

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

2021.12.9

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

- BtoBオンライン広告の紹介

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

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

Facebookリード獲得広告の掲載イメージ

Facebookのフィード上から直接入力フォームへ誘導し、コンタクト情報を取得

※獲得したリードはクライアントFacebookページからCSVダウンロード可

クライアント名

(タイトル)

●●●ソリューションご紹介資料

●●●に課題をお持ちの方へ

●●●したい、●●●ができない、そのような方向けに【ソリューション】をご案内しています。

こちらの資料をダウンロードください。

次へ →

連絡先情報 ⓘ

カスタマイズ可能

会社名
回答を入力してください。

氏名
回答を入力してください。

メールアドレス
回答を入力してください。

次へ

入力ありがとうございます。

下記より資料をDLください

📧 回答が送信されました。

↓

ウェブサイトへ遷移

資料ダウンロード

アンケートの調査パネルを利用した広告配信

AQ20_12 職場での業務への関わり方／衛生・福利厚生サービス（飲食販売機含む）【202110】（S A）

		回答数	%
	全体	250630	100.0
1	中心的な立場	18872	7.5
2	検討や運用に主体的に関わる立場	10288	4.1
3	指示を受けて受動的に関わる立場	13402	5.3
4	関わっていない	208068	83.0

アンケートに回答

ウェブサイトへ誘導

AQ20_13 職場での業務への関わり方／社内設備（ビル・店舗設備）【202110】（S A）

		回答数	%
	全体	250630	100.0
1	中心的な立場	17760	7.1
2	検討や運用に主体的に関わる立場	10611	4.2
3	指示を受けて受動的に関わる立場	12739	5.1
4	関わっていない	209520	83.6

AQ20_14 職場での業務への関わり方／情報セキュリティ【202110】（S A）

		回答数	%
	全体	250630	100.0
1	中心的な立場	20634	8.2
2	検討や運用に主体的に関わる立場	11395	4.5
3	指示を受けて受動的に関わる立場	15941	6.4
4	関わっていない	202660	80.9

AQ20_15 職場での業務への関わり方／法務 関連【202110】（S A）

		回答数	%
	全体	250630	100.0
1	中心的な立場	19458	7.8
2	検討や運用に主体的に関わる立場	10777	4.3
3	指示を受けて受動的に関わる立場	13783	5.5
4	関わっていない	206612	82.4

※この回答は一例です



REUTERS

マーケット 外為 株式市場 ニュース ビデオ その他

デヴァイロ 2021年3月16日 / 11:40 午後 / 3ヶ月間更新

情報BOX：クッキー利用制限、オンライン広告にもたらす変化は

ライター 編集

3分で読む

3日 ロイター - 米アルファベット子会社・グーグルは来年、同社のネット閲覧ソフト（ブラウザ）である「クロム」利用者の閲覧履歴を他企業に提供する「サードパーティ・クッキー」と呼ばれる仕組みを段階的に廃止する計画だ。ただ、それで利用者が見当違いの広告を目にしないようになるわけではないし、靴を1度閲覧したら靴の広告がいつまでも連うウェブページに表示されることもないという。

マーケティングシンカ論

マーケティングシンカ論

求人掲載をお考えの方へ

Indeed

Indeedは2020年10月15日、マーケティング・シンカ論に「天気」に関する記事を発表し、Cookie廃止で「天気情報×天気×広告」...

