

Webサイトのアクセス解析から導く  
**事業の改善ポイント**

株式会社まぼろし  
**益子 貴寛**

2016年8月20日（土）

CSS Nite in AOMORI, Vol.10 「論より証拠。数値が語る育つWeb」

# ちょっと自己紹介

益子 貴寛 (ましこ たかひろ)

株式会社まぼろし 取締役CMO



1975年、栃木県宇都宮市生まれ。早稲田大学大学院商学研究科修了。  
ウェブサイトの企画、設計、プロジェクトマネジメントから、  
リスティング広告運用、ソーシャルメディア運用、  
アクセス解析レポートニング、ランディングページ設計、SEOまで、  
ウェブマーケティング全般を担当

Google アナリティクス認定資格者 (GAIQ)

Google AdWords認定資格者

社団法人 全日本能率連盟登録資格 Web検定 プロジェクトメンバー



センターの目的



活動報告



主な活動実績



サービス

会員募集

寄付をお考えの方

ボランティア募集

よくある質問

組織概要

定款

事業・決算報告

お問い合わせ

アクセス

個人情報について

サイトマップ

ホーム ▶ 活動報告 ▶ 教育研修 ▶ 1/19-1/20開催！Web検定資格取得対策講座『Webの基礎をキチンと学ぶ』

## 1/19-1/20開催！Web検定資格取得対策講座『Webの基礎をキチンと学ぶ』

企業のホームページ担当者にもおすすめの基礎知識

Webの基礎をキチンと学ぶ

資格取得で

知識  
スキル  
報酬  
アップ  
UP

書籍監修者から直接学べる!!



【1日目】2016年1月19日(火)13:00～18:00

【2日目】2016年1月20日(水)13:00～18:00

主催／青森県

【会場】ラ・プラス青い森 4F「ル・シエル」

オンライン受講もできます!!

企画・運営／NPO法人あおもりIT活用サポートセンター 協力／社団法人 全日本能率連盟登録資格 Web検定(ウェブケン)  
後援／青森朝日放送(株)・青森放送(株)・(株)青森テレビ・青森商工会議所・青森県中小企業団体中央会・青森商店街連盟

Standard  
Guidebook  
for Web Literacy

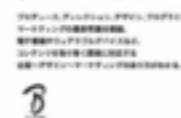


Web  
リテラシー

(第3版)

Webに関わる  
すべての人の

標準  
知識



Webの可能性は、広告、サービス、モバイル、ゲーム、映像、音楽など、多方面に限りなく広がっています。「Web検定」は、Webに関わるすべての人を対象とした資格制度として、この「Webリテラシー」からスタートしました。

発注者が理想のWebサイトを描き、発注することがむずかしいのはなぜでしょうか。業界ごとの言葉や常識の違い、立場の違いによる目的の理解度の差、職種による知識背景の違いなど、コミュニケーションエラーが主な原因です。同じことが、プロデューサーとディレクター、ディレクターとデザイナー、デザイナーとプログラマーなどの異なる職種間でも起こりやすいといえます。

Webに関わる仕事を構成するデザイナー、ディレクター、プロデューサーという主要3職種の最重要知識だけをおさめて「Webリテラシー」と定義し、仕事を行う上で標準知識を備えているかを問う資格試験です。立場の違いによるコミュニケーションエラーを

## セミナー開催情報

CSS Nite以外のセミナーへのお問い合わせは、  
それぞれのイベントの主催者までお願いします。

すべて

都内

地方

CSS Nite

CSS Nite以外



### CSS Nite in AOMORI, Vol.10 「論より証拠、数値 が語る育つWeb」

定員に達したため増席。

8月20日[土] 青森

詳しく見る



### CSS Nite in OKAYAMA, Vol.6 「ワンランク上のWeb 制作」

2年ぶり、6回目の岡山版。お申し込み  
スタート。

9月10日 岡山

詳しく見る

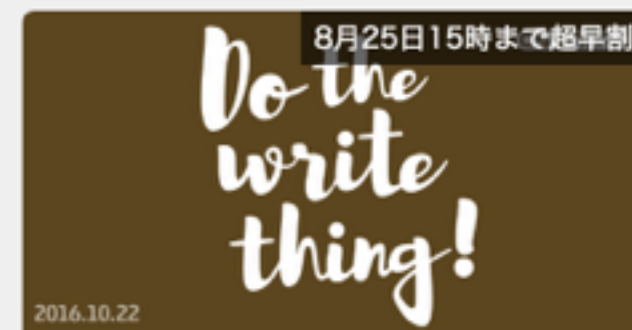


### CSS Nite LP47 「Coder's High 2016」

コーディング関連。

9月24日[土] 東京

詳しく見る



### CSS Nite LP48: ライティ ング特集

4月のライティング特集とは異なる講  
演者/切り口でお送りします。

お申し込みを開始しました。

10月22日 東京

詳しく見る



### CSS Nite in KOBE, Vol.18

レスポンスwebデザイン 現場のメ  
ソッド レイアウト・UIのマルチデバ  
イス対応手法

8月27日 神戸



### CSS Nite in KOBE, Vol.19

カスタマージャーニーマップ作成ワ  
ークショップ～顧客行動を可視化し、



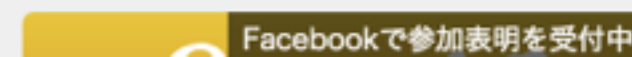
### CSS Nite in OSAKA, Vol.42 「落語に学ぶ伝える 力」

### CSS Nite in HIROSHIMA, Vol.9

2年ぶり、9回目の広島版。  
Facebookで参加表明を受付中。

10月29日[土] 広島

詳しく見る



# わたしのCSS Nite in AOMORI歴



**CSS nite**  
in AOMORI  
VOL.1

2007年4月28日 (土)  
14:00~17:30  
青森県立美術館シアター



**CSS nite**  
in AOMORI  
VOL.6  
with Microsoft



2012年4月28日(土)  
13:30~18:10(予定)  
青森県観光物産館 アスパム



**CSS nite**  
CSS Nite  
AOMORI  
Vol.10  
2016.8.20



Festival  
City  
AUGA

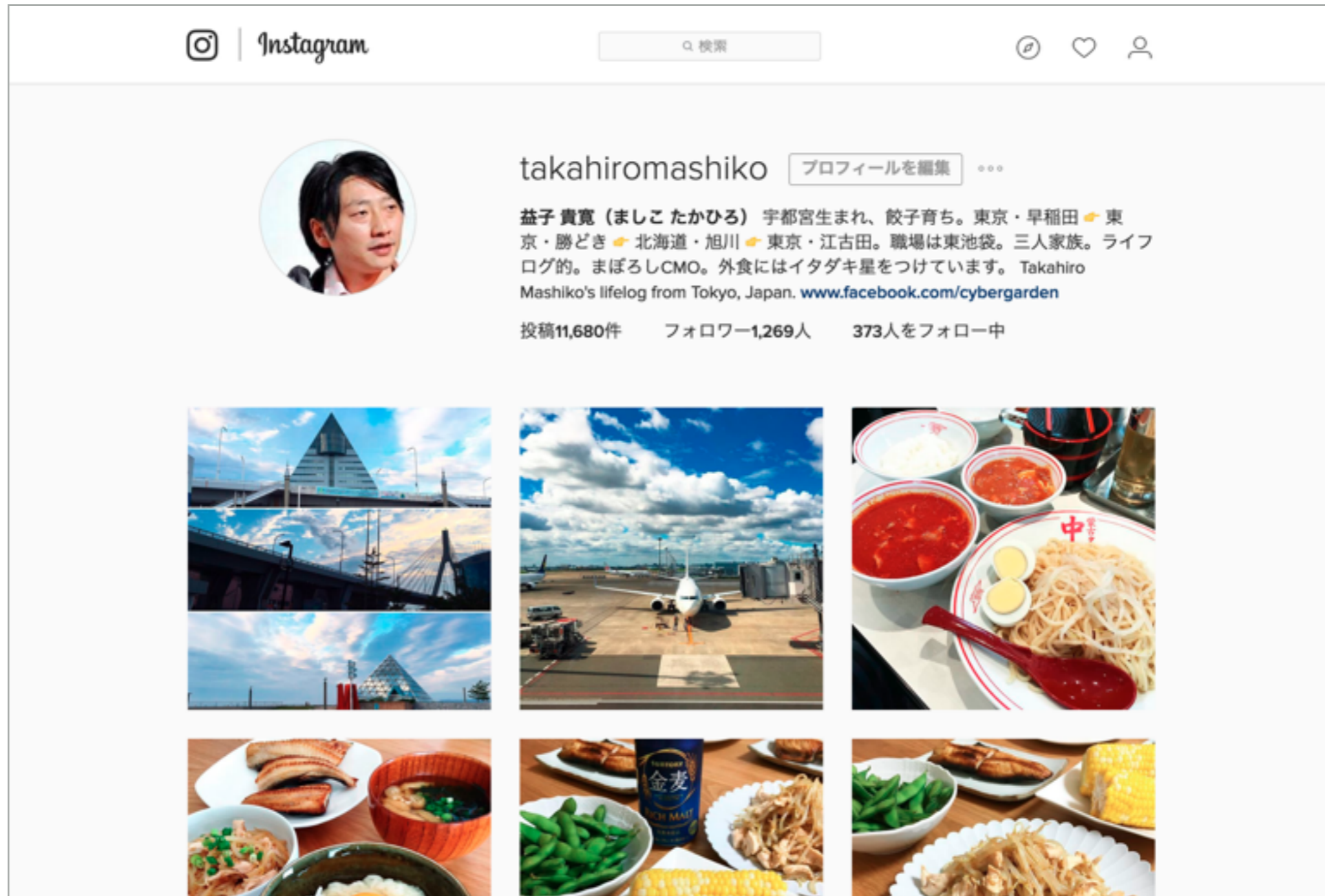
# 主な著書



# 最近出した本



# Instagram大好きです



The image shows a screenshot of an Instagram profile for the user 'takahiromashiko'. The profile includes a circular profile picture of a man, a bio in Japanese, and a grid of nine photos. The bio mentions his birthplace (Utsunomiya), upbringing (Gyoza), and various locations in Tokyo and Hokkaido. It also notes his profession as a CMO and his interest in food, mentioning a 'Takahiro Mashiko's lifelog from Tokyo, Japan' and a Facebook link.

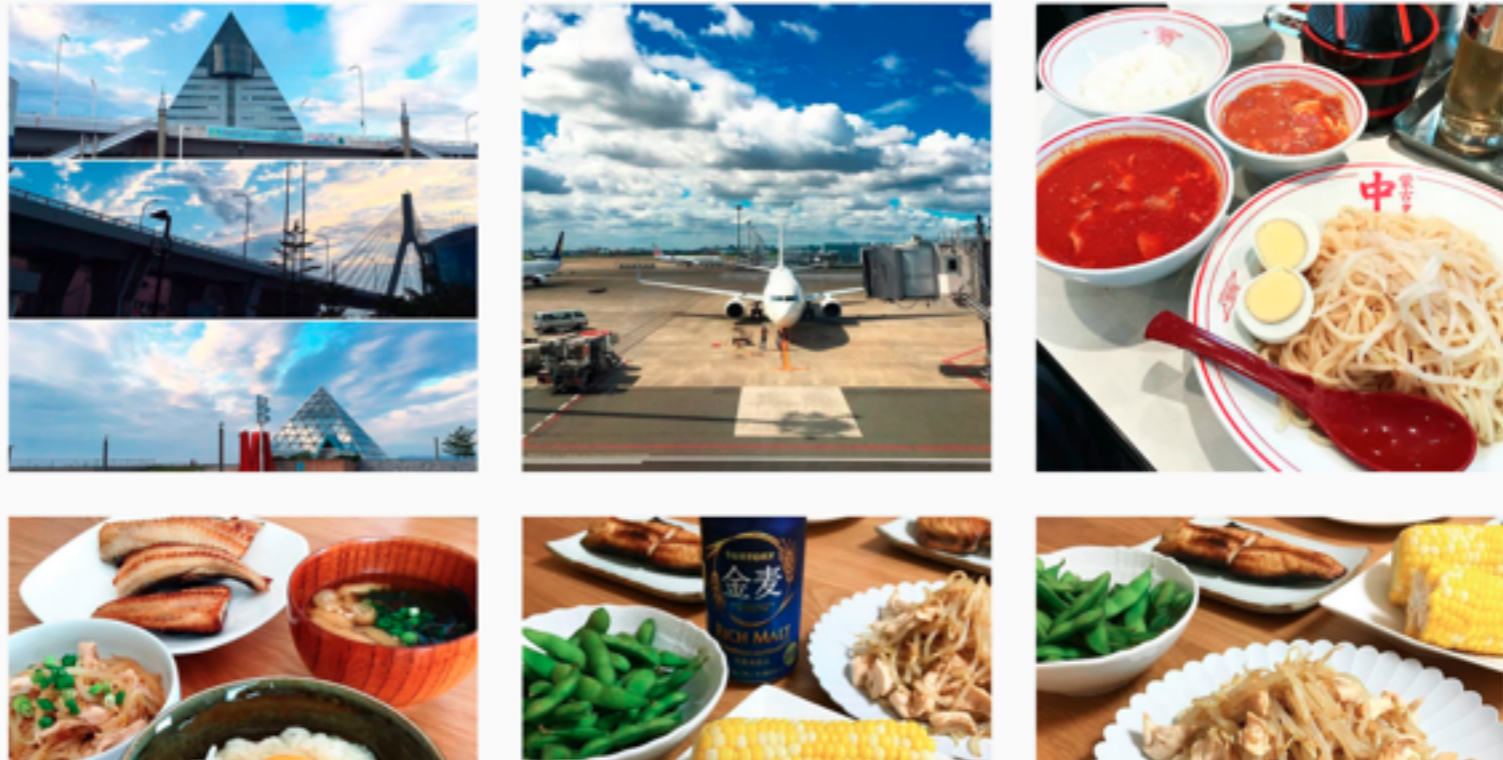
Instagram | Instagram

検索

takahiromashiko プロフィールを編集 ...

益子 貴寛 (ましこ たかひろ) 宇都宮生まれ、餃子育ち。東京・早稲田 → 東京・勝どき → 北海道・旭川 → 東京・江古田。職場は東池袋。三人家族。ライフログ的。まぼろしCMO。外食にはイタダキ星をつけています。Takahiro Mashiko's lifelog from Tokyo, Japan. [www.facebook.com/cybergarden](http://www.facebook.com/cybergarden)

投稿11,680件   フォロワー1,269人   373人をフォロー中







takahiomashiko  
Utsunomiya-shi, Tochigi, Japan

いいね！ 25件

1日前

takahiomashiko イェーイ (遺影) 🥳  
#宇都宮市 #utsunomiyashi #宇都宮  
#utsunomiya #朝旭 #asahimashiko

♡ コメントを追加...





takahiromashiko

Utsunomiya-shi, Tochigi, Japan

いいね！ 25件

1日前

takahiromashiko イエーイ (遺影) 🙏

#宇都宮市 #utsunomiyashi #宇都宮  
#utsunomiya #朝旭 #asahimashiko



# 最近のリニューアル事例



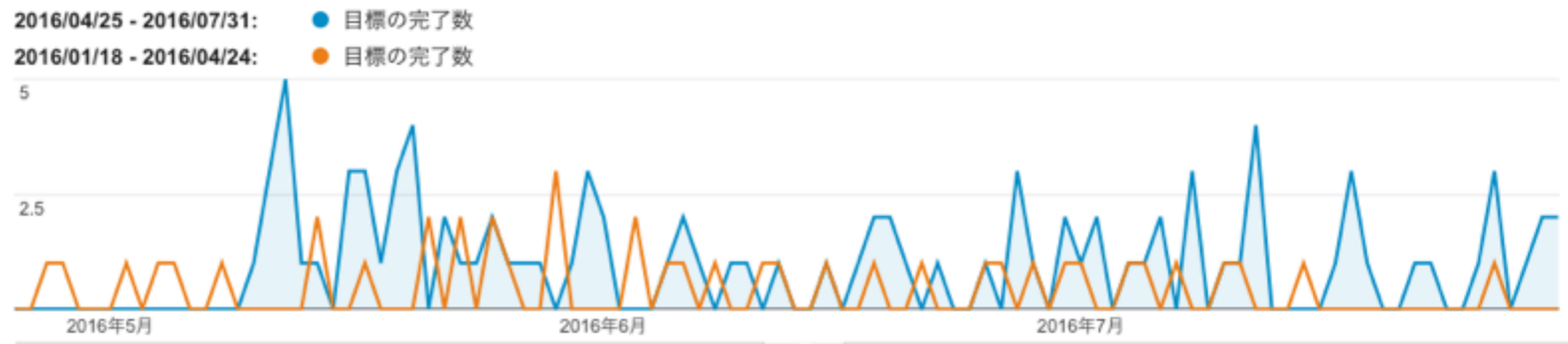
レポートとヘルプを検索

- ユーザー
- サマリー
- アクティブ ユーザー
- コホート分析 ベータ版
- ユーザー エクスプローラ
  - ユーザーの分布
  - インタレスト カテゴリ
  - 地域
  - 行動
- ユーザーの環境
  - モバイル
  - カスタム
  - ベンチマーク
- ユーザーフロー

サマリー

目標の完了数 対 指標を選択

時間別 日 週 月



目標の完了数  
**129.27%**  
94 と 41

目標値  
**100.00%**  
¥94 と ¥0

コンバージョン率  
**179.74%**  
0.95% と 0.34%

目標全体の放棄率  
**-58.39%**  
36.49% と 87.69%

新：無料勉強会（目標 7 の完了数）  
**0.00%**  
0 と 0

新：What's リノベセミナー（目標 8 の完了数）  
**100.00%**

新：リノベーション完成見学会（目標 9 の完了数）  
**100.00%**

新：資料請求（目標 10 の完了数）  
**100.00%**  
16 と 0

新：来店予約（目標 11 の完了数）  
**100.00%**  
9 と 0

新：お問い合わせ（目標 12 の完了数）  
**100.00%**  
6 と 0

新：メンバー登録（目標 15 の完了数）  
**100.00%**  
44 と 0

新：リノベ訪問会（目標 16 の完了数）  
**100.00%**  
3 と 0

新：ワークショップ（目標 17 の完了数）  
**100.00%**  
5 と 0

コンバージョン数 約2.3倍に  
コンバージョン率 約2.8倍に

目標 URL

目標への遷移

目標到達プロセス

目標

目標の完了の場所

目標の完了数 目標の完了数 (%)

# 内容

見たいデータを見るための準備

目標（コンバージョン）の設定が大切

データから見る事業の改善ポイント7選

## ファーストクラスのウェブ解析

世界トップレベルの Google プラットフォームでご利用いただけます。 [詳細](#)

🏠 ホーム

標準レポート

カスタム レポート

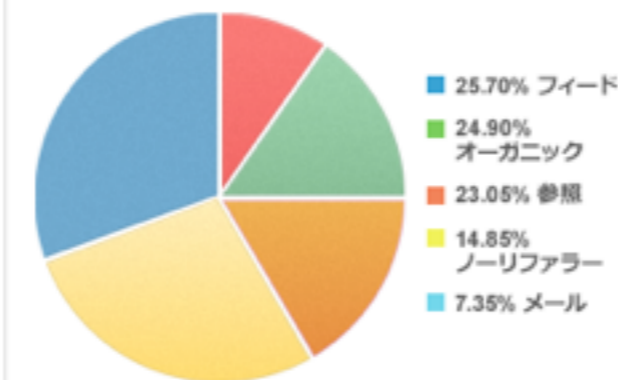


### マイレポート

#### 1日あたりの訪問数



#### トラフィックの種類



#### サイト滞在時間 (国別)

国/地域	訪問数	平均 サイト 滞在時間
アメリカ	67,445	00:01:54
イギリス	18,948	00:01:37
インド	8,882	00:00:58
カナダ	6,371	00:01:02
ドイツ	5,845	00:00:32
フランス	5,243	00:00:38

Google アナリティクスは、  
Googleが提供する無償のアクセス解析ツール

### ビジネス分析ツール



見たいデータを見るための準備

# 見たいデータを見るための準備

- 1 プロパティ設定
- 2 ビュー設定
- 3 意外と知らないデータ取得の前提





セッション

平均セッション時

☆ 株式会社まぼろし **アカウント**

☆ 株式会社まぼろし (maboroshi.biz) **プロパティ**

☆ 全てのウェブサイトのデータ **ビュー** 1,248 00:01:18

アカウント > プロパティ > ビュー

≡ 会社名

≡ サイト名

≡ データ

管理  
株式会社まぼろし

アカウント **アカウント**  
株式会社まぼろし

- アカウント設定
- ユーザー管理
- すべてのフィルタ
- 変更履歴
- ゴミ箱

プロパティ **プロパティ**  
株式会社まぼろし (maboroshi.biz)

- プロパティ設定
- ユーザー管理
- .js トラッキング情報
- 他のサービスとのリンク状況
- AdWords のリンク設定
- AdSense のリンク設定
- Ad Exchange のリンク設定
- すべてのサービス
- ポストバック

ビュー **ビュー**  
すべてのウェブサイトのデータ

- ビュー設定
- ユーザー管理
- 目標
- コンテンツ グループ
- フィルタ
- チャンネル設定
- e コマースの設定
- Dd 計算指標 BETA
- パーソナル ツールおよびアセット

**アカウント > プロパティ > ビュー**  
≡ 会社名                      ≡ サイト名                      ≡ データ

# 見たいデータを見るための準備

1 プロパティ設定

2 ビュー設定

3 意外と知らないデータ取得の前提

管理 > プロパティ設定

# 株式会社まぼろし / 株式会社まぼろし (maboroshi.biz)



ゴミ箱に移動

プロパティ

← 株式会社まぼろし (mabor...)

