

自社のホームページは宝の山

BtoB企業が行うべき

新規開拓につなげるためのアクセス解析の方法

2021.11.16

IT Communications

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

BtoB企業が行うべき 新規開拓につなげるためのアクセス解析の方法

1. 集客

- ・ 集客施策の検討において、考慮しておくポイント

2. アクセス解析

- ・ アクセスデータを営業活動へ活用するポイント

集客メディア（手法）あれこれ

Web広告

リスティング広告
Facebook広告
ディスプレイ広告

プレスリリース

展示会/セミナー

自然流入・SEO

TV/ラジオ/新聞/雑誌

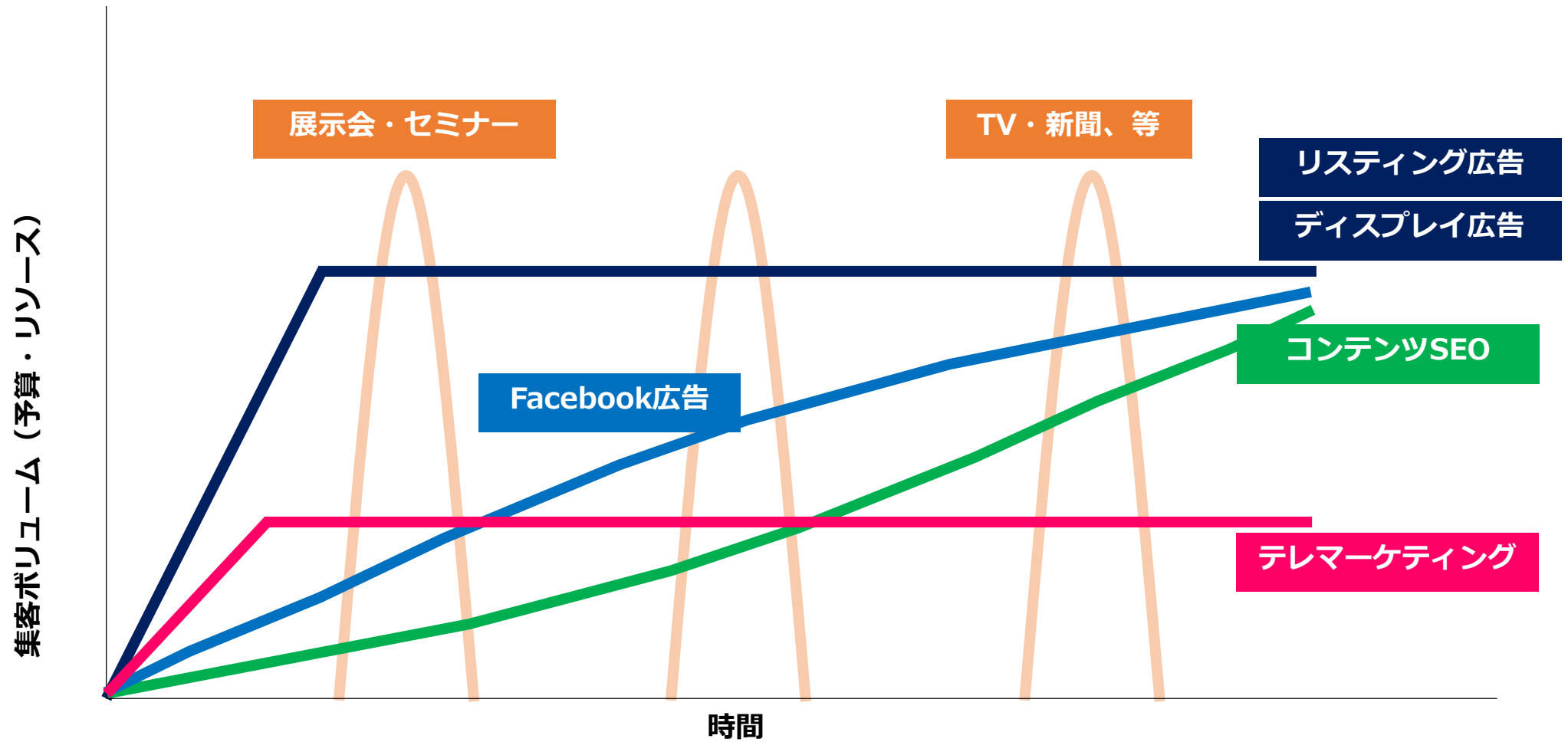
テレアポ

郵送DM

メルマガ

FAX DM

集客メディア（手法）あれこれ