新しい日に無料の広告、古い日は集客用クーポン

天気にあわせて広告を表示 Cookie廃止で「天気情報×天気×広告」は盛り上がるか？

2021年3月16日 09:00 10分

Google 検索

アクセスランキング

1 渋谷で「5000円売り放題」を始めて、どんなことが分かってきたのか

2 「この企業に勤めると結婚したい」ランキン トヨタ自動車、住友商事をおさえて1位は？

3 経済産業省の「デジタル庁」の組織は？

4 フック、買味期間が過ぎた「お取り寄せ」の味、買味期間が過ぎた「お取り寄せ」の味、買味期間が過ぎた「お取り寄せ」の味

5 東京都知事選、立憲民主党の候補者、東京都知事選、立憲民主党の候補者

ExchangeWire

The business of media, marketing and commerce

ニュースダイジェスト 業界マップ イベント インタビュー コラム Global by CARTA HOLDINGS

クッキーレス時代への移行、Googleのアップデートで どんなことが変わのでしょうか

by レミ・カッセル on 2021年7月05日 in News

ニュースレター(WireSync)に登録

ExchangeWire Japanの最新情報を毎週まとめたお届けします

あなたのメールアドレス

登録

Trending keywords

インタビュー

プラットフォーム

広告プラットフォーム

NEWS

cnet Japan

機械学習でターゲット企業を特定！販売パートナー募集

いままも聞けない「サードパーティCookie」の削除問題点--Googleとアップルの違いも解説

CNET Japan > Marketing

中村 賢太 (アフィリエイト 実務経験者) 2020年07月17日 09時00分

Facebook ツイート 印刷 BI 4 Pocket 74

導入事例、製品情報、調査レポートなど、ホワイトペーパー多数掲載

1 2 次のページへ

グーグルは2019年8月より、広告とプライバシーの両立を目指す「Privacy Sandbox」と呼ばれるプロジェクトを進めている。

このプロジェクトはGoogle Chromeの開発チームが中心となり、広告のターゲティング機能を維持しながら、プライバシーに配慮されたインターネットの世界を実現するためのルール整備をするものだ。2020年1月に「サードパーティCookieが2年後に終了する」という見出しで、新聞をはじめとした一般メディアにも取り上げられたため、目にした方も多いのではないかな。

Being 20

分秒単位で表現しよう

学業なら最大100%OFF、Adobe Creative Cloud

購入する

Adobe × Billie Eilish

Microsoft 365でワークスペースの移行へ

2021年07月17日

さあ、その思いをカタチにしよう。

Marketers'特集・連載

デジタル時代のイノベーションアプローチ

実態調査からみえたデジタルトランスフォーメーション時代の4視点

2021/6/14

【解説】クッキーレス時代のマーケティング「5つの変化」

Sponsored アドビ株式会社 | NewsPicks Brand Design

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

IT Communications

Copyright 2021 IT Communications INC. All Rights Reserved.

