

※無断転載を固く禁じます。引用の際にも当社の許諾が必要です。

WEBマーケティング アドバイザのご案内

ブルースター株式会社 マーケティング事業部

ブルースター株式会社は、IT業界の設計事務所「ITアーキテクト」です。

本提案書の最新版は、常にこちらに格納してあります。 <https://www.blue.co.jp/pdf/web.pdf>

ブルースター株式会社のご案内

ブルースター株式会社は、1990年にネットマーケティング専門のコンサルティング会社として設立されて以来、一貫として同分野で多くの顧客企業に対してサービスを提供しております。

その長い社歴から、「歴史は繰り返される」という言葉に表されるように、将来を見据えることが困難であるといわれているこのIT産業において、市場の変化などの先を読むことができます。

また古くから築き上げている人脈や企業間の信頼に支えられ、当社はこのIT産業の発展に貢献できているものと自負しております。

パソコン通信の時代から、インターネットの時代へ、そして社会基盤へと通信ネットワークの役割が変化してきている、この新たな産業革命を社会のためになる仕組みへと当社はお役に立ち続けていきたいと考えています。

設 立: 1990年8月16日

資本金: 4,000万円

本 社: 〒105-0003 東京都港区西新橋1丁目6-12 AIOS虎の門4F

代 表: 代表取締役社長 坂本光正

WEBマーケティング アドバイザとは

この新たなるインターネット関連産業では、難解な言葉が常に創造され、「画期的な手法である」と顧客を勧誘し、投資効果がないまま巨額な利益を不当に得る企業があったことも、きっとみなさんの記憶に残っていることでしょう。

ブルースター株式会社は、1990年にネットマーケティング専門のコンサルティング会社として設立され、創業以来一貫してこの分野を専門とし、取引先との信頼関係を積み上げて参りました。

当社は、顧客企業様へ全てのノウハウを開示するとともに知識移転を行います。一流のレストランでレシピを聞くと教えてくれるのと同じです。料理の初心者でもレシピを聞いても上手にできるとは限りませんが、いつかはできるようになってきます。レシピを秘密にして顧客を煙にまくレストランで美味しかった店舗はございましたか？

温故知新。インターネット関連産業もすでに過去と同じサイクルを繰り返しながら変化しているだけであり、私たちは企業の立場にたち先を見据えて的確に、かつ解りやすい言葉で事例を交えながらお客様に知識移転をするサービスを実施しています。

顧問弁護士、税理士、社会保険労務士に相談をすると最新の状況を解りやすく説明してくれるのと同様に当社を顧問ネットマーケティング参謀として気軽にご相談をしていただけるサービスが、「WEBマーケティング アドバイザ」です。