**プロパティ設定**

ユーザー管理

.js トラッキング情報

他のサービスとのリンク状況

AdWords のリンク設定

AdSense のリンク設定

Ad Exchange のリンク設定

すべてのサービス

ポストバック

ユーザーリスト設定

Dd カスタム定義

Dd データのインポート

ソーシャル設定

## プロパティ設定

### 基本設定

#### トラッキング ID

UA-68271877-1

#### プロパティ名

株式会社まぼろし (maboroshi.biz)

#### デフォルトの URL

https:// maboroshi.biz/

#### デフォルトのビュー

すべてのウェブサイトのデータ

#### 業種

ビジネス、産業市場

#### ▼ 詳細設定

手動タグ設定 (UTM 値) による自動タグ設定 (GCLID 値) のオーバーライドを許可します ?

### プロパティのヒット数

過去 1 日間: ヒット 83 件

過去 7 日間: ヒット 477 件

過去 30 日間: ヒット 3,730 件

### 広告向け機能

#### ユーザーの分布レポートとインタレスト カテゴリ レポートの有効化 ?

ユーザーの分布レポートとインタレスト カテゴリ レポートには、ユーザーの年齢、性別、興味や関心に関するデータが表示されるため、サイトのユーザー像を的確に把握できます。このレポートを表示するには、アカウントが広告向け機能を実装している必要があります。

# プロパティ設定

ゴミ箱に移動

## 基本設定

### トラッキング ID

UA-68271877-1

### プロパティ名

株式会社まぼろし (maboroshi.biz)

### デフォルトの URL

https:// maboroshi.biz/

httpとhttpsに注意

### デフォルトのビュー

すべてのウェブサイトのデータ

### 業種

ビジネス、産業市場

#### ▼ 詳細設定

手動タグ設定 (UTM 値) による自動タグ設定 (GCLID 値) のオーバーライドを許可します ?

## プロパティのヒット数

過去 1 日間: ヒット 83 件

過去 7 日間: ヒット 477 件

過去 30 日間: ヒット 3,730 件

## 広告向け機能

ユーザーの分布レポートとインタレスト カテゴリ レポートの有効化 ?

過去7日間: ヒット 477 件

過去30日間: ヒット 3,730 件

## 広告向け機能

### ユーザーの分布レポートとインタレスト カテゴリ レポートの有効化 ?

ユーザーの分布レポートとインタレスト カテゴリ レポートには、ユーザーの年齢、性別、興味や関心に関するデータが表示されるため、サイトのユーザー像を的確に把握できます。こうしたデータを表示するには、あらかじめ広告向け機能を有効にしておく必要があります。 [詳細](#)



広告向け機能を「オン」に

## ページ解析

### 拡張リンクのアトリビューションを使用する

拡張リンクのアトリビューションを使用すると、ページ上のリンクを細かくトラッキングすることができます。これには、トラッキングコードに小さな変更を加える必要があります。詳細は、[サイトで拡張リンクのアトリビューションを設定する手順](#)をご覧ください。



ページ解析を「オン」に

### ページ解析を開始

- レポート内表示 (推奨)
- フルビュー モード

フルビュー モードは、サイトをレポート内表示で読み込む際に問題が生じる場合にのみ使用することをおすすめします。

## Search Console

Search Console を調整

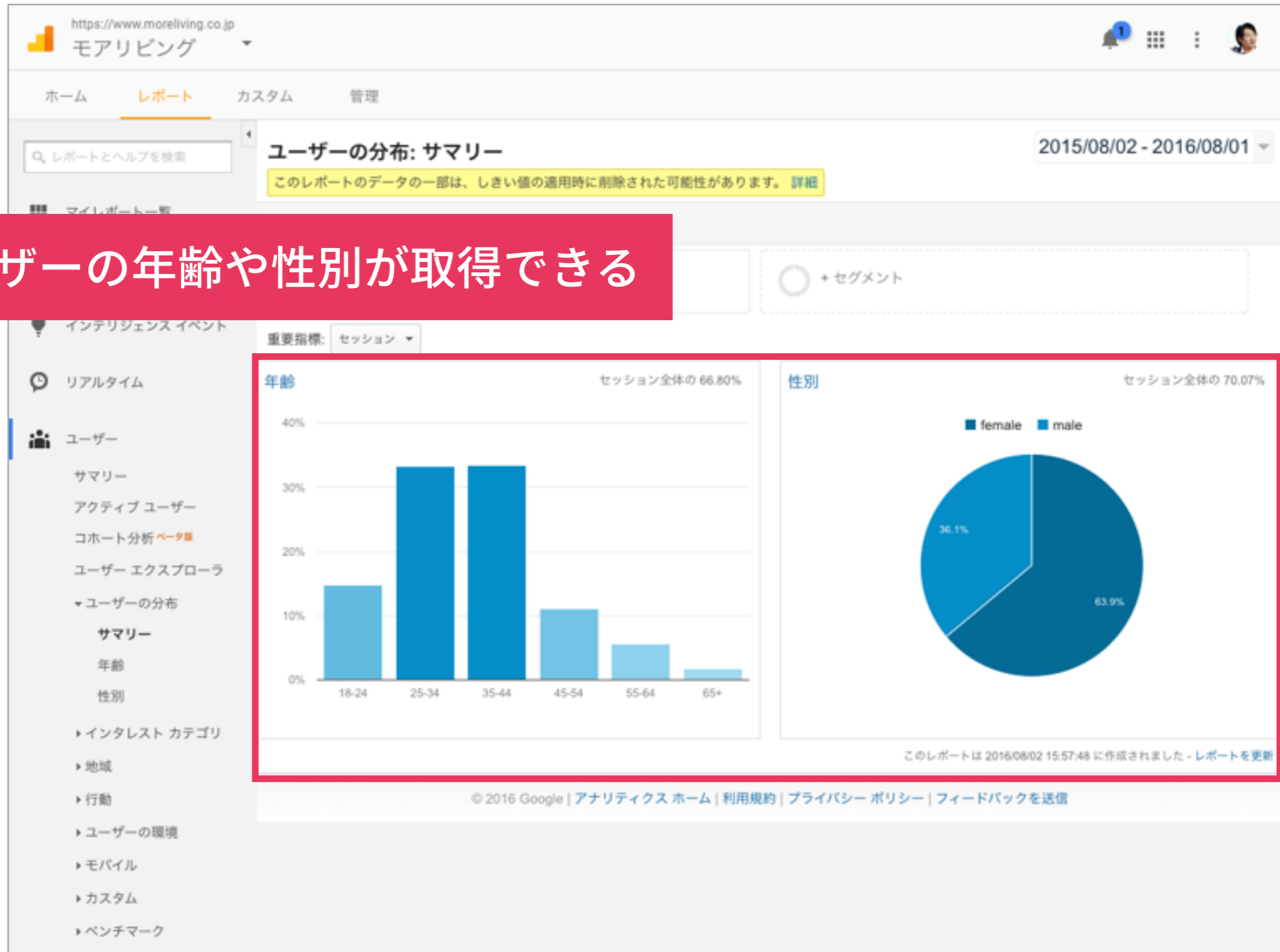
Google Search Consoleと連携させる

保存

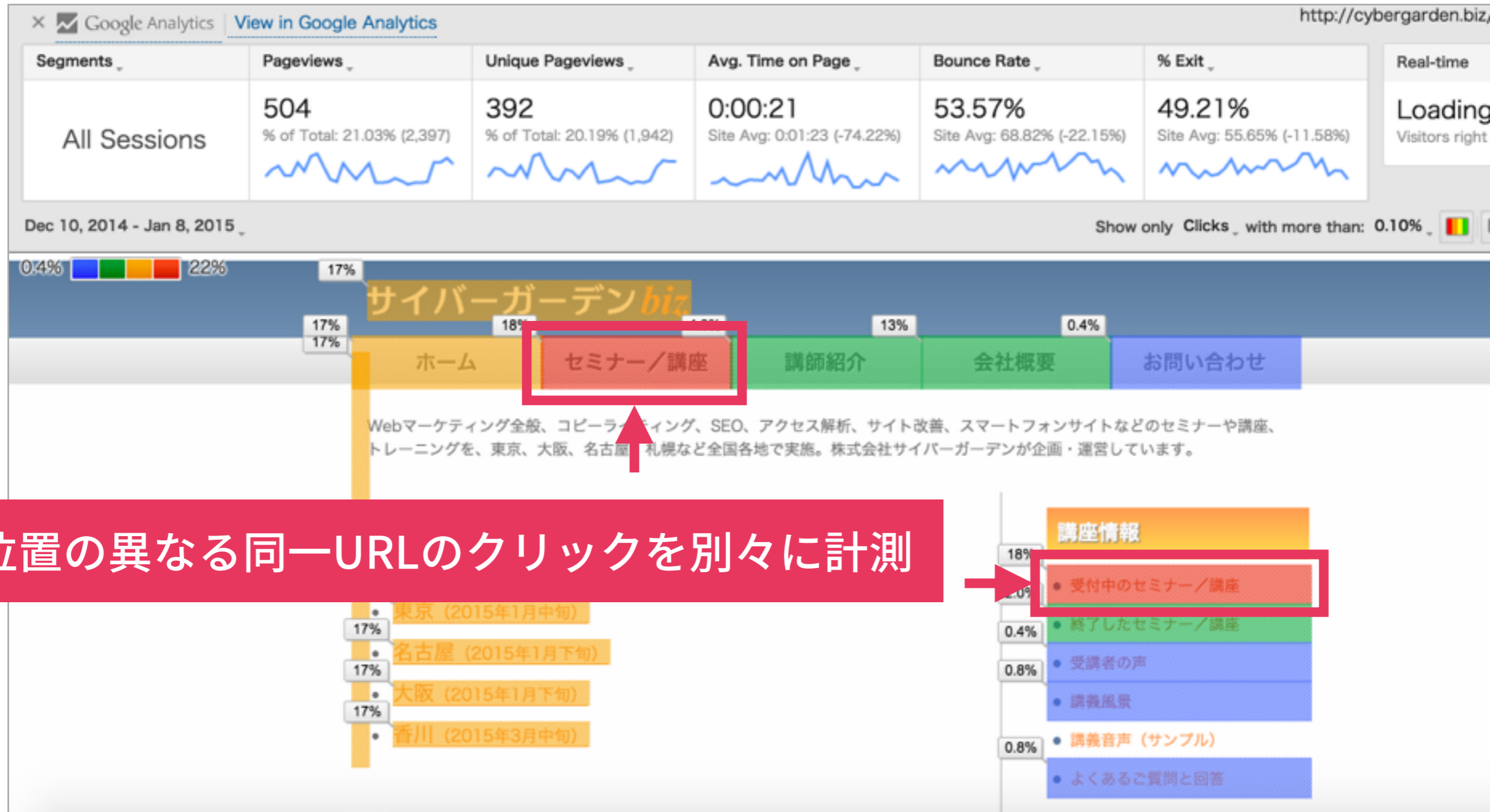
キャンセル

# 広告向け機能の「オン」によって

ユーザーの年齢や性別が取得できる



# ページ解析の「オン」によって





# 見たいデータを見るための準備

1 プロパティ設定

2 ビュー設定

3 意外と知らないデータ取得の前提



ビュー

すべてのウェブサイトのデータ

**ビュー設定**

ユーザー管理

目標

コンテンツ グループ

フィルタ

チャンネル設定

e コマースの設定

Dd 計算指標 BETA

パーソナル ツールおよびアセット

セグメント

メモ

アトリビューション モデル

カスタム チャンネル グループ  
BETA

カスタム アラート

## ビューの設定

ビューをコピー

ゴミ箱に移動

### 基本設定

ビュー ID

109302341

ビュー名

すべてのウェブサイトのデータ

ウェブサイトの URL

https:// maboroshi.biz/

User ID レポート

無効

タイムゾーンの国や地域

日本 (GMT+09:00) 東京

デフォルトのページ オプション

index.html

除外する URL クエリパラメータ オプション

通貨 ?

日本円 (JPY ¥)

ポットのフィルタリング

既知のポットやスパイダーからのヒットをすべて除外します

サイト内検索の設定

## ビューの設定

ビューをコピー

ゴミ箱に移動

### 基本設定

#### ビュー ID

109302341

#### ビュー名

すべてのウェブサイトのデータ

#### ウェブサイトの URL

https:// maboroshi.biz/

プロパティと同じく  
httpとhttpsに注意

#### User ID レポート

無効

#### タイムゾーンの国や地域

日本 (GMT+09:00) 東京

タイムゾーンは「日本」で

#### デフォルトのページ ? オプション

index.html

通常は index.html や index.php

#### 除外する URL クエリパラメータ オプション

#### 通貨 ?

日本円 (JPY ¥)

#### ボットのフィルタリング

既知のボットやスパイダーからのヒットをすべて除外します

https:// maboroshi.biz/

## User ID レポート

無効

## タイムゾーンの国や地域

日本

(GMT+09:00) 東京

## デフォルトのページ ? オプション

index.html

## 除外する URL クエリパラメータ ? オプション

## 通貨 ?

日本円 (JPY ¥)

## ボットのフィルタリング

既知のボットやスパイダーからのヒットをすべて除外します

## サイト内検索の設定

## サイト内検索のトラッキング ? オプション

オフ

保存

キャンセル

通貨は「日本円」で

ページ巡回のための  
検索クローラーなどのデータを除外

# 見たいデータを見るための準備

1 プロパティ設定

2 ビュー設定

3 意外と知らないデータ取得の前提

# トラッキングコードの注意点

- トラッキングコードはheadの終了タグの前で
- トラッキングコードの有効性の確認はリアルタイムで

LP  
すべてのウェブサイトのデータ

ホーム レポート カスタム 管理

レポートとヘルプを検索

インテリジェンス イベント

**リアルタイム**

サマリー

地域

トラフィック

コンテンツ

イベント

コンバージョン

ユーザー

サマリー

アクティブ ユーザー

現在  
6

人のアクティブ ユーザーがサイトを訪問しています

パソコン 83% 携帯電話 17%

ページビュー数

分単位  
秒単位

5.0  
2.5  
-26分 -21分 -16分 -11分 -6分 -1分

1.5  
1  
0.5  
-60秒 -45秒

上位の参照元:

	ソース	アクティブユーザー
1.		
2.		

上位のアクティブ ページ:

	アクティブなページ	アクティブユーザー
1.		3 50.00%
2.		2 33.33%

# データ収集と有効期限

- **Cookie**（データ保存）の有効期限は**2年**  
そのサイトにアクセスするたびに延長
- トラッキングコードではJavaScriptが**非同期**で実行  
ブラウザが他のタスクを実行している間にバックグラウンドで実行
- **セッション**は標準で**30分**、1分～4時間で設定可能
- **キャンペーン**（広告などのマーケティング活動）は標準で**6か月**、**2年以内**で設定可能（Cookieの有効期限が最大）

# セッションとキャンペーンの有効期限の変更

The screenshot shows a web analytics dashboard with a sidebar on the left and a main content area on the right. The sidebar includes a navigation menu with items like 'プロパティ設定', 'ユーザー管理', and 'セッション設定' (highlighted with a red box). The main content area is titled 'セッション設定' and contains two sections: 'セッションのタイムアウト' and 'キャンペーンのタイムアウト'. The session timeout is set to 30 minutes, and the campaign timeout is set to 6 months. Two red callout boxes provide additional information about the default and range of settings.

プロパティ  
株式会社まぼろし (mabor...)

プロパティ設定

ユーザー管理

.js トラッキング情報

トラッキングコード

データ収集

User-ID

**セッション設定**

オーガニック検索ソース

参照元除外リスト

検索キーワード除外リスト

他のサービスとのリンク状況

## セッション設定

タイムアウト処理 ?

セッションのタイムアウト  
最小: 1 分、 最大: 4 時間

時間 分

0 30

セッションは標準で30分  
1分~4時間で設定可能

キャンペーンのタイムアウト  
最大: 24 か月

月 日 時間 分

6 0 0 0

キャンペーン (広告など) は標準で6か月  
2年以内まで設定可能 (Cookieの有効期限が最大)



# Google アナリティクス of データモデル

- ユーザー

サイトを訪問した **クライアント** (ブラウザやモバイルなど)

- セッション (訪問)

ユーザーがサイト上で **アクティブな状態だった時間**

- ヒット (操作)

**リクエストをアナリティクスのサーバに送信する** 個々の活動

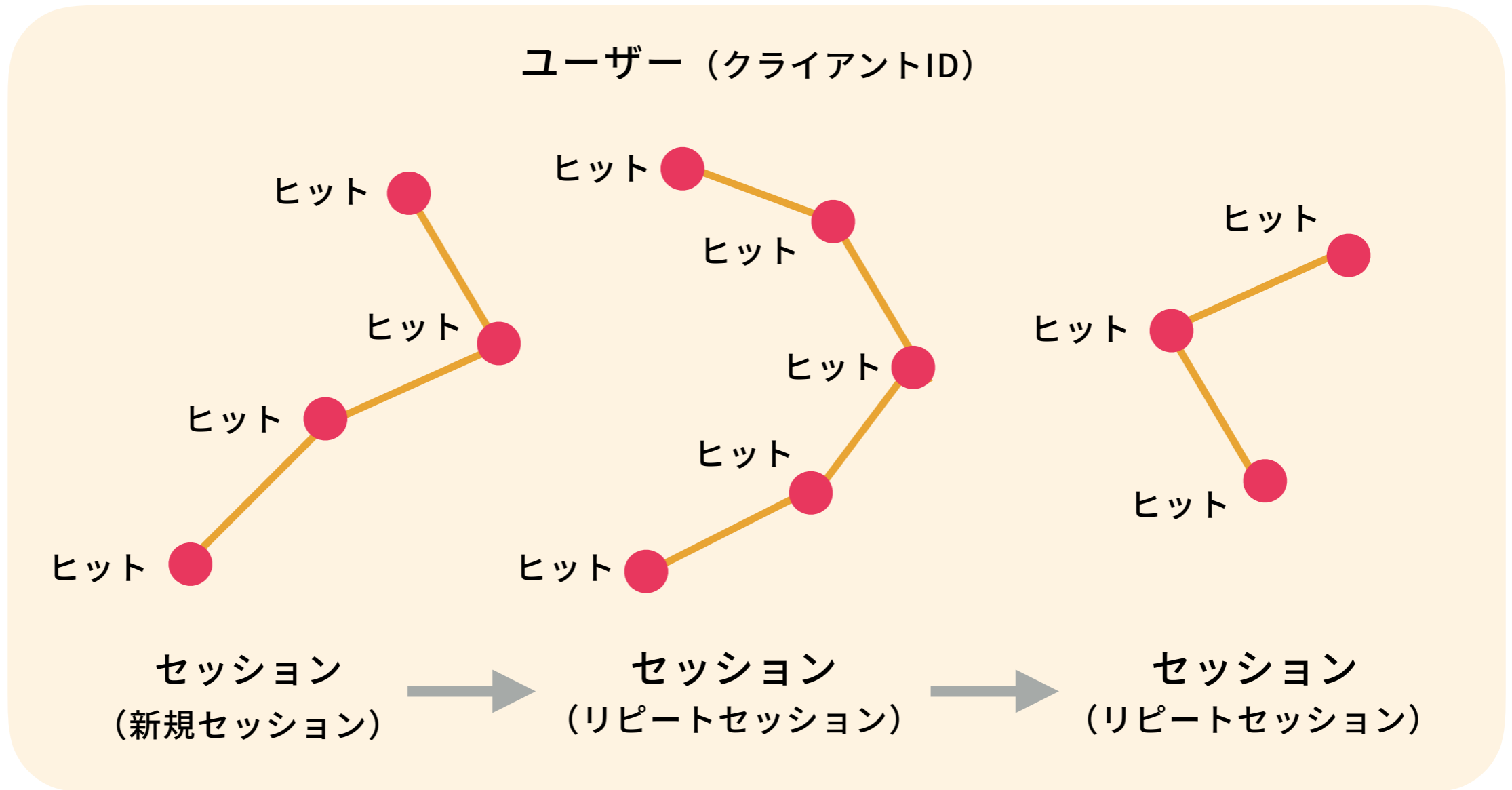
- ページビュー

- イベント (クリックなど)

- 取引成立 (トランザクションなど)

- ソーシャル インタラクション

# ユーザー > セッション > ヒット



ユーザーは面、セッションは線、ヒットは点

# セッションの終了にはふたつある

- ユーザー > **セッション** (訪問) > ヒット (操作)
- **時間ベースの終了**
  - ユーザーのヒット (操作) がなく30分が経過
  - 午前0時 (ビューのタイムゾーンの設定にもとづく)
- **キャンペーンの切り替わり**  
(オーガニック検索でアクセスして離脱、リスティング広告から再訪など)
- セッションの有効期限は、**ヒットのたびに延長**

# ヒットの取り扱い

- ユーザー > セッション（訪問） > **ヒット**（操作）
- 個々のユーザーにID（クライアントID）を発行、  
**すでに発行したIDのヒットはリピート**（リピーター）に
- クライアントIDは、  
ブラウザのCookieの削除とともに消去  
（その後のヒットは新規ユーザー、新規セッションとなる）