オンライン広告 ターゲティング技術の転換期

今後は、サードパーティクッキーの
利用が制限され、ターゲティングが
見直される時代に

IPアドレス指定配信

=

**サードパーティークッキーを使用しない。
特定の企業を対象とするABMアプローチにも
有効**

IPアドレス（企業）指定の広告配信はご実施されましたか？

実施したことが
ある

実施したことは
ない

IPアドレス指定配信

=

サードパーティークッキーを使用しない。
特定の企業を対象とするABMアプローチにも有効



IPアドレス指定配信

=

サードパーティークッキーを使用しない。
特定の企業を対象とするABMアプローチにも有効

コンテキスト配信をしていたメディア

+

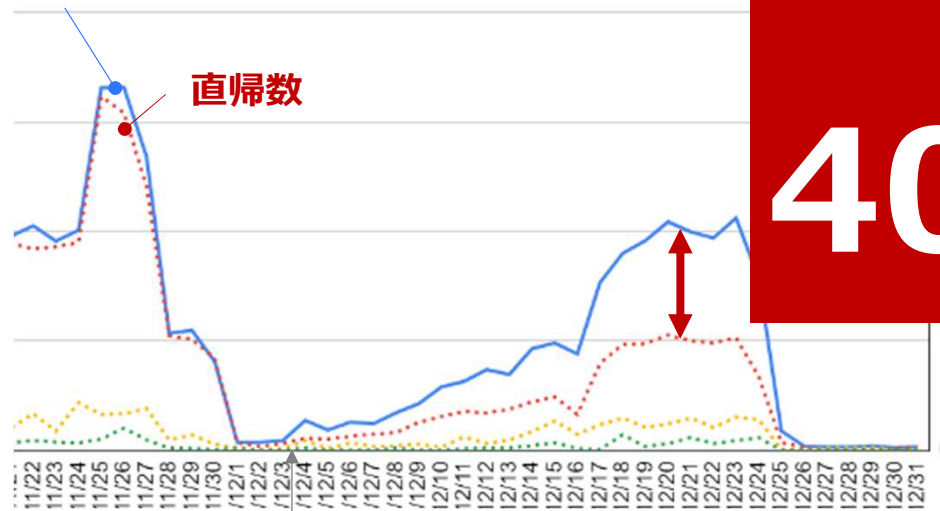
IPアドレスによるターゲティングを掛け合わせて配信

流入数

直帰数

