

INDEX

vol. 4 ホームページの羅針盤、アクセス解析

こんにちは。
キーワードマーケティング研究所 滝井です。

ホームページは船です。

皆さんの目的地へ到達するための手段であり、大切なパートナー。

そんな船も、遭難してしまうことが、本当によくあります。

魅力のあるホームページになっていない。
売上が上がらない。
お客を呼べない。
あえなく廃業、撤退。

私はいくつもの沈没して大破してしまうホームページを見てきました。

そんなあなたのホームページが遭難しないために。
絶対必要なのが、アクセス解析です。

どんなソフトが必要か

アクセス解析というのは、要するにどんだけの人が、どこから、どんなページを見ているかを数字で把握することです。

分析、解析とかいうと難しくうんちく垂れる人がいっぱいいますが、やることはいたって簡単です。

レンタルサーバーに加入するとログ解析はサービスでついてきます。ただし、以下のような問題点があり、ほとんど使えません。

- 1) トップページのアクセスしかわからない
- 2) リンク元の検索ワードが文字化けする
- 3) 設定が面倒

最近は大分使いやすくなっていますが、ほとんどのレンタルサーバー付属機能では、商売に使えません。

(よいレンタルサーバーがあったらぜひ教えてください！)

そこで、
超オススメの『無料』アクセス解析ソフトを紹介します。

Google Analytics (グーグルアナリティクス)

<http://www.google.co.jp/analytics/ja-JP/>

実はこのソフト、
以前は 20 万円以上で提供されていた高機能なものです。

100 ページのアクセス解析に対応、リンク元解析、時間帯別分析、
ページ一覧など必要な機能がシンプルに利用できます。

これだけの機能が無料で使えるのです！

最初の設定が、ちょっとだけ難しいですが、
ビジネスにおいて必要十分な解析がこれだけで十分可能になります。

(くわしくはサイトの利用説明を見てくださいね)

どこを見れば遭難しないのか？

アクセス解析とは、つまり目的地に達成するための羅針盤です。
方向指示器です。

ところが何をみて、どう判断すればよいかを、知っている人は世の中にほとんどいません。

web作成業者はもちろん、マーケティングコンサルタントやシステム関係者もまったくわかっていません。

ビジネスを行ううえで、アクセス解析で見るべき点は、たったの3つです。

- 1) トップページのアクセス人数に対する、申し込みページへのアクセス数
- 2) リンク元キーワード人気度
- 3) 各ページの人気度

1) トップページのアクセス人数に対する、申し込みページへのアクセス数は、とっても大事です。

ほとんどの人は、「今日どれだけアクセスがあったか」ということしか見ないのですが、ここは実はあまり重要じゃないんです。

大事なのは、

「100人サイトにアクセスしたら、そのうち何人が『購入申し込みページ』に行ったか」

です。

要するに、「お客さんがアクションした割合」です。

たとえば、100人サイトにアクセスがあったとして、ひとりも購入申し込みページにアクセスしていないとしたら。

これは要するに、サイトのデザイン、つまり「お客にとってもらいたいアクションへの誘導」の仕方が極端に悪い、ということです。

もしくは、広告の方法が悪く、「購入してもらえる見込みのあるお客がきていない、冷やかしばかり」ということになります。

たいたいのケースにおいて、よくある間違いは「お客にとってもらいたいアクションへの誘導」の仕方が極端に悪いことが原因です（本当に）。

ここを改善することで、申し込み率が1%から2%になることは、本当によくあります。

これは要するに、売上が倍になる、ということです。

2) リンク元キーワード人気度は、だいたい予想どおりの結果となりますが、意外なキーワードで、自分のサイトに来ていることがわかるので、結構面白いです。

たとえば、入力ミスも想定するといいですね。

「アガリクス」という健康食品をご存知でしょうか？

..

..

本当の名前は「アガリクス」なんですが、すごく多くの人が、「アガリスク」と入力することが、分析結果でわかります。

ですから、この健康食品を販売している会社は、どちらのキーワードでも広告を出すわけです！

3) 各ページの人気度も重要ですが、一番優先順位は低いですね。なぜなら、だいたい予想がつくからです。

各ページで人気があるのは、だいたい価格表、お客様の声、面白いコンテンツのどれかです。

(逆にいえば、これらのページビューが少ない場合は、コンテンツに問題があるのではなく、誘導の仕方、見せ方に問題があります)

注意ポイント

アクセス解析で大事なものは、「率」です。
絶対数ではありません。

1日に1000人アクセスがあって、購入申し込み率が1%のサイトよりも、
1日に500人アクセスがあって、購入申し込み率が3%のサイトの方が儲かるん
です。

ネットビジネスのプロとしてホームページを作成する、ということは、「申し
込み率」を少しでも向上させるために、

- 「お客さんにアクションしてもらいやすくする」
- 「わかりやすいページ構成にする」
- 「魅力的なコンテンツを作成する」

ということなのです。

「滝井秀典公式サイト 無料レポート」

発行元 キーワードマーケティング研究所

発行者 滝井 秀典 info@niche-marketing.jp

本レポートに掲載された記事・情報を許可なく転載することを禁じます。

Copyright(C) 2004 niche-marketing.jp, All Rights Reserved.