# 新機能「ユーザー エクスプローラ」

株式会社まぼろし (maboroshi.biz) 3

すべてのウェブサイトのデータ

ホーム レポート カスタム 管理

レポートとヘルプを検索

## ユーザー エクスプローラ 2016/07/01 - 2016/07/01

メール エクスポート マイレポートに追加 ショートカット

すべてのユーザー  
100.00% ユーザー

+ セグメント

ユーザー エクスプローラ

クライアント ID	セッション	平均セッション時間	直帰率	収益	トランザクション数
1. 1613636127.1465891213	18 (1.50%)	00:00:30	11.11%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
2. 1472362297.1451572050	16 (1.34%)	00:01:29	12.50%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
3. 65124241.1374214823	13 (1.09%)	00:01:33	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
4. 870500804.1465824504	13 (1.09%)	00:00:04	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
5. 509306738.1462890091	12 (1.00%)	00:00:46	50.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
6. 1046795166.1467245533	8 (0.67%)	00:00:00	100.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
7. 54470549.1467291524	6 (0.50%)	00:00:01	83.33%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
8. 557369851.1468302591	6 (0.50%)	00:00:23	66.67%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
9. 661021673.1463383193	6 (0.50%)	00:04:29	16.67%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
10. 1726450652.1463464995	5 (0.42%)	00:03:27	40.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)
11. 1869208348.1469186164	5 (0.42%)	00:03:26	40.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)

- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
  - サマリー
  - アクティブ ユーザー
  - コホート分析 ベータ版
  - ユーザー エクスプローラ
    - ユーザーの分布
    - インタレスト カテゴリ
    - 地域
    - 行動
    - ユーザーの環境
    - モバイル
    - カスタム
    - ベンチマーク
    - ユーザーフロー

# 新機能「ユーザー エクスプローラ」

株式会社まぼろし (maboroshi.biz)  
すべてのウェブサイトのデータ

ホーム レポート カスタム 管理

レポートとヘルプを検索

## ユーザー レポート

インテリジェンス イベント  
リアルタイム  
ユーザー  
サマリー  
アクティブ ユーザー  
コホート分析 ベータ版  
**ユーザー エクスプローラ**  
ユーザーの分布  
インタレスト カテゴリ  
地域  
行動  
ユーザーの環境  
モバイル  
カスタム  
ベンチマーク  
ユーザーフロー

18 セッション  
00:09:06 セッション時間  
¥0 収益

フィルタ条件: 並べ替え  
セグメントを作成 4個を選択 降順 すべて展開 すべて折りたたむ

7 15, 2016 1回のセッション

3:56 午後 00分00秒 0 Social

3:56 午後 「Adobe MAX Japan 2016に久保知己が出演します | お知らせ | 株式会社まぼろし /news/adobe-max-japan-2016.html」 を閲覧

7 13, 2016 1回のセッション

6:07 午後 00分04秒 0 Organic Search

6:07 午後 「木村 哲朗 | スタッフ | 株式会社まぼろし /staff/kimura.html」 を閲覧

6:07 午後 「スタッフ | 株式会社まぼろし /staff/index.html」 を閲覧

クライアント ID  
1613636127.1465891213

ユーザーを獲得した日付  
6月 14, 2016

集客チャネル  
Organic Search

デバイス カテゴリ  
mobile

[ユーザー エクスプローラ レポートに戻ります](#)

ユーザーひとりひとりの、セッションごとの行動の軌跡が描ける

目標（コンバージョン）の設定が大切

管理  
株式会社まぼろし

アカウント

株式会社まぼろし

アカウント設定

ユーザー管理

すべてのフィルタ

変更履歴

ゴミ箱

プロパティ

株式会社まぼろし (maboroshi.biz)

プロパティ設定

ユーザー管理

.js トラッキング情報

他のサービスとのリンク状況

AdWords のリンク設定

AdSense のリンク設定

Ad Exchange のリンク設定

すべてのサービス

ポストバック

ユーザーリスト設定

カスタム定義

データのインポート

ソーシャル設定

ビュー

すべてのウェブサイトのデータ

ビュー設定

ユーザー管理

**目標**

コンテンツ グループ

フィルタ

チャンネル設定

e コマースの設定

Dd 計算指標 BETA

パーソナル ツールおよびアセット

セグメント

メモ

アトリビューション モデル

カスタム チャンネル グループ  
BETA


カスタム アラート




naboroshi.biz) ▼

ビュー


すべてのウェブサイトのデータ ▼


 ビュー設定

 ユーザー管理

 目標 **≡ コンバージョン**

 コンテンツ グループ

 フィルタ

 チャンネル設定

 e コマースの設定

**Dd** 計算指標 **BETA**



クリーブを入れないコーヒーなんて、  
星のない夜空のようなもの。



コンバージョンを設定していない  
アクセス解析データ

~~クリープを入れないコーヒーなんて、~~  
星のない夜空のようなもの。

レポートとヘルプを検索

- マイレポート一覧
- ショートカット
- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
- 集客
- 行動

- コンバージョン
  - 目標
    - サマリー
    - 目標 URL
    - 目標への遷移
    - 目標到達プロセス
    - ゴールフロー
  - e コマース
  - マルチチャネル
  - アトリビューション

このレポートを使用するには、ビューに対して目標を有効にする必要があります。

#### 目標とは

目標は、サイトやアプリが目的をどの程度達成したかを計測するときに活用できます。登録完了ページやダウンロード完了画面の訪問、一定時間以上のセッション、一定金額以上の購入などの個別の操作を計測できるように目標をすることが可能です。

#### 目標を設定する理由

設定した目標ごとに、コンバージョン数、すなわち目標達成率を計測できます。目標と目標到達プロセスを組み合わせると、その目標に至るまでのユーザーの操作を分析することが可能です。目標に金額を設定した場合は、コンバージョンの価値も確認することができます。

#### コンバージョンの目標例:

- 「ご登録いただきありがとうございます」ページ
- フライト日程の確認
- 「ダウンロード完了」ページ

目標を設定

[詳細](#)

コンバージョンを設定していないと、寂しい画面が...

レポートとヘルプを検索

- マイレポート一覧
- ショートカット
- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
- 集客
- 行動
- コンバージョン**
  - ▼ 目標
  - サマリー
  - 目標 URL
  - 目標への遷移
  - 目標到達プロセス
  - ゴールフロー
  - ▶ e コマース
  - ▶ マルチチャネル
  - ▶ アトリビューション

### サマリー

2016/07/03 - 2016/08/02

メール エクスポート ▼ マイレポートに追加 ショートカット

すべてのユーザー  
100.00% 目標の完了数

+ セグメント

目標のオプション:

すべての目標 ▼

コンバージョンを設定して、楽しい画面に！

#### サマリー

目標の完了数 ▼ 対 指標を選択

時間別 日 週 月

● 目標の完了数



目標の完了数

29



目標値

¥29



コンバージョン率

0.57%



目標全体の放棄率

0.00%



会員登録 (目標 1 の完了数)

21



セミナー参加 (目標 10 の完了数)

0



見学会参加 (目標 11 の完了数)

0



来店予約 (目標 12 の完了数)

1



資料請求 (目標 13 の完了数)

3



無料お見積もり (目標 15 の完了数)

4



お問い合わせ (目標 16 の完了数)

オープンハウス (目標 17 の完了数)

# 目標（コンバージョン）の設定が大切

- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード

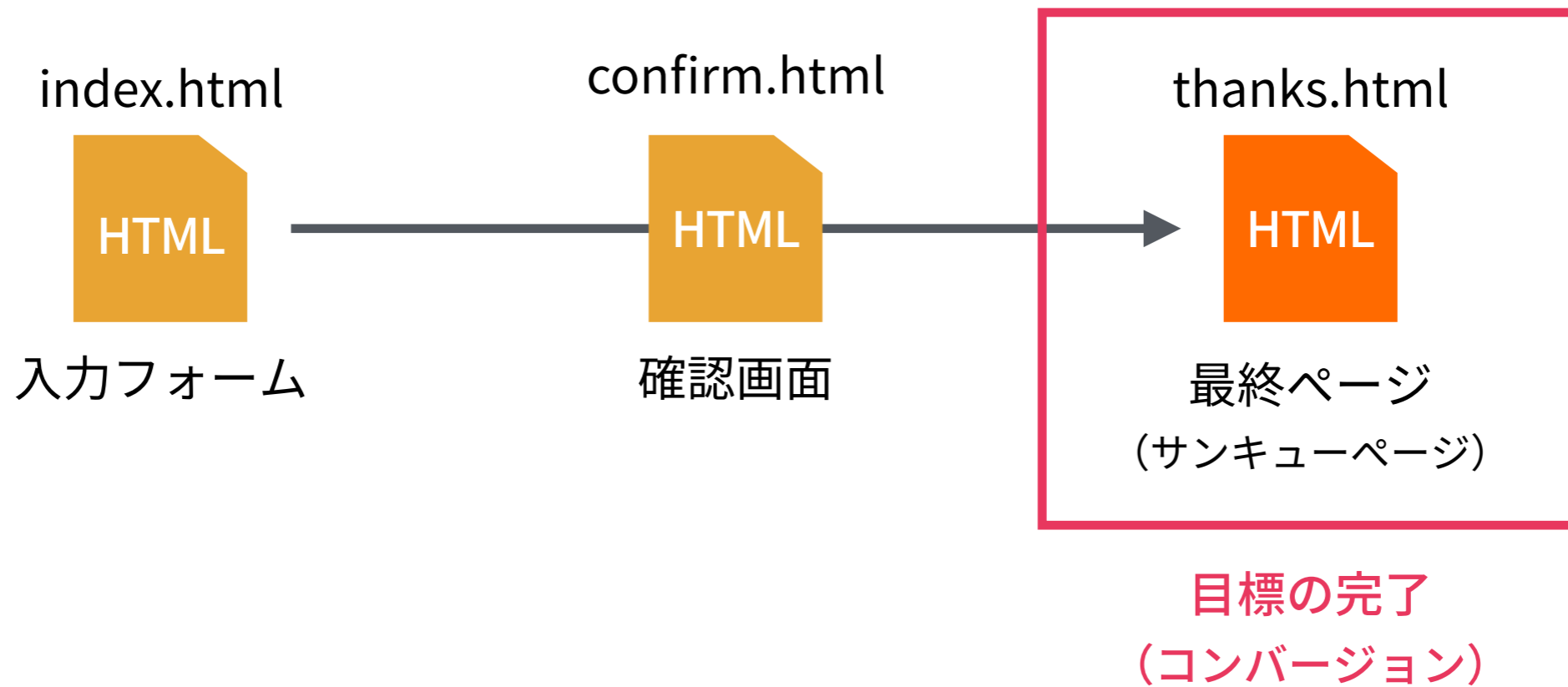
# 目標（コンバージョン）の設定が大切

- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード

基本

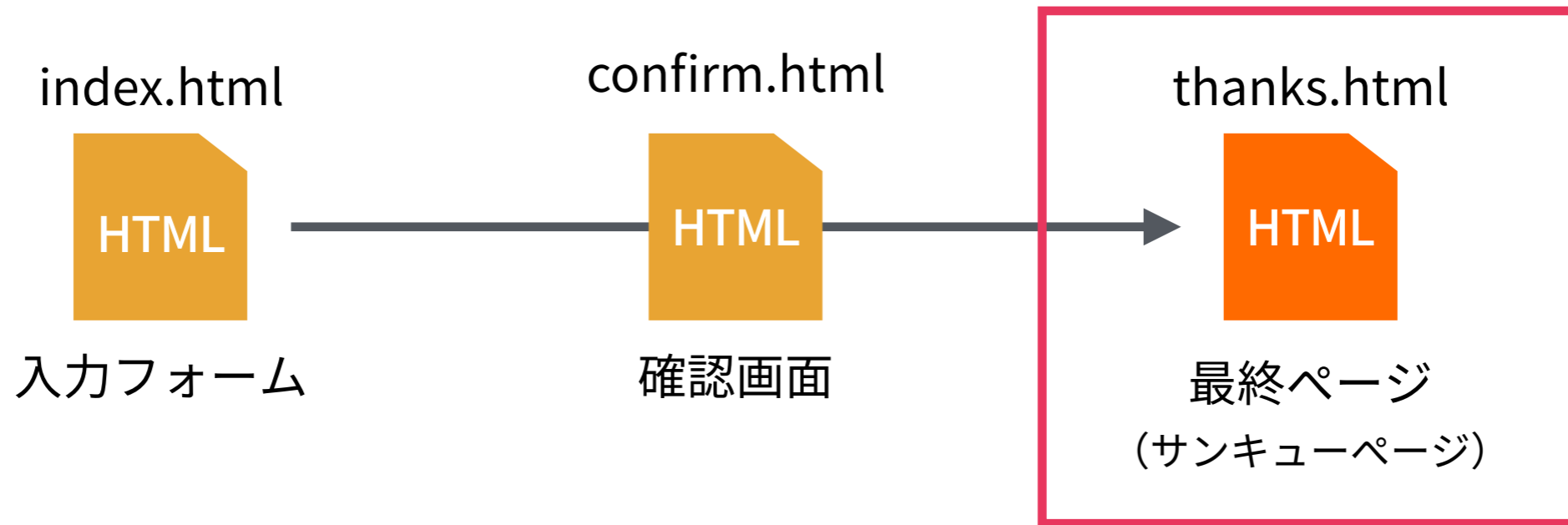
ツウ

# 基本は「ページへの到達」

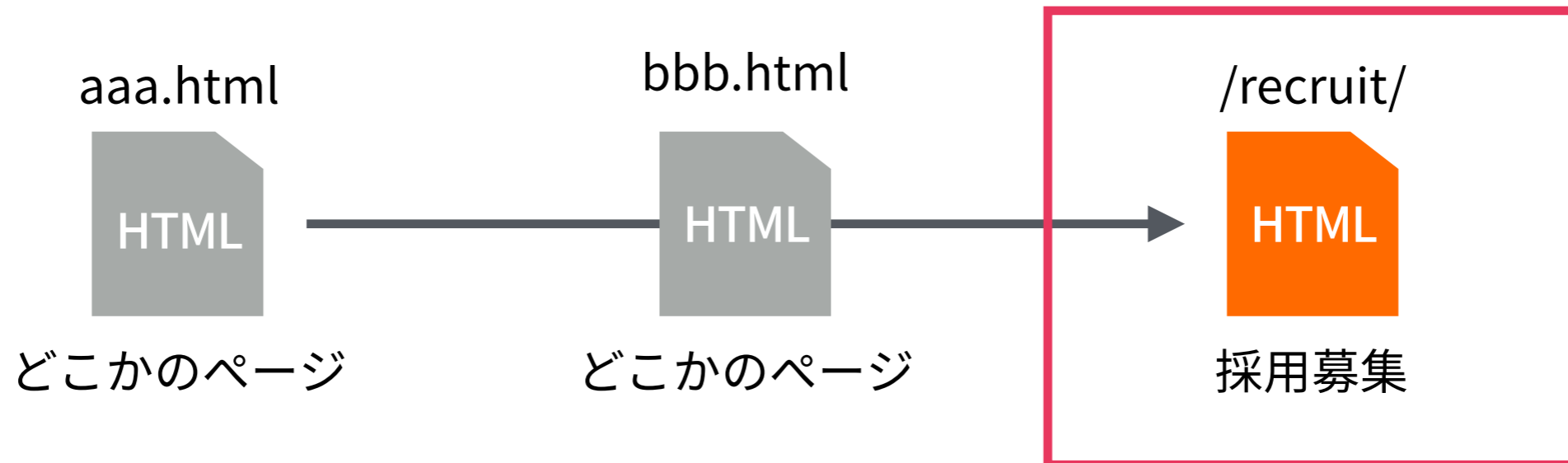




# 基本は「ページへの到達」



目標の完了  
(コンバージョン)



# 目標（コンバージョン）の設定が大切

- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード

管理 > ビューの目標


# 株式会社まぼろし / 株式会社まぼろし (maboroshi.biz) / すべてのウェブサイトのデータ



ビュー

← すべてのウェブサイトのデータ


 ビュー設定

 ユーザー管理

 **目標**

 コンテンツ グループ

 フィルタ

 チャンネル設定

 e コマースの設定

**Dd** 計算指標 **BETA**

パーソナル ツールおよびアセット

 セグメント

 メモ

 アトリビューション モデル

 カスタム チャンネル グループ  
**BETA**

 カスタム アラート

## 1 目標設定

### ● テンプレート

事前に決められた設定で開始するためのテンプレートを選択してください

収益

注文 購入や予約を済ませた

集客

アカウントの作成 登録を完了した、アカウントを作成した、ビューを作成した

問い合わせ

問い合わせ 電話番号、ルート、チャット、メールを表示した

レビューの表示 レビューや評価を表示した

連絡を希望 サービスや電話連絡を依頼した

ライブチャット チャットで問い合わせを行った

アップデート 新しいバージョンをダウンロードまたはインストールした

ユーザーのロイヤリティ

情報比較 機能、商品、オプションを比較した

お気に入りに追加 商品や情報をリストに保存した

メディア再生 動画、スライドショー、製品デモなどのインタラクティブメディアを再生した

共有 / ソーシャル ソーシャル ネットワークで共有した、メールを送信した

登録 ニュースレターの購読や新着情報のメール通知を申し込んだ、グループに参加した

スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

カスタム

続行

キャンセル

## 1 目標設定

### ● テンプレート

事前に決められた設定で開始するためのテンプレートを選択してください

#### 収益

- 注文 購入や予約を済ませた

#### 集客

- アカウントの作成 登録を完了した、アカウントを作成した、ビューを作成した

#### 問い合わせ

- 問い合わせ 電話番号、ルート、チャット、メールを表示した
- レビューの表示 レビューや評価を表示した
- 連絡を希望 サービスや電話連絡を依頼した
- ライブチャット チャットで問い合わせを行った
- アップデート 新しいバージョンをダウンロードまたはインストールした

#### ユーザーのロイヤリティ

- 情報比較 機能、商品、オプションを比較した
- お気に入りに追加 商品や情報をリストに保存した
- メディア再生 動画、スライドショー、製品デモなどのインタラクティブメディアを再生した
- 共有 / ソーシャル ソーシャル ネットワークで共有した、メールを送信した
- 登録 ニュースレターの購読や新着情報のメール通知を申し込んだ、グループに参加した

- スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

- カスタム

✓ 目標設定 編集

テンプレート: 問い合わせ

2 目標の説明

名前

問い合わせ

目標 ID 1 / 目標セット 1

問い合わせ

タイプ

到達ページ 例: thanks.html

滞在時間 例: 5 分以上

ページビュー数 / スクリーンビュー数 (セッションあたり) 例: 3 ページ

イベント 例: 動画を再生

スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を  
基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

到達ページ

続行

キャンセル

✓ 目標の詳細 編集

キャンセル

✓ 目標設定 編集  
テンプレート: 問い合わせ

✓ 目標の説明 編集  
目標名: 問い合わせ  
目標タイプ: 目標

3 目標の詳細

先頭が一致で、サンキューページのパスを  
(パスのうしろにパラメータが付くプログラムもあるので、先頭が一致で)

#### 到達ページ

先頭が一致 ▾

/contact/thanks.html

大文字と小文字を区別

たとえば、アプリの場合は「マイ画面」、ウェブページの場合は `www.example.com/thankyou.html` の代わりに `/thankyou.html` を使用します。

#### 値 オプション

オン

1

¥JPY

コンバージョンに金額を設定してください。目標値の詳細をご覧ください。トランザクションの場合は、この欄を空白にして、e コマース トラッキングと e コマース レポートで [収益] を確認してください。e コマース トランザクションの詳細をご覧ください。

#### 目標到達プロセス オプション

オフ

目標ページに到達するまでにトラフィックが辿る経路を指定してください。目標に影響する閲覧開始ページと離脱ページを分析することができます。

この目標を確認 過去 7 日間のデータを基に、この目標で達成されたはずのコンバージョン数を確認できます。

保存

キャンセル

値は適当に「1」などを

キャンセル

# 目標（コンバージョン）の設定が大切

- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード

✓ 目標設定 編集

カスタム

✓ 目標の説明 編集

目標名: 採用情報への到達  
目標タイプ: 目標

3 目標の詳細

到達ページ

等しい ▾

/recruit/

大文字と小文字を区別

たとえば、アプリの場合は「マイ画面」、ウェブページの場合は `www.example.com/thankyou.html` の代わりに `/thankyou.html` を使用します。

値 オプション

オン

1

¥JPY

コンバージョンに金額を設定してください。目標値の詳細をご覧ください。トランザクションの場合は、この欄を空白にして、eコマーストラッキングとeコマースレポートで[収益]を確認してください。eコマーストランザクションの詳細をご覧ください。

目標到達プロセス オプション

オフ

目標ページに到達するまでにトラフィックが辿る経路を指定してください。目標に影響する閲覧開始ページと離脱ページを分析することができます。

この目標を確認 過去7日間のデータを基に、この目標で達成されなかったはずのコンバージョン数を確認できます。

保存

キャンセル

キャンセル

「等しい」で、そのページのパスを  
(広告からのランディングなど、パスのうしろに  
パラメータが付く可能性があれば、先頭が一致で)

値は適当に「1」などを



# 目標（コンバージョン）の設定が大切

- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード



## 募集職種

Webデザイナー

フロントエンドエンジニア

マーケティング担当

ロゴがなんとなく似ているという、ただそれだけの理由で、

 は  Adobe Photoshop Sketch を勝手に応援しています。

ロゴがなんとなく似ているという、ただそれだけの理由で、

 は  [Adobe Photoshop Sketch](#) を勝手に応援しています。

[プライバシーポリシー](#)

[ソーシャルメディアポリシー](#)

## 1 目標設定

### テンプレート

事前に決められた設定で開始するためのテンプレートを選択してください

#### 収益

- 注文 購入や予約を済ませた

#### 集客

- アカウントの作成 登録を完了した、アカウントを作成した、ビューを作成した

#### 問い合わせ

- 問い合わせ 電話番号、ルート、チャット、メールを表示した
- レビューの表示 レビューや評価を表示した
- 連絡を希望 サービスや電話連絡を依頼した
- ライブチャット チャットで問い合わせを行った
- アップデート 新しいバージョンをダウンロードまたはインストールした