IPアドレス指定配信

=

**サードパーティ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

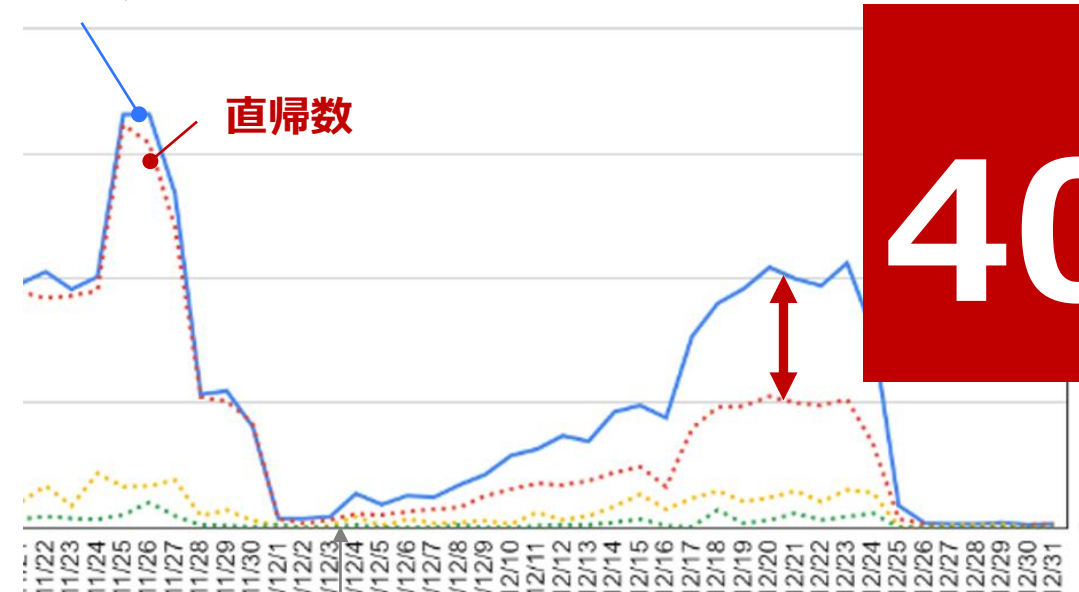
コンテキスト配信をしていたメディア

+

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