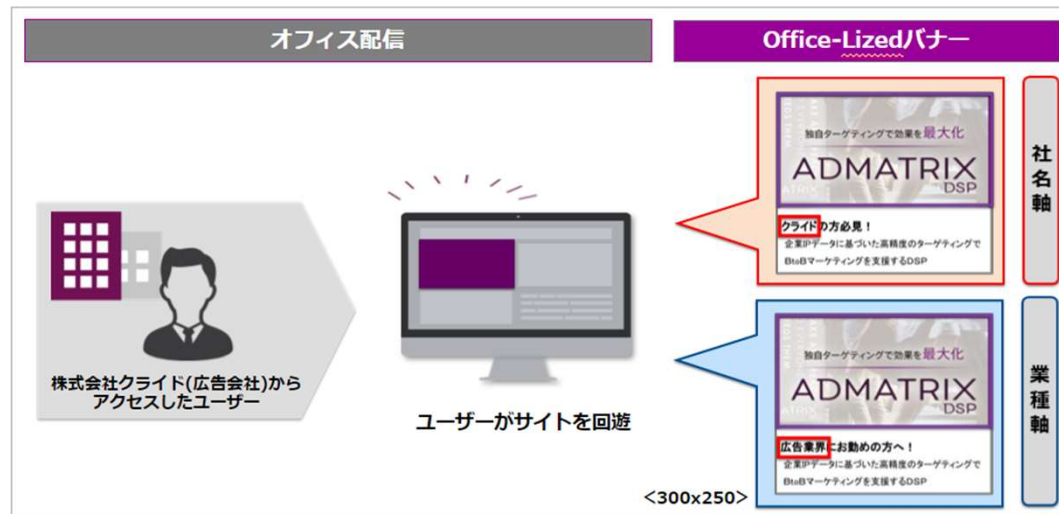
直帰数

40%改善



IPアドレスによる
企業ターゲティング実施

クリエイティブ検証によるパフォーマンス比較①



IPアドレスによるターゲティング例

企業名
業種
従業員規模

企業名、業種を動的に
バナークリエイティブに反映

CTR

40%以上↑

クリエイティブ検証によるパフォーマンス比較②



日経電子版【申し込みはこちら】

広告文にアクションを表記

アクションの表記の無い広告文とのパフォーマンス比較

CTR

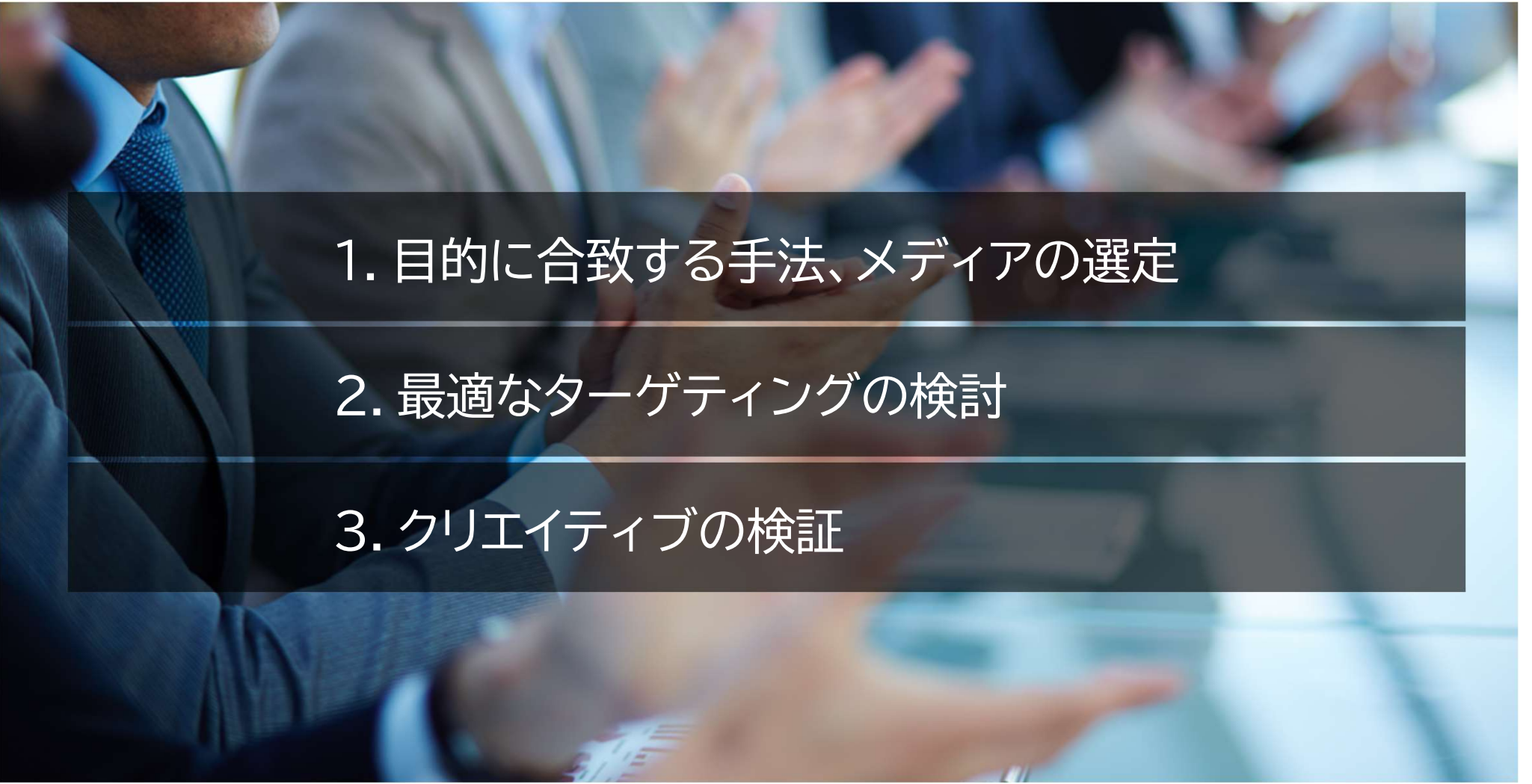
0.6~1.2倍

CVR

1.5~3倍

※当社実績平均

集客のポイントまとめ



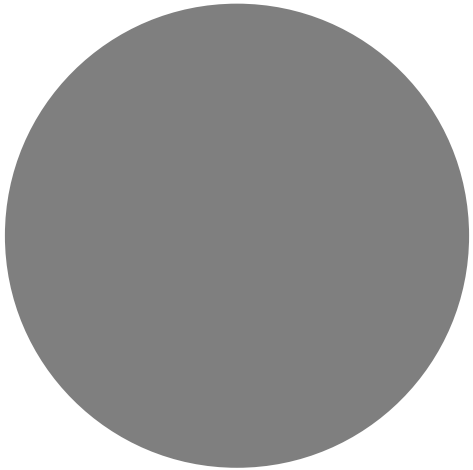
1. 目的に合致する手法、メディアの選定

2. 最適なターゲティングの検討