#### ユーザーのロイヤリティ

- 情報比較 機能、商品、オプションを比較した
- お気に入りに追加 商品や情報をリストに保存した
- メディア再生 動画、スライドショー、製品デモなどのインタラクティブメディアを再生した
- 共有 / ソーシャル ソーシャル ネットワークで共有した、メールを送信した
- 登録 ニュースレターの購読や新着情報のメール通知を申し込んだ、グループに参加した

- スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

- カスタム

✓ 目標設定 編集

カスタム

わかりやすい目標名を

2 目標の説明

名前

Adobe Photoshop Sketchのクリック

目標 ID 4 / 目標セット 1

タイプ

- 到達ページ 例: thanks.html
- 滞在時間 例: 5 分以上
- ページビュー数 / スクリーンビュー数 (セッションあたり) 例: 3 ページ

イベントを選択

イベント 例: 動画を再生

スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

続行

キャンセル

✓ 目標の詳細 編集

キャンセル

✓ 目標設定 編集

カスタム

✓ 目標の説明 編集

目標名: Adobe Photoshop Sketchのクリック  
目標タイプ: イベント

3 目標の詳細

イベント条件

条件を1つ以上設定してください。イベントの発生時に設定済みのすべての条件が満たされた場合、コンバージョンが1回カウントされます。このタイプの目標を作成するには、少なくとも1つのイベントを設定する必要があります。 [詳細](#)

カテゴリ	等しい ▾	outbound
アクション	等しい ▾	click
ラベル	等しい ▾	Adobe Photoshop Sketc
値	超 ▾	値 <input type="text"/>

outbound  
click  
Adobe Photoshop Sketch

コンバージョンの目標値としてイベント値を使用

はい

上の条件で定義され、イベント トラッキング コードに一致している値がない場合は、目標値として表示されるものではありません。

[この目標を確認](#) 過去7日間のデータを基に、この目標で達成されたはずのコンバージョン数を確認できます。

ブログ	▼
記事	▼
ウェブページ	▼
アイテム	▼
タグ	▼
コメント	▼
メンバー	▼
デザイン	▼
テンプレート	
ウィジェット	
スタイル	
テーマ	
カスタムフィー	
設定	
ツール	

## テンプレートの編集

## サブ

```
1 <mt:SetVarBlock name="minify">
2 <div class="sub">
3 <div class="sub-sketch">
4 <p>ロゴがなんとなく似ているという、ただそれだけの理由で、<br class="pc"><svg viewBox="0 0 111
5 <a onclick="ga('send', 'event', 'outbound', 'click', 'Adobe Photoshop Sketch');" href="http://v
6 Adobe Photoshop Sketch</a> を勝手に応援しています。
7 </p>
8 </div>
```

リンクにonclick属性を追加

```
<a onclick="ga('send', 'event', 'outbound', 'click', 'Adobe Photoshop Sketch');">
```

```
17 <p><a href="#top"><span class="text">ページの先頭へ</span><span class="icon"></span></a></p>
18 </div>
19 </div>
20 </mt:SetVarBlock>
21 <mt:GetVar name="minify" regex_replace="\n/g", "">
```

# 目標（コンバージョン）の設定が大切

- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード



✓ 目標設定 編集

カスタム

✓ 目標の説明 編集

目標名: 電話番号タップ  
目標タイプ: イベント

3 目標の詳細

イベント条件

条件を1つ以上設定してください。イベントの発生時に設定済みのすべての条件が満たされた場合、コンバージョンが1回カウントされます。このタイプの目標を作成するには、少なくとも1つのイベントを設定する必要があります。 [詳細](#)

カテゴリ	等しい ▾	tel
アクション	等しい ▾	click
ラベル	等しい ▾	03-6915-2210
値	超 ▾	値 ▾

tel  
click  
03-6915-2210 (電話番号)

コンバージョンの目標値としてイベント値を使用

はい

上の条件で定義され、イベント トラッキング コードに一致する。

[この目標を確認](#) 過去7日間のデータを基に、この目標

保存

キャンセル

```
リンクにonclick属性を追加  
<a onclick="ga('send', 'event',  
'tel', 'click', '03-6915-2210');">
```

キャンセル

# 目標（コンバージョン）の設定が大切

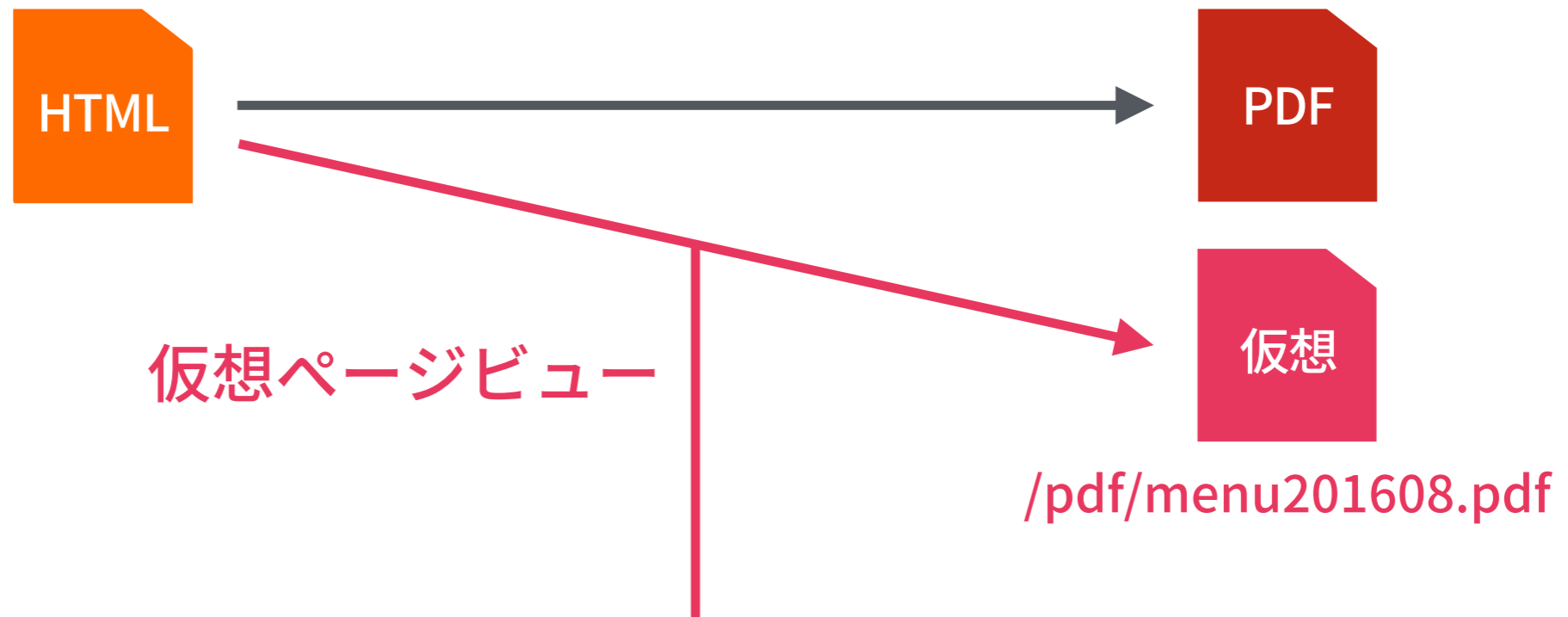
- 1 フォームの最終ページへの到達
- 2 ある特定のページへの到達
- 3 リンクのクリック
- 4 電話番号のタップ
- 5 PDFダウンロード

# PDFダウンロードのカウントには 仮想ページビューを



トラッキングコードを  
埋め込めないので  
ページビューやコンバージョンが  
カウントできない

# PDFダウンロードのカウントには 仮想ページビューを



```
<a href="/pdf/menu201608.pdf"  
onClick="ga('send', 'pageview', '/pdf/menu201608.pdf');">
```

## 1 目標設定

### テンプレート

事前に決められた設定で開始するためのテンプレートを選択してください

#### 収益

- 注文 購入や予約を済ませた

#### 集客

- アカウントの作成 登録を完了した、アカウントを作成した、ビューを作成した

#### 問い合わせ

- 問い合わせ 電話番号、ルート、チャット、メールを表示した
- レビューの表示 レビューや評価を表示した
- 連絡を希望 サービスや電話連絡を依頼した
- ライブチャット チャットで問い合わせを行った
- アップデート 新しいバージョンをダウンロードまたはインストールした

#### ユーザーのロイヤリティ

- 情報比較 機能、商品、オプションを比較した
- お気に入りに追加 商品や情報をリストに保存した
- メディア再生 動画、スライドショー、製品デモなどのインタラクティブメディアを再生した
- 共有 / ソーシャル ソーシャル ネットワークで共有した、メールを送信した
- 登録 ニュースレターの購読や新着情報のメール通知を申し込んだ、グループに参加した

- スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

- カスタム

✓ 目標設定 編集

カスタム

2 目標の説明

名前

メニューPDFのダウンロード

わかりやすい目標名を

目標スロット ID

目標 ID 5 / 目標セット 1

タイプ

- 到達ページ 例: thanks.html
- 滞在時間 例: 5 分以上
- ページビュー数 / スクリーンビュー数 (セッションあたり) 例: 3 ページ
- イベント 例: 動画を再生
- スマートゴール スマートゴールはご利用できません。

到達ページ

ユーザーの反応が最も得られたウェブサイトへの訪問を測定し、そのような訪問を自動的に目標に設定します。その目標を  
基に、AdWords の単価設定を改善します。 [詳細](#)

続行

キャンセル

✓ 目標の詳細 編集

キャンセル

✓ 目標設定 編集

カスタム

✓ 目標の説明 編集

目標名: メニューPDFのダウンロード  
目標タイプ: 目標

3 目標の詳細

「等しい」で、そのPDFのパスを

到達ページ

等しい ▾

/pdf/menu201608.pdf

大文字と小文字を区別

たとえば、アプリの場合は「マイ画面」、ウェブページの場合は `www.example.com/thankyou.html` の代わりに `/thankyou.html` を使用します。

値 オプション

オン

1

¥JPY

コンバージョンに金額を設定してください。目標値の詳細をご覧ください。トランザクションの場合は、この欄を空白にして、e コマース トラッキングと e コマース レポートで [収益] を確認してください。e コマース トランザクションの詳細をご覧ください。

目標到達プロセス オプション

オフ

目標ページに到達するまでにトラフィックが辿る経路を指定してください。目標に影響する閲覧開始ページと離脱ページを分析することができます。

値は適当に「1」などを

この目標を確認 過去7日間のデータを基に、この目標で達成されたはずのコンバージョン数を確認できます。

保存

キャンセル

キャンセル

# データから見る 事業の改善ポイント7選



# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 パルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 パルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

レポートとヘルプを検索

- マイレポート一覧
- ショートカット
- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
  - サマリー
  - アクティブ ユーザー
  - コホート分析 ベータ版
  - ユーザー エクスプローラ

- ▼ ユーザーの分布
  - サマリー
  - 年齢
  - 性別

- ▶ インタレスト カテゴリ
- ▶ 地域
- ▶ 行動
- ▶ ユーザーの環境
- ▶ モバイル
- ▶ カスタム
- ▶ ベンチマーク

2015/08/02 - 2016/08/01

## ユーザーの分布: サマリー

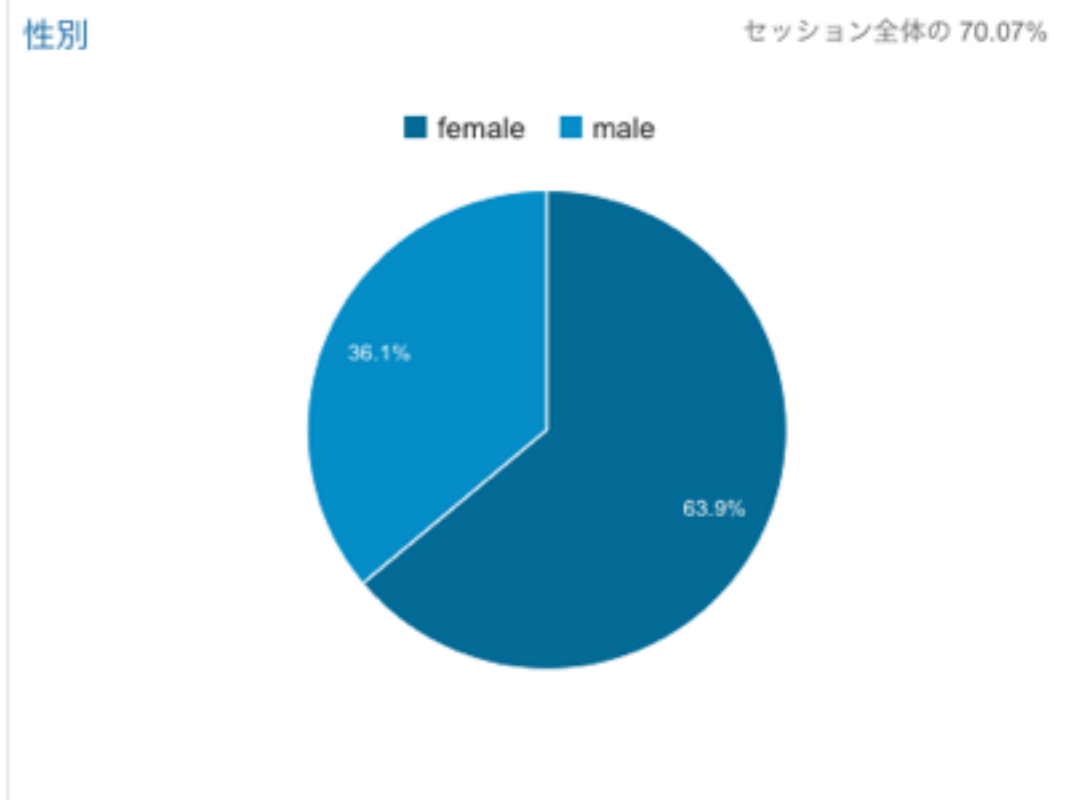
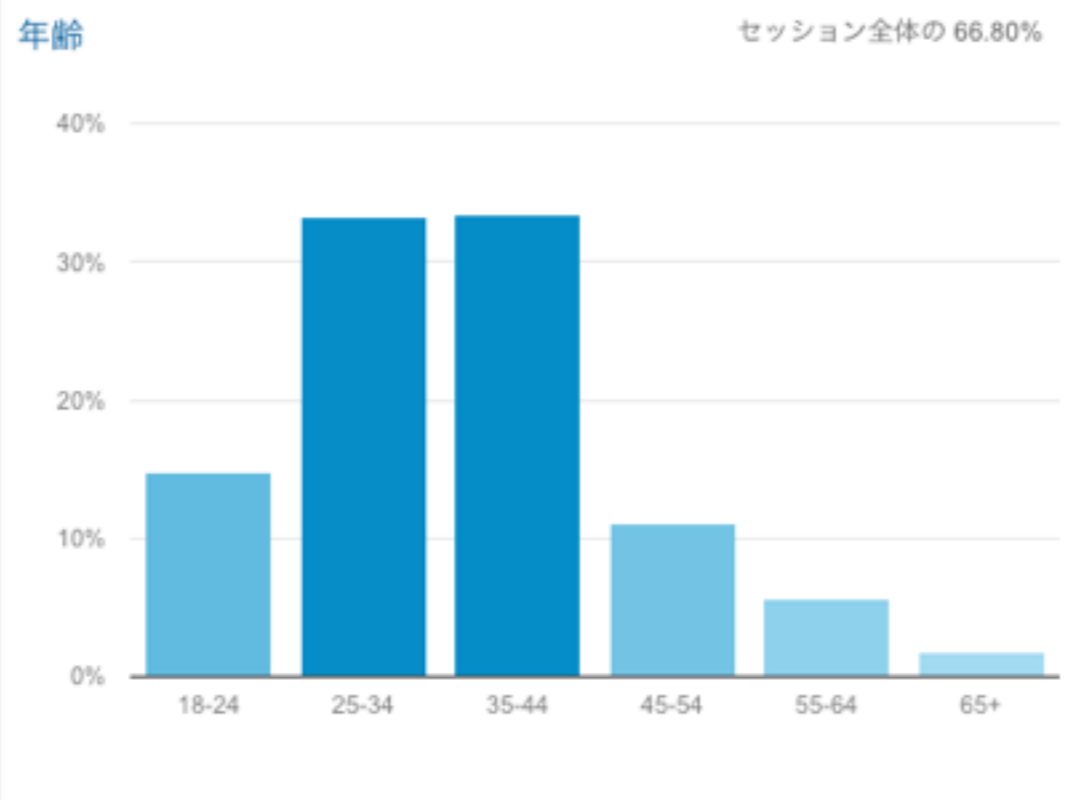
このレポートのデータの一部は、しきい値の適用時に削除された可能性があります。 [詳細](#)

メール エクスポート ▼ マイレポートに追加 ショートカット

すべてのユーザー  
100.00% セッション

+ セグメント

重要指標: セッション ▼



このレポートは 2016/08/02 15:57:48 に作成されました - [レポートを更新](#)

このレポートのデータの一部は、しきい値の適用時に削除された可能性があります。 [詳細](#)

メール エクスポート ▾ マイレポートに追加 ショートカット

## セグメントの設定



すべてのユーザー ▾

コンバージョンが達成されたセッシ... ▾

リストからセグメントを選択してく

+ 新しいセグメント

ギャラリーからインポート

セグメントを共有

ビュー



🔍 セグメントを検索



セグメントの表示	セグメント名	作成日	変更日	
すべて	<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンが設定されたページのみ	2015/03/09	2015/03/09	アクション ▾
システム	<input checked="" type="checkbox"/> ☆ コンバージョンが達成されたセッション			アクション ▾
カスタム	<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンに至ったユーザー			アクション ▾
共有	<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンに至らなかったユーザー			アクション ▾
スター付き	<input type="checkbox"/> ☆ サイト内検索を実行したユーザー			アクション ▾
選択済み	<input type="checkbox"/> ☆ シングル セッション ユーザー			アクション ▾
	<input checked="" type="checkbox"/> ☆ すべてのユーザー			アクション ▾
	<input type="checkbox"/> ☆ ソーシャルメディア	2013/10/15	2013/10/15	アクション ▾
	<input type="checkbox"/> ☆ タブレットトラフィック			アクション ▾