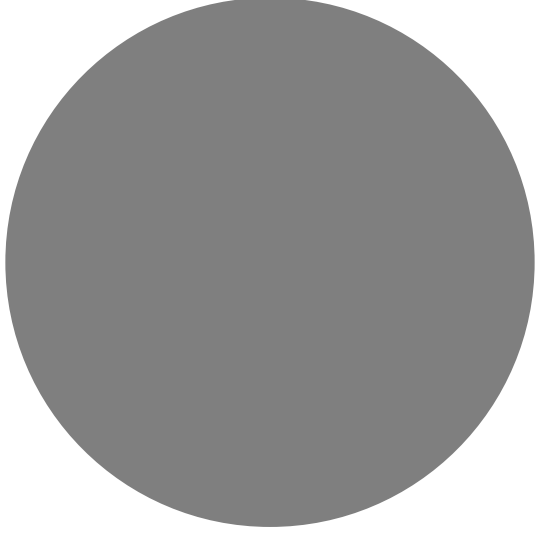
直帰数

直帰数
40%改善

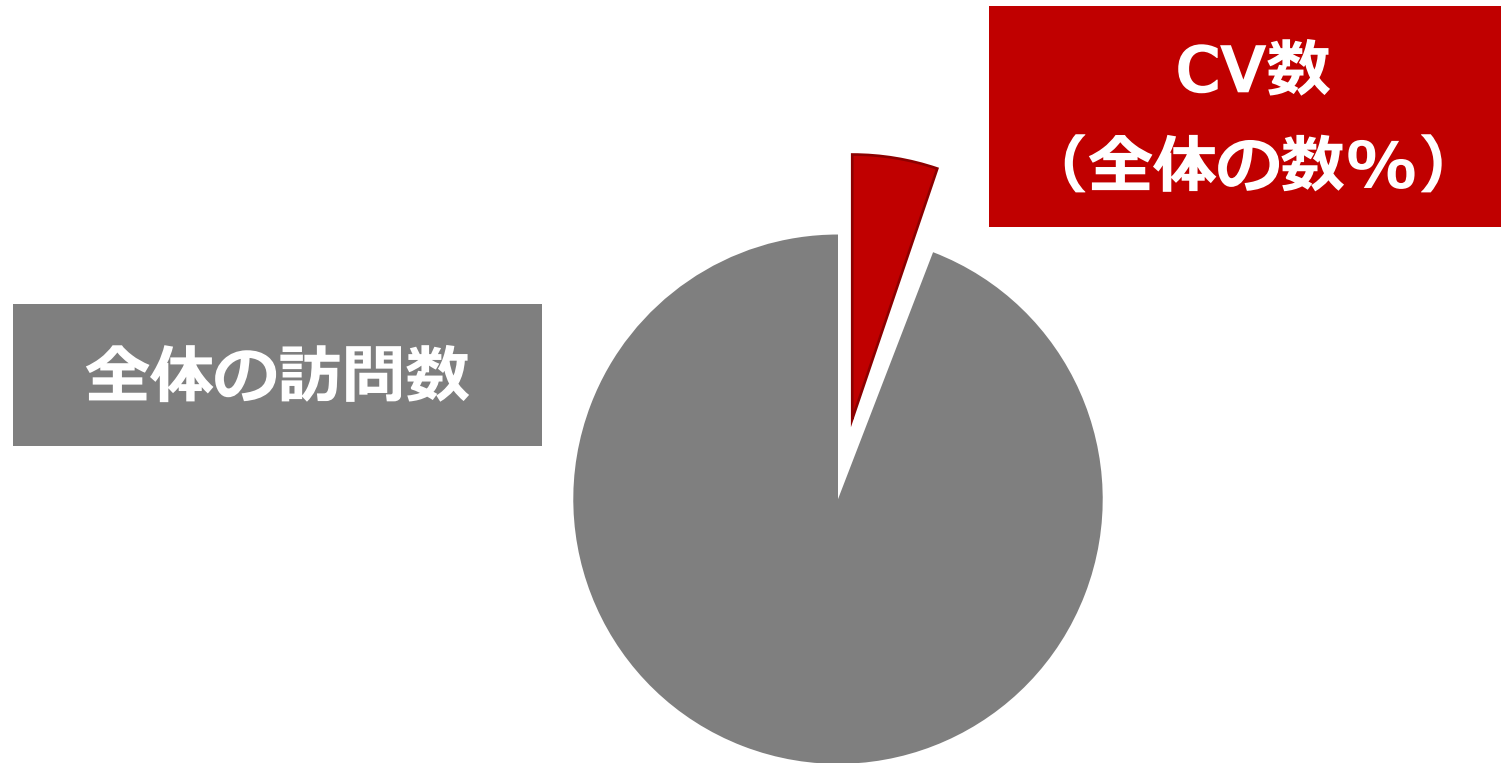
IPアドレスによる
企業ターゲティング実施

訪問した人のうち、CVする人は？

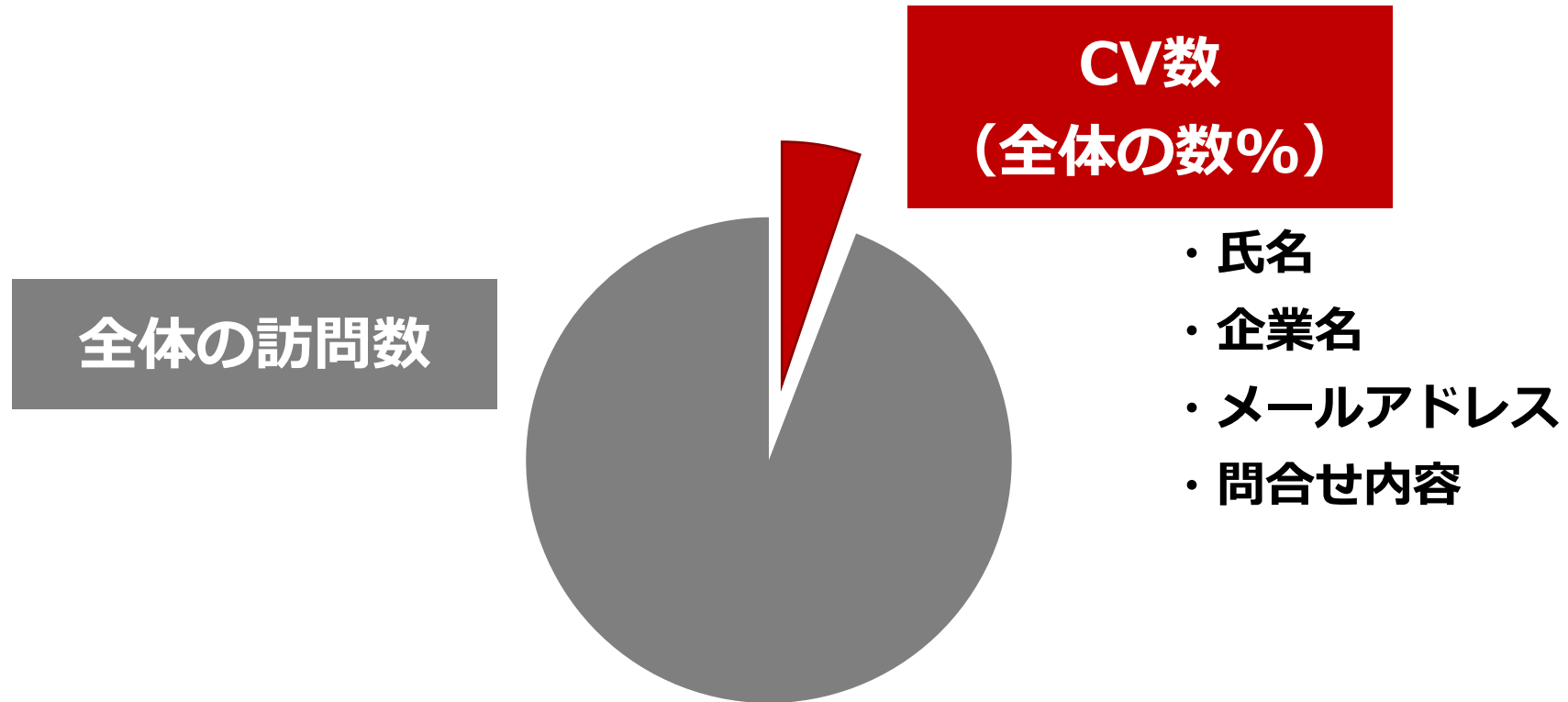
全体の訪問数