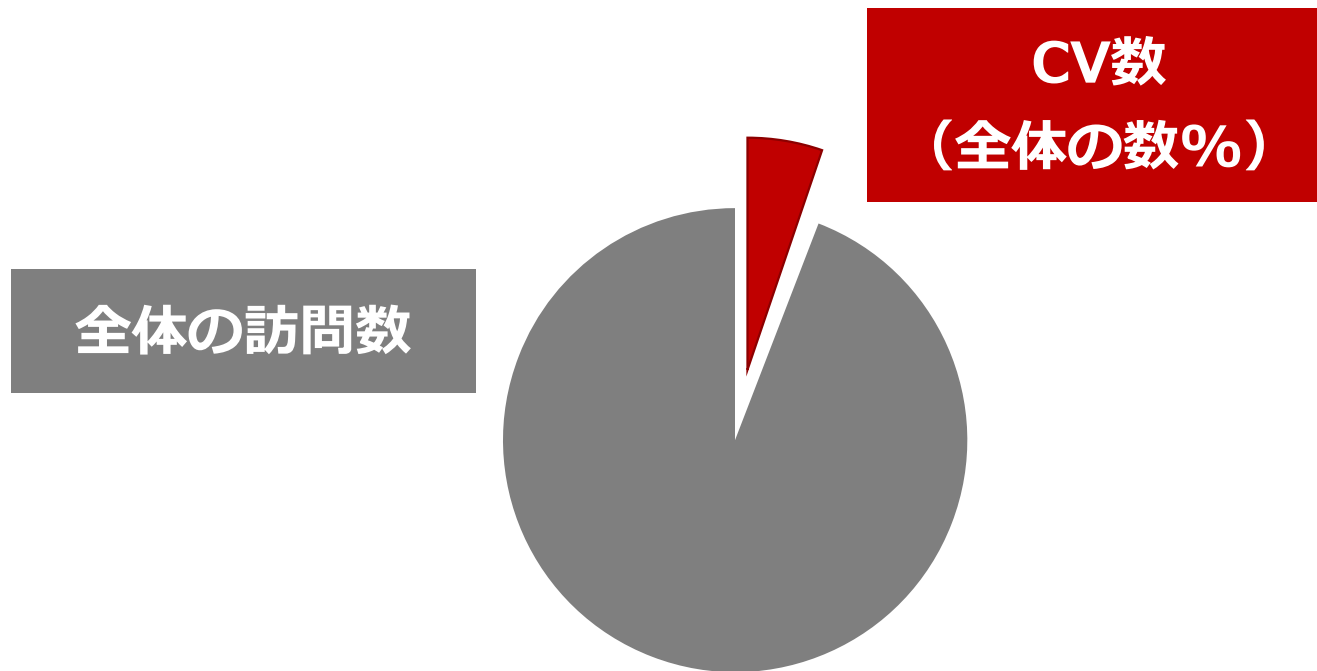
3. クリエイティブの検証

訪問した人のうち、CVする人は？

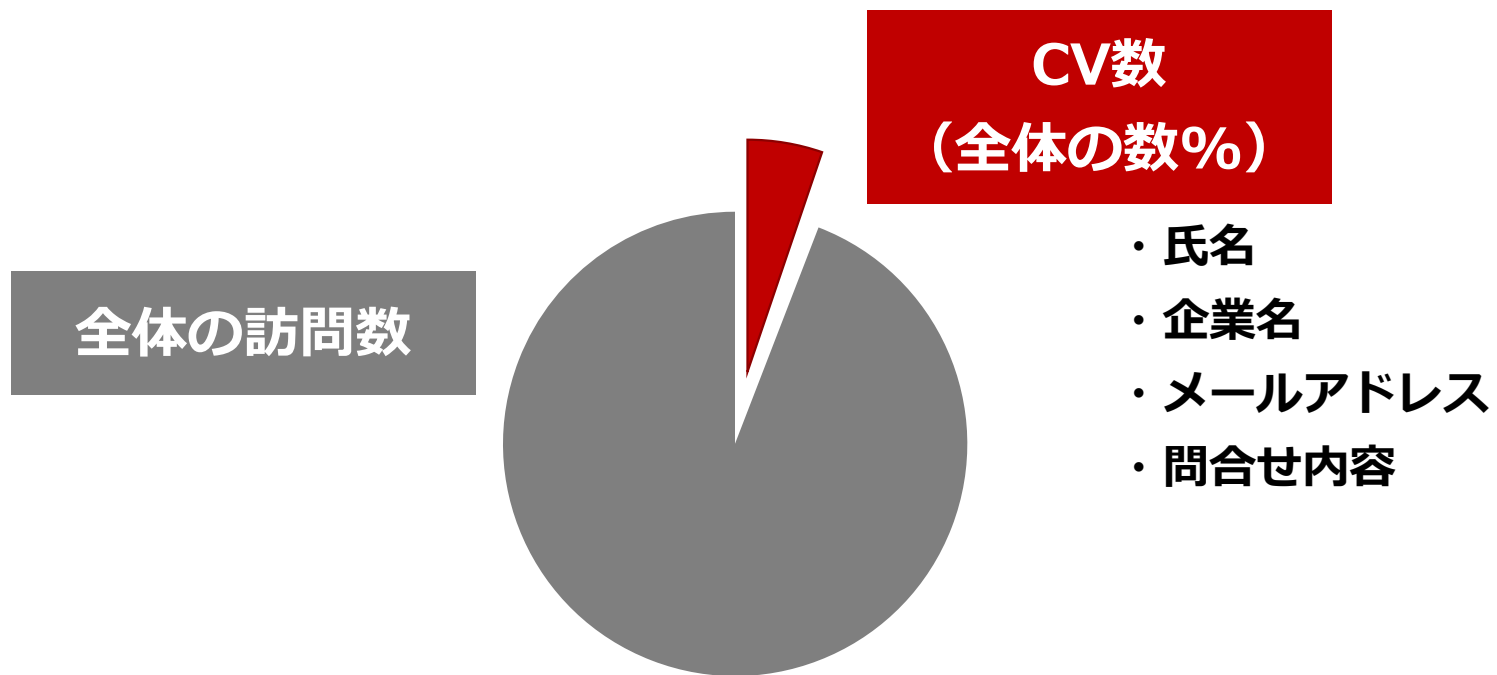
全体の訪問数



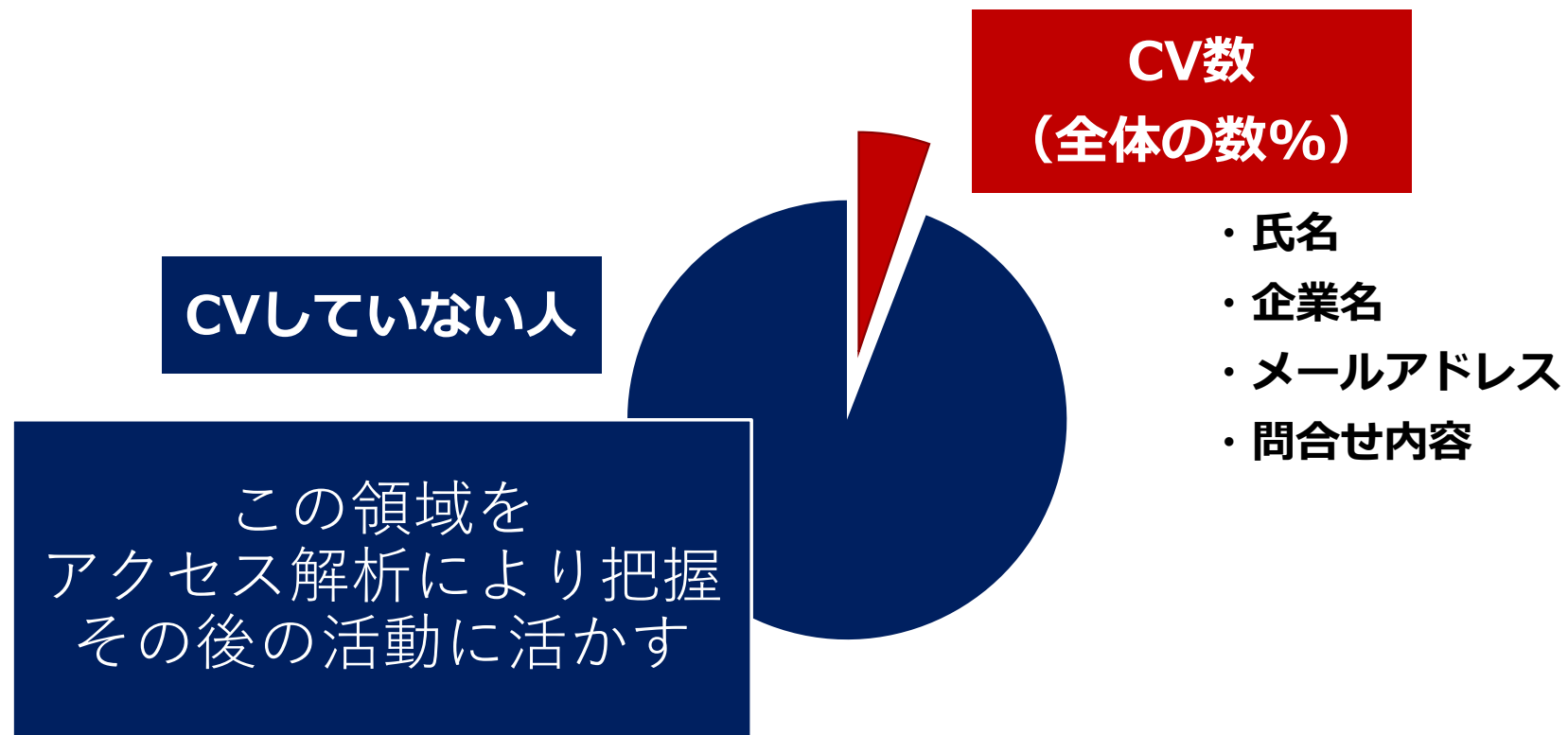
訪問した人のうち、CVする人は？



CVした人の傾向は？



CVした人の傾向は？



アクセス解析によって分かること

検索	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	

グラフを表示	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			
1. /			
2. /company			
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%	407 (2.49%)
6. /media/201901171500.html	585 (2.82%)	69.91%	407 (2.49%)
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%)

企業名毎のPV数

新規顧客の開拓に
向けた活用イメージ
が沸かない

企業属性を付与

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

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

アクセス履歴データと企業属性によってわかること

アクセス履歴データ

製品ページに多くのアクセス
(PV) がある

ユーザー数は増えていないが
ページ全体のアクセス数が多い
なっている

想定される仮説

製品ページが人気である
(見込み顧客が見てくれている
のではないかな?)