この項目にチェック

適用

キャンセル

重要指標: セッション ▾

年齢

セッション全体の 66.80%

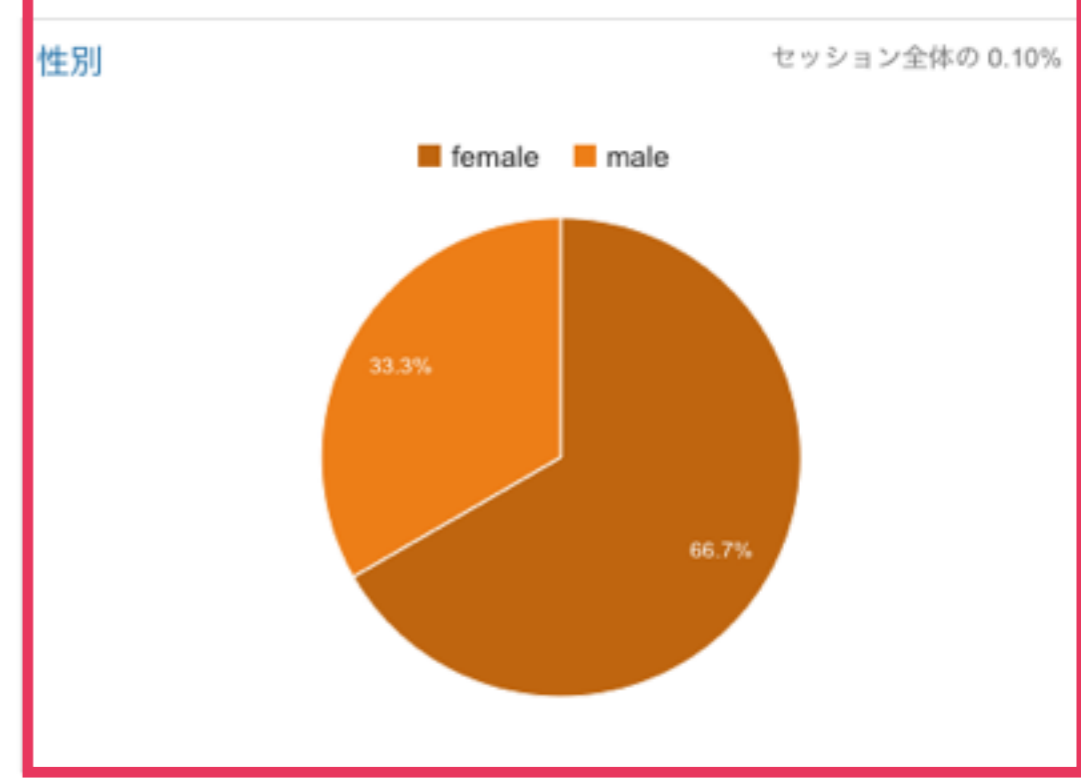
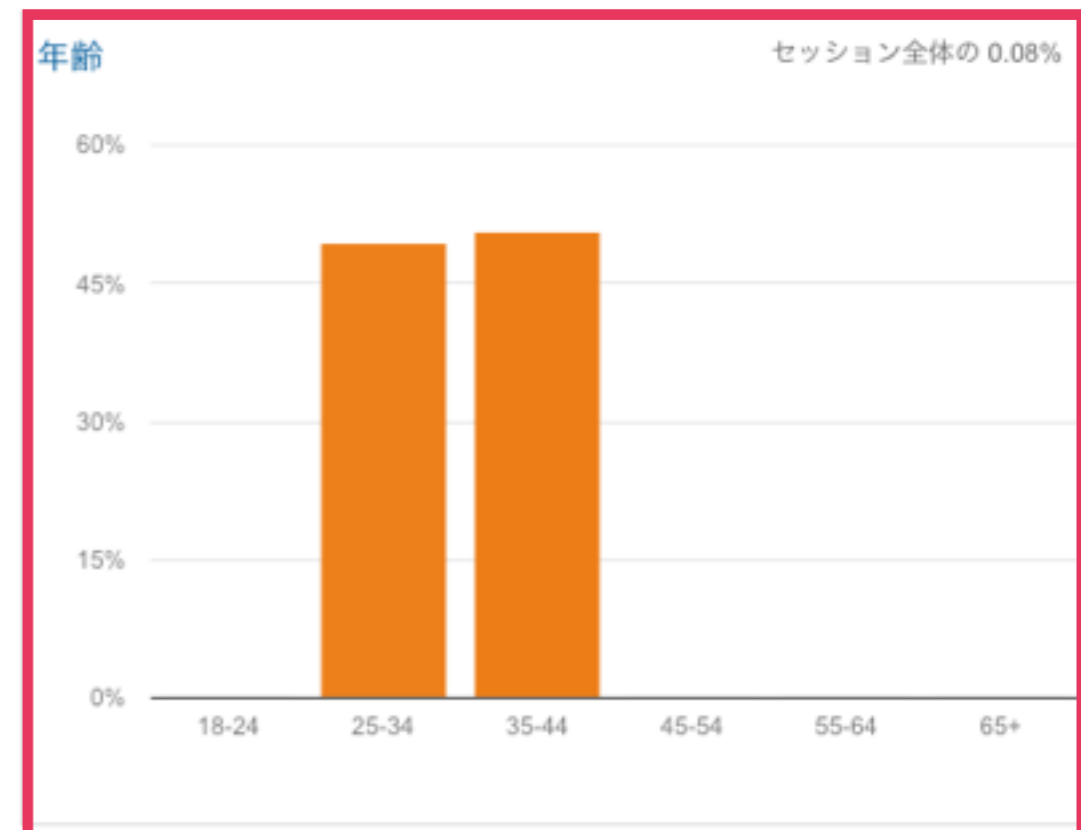
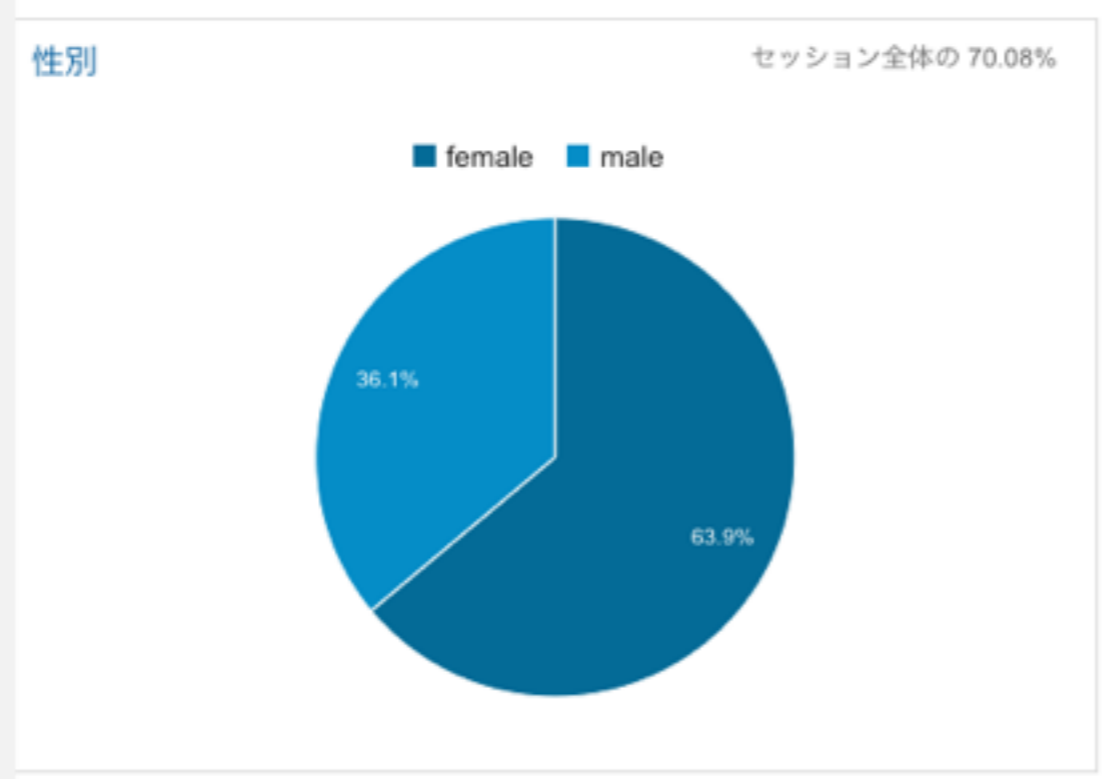
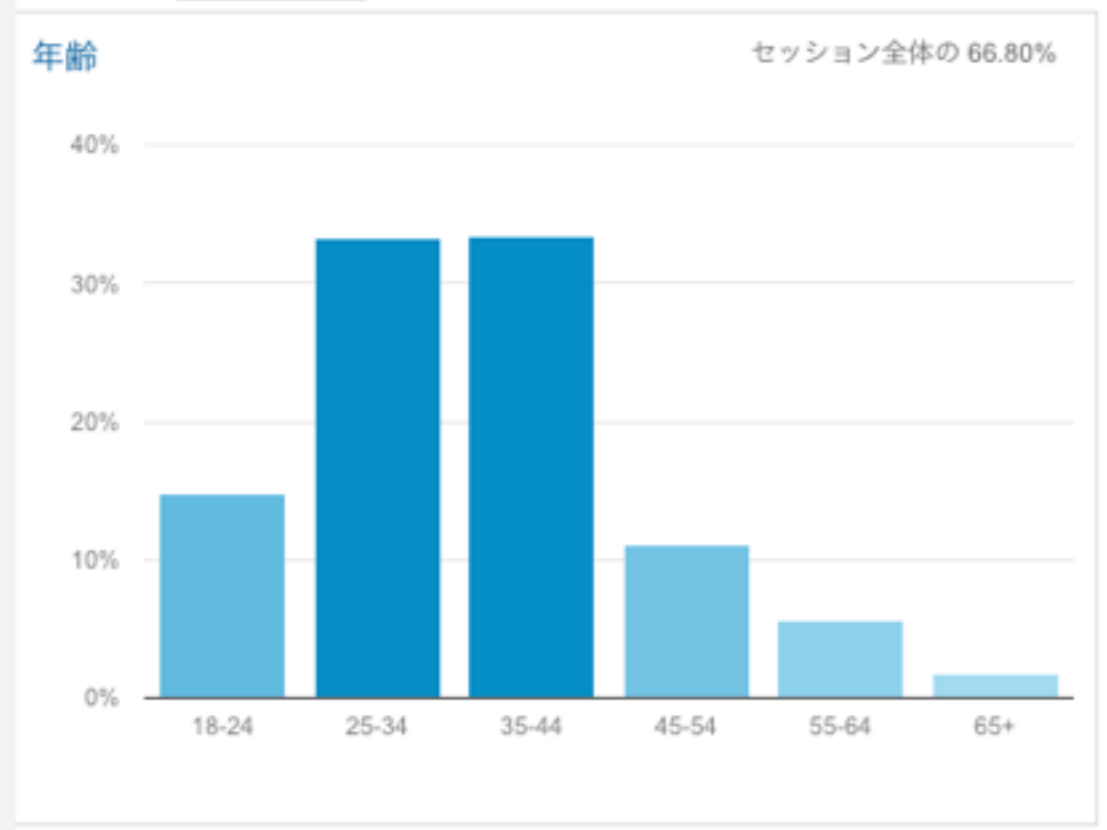
年齢

セッション全体の 0.08%

レポートとヘルプを検索

- マイレポート一覧
- ショートカット
- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
  - サマリー
  - アクティブ ユーザー
  - コホート分析 **ベータ版**
  - ユーザー エクスプローラ
    - ユーザーの分布
      - サマリー
      - 年齢
      - 性別
    - インタレスト カテゴリ
    - 地域
    - 行動
    - ユーザーの環境
    - モバイル
    - カスタム
    - ベンチマーク

重要指標: セッション



# ペルソナをコンセプトシートなどにまとめる



Webサイトリニューアル  
デザインコンセプトシート

### デザインについて

リフォーム、リノベーションのクリーンなイメージ、清潔感を前面にだしつつ、ところどころに手書き風のイラストを添え、「気軽に相談のってくれそう!」という感覚を得てもらいます。  
女性目線のやさらかさを意識した配色・レイアウトにしますが、かわいくなりすぎないように、ペルソナを意識し、少し大人の女性(ママ)を惹きつけるデザインにします。

### カラーチャート

#f08200	#00a0c0	#f1c233	#d3d3d3
メイン	サブ		

### ペルソナ

※基本となる代表ペルソナを、一人選出しました。

#### 30～34歳の女性の傾向

- ・流行に対する反応が速い。
- ・バランスをとリつつ遊ぶ。
- ・身近な人の意見を尊重する傾向がある。  
(無条件でもノを聞かない。)
- ・人気商品は必ずチェックするが、価格重視。
- ・関心ことは、旅行、美容、映画、ファッション、そして、インテリア。
- ・自分にプラス効果をもたらしてくれるものを好むが、もちろん財布事情で。
- ・断しやすく、決めやすい。

この世代が選ぶモノ

ユニクロ/ゼラ/コーチ/ルイ・ヴィトン/グッチ/サントリ- 様々なよい/いい暮らし/パンチーン エクストラダメージア

福山雅治/嵐/岡野雅/綾野はるか/宮野真穂/松嶋菜々子

### 平出 奈緒美

(ひらいで なおみ)



素敵なママになりたい!

- マンション
- 中古
- 家族
- リフォームの価格帯500万以上  
(フルリフォームに近い)
- 女性
- オシャレ

33歳、専業主婦、子ども3人  
子育て中のため、現在、仕事はしていない  
旦那34歳、年収530万(月手取り30万)、イオンに勤務(単身赴任多い)、安定収入。  
3人目の子どもが生まれ、それまで借りていた賃貸マンションが手狭になったため、中古のマンションを購入、愛知県は地元ではないので戸建ては検討外。

親からの援助はあった。  
旦那の収入で生活している。



Webサイトリニューアル

## デザインコンセプトシート

### デザインについて

リフォーム、リノベーションのクリーンなイメージ、清潔感を前面にだしつつ、ところどころに手書き風のイラストを添え、「気軽に相談にのってくれそう!」という感覚を得てもらいます。

女性目線のやさらかさを意識した配色・レイアウトにしますが、かわいくなりすぎないように、ペルソナを意識し、少し大人の女性(ママ)を惹きつけるデザインにします。

### カラーチャート



メイン

サブ

### ペルソナ

※基準となる代表ペルソナを、一人選出しました。

#### 30～34歳の女性の傾向

・流行に対する反応が速い。

### 平出 奈緒美

(ひらいで なおみ)

- マンション
- 中古
- 家族
- リフォームの価格帯500万以上  
(フルリフォームに近い)



素敵なママになりたい!

## ペルソナ

※基準となる代表ペルソナを、一人選出しました。

### 30～34歳の女性の傾向

- ・流行に対する反応が速い。
- ・バランスをとりつつ遊ぶ。
- ・身近な人の意見を尊重する傾向がある。  
(無条件でモノを選ばない。)
- ・人気商品は必ずチェックするが、価格重視。
- ・関心ごとは、旅行、外食、映画、ファッション、  
そして、インテリア。
- ・自分にプラス効果をあたえてくれるものを好むが、  
もちろん財布重視で。
- ・熱しやすく、冷めやすい。

### この世代が 選ぶモノ

ユニクロ/ザラ/コーチ/ルイ・ヴィトン/グッチ/  
サントリー ほろよい/いろはす/  
バンテーン エクストラダメージケア

福山雅治/嵐/向井理/  
綾瀬はるか/菅野美穂/松嶋菜々子

### この世代から 評価が高い配色



元気があり、温かみを感じる色

NIKKEI DESIGN 2011年3月号 & 7月号、  
NIKKEI DESIGN 2012年7月号、  
ブランドデータバンクより  
<https://www.branddatabank.com/>

## 平出 奈緒美

(ひらいで なおみ)



- マンション
- 中古
- 家族
- リフォームの価格帯500万以上  
(フルリフォームに近い)
- 女性
- オシャレ

33歳、専業主婦、子ども3人

子育て中のため、現在、仕事はしていない

旦那34歳、年収530万(月手取り30万)、イオンに勤務(単身赴任多い)、安定収入、

3人目の子どもが生まれ、それまで借りていた賃貸マンションが手狭になったため、

中古のマンションを購入、愛知県は地元ではないため戸建ては検討外。

親からの援助はあった。

新築マンションを買わない理由は、

- 自分たちのこだわりを住まいに反映したい
- 子供の学区を変更する必要がない(現在の住まいの近くがいい)

リフォームの目的

- 自分の好きなスタイル(デザイン)の家をしたい
- 素敵なママになれる家になりたい



# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 ペルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

レポートとヘルプを検索

- マイレポート一覧
- ショートカット
- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
  - サマリー
  - アクティブ ユーザー
  - コホート分析 ベータ版
  - ユーザー エクスプローラ**
  - ▼ ユーザーの分布
    - サマリー
    - 年齢
    - 性別
  - ▼ インタレスト カテゴリ
    - サマリー
    - アフィニティ カテゴリ
    - 購買意向の強いセグ...
    - 他のカテゴリ
  - ▼ 地域
    - 言語
    - 地域

## ユーザー エクスプローラ

2016/03/09 - 2016/08/01

ユーザーベースのレポートでセッションベースのセグメントを使用すると、予想外の結果が生じる可能性があります。 X

メール エクスポート ▼ マイレポートに追加 ショートカット

### セグメントの設定

コンバージョンが達成されたセッション  リストからセグメントを選択してください

+ 新しいセグメント    ギャラリーからインポート    セグメントを共有

ビュー [Grid Icon] [Search Icon] セグメントを検索

セグメントの表示	セグメント名	作成日	変更日	
すべて	<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンが設定されたページのみ	2015/03/09	2015/03/09	アクション ▼
	<input checked="" type="checkbox"/> ☆ コンバージョンが達成されたセッション			アクション ▼
システム	<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンに至ったユーザー			アクション ▼
カスタム	<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンに至らなかったユーザー			アクション ▼
共有	<input type="checkbox"/> ☆ サイト内検索を実行したユーザー			アクション ▼
スター付き	<input type="checkbox"/> ☆ シングル セッション ユーザー			アクション ▼
選択済み	<input type="checkbox"/> ☆ すべてのユーザー			アクション ▼
	<input type="checkbox"/> ☆ ソーシャルメディア	2013/10/15	2013/10/15	アクション ▼
	<input type="checkbox"/> ☆ タブレットトラフィック			アクション ▼

この項目だけにチェック

適用    キャンセル

ユーザー エクスプローラ

レポートとヘルプを検索

- マイレポート一覧
- ショートカット
- インテリジェンス イベント
- リアルタイム
- ユーザー
  - サマリー
  - アクティブ ユーザー
  - コホート分析 ベータ版
  - ユーザー エクスプローラ
    - ユーザーの分布
      - サマリー
      - 年齢
      - 性別
    - インタレスト カテゴリ
      - サマリー
      - アフィニティ カテゴリ
      - 購買意向の強いセグ...
      - 他のカテゴリ

## ユーザー エクスプローラ

2016/03/09 - 2016/08/01

ユーザーベースのレポートでセッションベースのセグメントを使用すると、予想外の結果が生じる可能性があります。 ✕

メール エクスポート ▼ マイレポートに追加 ショートカット

## セグメントの設定

コンバージョンが達成されたセッション  
0.34% ユーザー

+ セグメント

ユーザー エクスプローラ

クライアント ID ?	セッション ? ↓	平均セッション時間 ?	直帰率 ?	収益 ?	トランザクション数 ?	コンバージョン率 ?
1. <a href="#">20762267.1453345937</a> クリックすると...	3 (3.45%)	00:01:12	66.67%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
2. <a href="#">1064416917.1455961152</a>	2 (2.30%)	00:03:07	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
3. <a href="#">1293825700.1461644754</a>	2 (2.30%)	00:05:45	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
4. <a href="#">1869643459.1463477895</a>	2 (2.30%)	00:06:54	50.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
5. <a href="#">2047542190.1461848668</a>	2 (2.30%)	00:04:41	50.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
6. <a href="#">43866004.1467724482</a>	2 (2.30%)	00:14:42	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
7. <a href="#">75798391.1466340275</a>	2 (2.30%)	00:07:04	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
8. <a href="#">994822059.1464494101</a>	2 (2.30%)	00:02:29	50.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
9. <a href="#">1044992368.1469526164</a>	1 (1.15%)	00:20:56	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%
10. <a href="#">1116231216.1460847145</a>	1 (1.15%)	00:34:14	0.00%	¥0 (0.00%)	0 (0.00%)	100.00%

## コンバージョンを達成したユーザーだけに限定

表示する行数: 10 移動: 1 1 - 10/78

このレポートは 2016/08/02 16:42:43 に作成されました - レポートを更新

レポートとヘルプを検索

## ユーザー レポート

2015/08/02 - 2016/08/01

- ユーザー
- サマリー
- アクティブ ユーザー
- コホート分析 ベータ版
- ユーザー エクスプローラ
- ▼ ユーザーの分布
  - サマリー
  - 年齢
  - 性別
- ▼ インタレスト カテゴリ
  - サマリー
  - アフィニティ カテゴリ
  - 購買意向の強いセグ...
  - 他のカテゴリ
- ▼ 地域
  - 言語
  - 地域
- ▶ 行動
- ▶ ユーザーの環境
- ▶ モバイル
- ▶ カスタム
- ▶ ベンチマーク
- ユーザーフロー



クライアント ID  
20762267.1453345937

ユーザーを獲得した日付  
1月 21, 2016

集客チャネル  
Direct

デバイス カテゴリ  
mobile

[ユーザー エクスプローラ レポートに戻ります](#)

ユーザーの  
実際の行動が  
一目瞭然に

18  
セッション

00:16:12  
セッション時間

¥0  
収益

フィルタ条件: 並び替え

セグメントを作成

4個を選択

降順

すべて展開

すべて折りたたむ

6 9, 2016 1回のセッション

9:51 午前 00分00秒 0 Social 1

9:51 午前 「店舗紹介 | 名古屋のリフォームとリノベーション モアリビング /corporate/shop.html」 を閲覧  
ページのタイトル ページ6  
店舗紹介 | 名古屋のリフォームとリノベーション モアリビング /corporate

6 8, 2016 2回のセッション

1:46 午後 00分00秒 0 Social 1

1:46 午後 「店舗紹介 | 名古屋のリフォームとリノベーション モアリビング /corporate/shop.html」 を閲覧  
ページのタイトル ページ6  
店舗紹介 | 名古屋のリフォームとリノベーション モアリビング /corporate

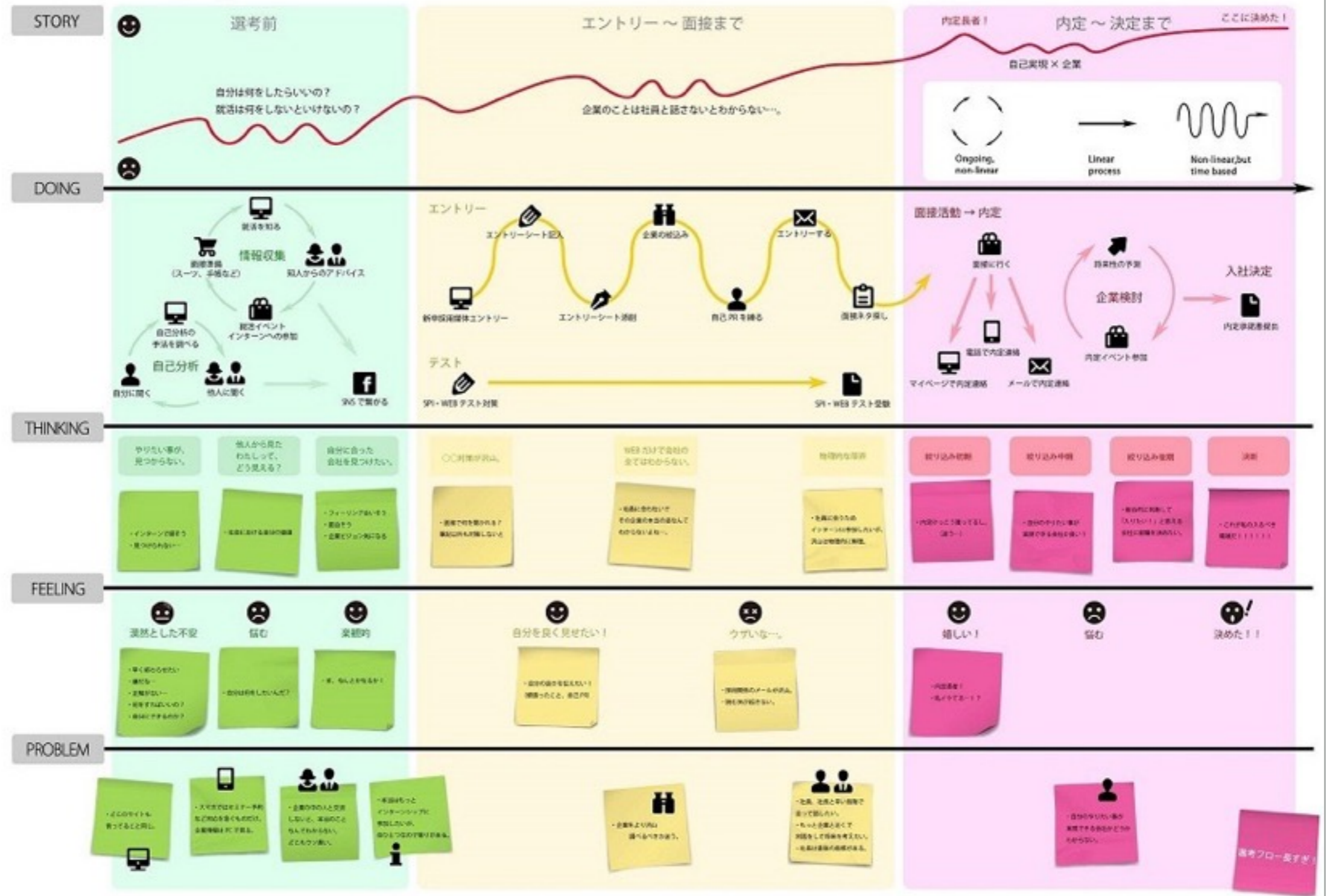
5:34 午前 00分00秒 0 Social 1

5:34 午前 「店舗紹介 | 名古屋のリフォームとリノベーション モアリビング /corporate/shop.html」 を閲覧

# ユーザー エクスプローラ／レポートの使い方

- **ウォークスルー評価**的に、数名のユーザーと同じように行動してみて、気づいた点をメモする
- 本格的には、ワークショップっぽく、何人かで**カスタマージャーニーマップ**を描きながら、議論するとよい

