

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

2022.1.20

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



REUTERS

マーケット 外為 株式市場 ニュース ビデオ その他

デヴィッドソン 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サイト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

求人掲載をお考えの方へ Indeed

新しい日に無料の広告、画の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「位置情報×天気×広告」は盛り上がるか？

2021年6月14日 09:00 10分

Google 検索

アクセスランキング

1 浜崎で「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 映画「黒い」の社長は、給料は高くて、ブラック、意味不明で、毎日「明日の工場」を売って、工場を売却開始

4 車載とテレワークがポイント

サードパーティCookieの廃止に、広告業界が心を悩ませる。 「天気にあわせて」広告」を提供する動きが出てきて、天気による左右されやすい購買行動として、スーパーや飲料品の売り上げなどがある。こうしたニーズを取り込めるか。

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、どんなことが変わるのでしょうか

by レミ・カッセル on 2021年7月10日 in News

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 PICKS

この連載について

アドビ株式会社

フォローする

この記事の著者 / 編集者

Nogaki Eiji

NewsPicks Brand Design Editor

この記事に関連するユーザー

中島 洋一

NewsPicks Brand Design Chief Editor / NewsPicksイノベーション編集者

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

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

いまま聞けなかった「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

100% CNET 100% 100%

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。

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

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

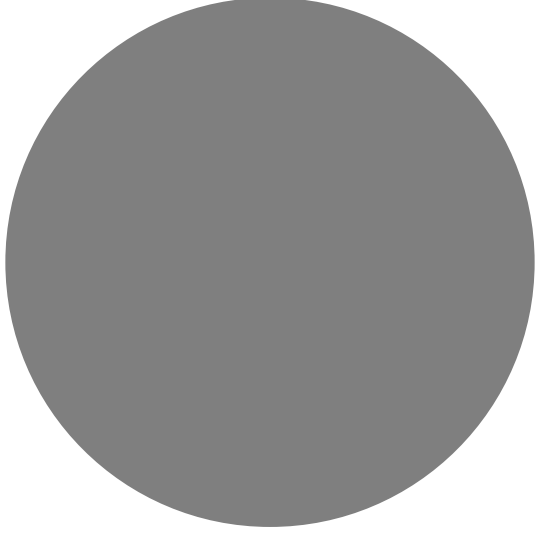
=

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

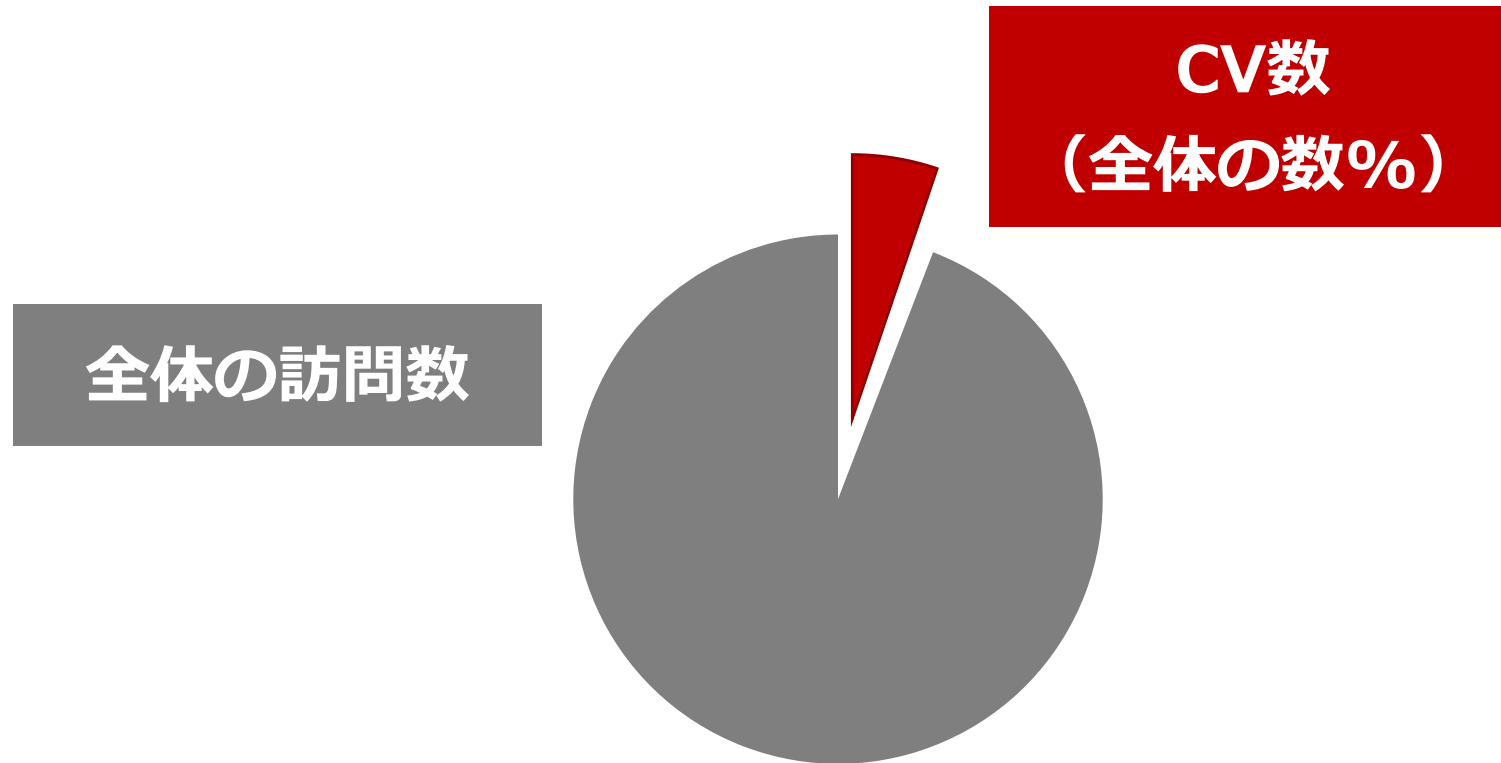


訪問した人のうち、CVする人は？

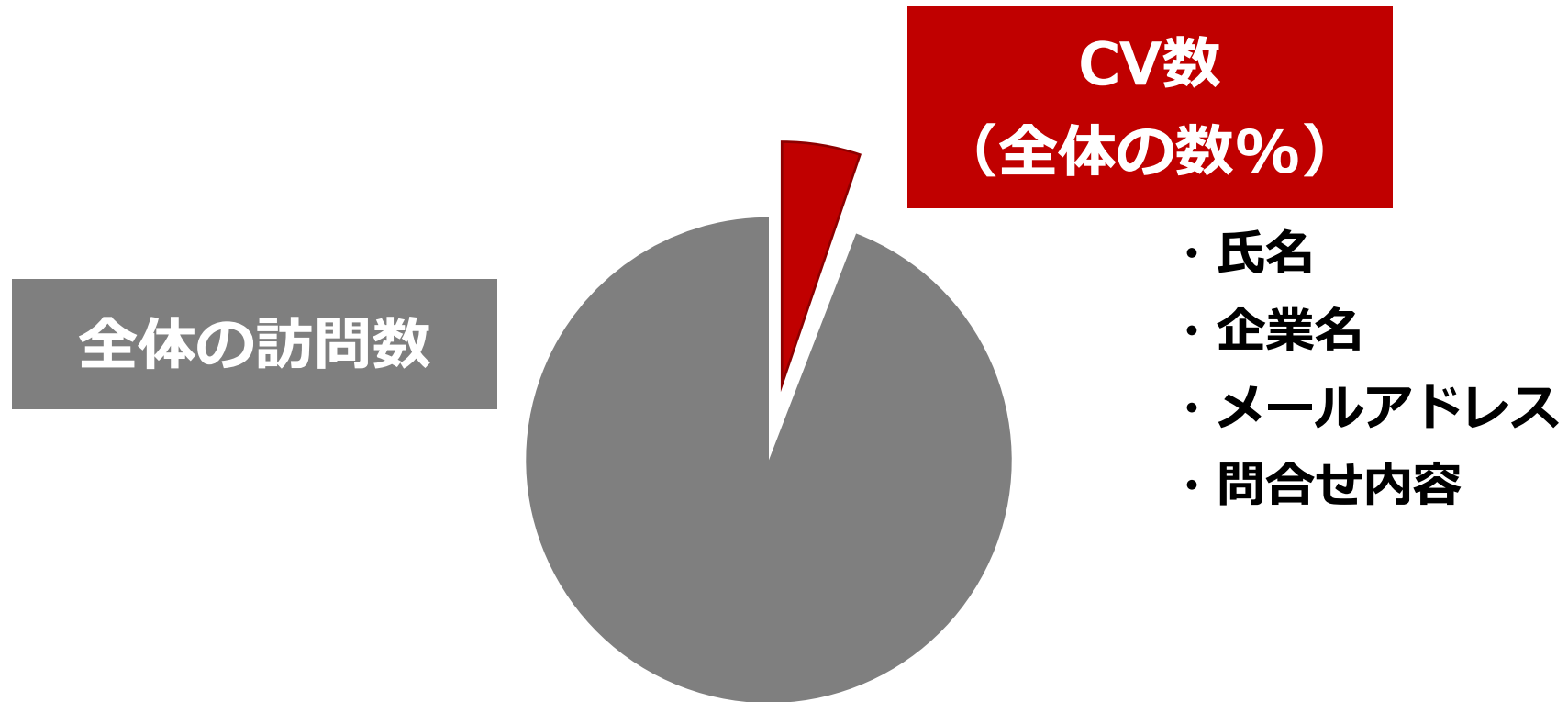
全体の訪問数



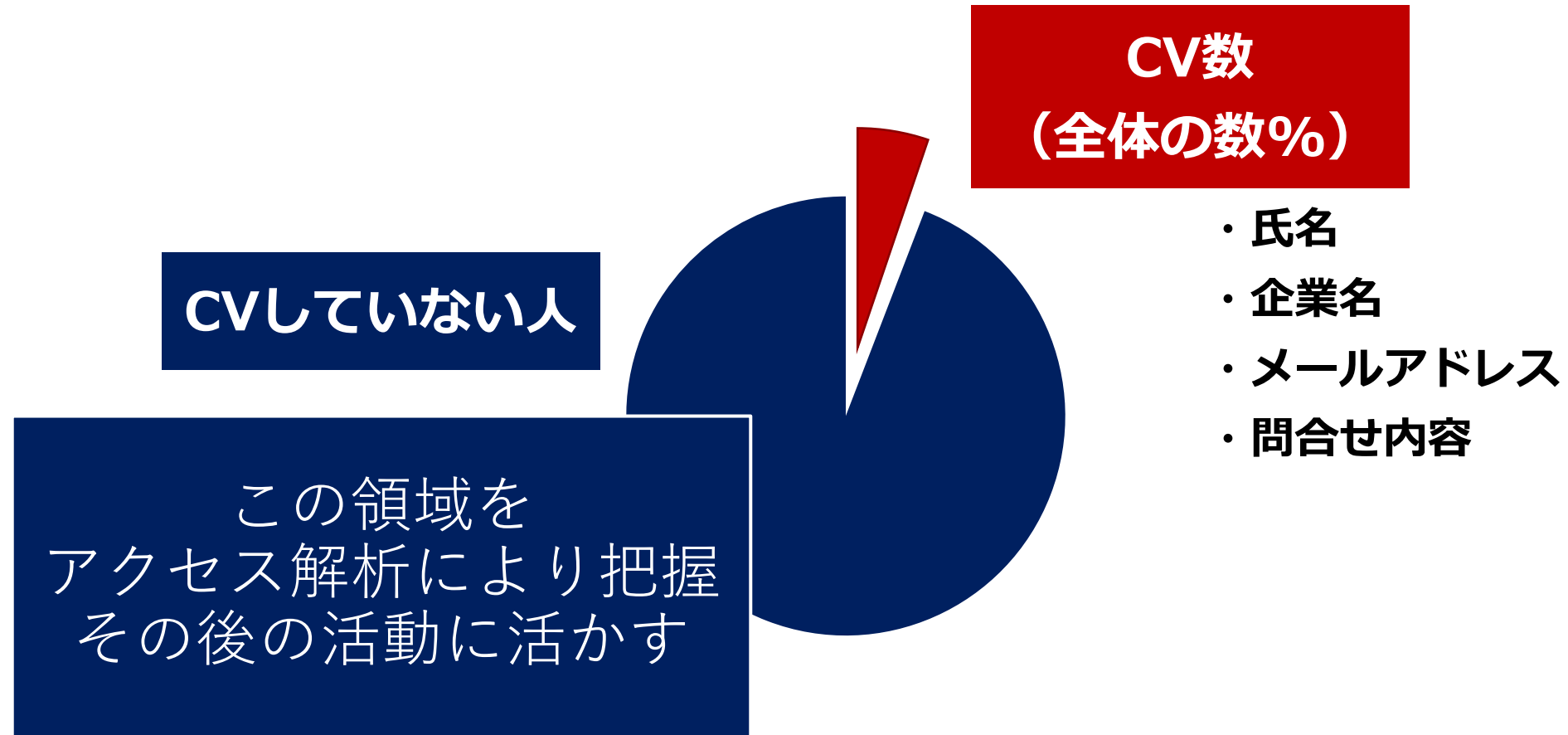
訪問した人のうち、CVする人は？



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				
☐	4. (not set)				
☐	5. /media/201808161554.html				
☐	6. /media/201901171500.html				
☐	7. /media/201607051200.html				
☐	8. /media/201810090634.html				
☐	9. /inquiry				