お客様の健康状態を把握している、かかりつけのお医者さんが身近にいるような安心感を是非とも当社にご用命ください。

IT業界のことを知りましょう

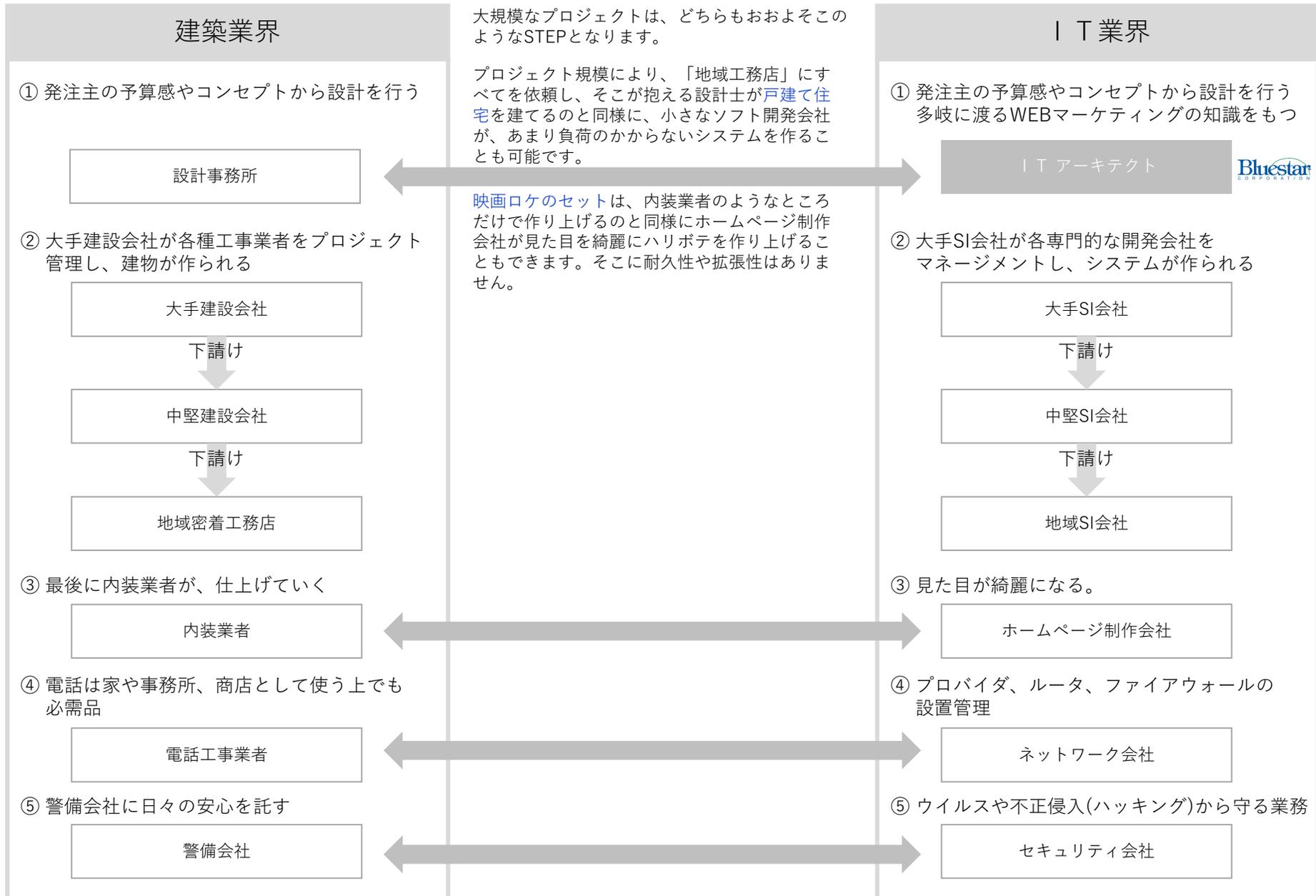
20年余り、このIT業界の発展に少なからず寄与してきた当社は、この産業は建設業界との類似点が多くあることを機会ある度に説明をしてまいりました。

日曜大工のように、ちょっとした知識のある人であれば、犬小屋を作りあげることができると同様に、ホームページの記述言語であるhtmlとシステムのちょっとした知識があると、「犬小屋」に相当する小さなECシステムを個人でも作り上げることができます。

しかし、その犬小屋に人が住んだり、商売を行う店舗としての実用性や耐久性がないことは、見てのとおりです。このことはITについても言えることなのです。



建築業界とIT業界を比較してみると類似点が多くあります

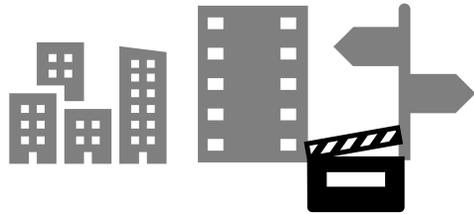


家やビル、デパートを建設するのと同様のステップがITでも必要です。



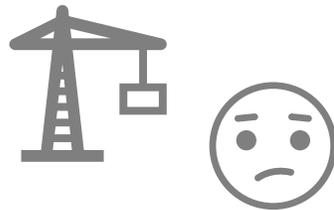
まずは[設計士\(ITアーキテクト\)](#)に相談！

お客様とじっくり話し合い、中期経営計画を補佐するIT戦略を、一緒に作成し、その「予算」「今後の成長シナリオ」にあわせ、多様なWEBマーケティングのノウハウを統合し、最適な事業プランと設計を致します。制作会社や開発会社も実績のある最適な会社にお客様の側にたって選定を致します。将来、二階建てにするのであれば、「二階部分増築用の梁」を作っておくように、データベースの構造体設計やプログラミングのサブルーチン部分の指定などをきめ細かく行います。