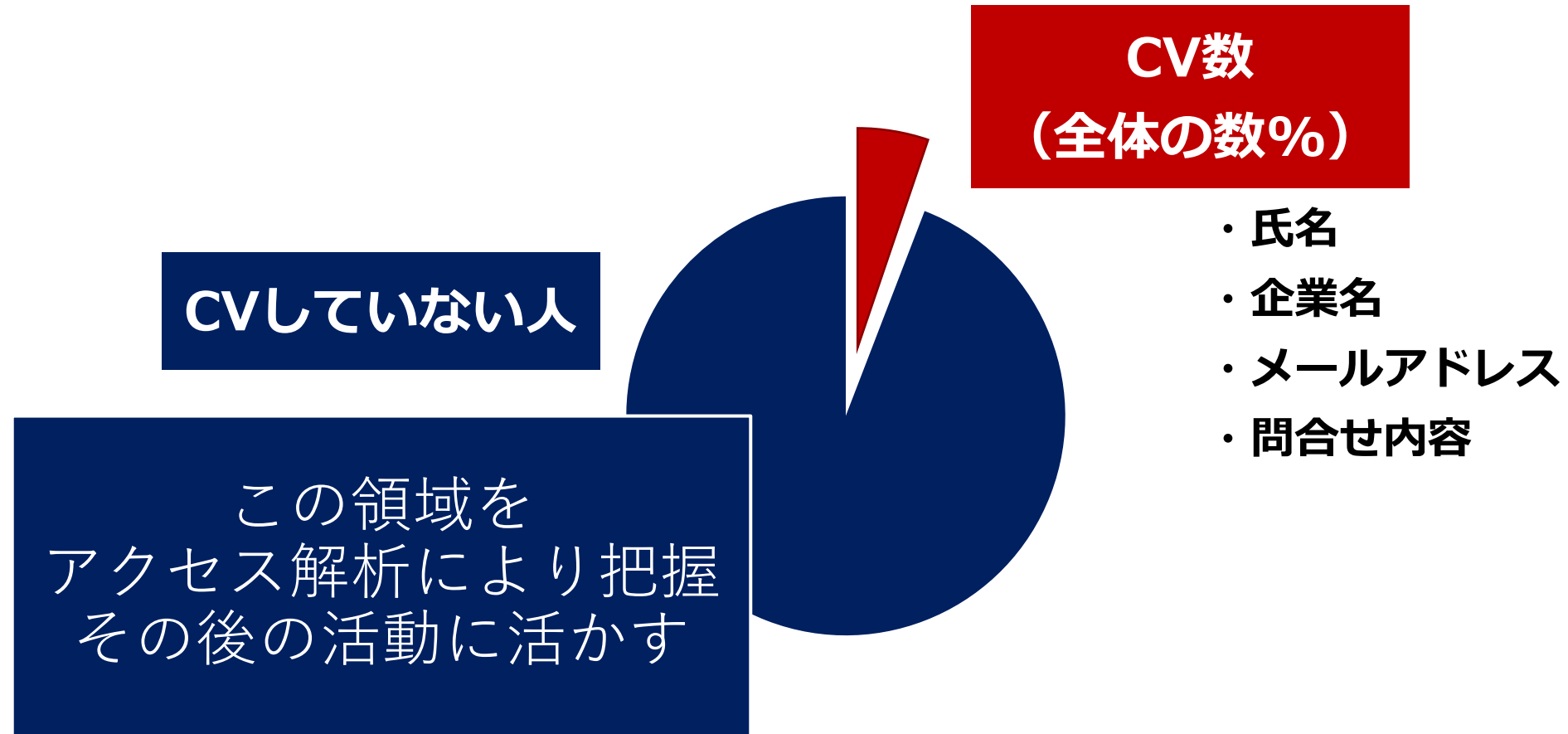
訪問した人のうち、CVする人は？



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

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

ページ版

発見

管理

ランディングページ ?		集客
☐	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% 409 (2.42%)
☐	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く
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

