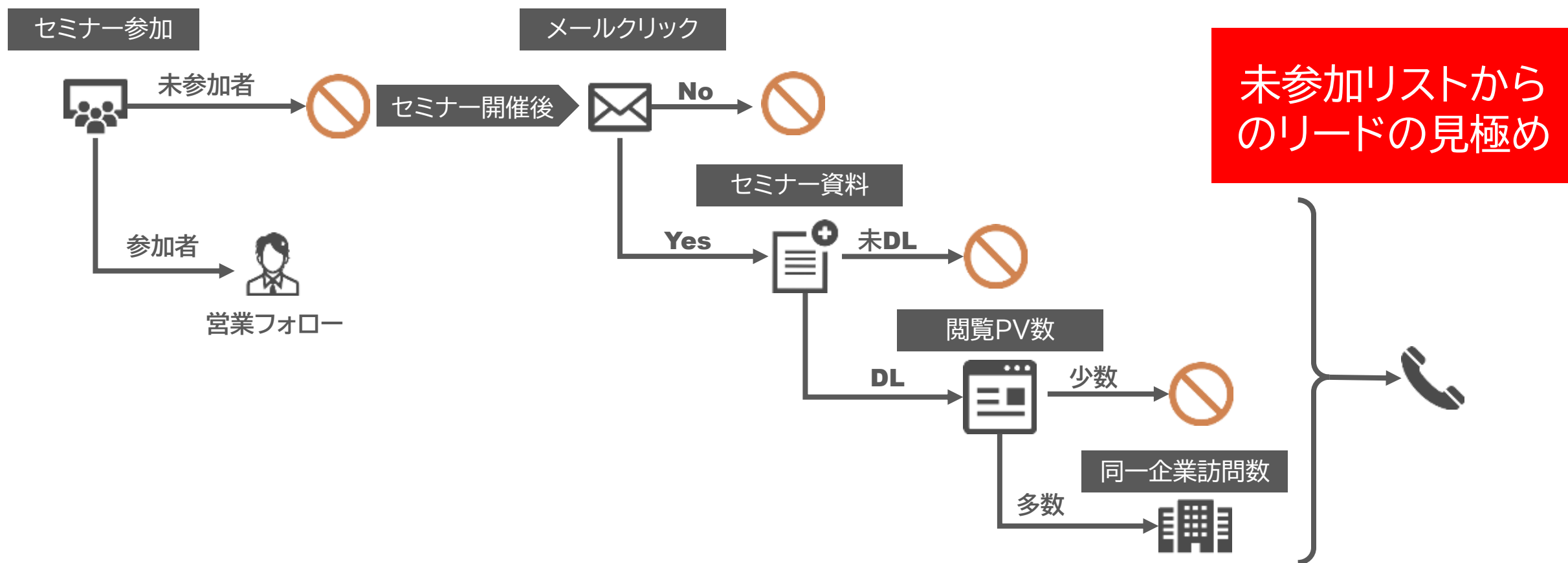


過去、営業アプローチに失敗しているリストに対して、一定期間後にメール配信をし、クリックユーザーおよびページアクセスを計測

フォロー条件

リサイクル対象リストに対して、3か月おきにメール配信。サービスページに対して複数PVの閲覧があった場合

活用シナリオパターン3（セミナー活用）



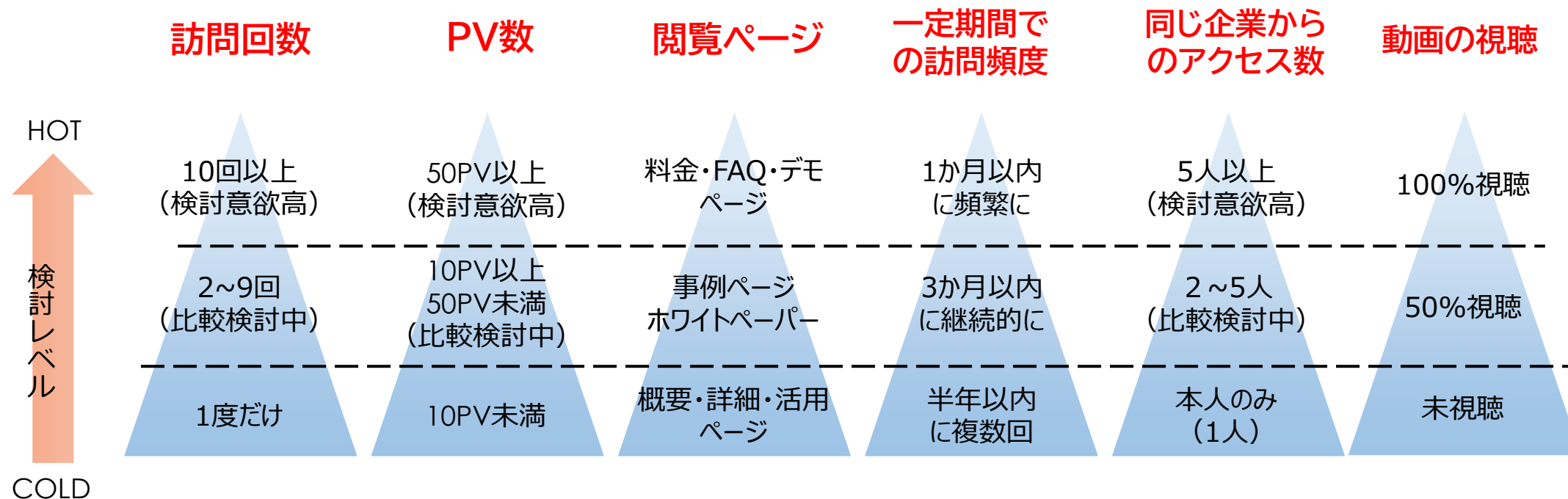
セミナー申込者のリストに対して、当日のセミナー資料の送付やその他のアクセス状況を計測

フォロー条件

Thanksメールへの反応、資料DL、対象ページのアクセス、同一企業からの訪問人数があった場合

顧客の興味関心をアクセス解析から把握するためのポイント

代表的な興味関心のシグナル



【例】

- ・訪問回数が5回以上でかつLP①へのアクセスが10PV以上ある人を抽出
- ・直近3か月以内に訪問回数が10回以上ある人を抽出

他には滞在時間、流入元、流入キーワード、など

本日のまとめ

アクセス履歴には見込み顧客からのシグナルが埋もれています

アクセス解析は、低コストで始められる選択肢です

メルマガクリックユーザー → テレコールなどの
デジタル施策とアクションとの組み合わせにより
ビジネス成果が得られやすい

自社ウェブサイトを最大限活用し、小さな成功体験を！

本日ご参加いただいた方限定の特典

■シナプスご利用イメージ



自社のサイト活用の見極めを6か月サポートします。

IT Communications

ご清聴ありがとうございました