ECサイトを[ホームページ制作会社](#)に直接依頼すると、ハリウッドセットが納品されます！！

会社案内をホームページ制作会社に発注すると、見た目が綺麗だけど、なにを訴求したいのかわからないものが納品されたという経験はありませんか？



[システム開発会社](#)に直接依頼をすると、使い勝手の悪い無骨なシステムとになってしまうことがあります。しかも、ちょっと手直してくれと依頼すると高い金額が！これは、将来の発展性を考えずに発注をしている発注側の問題点でもあります。

自宅を建てる際に「子供が生まれた場合に備えて・・・」など細かく考えるようにシステムも成長していくことを考えて設計することがとても重要なのです。

世の中を良く見渡してみましょう。



さまざまな建物がその建築主の意志であるかのように存在しています。法人のホームページやシステムも同様に、誰がどのように使うか、誰に使ってほしいのかという「意志」が重要な要素なのです。

私たちは、そのひとりひとりの「意志」を大切にする設計士のように、ITアーキテクトとして企業の意志をホームページを通じて表現していきます。



専門家によるアドバイス

ブルースターのWEBマーケティング専門家は、長年の数多くの実務経験を積み上げた専門家集団です。しかし、従来は実務経験豊富な専門家のアドバイスにはある程度の予算が必要でした。このため私たちは、**毎月必要最低限の顧問料**を頂きながら、お客様のホームページのアクセス解析を継続して行い、日頃からお客様のホームページの状態を把握しておくことにより、事前調査のための作業時間を大幅に削減しています。

このため、納得のいく価格で経験豊富なアドバイスを得ることができるのです。

私たちのお客様とは長い時間を共有し、共に成長できる相手と取引をさせていただきたいと考えております。これは、常に健康状態を把握してくれている、**かかりつけの医者**に相談するような関係にてご支援をさせていただきたいからです。

私たちが提供するものは、**商品やサービスを売るためのアドバイスではありません**。私たちは、システム開発会社でもアクセス解析ツールの提供会社でもありません。代表が資本を100%保有する独立会社であり、システムツールなどを発売する会社でもシステム開発会社でもありません。また、**どこの販売代理店もしてはいません**。

(※業務効率や情報収集能力を向上させるための提携は中立的な立場を保てる場合に限定し、業務提携は行っています)

自社の商品やサービスを販売するための誘導型のアドバイスサービスではなく、お客様が目的を達成するため必要な手法の**検討を共同で行いながら改善**に取り組んでいきます。

お気軽にご相談ください

私たちは、顔をあわせてじっくり話し合うことも重要だと考えています。特にホームページ開設やリニューアルプロジェクトでは経営者の方の経営方針そのままホームページに現れてくると考えています。私たちは経営者の方から直接方針などを伺い、今後の進め方などについて、的確にアドバイスをいたします。電子メールや電話では作業効率が悪いこともあります。レクチャーや相談ごとなどです。その場合には直接お会いして共通の課題に取り組んでいきます。

プロジェクト対応ハンズオンコンサルティング

「ホームページ制作プロジェクトに関し、我々の側にたって制作会社に対しての仕切りをして頂きたい」このようなご要望を大変良く頂きます。このようなプロジェクトに関し、私たちはお客様の社員の視線で制作会社に対して詳細に指示をだすことも可能です。