☐	10. /media/201902071400.html				
☐	11. /case/201602231015.html				
☐	12. /news/adexdigital20200720				
☐	13. /recruit				

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がられます

シナプス：導入企業様の声

業種：製造業

職種：ウェブマーケティングご担当者

特定市場において、業界標準のポジションを築いている小型精密モーター専門メーカー様にて、シナプスをご導入。
シナプスをご利用いただいているご担当者様に導入後のインタビューをさせていただきました。

ウェブサイトのアクセス数を報告するだけではわからないことを発見することができた

自社のウェブサイトのアクセス解析をしていると、特定のページへの訪問があることは確認できても「どこの会社の人」なのかわからず、具体的な次のアクションに繋がらない、という話題が社内で上がっていました。
MAツールならその課題を解決できるはず、ということでMAツールを含めた社内検討が始まりました。

サイトに訪問された方はどういう経路でお問合せに至るのか？という仮説が立てられるようになった

当社の場合は、問い合わせになりやすいのは3訪問20PV程度のアクセス数の訪問している人です。面白いことにそれ以上のアクセスがある場合は、競合企業などからの調査目的のアクセスなどの方が多かったです。
今回のように、「3訪問20PV」という基準がわかったのが良かったです。この傾向をさらに見てみると、具体的にどのページを見て、次にどのページを見て、さらにこのページを15分以上見ている、などです。当社の場合、これらの傾向に加えてリクルート(採用)のページを見て、最終的にお問い合わせに至る、というような必勝ルートが見えてきました。

MAツールの検討もしたが、初級者ツールとして最適ということでシナプスを選択

当社はデジタルマーケティングへの取り組み初期段階ということもあり、MAツールの検討はしつつも、まずは価格においても必要最低限に抑えておきたいというニーズがありました。