# Customer Journey Map





結婚して、生活  
余裕ができた！  
お風呂をリフォーム  
戸建より  
マンション！



モナリ  
2014

鈴木 明子

既婚 女性 30代 夫二人

札幌市中央区在住

結婚を期に、実家がある「円山地区」に住みたが、そろそろ貨幣を卒業して、ゆっくり自分らしい暮らしがしたい。

インテリアが好きなのでオシャレな家具がそろそろ家に住みたい。

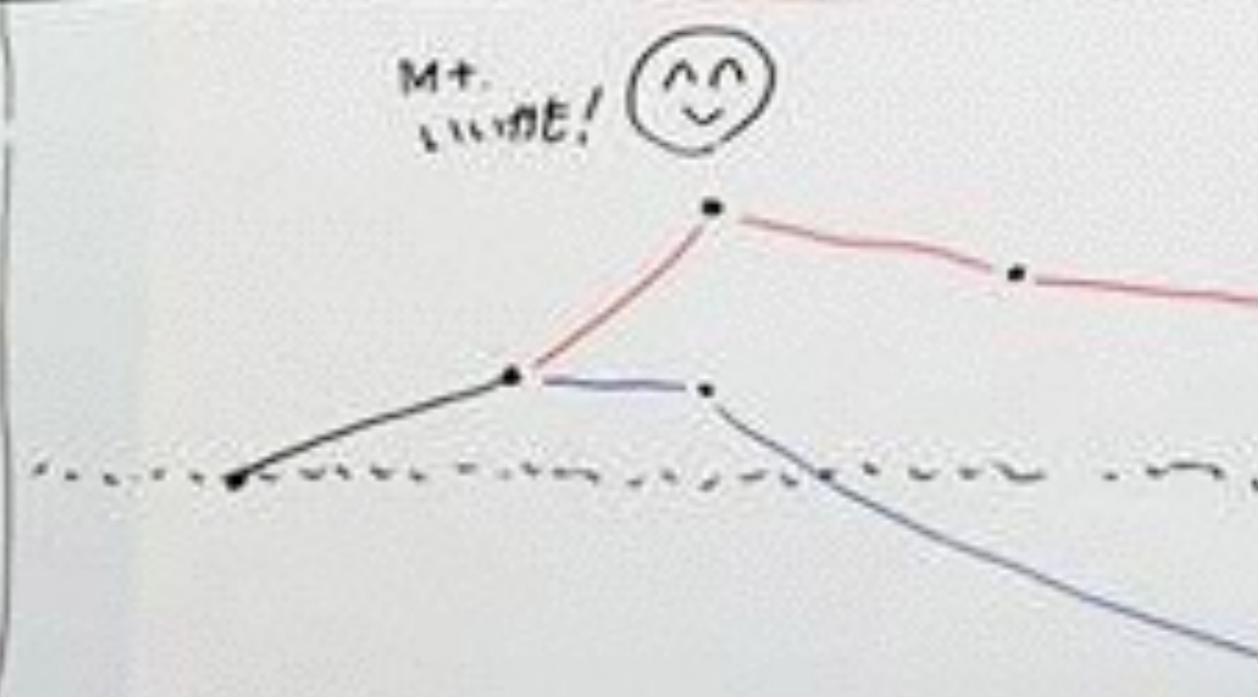
アクション  
(行動)



コンテンツ



感情







物件が  
見つからない

相談会に  
行く

実際に  
見に行く

資金計画

借入額  
決める

見極め  
も行う

現場  
見に行く

借入  
条件の  
検討

銀行  
相談

仕事に  
忙しい

予算が  
ついた

不動産  
情報

セミナー

オープン  
ルーム

ローン  
相談

メルマガ

物件  
探し  
のコツ

借入額

Goal!

なんらか  
エリア  
予算  
デザイン  
全て満足



現実って  
きつくない?



資金計画  
デザイン

予算が  
ついた!



家化して  
楽しい!

相談会や  
担当に  
住田さんが  
説明してく

# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 ペルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 **力を入れたい地域を把握する**
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

レポートとヘルプを検索

2015/08/02 - 2016/08/01

### 地域

すべて 国: Japan

カスタマイズ メール エクスポート マイレポートに追加 ショートカット

## セグメントの設定

コンバージョンが達成されたセッション  
リストからセグメントを選択してください

### 地域

+新しいセグメント    ギャラリーからインポート    セグメントを共有    ビュー [Grid Icon] [Search Icon] セグメントを検索

セグメント名	作成日	変更日	
<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンが設定されたページのみ	2015/03/09	2015/03/09	アクション
<input checked="" type="checkbox"/> ☆ コンバージョンが達成されたセッション			アクション
<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンに至ったユーザー			アクション
<input type="checkbox"/> ☆ コンバージョンに至らなかったユーザー			アクション
<input type="checkbox"/> ☆ サイト内検索を実行したユーザー			アクション
<input type="checkbox"/> ☆ シングルセッションユーザー			アクション
<input type="checkbox"/> ☆ すべてのユーザー			アクション
<input type="checkbox"/> ☆ ソーシャルメディア	2013/10/15	2013/10/15	アクション
<input type="checkbox"/> ☆ タブレットトラフィック			アクション

この項目だけにチェック

適用    キャンセル

地図表示    **エクスプローラ**

サマリー    利用状況    目標セット1    目標セット2    目標セット3    目標セット4    eコマース

- 購買意向の強いセグ...
- 他のカテゴリ
- ▼ 地域
- 言語
- 地域**
- ▼ 行動
- 新規とリピーター
- リピートの回数や間隔
- ユーザーのロイヤリ...
- ▶ ユーザーの環境
- ▶ モバイル
- ▶ カスタム
- ▶ ベンチマーク
- ユーザーフロー
- 集客
- 行動
- コンバージョン
- ▼ 目標
- サマリー
- 目標 URL
- 目標への遷移

レポートとヘルプを検索

1 [Progress Bar] 105

- 購買意向の強いセグ...
- 他のカテゴリ
- ▼ 地域
  - 言語
  - 地域
- ▼ 行動
  - 新規とリピーター
  - リピートの回数や間隔
  - ユーザーのロイヤリ...
- ▶ ユーザーの環境
- ▶ モバイル
- ▶ カスタム
- ▶ ベンチマーク
- ユーザーフロー

プライマリ ディメンション: 地域 市区町村 その他

セカンダリ ディメンション

アドバンス [Grid Icon] [Refresh Icon] [Filter Icon] [Print Icon] [List Icon]

地域	集客			行動			コンバージョン		
	セッション	新規セッション率	新規ユーザー	直帰率	ページ/セッション	平均セッション時間	コンバージョン率	目標の完了数	目標値
<b>都道府県</b>									
<b>コンバージョンが達成されたセッション</b>									
1. Aichi Prefecture	105 (65.22%)	49.52%	52 (65.00%)	8.57%	18.24	00:16:56	100.00%	105 (65.22%)	¥105
2. Tokyo	19 (11.80%)	42.11%	8 (10.00%)	5.26%	10.42	00:08:44	100.00%	19 (11.80%)	¥19
3. Osaka Prefecture	18 (11.18%)	50.00%	9 (11.25%)	0.00%	18.39	00:18:43	100.00%	18 (11.18%)	¥18
4. Gifu Prefecture	5 (3.11%)	60.00%	3 (3.75%)	0.00%	19.20	00:31:19	100.00%	5 (3.11%)	¥5
5. Kanagawa Prefecture	4 (2.48%)	75.00%	3 (3.75%)	0.00%	9.25	00:16:08	100.00%	4 (2.48%)	¥4
6. Hokkaido	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	88.00	01:42:17	100.00%	1 (0.62%)	¥1
7. Saitama Prefecture	1 (0.62%)	100.00%	1 (1.25%)	0.00%	22.00	00:25:29	100.00%	1 (0.62%)	¥1
8. Shizuoka Prefecture	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	7.00	00:01:28	100.00%	1 (0.62%)	¥1
9. Kyoto Prefecture	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	78.00	00:47:14	100.00%	1 (0.62%)	¥1
10. Hyogo Prefecture	1 (0.62%)	100.00%	1 (1.25%)	0.00%	18.00	00:10:41	100.00%	1 (0.62%)	¥1
11. Nara Prefecture	1 (0.62%)	100.00%	1 (1.25%)	0.00%	10.00	00:07:22	100.00%	1 (0.62%)	¥1
12. Okayama Prefecture	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	20.00	00:17:55	100.00%	1 (0.62%)	¥1
13. Hiroshima Prefecture	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	35.00	00:28:08	100.00%	1 (0.62%)	¥1
14. Saga Prefecture	1 (0.62%)	100.00%	1 (1.25%)	100.00%	1.00	00:00:00	100.00%	1 (0.62%)	¥1

- ▶ 集客
- ▶ 行動
- ▶ コンバージョン
  - ▼ 目標
    - サマリー
    - 目標 URL
    - 目標への遷移

レポートとヘルプを検索

1 [Progress Bar] 94

プライマリ ディメンション: 地域 市区町村 その他

セカンダリ ディメンション

アドバンス [Table Icon] [Chart Icon] [List Icon] [Filter Icon] [More Icon]

- 地域
  - 言語
  - 地域
- 行動
  - 新規とリピーター
  - リピートの回数や間隔
  - ユーザーのロイヤリ...
- ユーザーの環境
- モバイル
- カスタム
- ベンチマーク
- ユーザーフロー

市区町村 ?	集客			行動			コンバージョン		
	セッション ?	新規セッション率 ?	新規ユーザー ?	直帰率 ?	ページセッション ?	平均セッション時間 ?	コンバージョン率 ?	目標の完了数 ?	目標値 ?
<b>市区町村</b>	<b>161</b> 全体に対する割合: 0.14% (116,689)	<b>49.69%</b> ビューの平均: 75.48% (-34.17%)	<b>80</b> 全体に対する割合: 0.09% (88,076)	<b>6.83%</b> ビューの平均: 74.20% (-90.79%)	<b>17.91</b> ビューの平均: 2.45 (630.17%)	<b>00:16:56</b> ビューの平均: 00:01:15 (1,259.87%)	<b>100.00%</b> ビューの平均: 0.14% (71,051.83%)	<b>161</b> 全体に対する割合: 98.17% (164)	<b>¥16</b> 全体に対する割合: 98.17% (164)
1. Nagoya	94 (58.39%)	48.94%	46 (57.50%)	8.51%	17.11	00:16:06	100.00%	94 (58.39%)	¥94 (58.39%)
2. Osaka	18 (11.18%)	50.00%	9 (11.25%)	0.00%	18.39	00:18:43	100.00%	18 (11.18%)	¥18 (11.18%)
3. Shinjuku	10 (6.21%)	40.00%	4 (5.00%)	10.00%	12.10	00:09:11	100.00%	10 (6.21%)	¥10 (6.21%)
4. Minato	5 (3.11%)	60.00%	3 (3.75%)	0.00%	8.80	00:09:04	100.00%	5 (3.11%)	¥5 (3.11%)
5. Yokohama	4 (2.48%)	75.00%	3 (3.75%)	0.00%	9.25	00:16:08	100.00%	4 (2.48%)	¥4 (2.48%)
6. Gifu	4 (2.48%)	50.00%	2 (2.50%)	0.00%	22.75	00:33:44	100.00%	4 (2.48%)	¥4 (2.48%)
7. Shibuya	3 (1.86%)	33.33%	1 (1.25%)	0.00%	10.33	00:07:56	100.00%	3 (1.86%)	¥3 (1.86%)
8. Ichinomiya	3 (1.86%)	33.33%	1 (1.25%)	0.00%	32.00	00:21:22	100.00%	3 (1.86%)	¥3 (1.86%)
9. Seto	3 (1.86%)	66.67%	2 (2.50%)	0.00%	32.00	00:27:16	100.00%	3 (1.86%)	¥3 (1.86%)
10. Inazawa	2 (1.24%)	0.00%	0 (0.00%)	50.00%	25.50	00:10:15	100.00%	2 (1.24%)	¥2 (1.24%)
11. Sapporo	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	88.00	01:42:17	100.00%	1 (0.62%)	¥1 (0.62%)
12. Chiyoda	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	2.00	00:05:07	100.00%	1 (0.62%)	¥1 (0.62%)
13. Tajimi	1 (0.62%)	100.00%	1 (1.25%)	0.00%	5.00	00:21:38	100.00%	1 (0.62%)	¥1 (0.62%)
14. Hamamatsu	1 (0.62%)	0.00%	0 (0.00%)	0.00%	7.00	00:01:28	100.00%	1 (0.62%)	¥1 (0.62%)

- 集客
- 行動
- コンバージョン
  - 目標
    - サマリー
    - 目標 URL
    - 目標への遷移

# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 ペルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

# レポートは大きく分けて3つ

標準レポート

カスタムレポート

ホーム

レポート

カスタム

管理

レポートとヘルプを検索

## ユーザー サマリー

メール エクスポート マイレポートに追加 ショートカット

すべてのユーザー  
100.00% セッション

+ セグメント

### サマリー

セッション 対 指標を選択

● セッション

1,200

600



2015年10月

2016年1月

2016年4月

セッション

116,689



ユーザー

88,851



ページビュー数

286,269



ページ/セッション

2.45

平均セッション時間

00:01:15

直帰率

74.20%

マイレポート

マイレポート一覧

ショートカット

インテリジェンス イベント

リアルタイム

ユーザー

サマリー

アクティブ ユーザー

コホート分析 ベータ版

ユーザー エクスプローラ

ユーザーの分布

インタレスト カテゴリ

地域

行動

ユーザーの環境

モバイル



# カスタム レポートに注目

標準レポート

カスタムレポート

ホーム

レポート

カスタム

管理

レポートとヘルプを検索

## ユーザー サマリー

メール エクスポート マイレポートに追加 ショートカット

すべてのユーザー  
100.00% セッション

+ セグメント

### サマリー

セッション 対 指標を選択

セッション

1,200

600

2015年10月

2016年1月

2016年4月

セッション

116,689

ユーザー

88,851

ページビュー数

286,269

ページ/セッション

2.45

平均セッション時間

00:01:15

直帰率

74.20%

マイレポート

マイレポート一覧

ショートカット

インテリジェンス イベント

リアルタイム

ユーザー

サマリー

アクティブ ユーザー

コホート分析 ベータ版

ユーザー エクスプローラ

ユーザーの分布

インタレスト カテゴリ

地域

行動

ユーザーの環境

モバイル

- ★ カスタム レポート
- サマリー
- ▼ コンバージョンレポート
  - コンバージョン総合
  - フォームページPV (...)
  - フォームページPV (...)
  - マーケティング活動
- ▼ 閲覧レポート
  - 主力ページ
  - 主な流入元
  - ソーシャルからの流入
  - デバイス別
  - デスクトップ (タブ...
  - モバイル
  - 平均読み込み時間
- ▼ 検索レポート
  - 主な検索キーワード
  - セミロングテール検...
  - ロングテール検索 (...)
  - モアリビングまたは...
  - 名古屋を含む検索
  - 愛知を含む検索
  - 岐阜を含む検索
  - 東海または中部を含...
  - (not provided) の多い...
- ▶ 地域レポート

## カスタム レポート

+新しいカスタム レポート		
タイトル	作成日	
☰ ☰ ☰ <b>コンバージョンレポート</b>		操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>コンバージョン総合</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>フォームページPV (フォーム)</b>	2015/04/11	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>フォームページPV (見学会/セミナー)</b>	2015/04/12	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>マーケティング活動</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>閲覧レポート</b>		操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>主力ページ</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>主な流入元</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>ソーシャルからの流入</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>デバイス別</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>デスクトップ (タブレット含む)</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>モバイル</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>平均読み込み時間</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>検索レポート</b>		操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>主な検索キーワード</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>セミロングテール検索 (3語以上)</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>ロングテール検索 (4語以上)</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>モアリビングまたは桶庄を含む検索</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>名古屋を含む検索</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>愛知を含む検索</b>	2015/02/24	操作 ▼
☰ ☰ ☰ <b>岐阜を含む検索</b>	2015/02/24	操作 ▼

# カスタム レポートとは

- 標準レポートにはない切り口のレポートが作れる
- 標準レポートにはない項目（指標）を設定できる
- きちんとやっています感が演出できる

★ カスタム レポート

サマリー

▶ コンバージョンレポート

▶ 閲覧レポート

▼ 検索レポート

主な検索キーワード

**セミロングテール検...**

ロングテール検索 (...)

モアリビングまたは...

名古屋を含む検索

愛知を含む検索

岐阜を含む検索

東海または中部を含...

(not provided) の多い...