「事前プロジェクト」 ブランディングに基づくアイデンティティの策定、掲載コンテンツの検討、サイトマップ作成、文章作成。

「制作会社ディレクション」 制作会社に対して、検索エンジン対策やユーザビリティなどの視点にて詳細な指示を出します。

「納品確認」 リンク切れの有無確認、検索エンジンへの登録、アクセス解析用タグ貼り付け確認等。

お気軽にご相談ください

WEBマーケティングの知恵袋として

WEBマーケティングの世界では、非常に多くの専門用語が用いられ、物事の本質を理解するのに苦労を要します。こうしたことを、わかりやすい言葉でご説明をいたします。一人で悩むことはありません。私たちが貴社のビジネスのお役にきっと立ちます。

悪質な業者に騙されないために

この産業に係わらず新たに生まれた産業には、悪質な業者が存在することになります。これは、お客様自身に比較対象や経験が少ないことから起きてしまうことです。実際に、まったく広告効果のない媒体を広告費用として騙し取るケースや、アルバイトがパソコンや携帯電話を操作して意味なくアクセス数を増やすということを行っているケースがあり、こうしたことがこの産業のイメージを低下させていることに、私たちは非常に残念に感じています。

私たちは、お客様が被害にあわれた情報を社内で共有しており、お客様を悪質な業者から守りたいと考えています。

問い合わせメールアドレスと専用電話番号でも対応!

私たちのサービスを受けているお客様は、いつでもわからないことは電子メールもしくは専用電話でお気軽にお問い合わせください。親切丁寧にお答えいたします。

広告戦略策定

サイトによって異なる商材。検索連動型広告/SEO/バナー広告/メール広告など様々な提案がネット広告代理店から持ち込まれ、いろいろ試してみたが効果のないものも多くあり、何が良いのか困惑しているお客様に多く出会います。当社はアクセス解析による現状分析と商材による顧客特性を20年にわたる経験と膨大なノウハウから最短距離での改善を立案いたします。収益から導き出された顧客開発投資額に見合った広告投資へと、**宣伝費から販売促進費へのシフト**を促します。

CIO育成支援

最高情報戦略執行役員(CIO)の社内人材育成のため、当社が有する膨大なノウハウをハンズオン形式で知識移転いたします。21世紀は情報を制するものがシェアを制す時代です。当社は経営的な視点から情報戦略の策定と戦術の執行と指揮に影武者のように支援いたします。投資に対する収益を最大値にすることが求められています。感覚による手法にたよらず分析と改善の地道な実施の手法を多岐に渡り、知識移転致します。

現状把握のためのアクセス解析は、お任せください

ホームページの現状を常に把握しておくことが重要です。

どんな戦略における戦術においても、その戦術が正しかったか検証をする必要性があります。PDCAサイクルにて戦術を常に見直し、最も効果が得られる戦術を会得していくことが大切です。ホームページにおける戦術は、リニューアルしての見直しを基本とし、「自社メールマガジン」「ネット広告」「SEO」「ユーザビリティ」「アフィリエイト」など様々なネットマーケティング手法があります。私たちは、アクセス解析を無償からお客様のご要望に応じた幅深い分析を用いたアクセス解析までを、熟練した専門のコンサルタントが実施させていただいています。私たちのアクセス解析を利用されている顧客企業様は、自分たちでは気がつかなかった改善ポイントを専門家の視点にてコメントがもらえることを大変喜んで頂いています。

アクセス解析ソフトは、お客様が利用いただいているものを利用いたします。いま利用しているアクセス解析ソフトがなければ、顧客企業様に一番適したソリューションをともに探していきます。もし、アクセス解析ソフトに予算があまりないのであれば、Google Analyticsなど無償のサービスを用いて解析を行います。

(当社がアクセス解析を無償で行うものは、Google Analyticsの「マイレポート機能」を用いての自動送信となります。他ソリューションを利用するものや、コメント作成や、手作業を必要とするものは、有償サービスとなります)

月次アクセス解析レポート(専門家コメント付)をお勧めします

専門家の視点で、コメントされたアクセス解析レポートが毎月届く

「アクセス解析レポートを見てもどういうことを現しているのかわからない」。このようなことをお客様から良くご相談を受けることがあります。このため、私たちは専門化の視点で、現在どのような状況にあるのかを毎月を総括して手短かにレビューを書かせていただきます。