いくつかのツールと比較しましたが、一番の決め手は価格の安さです。また、高機能で複雑なツールよりも、デジタルマーケティングの初級ツールとして最適である、とコンサルタントの方から紹介を受けたこともあり、導入を決めました。

中小企業のマーケターにおすすめできるシンプルなツール

シナプスで計測しているデータを毎月1回社内にレポートしているのですが、新規の見込み顧客だけではなく、既存顧客や数年前に商談をした後、休眠してしまっている顧客の情報などがキャッチできる点も役に立っています。
導入してみて、改めて感じるのは、どうしても費用は高額になりがちなMAツールの場合、費用対効果を考えると、その機能を使いこなさなくてはいけないプレッシャーがあると思います。シナプスは機能としては、必要十分であり、シンプルな使い勝手なので、中小企業の初心者マーケターにはおすすめです。

(一部抜粋)

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

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

動画視聴
▼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
									2021-06-08 16:08:01
									2021-05-26 03:56:50
									2021-03-30 19:13:35
									2021-04-20 06:32:28
									2021-05-10 09:57:52
									2021-05-16 14:43:27
									47
									31

もっと見る

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

自社ホームページにて、ぜひお試しください

IT Communications

Copyright 2022 IT Communications Inc.

ご清聴ありがとうございました