興味度の高いユーザーの訪問

誰が見ているのか？

エンドユーザー企業

販売パートナー企業

競合企業

企業とブラウザ数

採用ページもよく見ている

転職先として、仕事の内容を
理解しようとしている可能性

アクセス履歴データと企業属性によってわかること

アクセス履歴データ

販促キャンペーン 事例
※流入元キーワード

想定される仮説

販促キャンペーンの実施を検討しており、事例に興味のある見込み顧客が訪問しているのでは？

誰が見ているのか？

エンドユーザー企業

競合企業

〇〇モーター 仕様
※流入元キーワード

〇〇モーターの導入を検討している企業が訪問しているのでは？

エンドユーザー企業

大学

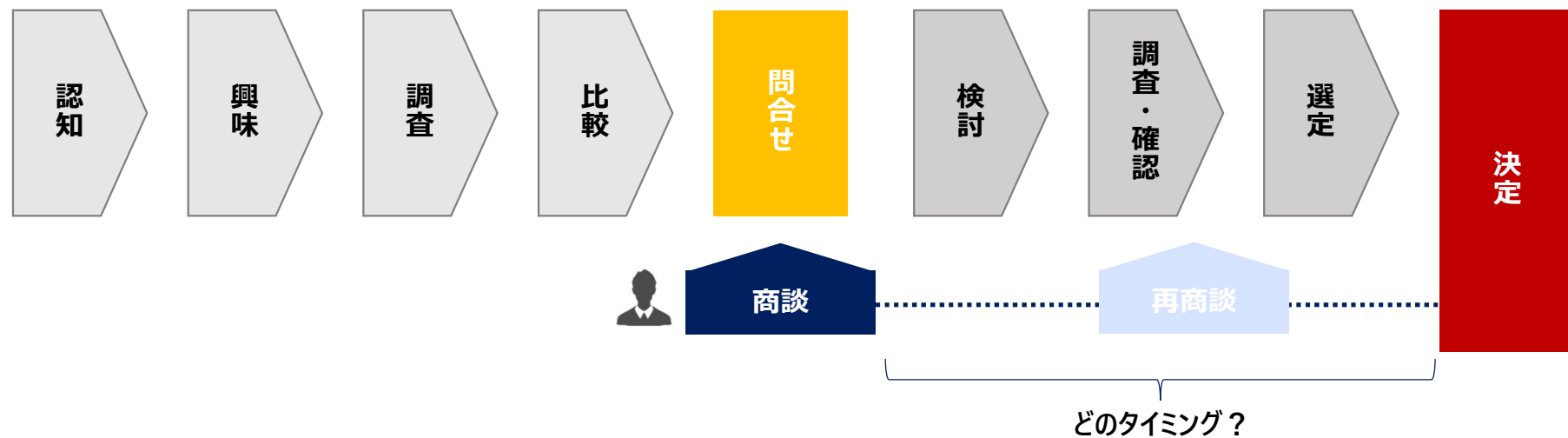
有力な仮説が立てられ、その後のアクションにつながられます

ウェブサイトへのアクセス状況による購買検討プロセスの傾向把握①

現状の購買検討プロセスの傾向と購買決定までにおける課題