また、解析された各詳細ページには、専門的になりがちな言葉を解説を交えながら、決裁権限者である経営者層の方にも理解していただける表現でコメントし、どのように改善するべきかのヒントを提供させていただきます。専門用語に数字とグラフの列挙で眠くなるアクセス解析レポートとは、もうお別れしましょう。

ホームページ現状診断

四半期や年に1度は徹底的な分析をお勧めいたします。

ドッグイヤーと評される、この通信の世界は動きが非常に早く、**利用者の動向や技術が急速に変化**をしていきます。このため、目的達成率も新たな技術的な進歩によって急速に衰えていたり、新たな仕組みを採用すると劇的に効果の向上を見込めることもあります。このため、「新規閲覧者獲得(SEO)」や「使い勝手」や「バリアフリー(アクセシビリティ)」など、重点的に診断するポイントをあらかじめ決めておき、徹底的な診断を定期的な実施することをお勧めいたします。

ホームページも人間同様に人間ドックのような定期的な検査が必要

実行内容や予算は良く話し合い、診断のための実行計画を作り上げていきます。これは人間ドックにおいて、どのような検査を重点的に行うべきかを医師と相談することに非常に良く似ています。**定期的な検査と、早期の対応が重要**なのです。

自分自身が状況を把握することにより、早期の対応が可能となり成功を実感

私たちのアドバイスサービス、コンサルティングは**お客様への知識移転を基本理念**としています。このため、**誤った指示を業者にすることが減りますし、誤ったものを納品される危険性も減少**します。これは、**大きなコスト削減効果**はもちろんのこと、**目的達成率において非常に大きな差**がでてきます。医師のアドバイスのもと食事に気をつけていれば、入院治療をするまで悪化しないのと似ています。

サービスと価格 アドバイス料(顧問料)

月額アドバイス料

社員300人未満の企業	15万円～※	(平均値:30万円)
社員300人以上の企業	30万円～	(平均値:50万円)
Eコマース系企業	30万円～	(平均値:60万円)