▶ 地域レポート

▶ 日時レポート

プライマリ ディメンション: キーワード

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

🔍

アドバンス

📊

🕒

☰

🗨

📄

<input type="checkbox"/>	キーワード ?	セッション ? ↓	ページビュー数 ?	ユーザー ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?	直帰率 ?	新規セッション率 ?	目標の完数 ?
		<b>37,358</b> 全体に対する割合: 32.02% (116,689)	<b>49,303</b> 全体に対する割合: 17.22% (286,269)	<b>30,936</b> 全体に対する割合: 34.82% (88,851)	<b>1.32</b> ビューの平均: 2.45 (-46.20%)	<b>00:00:20</b> ビューの平均: 00:01:15 (-73.68%)	<b>91.91%</b> ビューの平均: 74.20% (23.86%)	<b>81.52%</b> ビューの平均: 75.42% (8.09%)	<b>1</b> 全体に対する割合: 7.93% (16,000)
<input type="checkbox"/>	1. (user vertical targeting)	<b>30,511</b> (81.67%)	<b>31,935</b> (64.77%)	<b>24,892</b> (79.46%)	<b>1.05</b>	<b>00:00:08</b>	<b>96.64%</b>	<b>81.18%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	2. バリアフリー 住宅例	<b>75</b> (0.20%)	<b>153</b> (0.31%)	<b>73</b> (0.23%)	<b>2.04</b>	<b>00:01:10</b>	<b>77.33%</b>	<b>97.33%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	3. マンション リフォーム 名古屋	<b>59</b> (0.16%)	<b>285</b> (0.58%)	<b>55</b> (0.18%)	<b>4.83</b>	<b>00:02:07</b>	<b>22.03%</b>	<b>81.36%</b>	<b>2</b> (15.38%)
<input type="checkbox"/>	4. トイレ リフォーム 画像	<b>55</b> (0.15%)	<b>365</b> (0.74%)	<b>48</b> (0.15%)	<b>6.64</b>	<b>00:02:40</b>	<b>36.36%</b>	<b>87.27%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	5. 階段 リフォーム 緩やかに	<b>54</b> (0.14%)	<b>87</b> (0.18%)	<b>53</b> (0.17%)	<b>1.61</b>	<b>00:00:39</b>	<b>87.04%</b>	<b>94.44%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	6. リビング 畳 コーナー	<b>53</b> (0.14%)	<b>59</b> (0.12%)	<b>51</b> (0.16%)	<b>1.11</b>	<b>00:00:26</b>	<b>92.45%</b>	<b>92.45%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	7. 玄関 リフォーム 土間	<b>37</b> (0.10%)	<b>150</b> (0.30%)	<b>36</b> (0.11%)	<b>4.05</b>	<b>00:02:24</b>	<b>54.05%</b>	<b>91.89%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	8. 名古屋 マンション リフォーム	<b>35</b> (0.09%)	<b>222</b> (0.45%)	<b>30</b> (0.10%)	<b>6.34</b>	<b>00:02:21</b>	<b>31.43%</b>	<b>82.86%</b>	<b>1</b> (7.69%)
<input type="checkbox"/>	9. リフォーム 名古屋 モアリビング	<b>34</b> (0.09%)	<b>311</b> (0.63%)	<b>19</b> (0.06%)	<b>9.15</b>	<b>00:09:13</b>	<b>32.35%</b>	<b>35.29%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	10. 玄関 土間 リフォーム	<b>32</b> (0.09%)	<b>59</b> (0.12%)	<b>31</b> (0.10%)	<b>1.84</b>	<b>00:00:53</b>	<b>65.62%</b>	<b>93.75%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	11. モアリビング リノキューブ 違い	<b>31</b> (0.08%)	<b>70</b> (0.14%)	<b>1</b> (0.00%)	<b>2.26</b>	<b>00:05:03</b>	<b>58.06%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	12. 玄関 増築 費用	<b>24</b> (0.06%)	<b>40</b> (0.08%)	<b>21</b> (0.07%)	<b>1.67</b>	<b>00:00:24</b>	<b>87.50%</b>	<b>70.83%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	13. リビング リフォーム 例	<b>23</b> (0.06%)	<b>80</b> (0.16%)	<b>21</b> (0.07%)	<b>3.48</b>	<b>00:01:29</b>	<b>47.83%</b>	<b>86.96%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	14. キッチン 増設 費用	<b>22</b> (0.06%)	<b>23</b> (0.05%)	<b>20</b> (0.06%)	<b>1.05</b>	<b>00:00:21</b>	<b>95.45%</b>	<b>72.73%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	15. リビング 和室 つながり	<b>22</b> (0.06%)	<b>22</b> (0.04%)	<b>22</b> (0.07%)	<b>1.00</b>	<b>00:00:00</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	16. リフォーム 玄関 土間	<b>20</b> (0.05%)	<b>68</b> (0.14%)	<b>20</b> (0.06%)	<b>3.40</b>	<b>00:01:08</b>	<b>50.00%</b>	<b>95.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)

- ★ カスタム レポート
- サマリー
- ▶ コンバージョンレポート
- ▶ 閲覧レポート
- ▼ 検索レポート
  - 主な検索キーワード
  - セミロングテール検...
  - ロングテール検索 (...)**
  - モアリビングまたは...
  - 名古屋を含む検索
  - 愛知を含む検索
  - 岐阜を含む検索
  - 東海または中部を含...
  - (not provided) の多い...
- ▶ 地域レポート
- ▶ 日時レポート

プライマリ ディメンション: キーワード

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

	キーワード ?	セッション ? ↓	ページビュー数 ?	ユーザー ?	ページ/セッション ?	平均セッション時間 ?	直帰率 ?	新規セッション率 ?	目標の完了数 ?
		<b>1,124</b> 全体に対する割合: 0.96% (116,689)	<b>2,986</b> 全体に対する割合: 1.04% (286,269)	<b>994</b> 全体に対する割合: 1.12% (88,851)	<b>2.66</b> ビューの平均: 2.45 (8.29%)	<b>00:01:24</b> ビューの平均: 00:01:15 (12.73%)	<b>71.26%</b> ビューの平均: 74.20% (-3.96%)	<b>78.83%</b> ビューの平均: 75.42% (4.51%)	<b>4</b> 全体に対する割合: 2.44% (164)
<input type="checkbox"/>	1. <a href="#">名古屋 リフォーム モアリビング 評判</a>	<b>12</b> (1.07%)	<b>39</b> (1.31%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>3.25</b>	<b>00:03:41</b>	<b>83.33%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	2. <a href="#">全面リフォーム 施工事例 愛知 費用 シロアリ</a>	<b>9</b> (0.80%)	<b>180</b> (6.03%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>20.00</b>	<b>00:22:24</b>	<b>33.33%</b>	<b>11.11%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	3. <a href="#">岐阜 リフォーム 戸建て 事例</a>	<b>8</b> (0.71%)	<b>156</b> (5.22%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>19.50</b>	<b>00:24:16</b>	<b>0.00%</b>	<b>12.50%</b>	<b>1</b> (25.00%)
<input type="checkbox"/>	4. <a href="#">名古屋 リフォーム 女性 スタッフ</a>	<b>8</b> (0.71%)	<b>25</b> (0.84%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>3.12</b>	<b>00:04:00</b>	<b>37.50%</b>	<b>12.50%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	5. <a href="#">キッチン カウンター 収納 造作</a>	<b>6</b> (0.53%)	<b>9</b> (0.30%)	<b>3</b> (0.29%)	<b>1.50</b>	<b>00:00:14</b>	<b>83.33%</b>	<b>50.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	6. <a href="#">戸建 中古 リノベーション 事例</a>	<b>5</b> (0.44%)	<b>57</b> (1.91%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>11.40</b>	<b>00:15:33</b>	<b>40.00%</b>	<b>20.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	7. <a href="#">キッチン 床 リフォーム 事例</a>	<b>4</b> (0.36%)	<b>5</b> (0.17%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>1.25</b>	<b>00:00:04</b>	<b>75.00%</b>	<b>25.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	8. <a href="#">住宅リフォーム 二世帯 キッチン 洗濯機</a>	<b>3</b> (0.27%)	<b>11</b> (0.37%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>3.67</b>	<b>00:03:59</b>	<b>33.33%</b>	<b>33.33%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	9. <a href="#">中古住宅 リフォーム 診断 名古屋</a>	<b>3</b> (0.27%)	<b>11</b> (0.37%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>3.67</b>	<b>00:02:23</b>	<b>66.67%</b>	<b>33.33%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	10. <a href="#">二階 キッチン 増設 費用</a>	<b>3</b> (0.27%)	<b>3</b> (0.10%)	<b>3</b> (0.29%)	<b>1.00</b>	<b>00:00:00</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	11. <a href="#">名古屋 中古住宅 リノベ 費用</a>	<b>3</b> (0.27%)	<b>19</b> (0.64%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>6.33</b>	<b>00:13:55</b>	<b>66.67%</b>	<b>33.33%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	12. <a href="#">和モダン 庭 陶器 名古屋</a>	<b>3</b> (0.27%)	<b>12</b> (0.40%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>4.00</b>	<b>00:08:07</b>	<b>33.33%</b>	<b>33.33%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	13. <a href="#">2016 1月23 名古屋 完成見学会</a>	<b>2</b> (0.18%)	<b>3</b> (0.10%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>1.50</b>	<b>00:00:23</b>	<b>50.00%</b>	<b>50.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	14. <a href="#">2階 キッチン 風呂 リフォーム</a>	<b>2</b> (0.18%)	<b>5</b> (0.17%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>2.50</b>	<b>00:00:35</b>	<b>50.00%</b>	<b>50.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)
<input type="checkbox"/>	15. <a href="#">beat with a shovel the weak google spots addons.mozilla.org/en-us/firefox/addon/ilovevitaly/</a>	<b>2</b> (0.18%)	<b>2</b> (0.07%)	<b>1</b> (0.10%)	<b>1.00</b>	<b>00:00:00</b>	<b>100.00%</b>	<b>0.00%</b>	<b>0</b> (0.00%)

# ロングテール検索のカスタム レポート設定

名前  このタブを複製

種類

指標グループ

指標グループ

セッション	ページビュー数	ユーザー
直帰率	ページ/セッション	平均セッション時間
新規セッション率	目標の完了数	+ 指標を追加

+ 指標グループを追加

ディメンションの詳細

キーワード

参照元

メディア

+ ディメンションを追加

キーワード  
→ 参照元  
→ メディア

フィルタ - オプション

一致  正規表現

一致  正規表現

※ 「3」を「2」にすればセミロングテール検索 (3語以上) に

# スペシャルプレゼント！

ロングテール検索（4語以上）

<https://analytics.google.com/analytics/web/template?uid=FfGGkCWiThy6mykjfr5tQ>

セミロングテール検索（3語以上）

<https://analytics.google.com/analytics/web/template?uid=g7iAXeLuSkSePtWtRbvizw>

URLをクリックすれば、自分の好きなビューにインポートできます

# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 ペルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する



レポートとヘルプを検索

2015年10月

2016年1月

2016年4月

2016年7月

プライマリ ディメンション: ランディング ページ その他

並び替えの種類: デフォルト

アドバンス [Grid Icon] [Refresh Icon] [Filter Icon] [Sort Icon] [List Icon]

サイト内で行動の起点となるのは  
ランディング (着地) ページ

- ソーシャル
- キャンペーン

行動

- サマリー
- 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
- サイト運営者
- ウェブテスト
- ページ解析

	セッション	新規セッション率	新規ユーザー	直帰率	ページ/セッション	平均セッション時間	コンバージョン率	目標の完了数
	116,689 全体に対する割合: 100.00% (116,689)	75.48% ビューの平均: 75.42% (0.07%)	88,076 全体に対する割合: 100.07% (88,010)	74.20% ビューの平均: 74.20% (0.00%)	2.45 ビューの平均: 2.45 (0.00%)	00:01:15 ビューの平均: 00:01:15 (0.00%)	0.14% ビューの平均: 0.14% (0.00%)	164 全体に対する割合: 100.00% (164)
1. /index.html	61,914 (53.06%)	71.77%	44,433 (50.45%)	76.62%	2.41	00:01:10	0.16%	97 (59.15%)
2. /case/91.html	2,921 (2.50%)	85.01%	2,483 (2.82%)	83.43%	1.64	00:00:48	0.00%	0 (0.00%)
3. /case/index.html	2,318 (1.99%)	59.79%	1,386 (1.57%)	58.80%	3.83	00:02:34	0.30%	7 (4.27%)
4. /case/part/restroom/index.html	2,288 (1.96%)	88.16%	2,017 (2.29%)	45.85%	3.72	00:01:38	0.09%	2 (1.22%)
5. /case/part/kitchen/index.html	2,180 (1.87%)	85.14%	1,856 (2.11%)	43.07%	5.05	00:02:46	0.09%	2 (1.22%)
6. /case/part/living/index.html	1,859 (1.59%)	85.75%	1,594 (1.81%)	49.49%	3.74	00:02:10	0.00%	0 (0.00%)
7. /case/92.html	1,810 (1.55%)	89.17%	1,614 (1.83%)	89.83%	1.27	00:00:37	0.00%	0 (0.00%)
8. /case/137.html	1,412 (1.21%)	90.30%	1,275 (1.45%)	89.87%	1.28	00:00:35	0.00%	0 (0.00%)
9. /case/81.html	1,405 (1.20%)	90.25%	1,268 (1.44%)	81.71%	1.67	00:00:49	0.00%	0 (0.00%)
10. /case/part/door/index.html	1,222 (1.05%)	87.23%	1,066 (1.21%)	61.46%	2.63	00:01:20	0.00%	0 (0.00%)

表示する行数: 10 移動: 1 1 - 10/1152

このレポートは 2016/08/02 18:38:56 に作成されました - レポートを更新

レポートとヘルプを検索

- 集客
  - サマリー
  - すべてのトラフィック
  - AdWords
  - Search Console **NEW**
  - ソーシャル
  - キャンペーン

- 行動
  - サマリー
  - 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
  - サイト運営者
  - ウェブテスト
  - ページ解析



サイト平均と比較

プライマリ ディメンション: ランディング ページ その他

セカンダリ ディメンション 並べ替えの種類: デフォルト

アドバンス [Table Icon] [Chart Icon] [List Icon] [Compare Icon]

ランディング ページ	セッション	セッション (サイト平均との比較)
	116,689 全体に対する割合: 100.00% (116,689)	116,689 全体に対する割合: 100.00% (116,689)
1. /index.html	61,914	61,023.95%
2. /case/91.html	2,921	2,783.73%
3. /case/index.html	2,318	2,188.42%
4. /case/part/restroom/index.html	2,288	2,158.80%
5. /case/part/kitchen/index.html	2,180	2,052.18%
6. /case/part/living/index.html	1,859	1,735.28%
7. /case/92.html	1,810	1,686.90%
8. /case/137.html	1,412	1,293.98%
9. /case/81.html	1,405	1,287.07%
10. /case/part/door/index.html	1,222	1,106.41%

表示する行数: 10 移動: 1 1 - 10/1152

このレポートは 2016/08/02 18:39:35 に作成されました - レポートを更新

レポートとヘルプを検索

- 集客
  - サマリー
  - すべてのトラフィック
  - AdWords
  - Search Console **NEW**
  - ソーシャル
  - キャンペーン

- 行動
  - サマリー
  - 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
  - サイト運営者
  - ウェブテスト
  - ページ解析



プライマリ ディメンション: ランディング ページ その他

セカンダリ ディメンション 並び替えの種類: デフォルト

アドバンス [Grid Icon] [Refresh Icon] [Filter Icon] [Export Icon] [Print Icon]

ランディング ページ	セッション	セッション
	116,689	直帰率
	全体に対する割合: 100.00% (116,689)	
1. /index.html	61,914	
2. /case/91.html	2,921	
3. /case/index.html	2,318	
4. /case/part/restroom/index.html	2,288	
5. /case/part/kitchen/index.html	2,180	
6. /case/part/living/index.html	1,859	
7. /case/92.html	1,810	
8. /case/137.html	1,412	1,293.98%
9. /case/81.html	1,405	1,287.07%
10. /case/part/door/index.html	1,222	1,106.41%

セッション

- セッション
- 新規セッション率
- 新規ユーザー
- 直帰率**
- ページ/セッション
- 平均セッション時間
- コンバージョン率
- 目標の完了数
- 目標値
- 会員登録 (目標1のコンバージョン率)
- 会員登録 (目標1の完了数)
- 会員登録 (目標1の値)
- セミナー参加 (目標10のコンバージョン率)
- セミナー参加 (目標10の完了数)
- セミナー参加 (目標10の値)
- 見学会参加 (目標11のコンバージョン率)
- 見学会参加 (目標11の完了数)
- 見学会参加 (目標11の値)
- 来店予約 (目標12のコンバージョン率)
- 来店予約 (目標12の完了数)

表示する行数: 10 移動: 1 1 - 10/1152

このレポートは 2016/08/02 18:39:35 に作成されました - レポートを更新

レポートとヘルプを検索

- 集客
  - サマリー
  - すべてのトラフィック
  - AdWords
  - Search Console **NEW**
  - ソーシャル
  - キャンペーン

- 行動
  - サマリー
  - 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
  - サイト運営者
  - ウェブテスト
  - ページ解析



プライマリ ディメンション: ランディング ページ その他

セカンダリ ディメンション 並び替えの種類: デフォルト アドバンス

ランディング ページ セッション 直帰率 (サイト平均との比較)

順位	URL	セッション数	直帰率
		116,689 <small>全体に対する割合: 100.00% (116,689)</small>	74.20% <small>ビューの平均: 74.20% (0.00%)</small>
1.	/index.html	61,914	+3.25%
2.	/case/91.html	2,921	+12.43%
3.	/case/index.html	2,318	-20.76%
4.	/case/part/restroom/index.html	2,288	-38.21%
5.	/case/part/kitchen/index.html	2,180	-41.95%
6.	/case/part/living/index.html	1,859	-33.31%
7.	/case/...	...	+21.06%
8.	/case/...	...	+21.12%
9.	/case/...	...	+10.11%
10.	/case/...	...	-17.18%

ランディングが多く、直帰率がサイト平均よりも高いページが改善すべきページ

表示する行数: 10 移動: 1 1 - 10/1152

このレポートは 2016/08/02 18:40:16 に作成されました - レポートを更新

# 離脱ページに注目するのもよい方法

レポートとヘルプを検索

- 集客
  - サマリー
  - すべてのトラフィック
  - AdWords
  - Search Console **NEW**
  - ソーシャル
  - キャンペーン

- 行動
  - サマリー
  - 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
  - サイト運営者
  - ウェブテスト
  - ページ解析

コンバージョン

ページ ?	exit ?	ページビュー数 ?	離脱率 ?
	116,688 全体に対する割合: 100.00% (116,688)	286,269 全体に対する割合: 100.00% (286,269)	40.76% ビューの平均: 40.76% (0.00%)
1. /blog_i-style/archives/104	3 (0.00%)	3 (0.00%)	100.00%
2. /blog_i-style/archives/126	2 (0.00%)	2 (0.00%)	100.00%
3. /blog_i-style/archives/166	4 (0.00%)	4 (0.00%)	100.00%
4. /blog_i-style/archives/175	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
5. /blog_i-style/archives/545/ミツバツツジ	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
6. /blog_i-style/archives/7	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
7. /blog_i-style/archives/author/tamai/page/2	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
8. /blog_i-style/category/イベント/page/2	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
9. /blog_i-style/category/メーカー/タカラ	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
10. /blog_i-style/category/リフォーム事例/page/7	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
11. /blog_i-style/category/リフォーム事例/トイレ/page/3	2 (0.00%)	2 (0.00%)	100.00%
12. /blog_i-style/category/リフォーム事例/戸建リフォーム	2 (0.00%)	2 (0.00%)	100.00%
13. /blog_i-style/category/地域/稲沢市	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
14. /blog_i-style/index.html?attachment_id=327	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
15. /blog_pla/archives/101	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
16. /blog_pla/archives/103	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
17. /blog_pla/archives/107	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
18. /blog_pla/archives/108	6 (0.01%)	6 (0.00%)	100.00%
19. /blog_pla/archives/111	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%
20. /blog_pla/archives/112	1 (0.00%)	1 (0.00%)	100.00%

レポートとヘルプを検索

プライマリ ディメンション: ページ

セカンダリ ディメンション: [Dropdown] 並び替えの種類: デフォルト [Dropdown]

[Search] アドバンス [Grid Icon] [Refresh Icon] [List Icon] [Print Icon] [More Icon]

- ▶ 地域
- ▶ 行動
- ▶ ユーザーの環境
- ▶ モバイル
- ▶ カスタム
- ▶ ベンチマーク
- ユーザーフロー

集客

- 行動
- サマリー
- 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
- ▶ サイト運営者
- ウェブテスト
- ページ解析

ページ	exit	↓	離脱率 (サイト平均との比較)
		116,688	40.76%
		全体に対する割合: 100.00% (116,688)	ビューの平均: 40.76% (0.00%)
1. /index.html		53,442	68.44%
2. /case/91.html		2,797	87.07%
3. /case/index.html		2,605	-58.99%
4. /case/part/restroom/index.html		1,956	-21.14%
5. /case/part/kitchen/index.html		1,915	-46.42%
6. /case/92.html		1,792	94.61%
7. /case/part/living/index.html		1,642	-23.62%
8. /case/137.html		1,494	30.43%
9. /corporate/shop.html		1,459	-34.02%
10. /case/81.html		1,346	89.67%
11. /staff/index.html		1,176	-28.23%
12. /case/part/door/index.html		1,157	-1.34%
13. /corporate/index.html		1,067	24.24%
14. /plan/house-renovation.html			-18.52%
15. /case/128.html			-7.01%
16. /case/103.html		912	75.34%
17. /plan/mansion-renovation.html		876	-34.54%
18. /case/123.html		823	66.86%
19. /case/149.html		754	1.58%
20. /case/112.html		738	70.97%

同様に、サイト平均と比較

# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 ペルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

## カスタム レポートの編集

## 全般情報

タイトル

日別コンバージョン (名古屋)

日別コンバージョン (地域名)

## レポートの内容

レポート タブ ×

+ レポート タブを追加

名前

レポート タブ

このタブを複製

種類

エクスプローラ

フラット テーブル

地図表示

ディメンション

日付

+ ディメンションを追加

日付

指標

目標の完了数

セッション

目標の完了数

セッション

## フィルタ - オプション

一致 ▾

地域 ▾

完全一致 ▾

Aichi Prefecture ×

一致

を追加

地域

完全一致

都道府県名

## ビュー - オプション

(市区町村でもOK)

(市区町村名でもOK)

 このアカウントに設定されているすべてのビュー

1 個のビューを選択 ▾

保存

キャンセル



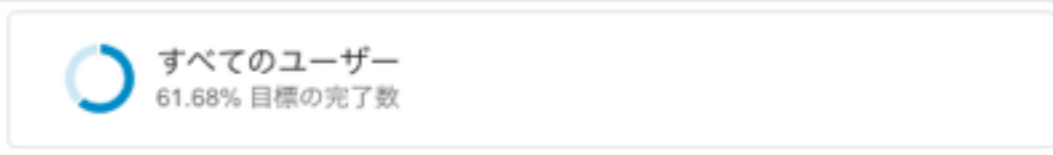
調べたい期間を選ぶ

2016/02/01 - 2016/07/31

- カスタム レポート
- サマリー
- ▶ コンバージョンレポート
- ▶ 閲覧レポート
- ▶ 検索レポート
- ▶ 地域レポート
- ▶ 日時レポート
- 日別コンバージョン (名...

### 日別コンバージョン (名古屋)

編集 メール エクスポート ▼ マイレポートに追加 ショートカット



レポート タブ

アドバンス

日付 ?	↑	目標の完了数 ?	セッション ?
1. 20160201		2 (3.03%)	160 (1.31%)
2. 20160202		0 (0.00%)	156 (1.27%)
3. 20160203		0 (0.00%)	150 (1.22%)
4. 20160204		0 (0.00%)	168 (1.37%)
5. 20160205		0 (0.00%)	150 (1.22%)
6. 20160206		0 (0.00%)	146 (1.19%)
7. 20160207		0 (0.00%)	138 (1.13%)
8. 20160208		1 (1.52%)	132 (1.08%)
9. 20160209		0 (0.00%)	151 (1.23%)
10. 20160210		0 (0.00%)	142 (1.16%)

昇順 (古い日付) に並べ替え

表示する行数: 10 移動: 1 1 - 10/182

- 10
- 25
- 50
- 100
- 250**
- 500
- 1000
- 2500
- 5000

期間に応じて、行数を選ぶ

★ カスタム レポート

サマリー

▶ コンバージョンレポート

▶ 閲覧レポート

▶ 検索レポート

▶ 地域レポート

▶ 日時レポート

日別コンバージョン (名...