- 購買検討の行動の傾向として、「問合せ」の前にすでに調査や比較を開始している
- 問合せをした人に対しては、営業スタッフから商談のアプローチが行われるが、即意思決定とはなりにくい
- 初回の商談後、検討フェーズにある人に対して、再商談はどのタイミングが適切なのつかみにくい

ウェブサイトへのアクセス状況を**見込み度のシグナル**と捉え、営業アプローチを組み合わせることで**成果を上げた実例**を紹介します。



ウェブサイトへのアクセス状況による購買検討プロセスの傾向把握②

シグナルパターン1：先回り提案

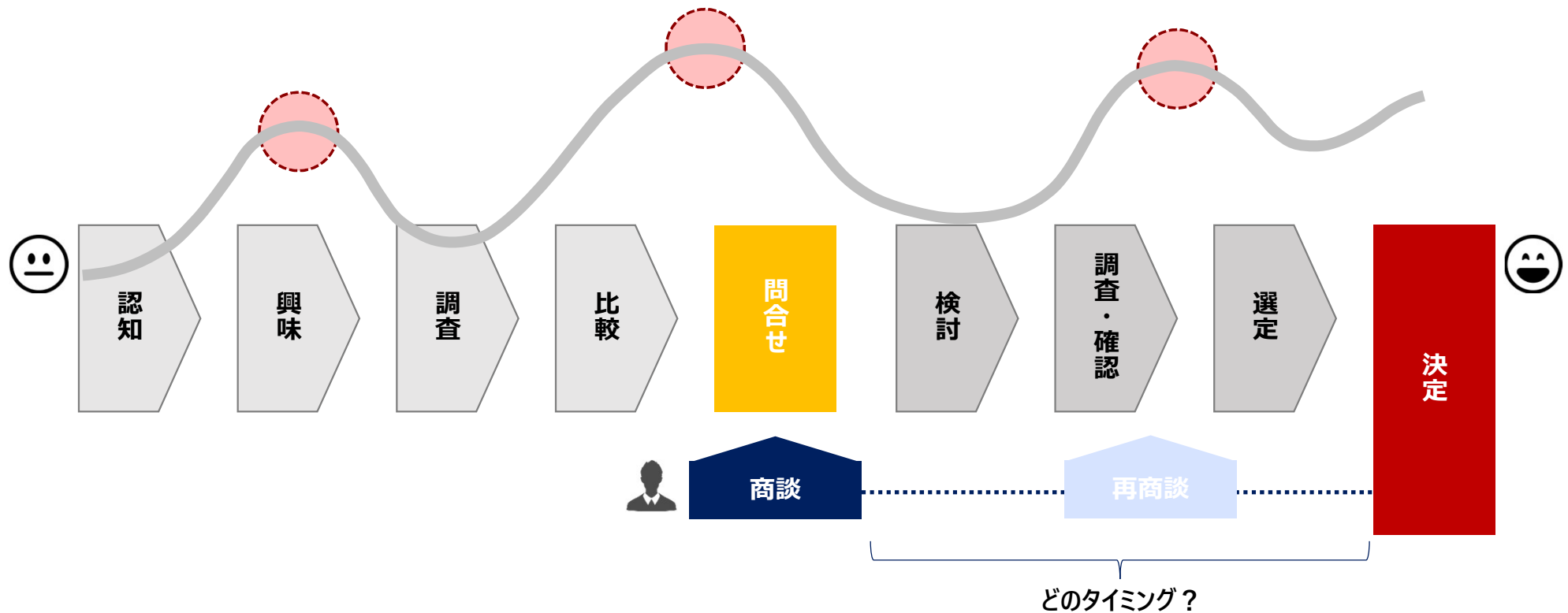
条件：情報提供メール送信後、製品ページ：7PV以上、同一企業から複数人の訪問を抽出し、優先フォローすることで問合せ前のタイミングをキャッチし、商談発掘に成功。
興味関心が高まりきっていないが、決して低い訳ではない状況のリードへのアプローチとなり「ちょうど少し検討をはじめていた…」という人を識別することができる。