ホームページ現状診断

※最低価格は電子メールによるアドバイス価格です。
電話対応の場合は、同一内容にて最低価格が30万円からとなります。

基本診断	50万円～
検索エンジン対策診断	70万円～
ユーザビリティ診断	120万円～
アクセシビリティ診断	70万円～

貴社のC I Oとしてご用命ください。

当社は、貴社のC I O（最高情報戦略執行役員）として機能させていただきます。

受託範囲は、フルタイム勤務受託から、月々5万円の顧問まで。

契約期間は、3カ月から数年まで柔軟に対応可能。

貴社の経営計画を補佐する情報戦略執行役員としてご用命ください。



サイト立ち上げ支援サービス

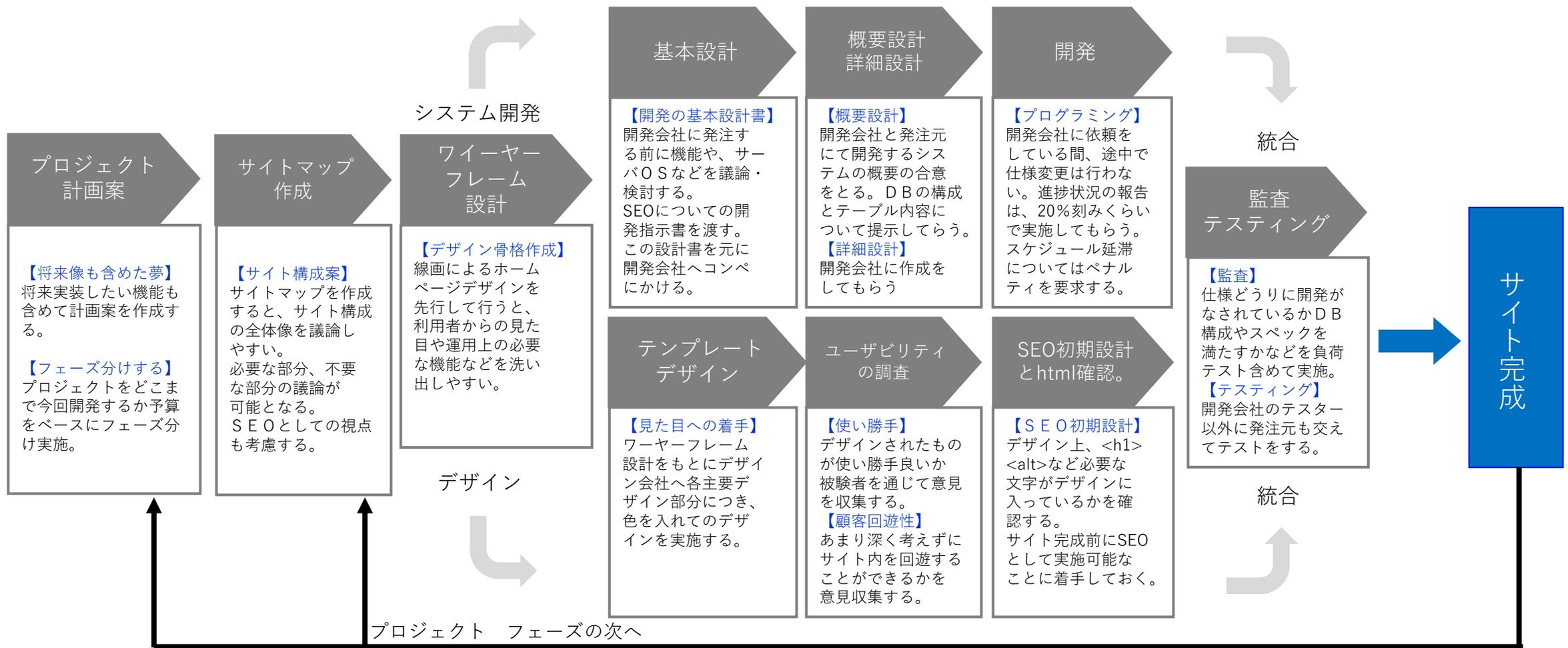
会社で大規模なサイトを立ち上げることになったが

中期経営計画に基づき、ECサイト、ポータルサイト、コーポレートホームページを立ち上げることになったが、どのようにプロジェクトを推進していいか迷っている場合には、CIOとして当社にお任せください。当社はどこの企業の代理店にもなっておらず、貴社の立場にたち中立的にビジネスの立ち上げを補佐いたします。

「こんな企業のサイトをまねして作ってくれ」では、頼まれた開発会社・ホームページ制作会社は困ってしまいます。

どのような事業計画に基づき、どの程度の予算が必要なのかを概算で策定し、その予算感に基づきどのようなクラスの企業に委託をするのか、運用ルールはどのようにするのか等を総合的に、20年余りの多くの経験に基づきアドバイスをさせていただきます。

ホームページやWeb開発における一般的なプロジェクトの流れ



後ろに戻ってやり直さないためのステップが必要。開発中に機能を追加しない。SEO施策をあとからやり直さないなど、ステップを踏んで開発を行うことが開発投資を最小限にし、効果を最大化させることができる。

ホームページ制作



STEP 1

現在のページ
内容の再構成

【コンテンツの並べ替え】
現在のホームページ内容を再確認し、類似性や関連性のあるコンテンツが随所に散見しているため、類似性のあるものを近くに並べたり、導線を作成するなど構成を再構成する。