## 日別コンバージョン (名古屋)

2016/02/01 - 2016/07/31

編集 メール **エクスポート** ▶ マイレポートに追加 ショートカット



すべ  
61.6

- CSV
- TSV
- TSV 形式 (Excel)**
- Excel (XLSX)
- Google スプレッドシート
- PDF

CSV形式で書き出し

セグメント

日付 ?

1. 20160201

2. 20160202

3. 20160203

4. 20160204

5. 20160205

6. 20160206

7. 20160207

8. 20160208

9. 20160209

10. 20160210

11. 20160211

12. 20160212

13. 20160213

14. 20160214

15. 20160215

16. 20160216

17. 20160217

アドバンス

コン ?

160 (1.31%)

156 (1.27%)

150 (1.22%)

168 (1.37%)

150 (1.22%)

146 (1.19%)

138 (1.13%)

132 (1.08%)

151 (1.23%)

142 (1.16%)

154 (1.26%)

153 (1.25%)

0 (0.00%)

137 (1.12%)

0 (0.00%)

177 (1.44%)

2 (3.03%)

126 (1.03%)

0 (0.00%)

149 (1.22%)

2 (3.03%)

139 (1.13%)

Analytics モアリビング 日別コンバージョン (名古屋) 20160...

次のファイルを開こうとしています:

モアリビング 日別コンバージョン (名古屋) 20160201-20160731.csv

ファイルの種類: Microsoft Excel.app Document  
ファイルの場所: <https://analytics.google.com>

このファイルをどのように処理するか選んでください

アプリケーションで開く: Microsoft Excel (デフォルト)

ファイルを保存する

今後この種類のファイルは同様に処理する

この設定は Firefox の環境設定の "アプリケーション" パネルから変更できます。

キャンセル OK

ダウンロード

ホーム > 各種データ・資料 > 過去の気象データ・ダウンロード

データ検索  
関連ページ

過去の気象データ

過去の地域平均気象データ

取り繕っていませんか?  
気候リスク管理

## 過去の気象データ・ダウンロード

このページでできること

重要なお知らせ

使い方

ダウンロードファイルの形式

検索条件

選択済みのデータ量 0% 100% (上限)

地点を選ぶ

項目を選ぶ

期間を選ぶ

表示オプションを選ぶ

画面に表示 ▶

CSVファイルをダウンロード ▶

全選択をクリア

選択された地点 観測項目

東京



削除

一回のリクエストで表示・ダウンロードできるデータ量には上限があります(右上棒グラフ参照)。また、このページへのアクセスが集中したり、リクエストのデータ量が多い場合には、表示・ダウンロードまで時間がかかる場合があります。

まず、都道府県を選んでください

気象庁のサイトから、過去の気象データをダウンロード  
<http://www.data.jma.go.jp/gmd/risk/obsdl/>

ここでは、愛知県 → 名古屋の最高気温と降水量

2016年7月14日まで の日別値を表示

選択されたオプション

利用上注意が必要なデータを表示させる  
観測環境などの変化以前のデータを表示させる  
ダウンロードデータはすべて数値で格納

表 1				
# -----				
# モアリビング				
# 日別コンバージョン (名古屋)		名古屋	名古屋	
# 20160201-20160731		最高気温(C)	降水量の合計(mm)	
# -----				
日付	目標の完了数			
20160201	2	8.3	0	
20160202	0	12	0	
20160203	0	10.5	0	
20160204	0	10.4	0	
20160205	0	11.9	0	
20160206	0	10	0	
20160207	0	9.5	0	
20160208	1	10.3	0	
20160209	0	10.4	1.5	
20160210	0	9	0	
20160211	1	12.3	0	
20160212	0	10.3	0	
20160213	0	15.6	18	
20160214	0	23.5	15.5	
20160215	2	12.1	0	
20160216	0	8	0	
20160217	2	9.9	0	
20160218	0	11.4	0	
20160219	0	14.9	0	
20160220	0	9	27	
20160221	0	11.3	0	
20160222	1	11.1	0	
20160223	0	15	0	
20160224	0	10.2	0	
20160225	0	10.7	0	
20160226	0	10.2	0	
20160227	1	12.3	0.5	
20160228	0	16	0	

日付に対する

- ・ 目標の完了数
- ・ 最高気温
- ・ 降水量

の表をつくる

表

ヘッダとフッタ

1

表の名前

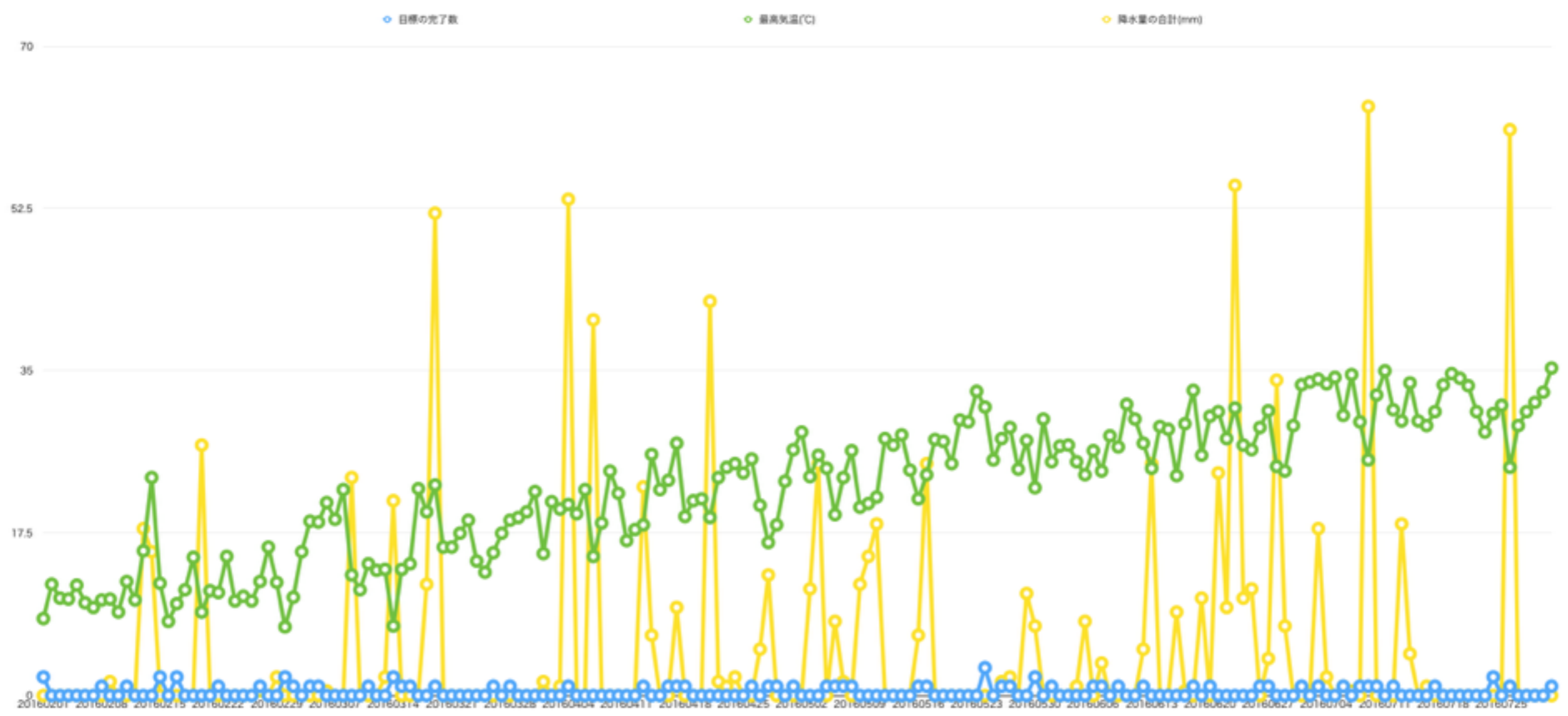
表のフォントサ

表のアウトライ

表の名前を

グリッドライン

1行おきに1



グラフ化

# データから見る事業の改善ポイント7選

- 1 ペルソナ（顧客像）を見つける
- 2 カスタマージャーニーマップを描く
- 3 力を入れたい地域を把握する
- 4 ユーザーの深いニーズをつかむ
- 5 改善すべきページを把握する
- 6 天気や気温とコンバージョンとの関係を知る
- 7 マイレポートで月次レポートを作成する

# マイレポートに注目

標準レポート

カスタムレポート

ホーム

レポート

カスタム

管理

レポートとヘルプを検索

## ユーザー サマリー

メール エクスポート マイレポートに追加 ショートカット

マイレポート一覧

すべてのユーザー  
100.00% セッション

+ セグメント

ショートカット

インテリジェンス イベント

リアルタイム

ユーザー

サマリー

アクティブ ユーザー

コホート分析 ベータ版

ユーザー エクスプローラ

ユーザーの分布

インタレスト カテゴリ

地域

行動

ユーザーの環境

モバイル

サマリー

セッション 対 指標を選択

セッション

1,200

600

2015年10月

2016年1月

2016年4月

セッション

116,689

ユーザー

88,851

ページビュー数

286,269

ページ/セッション

2.45

平均セッション時間

00:01:15

直帰率

74.20%

マイレポート

# 役員や上司への報告用に エグゼクティブ レポートをまとめるなど

The screenshot shows the Google Analytics Executive Report dashboard. The left sidebar contains a menu with the following items:

- マイレポート一覧 (My Reports Overview) - highlighted with a red box
- 非公開 (Private)
- エグゼクティブレポ... (Executive Report...)
- 新しいマイレポート (New My Reports)
- ショートカット (Shortcuts)
- インテリジェンス イベント (Intelligence Events)
- リアルタイム (Realtime)
- ユーザー (Users)
- 集客 (Acquisition)
- 行動 (Engagement)
- コンバージョン (Conversions)

The main content area displays the Executive Report for 'すべてのセッション' (All Sessions) at 100.00%. It includes a table for 'マーケティング活動' (Marketing Activity) and a line chart for '目標の完了数' (Goal Completion Count).

デフォルト チャンネル グループ	セッション	直帰率
Organic Search	228,091	52.33%
Direct	148,627	48.74%
Referral	108,210	53.84%
Social	12,704	73.89%
(Other)	107	73.83%

ページ タイトル	ページ ビュー数	ユーザー
四国新聞社   香川のニュース	381,296	59,453



# 標準レポートやカスタム レポートから追加するのが便利

Google Analytics

ホーム レポート カスタム アナリティクス設定

レポートと詳細を表示

## サマリー

メール エクスポート ▼ **マイレポートに追加** ショートカット

すべてのセッション  
100.00%

ただし、

- ・マルチチャネルやアトリビューションなどの複雑なデータ
- ・ユーザー属性やリピート回数などの新しめのデータは追加できないので注意

● 目標の完了数

4

2

# 最大12個のウィジェットを登録可能

The image shows the 'Widget Settings' dialog box in Google Analytics. The dialog is titled 'ウィジェットの設定' and contains several sections for configuring a widget. A red box highlights the '標準:' section, which contains six options: '2.1 指標', 'タイムライン', '地図表示', '表形式', '円グラフ', and '棒グラフ'. A red callout box points to this section with the text '形式は1種類から選択'. Another red box highlights the '表示する列:' section, which has two dropdown menus set to 'セッション' and '直帰率'. A red callout box points to these dropdowns with the text '表の列は2種類のみ (グラフ系では1種類のみ)'. The dialog also includes fields for 'ウィジェットの名前:' (Marketing Activities), 'リアルタイム:' (2.1 カウンタ), '表を表示' (10 rows), 'このデータをフィルタ:' (with a 'フィルタを追加' link), and 'レポートまたは URL のリンク:' (集客 / すべてのトラフィック / チャンネル). At the bottom, there are buttons for '保存', 'キャンセル', 'ウィジェットを複製', and 'ウィジェットを削除'.

Google Analytics

ホーム レポート カスタム アナリティクス設定

レポートと詳細を表示

マイレポート一覧

非公開

エグゼクティブ

+ 新しいマイレポ

ショートカット

インテリジェンス

リアルタイム

ユーザー

集客

行動

コンバージョン

ウィジェットの設定

ウィジェットの名前:  
マーケティング活動

形式は1種類から選択

標準:

2.1 指標

タイムライン

地図表示

表形式

円グラフ

棒グラフ

リアルタイム:  
2.1 カウンタ

タイムライン

地図表示

表形式

表示する列:

デフォルト チャンネル グループ

セッション

直帰率

表を表示 10行

このデータをフィルタ:  
フィルタを追加

レポートまたは URL のリンク:  
集客 / すべてのトラフィック / チャンネル

保存 キャンセル

ウィジェットを複製 ウィジェットを削除

主力ページ

ページ タイトル

ページ ビュー数

ユーザー

目標の完了の場所 別の 目標の

目標の完了の場所

/subscription

12月22日



# PDF書き出しやメール送信も可能

Google Analytics

ホーム レポート カスタム アナリティクス設定

レポートと詳細を表示

エグゼクティブレポート

+ ウィジェットを追加 共有 メール エクスポート

PDF

PDF → そのまま印刷可

すべてのセッション 100.00%

マーケティング活動

- Organic Search
- Direct
- Referral
- Social
- (Other)

Marketing Activity	Percentage
Organic Search	45.8%
Direct	29.9%
Referral	21.7%
Social	-
(Other)	-

目標の完了数

**24**

全体の割合: 100.00% (24)

マーケティング活動×

デフォルト チャンネル グループ

- Organic Search
- Direct
- Referral
- Social

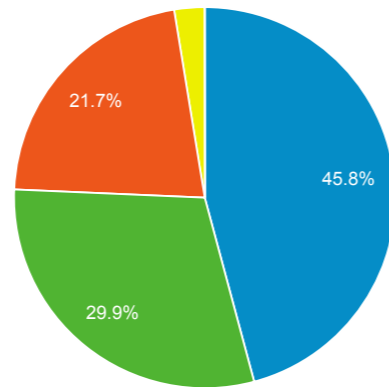
# おすすめの管理方法

## エグゼクティブレポート

すべてのセッション  
100.00%

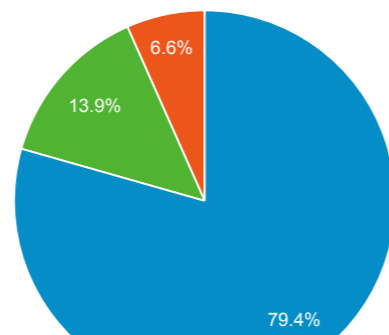
### マーケティング活動

■ Organic Search ■ Direct ■ Referral ■ Social ■ (Other)



### デバイス別

■ desktop ■ mobile ■ tablet



### 目標の完了数

24

全体の割合: 100.00% (24)



### マーケティング活動×コンバージョン

デフォルト チャンネル グループ	目標の開始数	目標の完了数
Organic Search	422	22
Direct	51	0
Referral	23	2
Social	2	0

### 香川県内×コンバージョン

市区町村	セッション	目標の完了数
Takamatsu	190,297	16
Marugame	9,974	2
Kan'onji	4,736	0
Sakaide	3,587	0
Mitoyo	1,659	0
Sanuki	1,142	0

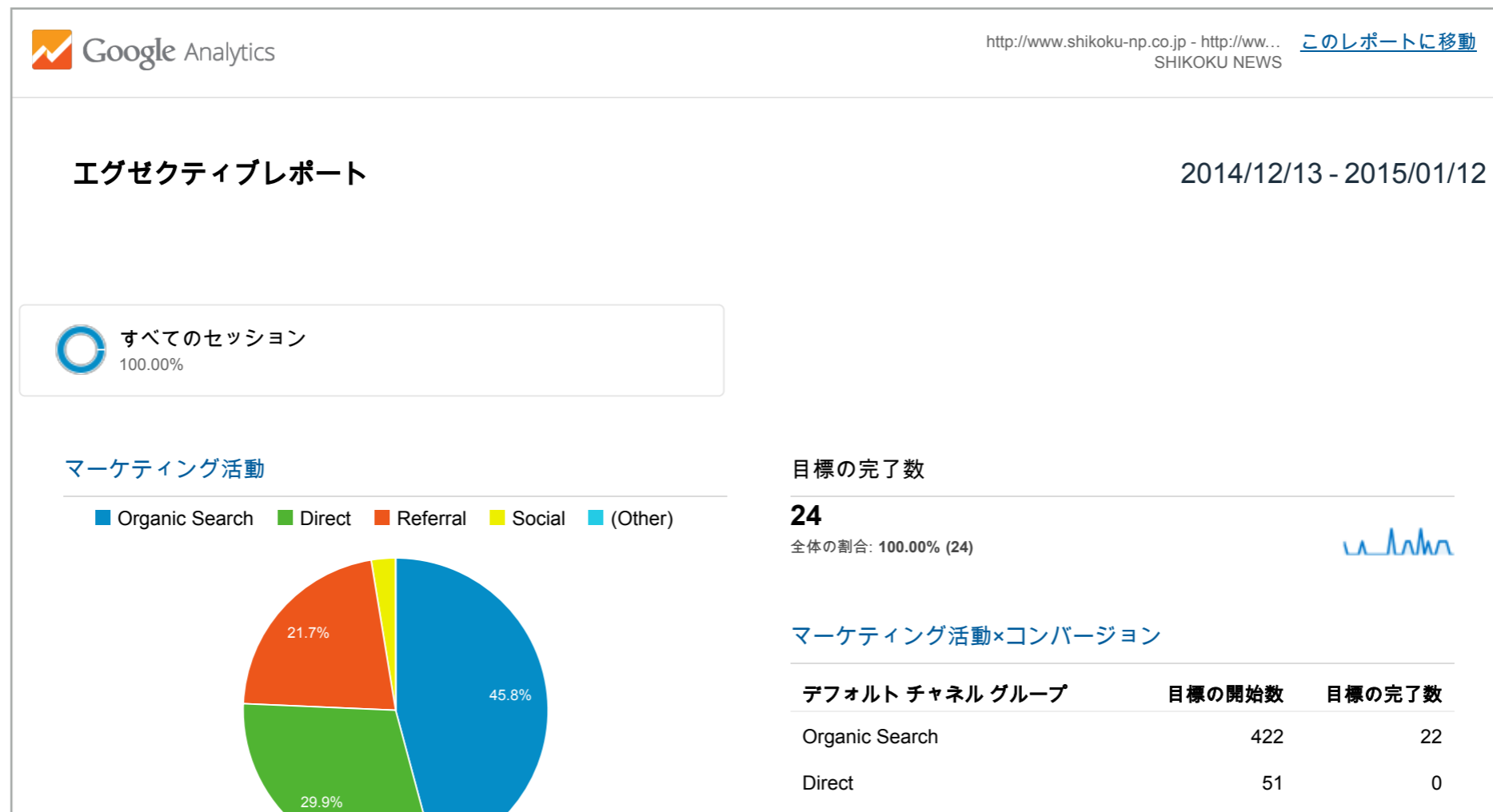
- ・ 左に一般的なデータ
  - ・ 右にコンバージョンデータ
- といった感じでまとめておく

# スペシャルプレゼント！

エグゼクティブレポート (マイルポート)

<https://www.google.com/analytics/web/template?uid=4zA2QT03Sf6RyKJXwrgOCQ>

URLをクリックすれば、自分の好きなビューにインポートできます



まとめ

## まとめ

- ウェブサイトは、ほかのメディアと比べて、**データを正確に計測しやすい**メディア
- アクセス解析ツール（Google アナリティクス）の**データの取り方や処理のしくみ**を理解しておく
- **目標（コンバージョン）**を多様に設定しておく
- **コンバージョンが達成されたセッション**で**セグメント**を切り、データを見るクセを



# スペシャルプレゼント！

わたしが定番で使っているヒアリングシートのサンプル

[https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XcOtfBo-RR3rJ1voYozr8-\\_W6LAXbibnhaZJDGHlBA/edit?usp=sharing](https://docs.google.com/spreadsheets/d/1XcOtfBo-RR3rJ1voYozr8-_W6LAXbibnhaZJDGHlBA/edit?usp=sharing)

Google Driveでの共有です

- コピーを作成 (Make a copy)
  - Excel形式でのダウンロード (Download as)
- などの方法で、自分用のファイルとしてお使いください

1. コンセプト	内容	URLや詳細
1. コンセプト		
Webサイトの目的	特に加盟店募集に関する新規顧客の開拓 特にアルバイトの採用募集	
リニューアルの目的 (現状の課題など)	加盟店への応募がここ3年ほど減少傾向なので、増やしたい 各店舗のアルバイト採用に苦慮しているのを、解決したい	
Webサイトの主な顧客像 (代表的な像を数名/年齢、性別、職業などかんたんに)	1. 加盟店に応募したい、独立心のある30代後半の男性 2. アルバイトを通じて料理を身につけたい男性 3. 食事付きの1日の勤務時間が短いお店で働きたい女性	
ビジネスの主な対象者 (Webサイトの顧客像と異なる場合)	1. パスタ料理が好きで、カジュアルな雰囲気を楽しみたいご家族 2. ひとりで気軽にパスタを楽しみたい方 3. ファミレスとは違った雰囲気の店で、洋風の料理を楽しみたい方	
ビジネスの主な対象地域/商圏	各加盟店によりますが、多くのお客さまにブランドをおすすめしているため、近隣の市区	

ありがとうございました

Email: [mashiko@maboroshi.biz](mailto:mashiko@maboroshi.biz)

Facebook: [cybergarden](#)

Twitter: [@takahiromashiko](#)

Instagram: [takahiromashiko](#)