シグナルパターン2：休眠顧客の掘り起こし

条件：情報提供メール送信後、製品ページ：10PV以上を抽出し、再フォローすることで休眠顧客の掘り起こしに成功。
休眠顧客リストへの反応は総じて、決して高いものではないが、対象リストの中には再び検討タイミングが訪れたことより、突出したアクセス数により、シグナルを発見することができる。

シグナルパターン3：高関心度層の発掘

条件：商談成立ユーザーのウェブ行動を解析すると、訪問回数：3回以上、製品ページ：30PV以上というしきい値を発見し、ウェブ行動と商談成立の関係を検証。
今後も、良質なリードの検討材料の提供となるウェブコンテンツ作りに全社として、注力するきっかけづくり



リードを見つけるアクセス解析ツール シナプス

シナプス

トップ アクセス履歴検索 ページ訪問条件▼

アクセス履歴検索

一つ以上の条件を入力してください。

アクセス日(期間) ☐ 直近1ヵ月 ☐ 直近3ヵ月

検索対象サイト

訪問回数 回以上 ~ 回以下 PV数 PV以上 ~ PV以下

滞在時間 時間 分以上 ~ 時間 分以下

アクセスのあったページURL ☐ 部分一致 ☐ 完全一致 ☐ AND指定 ☒ OR指定

除外ページURL ☐ 部分一致 ☐ 完全一致 追加

動画視聴 ☐ すべて ☐ 動画のみ

▼対象となるページURL・動画名

ページURL ☐ 部分一致 ☐ 完全一致

アクセス一覧 (期間: 2021-04-01 ~ 2021-06-30)

CSVダウンロード ※件数が多い場合は時間がかかります。

CSVの出力項目を選択

2,767 人中 1-20 人

No.	ビジター (ID)	アクセス履歴	企業名<企業名DB>(WHOIS) ?	訪問回数 (様)	PV数 (様)	同企業数 (様)	動画視聴回数 (平均/総視聴時間)	滞在時間 (様)	最終訪問日時
1	佐賀 玲奈 (Q4MDY4)	詳細	株式会社シナ堂 <株式会社 I T コミュニケーションズ>	32 (32)	80 (80)	61 (61)	0 (0 / 0秒)	2時間11分 (2時間11分)	2021-05-23 17:59:57
2	日野 睿 (IyNDI4)	詳細	株式会社奈良ソフト <株式会社EEEウェブコミュニケーションズ>	25 (27)	63 (82)	88 (89)	0 (0 / 0秒)	1時間46分 (1時間55分)	2021-06-14 12:11:15
3	笹田 泰司	詳細	株式会社シナ堂	23	61	88	0	44分	2021-05-05 20:39:49

企業名 株式会社シナ堂

企業名DB <株式会社シナ堂>

WHOIS (UCOM Corp.) ▼ この企業から合計61人が訪れています。

CSVダウンロード ※件数が多い場合は時間がかかります。

CSVの出力項目を選択

直近 5 件

No.	ビジター(ID)	企業名	総PV数	総訪問回数	条件合致数	最終訪問日時
1	田村 三郎 (U4NTk2)	株式会社シナ堂	38	13	0	2021-06-21 18:29:57
2	笹田 泰司 (EwNzcz)	株式会社シナ堂	78	26	1	2021-06-21 15:05:56
3	笹田 理恵 (QyMzM0)	株式会社シナ堂	323	5	0	2021-06-20 18:48:33

もっと見る

自社ホームページにて、ぜひお試しください

ご清聴ありがとうございました