〇〇モーター 仕様
※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？

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？

誰が見ているのか？

エンドユーザー企業

競合企業

エンドユーザー企業

大学

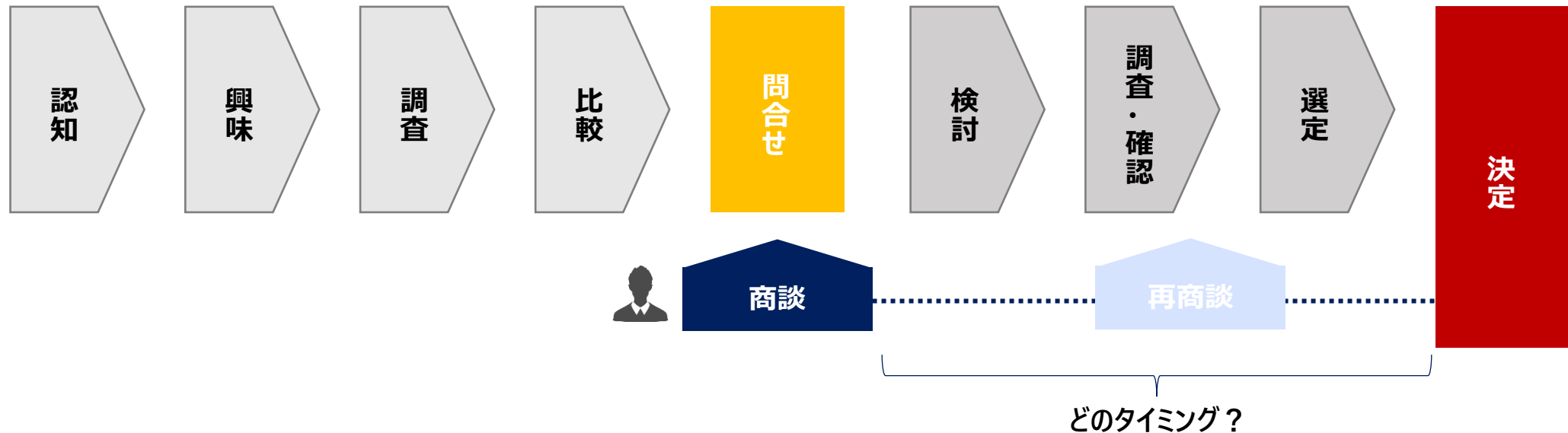
有力な仮説が立てられ、その後のアクションにつなげられます

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かつかみにくい

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

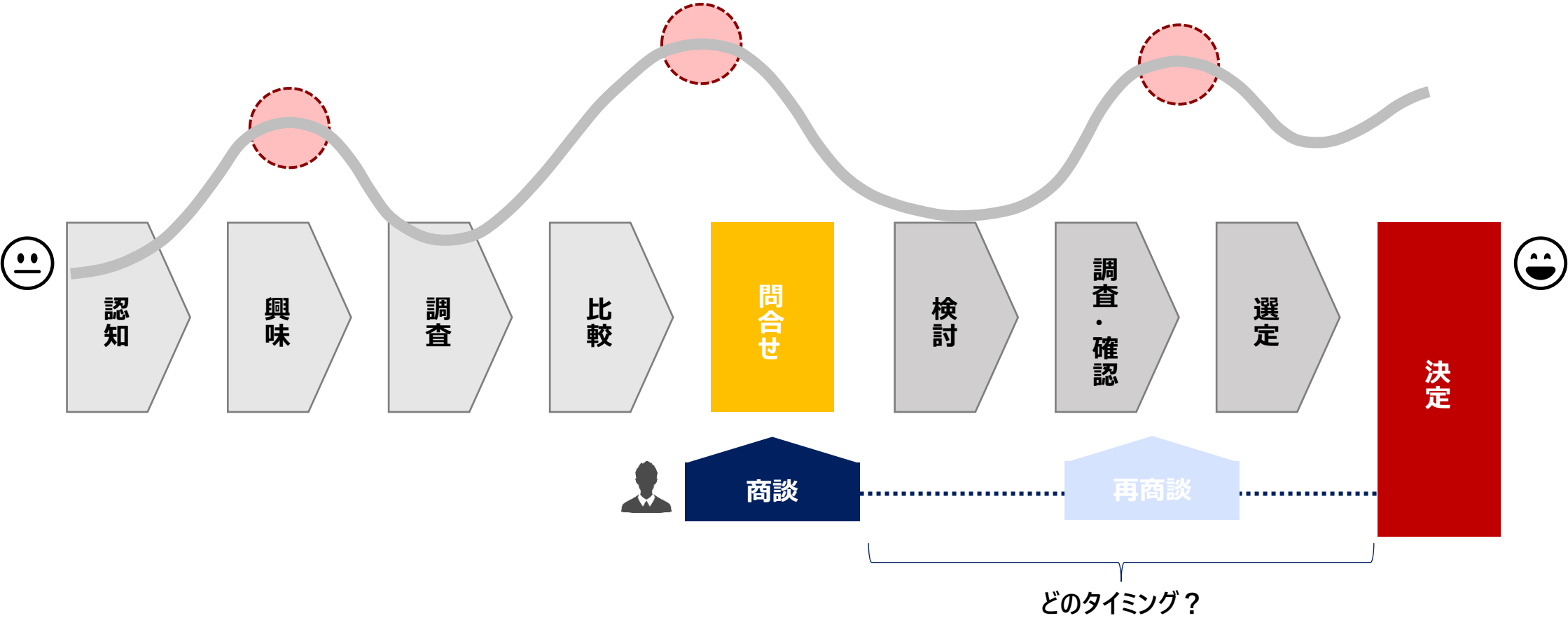
条件：情報提供メール送信後、製品ページ：7PV以上、同一企業から複数人の訪問を抽出し、優先フォローすることで問合せ前のタイミングをキャッチし、商談発掘に成功。
興味関心が高まりきっていないが、決して低い訳ではない状況のリードへのアプローチとなり「ちょうど少し検討をはじめていた…」という人を識別することができる。

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により、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

全て

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

最大10URLまで入力可能です。
[部分一致] 入力したURLを含むページが検索されます。 (入力例: http://www.example.com/)

[完全一致] 入力したURLに完全に合致したページが検索されます。 (入力例: http://www.example.com/)

除外ページURL

☒ 部分一致 ☐ 完全一致 追加

動画視聴

すべて

▼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

表示件数 次 > 最後 >>

No.	ビジター (ID)	アクセス履歴	企業名<企業名DB> (WHOIS)	訪問回数 (総)	PV数 (総)	同企業数 (総)	動画視聴回数 (平均/総視聴時間)	滞在時間 (総)	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 響 (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