【クリック3つで目的達成】
クリックをあまりせずに目的を達成できるよう、導線を再設計

【サイトマップの作成】
ホームページのサイトマップを作成する。

STEP 2

ワイヤーフレーム
設計

デザインパターンを3つに大別し、各ページのコンテンツのレイアウト設計を、線画で実施する。

【トップページ】
中間ページに持ってくる項目の選定と整理と導線設計

【中間ページ】
詳細ページへの導線ポイントおよび別中間ページへの回遊導線の設計

【詳細ページ】
検索エンジンからの訪問者に向けて、詳細ページや中間ページへの回遊性を設計

STEP 3

テンプレート制作

フレームワーク設計を基に、デザインキャッチの方向性を決定。

【カラーリング指針】
サイト統一カラーかゾーニングカラーなどの方針決定。

【サイトアイコンの決定】
イルカ、人、蜂など有機物によるアイキャッチ的なアイコンを配置する。有機物は顧客離脱率を低下させる効果有。

【FLASH/PNGアニメ?】
FLASH → 一部端末NG
PNGアニメ → ほぼ全端末OK

STEP 4

コピー確認、
コンテンツ制作

キャッチコピー、サイト内文章の作成・確定作業。
Htmlの制作作業を実施。
SEOを考慮したmeta定義。

【SEO考慮した作成】
<title>タグは、コンバージョンの良いキーワードを利用する。
Meta descriptionを適切なサイズにてコピーライティングし、各ページに適した内容を記述する

【適切なサイズ】
縦に長すぎず、複数ページにまたがらないように制作する。

STEP 5

検証・確認・納品

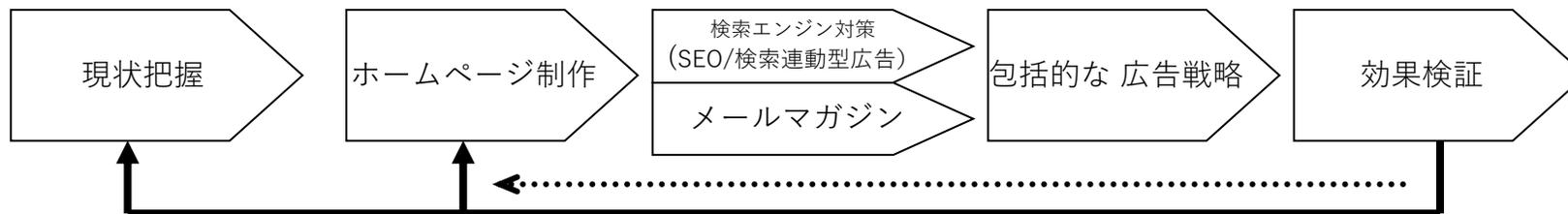
リンク切れ、ALT定義忘れ等多岐に渡り、HTMLファイルを再度熟読し、手作業により修正を行う。

【XMLサイトマップ制作】
XML形式のサイトマップを作成し、robots.txtにて指定

【Google,Yahoo運用ツール】
各運用ツールへの登録。
インデクシングの確認。

【ディレクトリサービスに登録】
DMOZ、ヤフー、X-listingsに登録申請。

ECサイト成長へのステップ



現状把握と 目的の明確化	ホームページ制作	ネット広告戦略	包括的広告戦略	効果検証および 改善策の検討
<p>今後の方策をたてるための現状の把握を実施。サイト設立の目的を明確化。</p> <p>【経営判断】 顧客開発投資額の決定 SWOT分析 主要顧客層像の設定</p> <p>【現状分析】 アクセス解析ソフト採用による現状分析。 ・目標達成者数推移 ・検索エンジン利用率 ・検索キーワード調査 ・参照元サイト ・顧客導線 CPA(顧客獲得単価)の分析</p>	<p>ユーザビリティ・アクセシビリティ・SEOを考慮したホームページ作りを実施。検索エンジンフレンドリーであることは必須。</p> <p>【パソコン用ホームページ】 コンテンツ内容分析再構成 ・類似コンテンツの再整理 ・顧客導線に基づく最適化 ・Google,yahooのWEB管理者ツールへの登録 ・XML形式サイトマップの用意</p> <p>【携帯電話用ホームページ】 ・PC用ホームページと同一情報量のサイト構築 ・3キャリア対応</p>	<p>インターネット上の潜在顧客獲得を多様なネットマーケティング手法を最適に用いてターゲット顧客層を効率的に獲得。</p> <p>【検索エンジン対策】 SEO/検索連動型広告の効率的な組み合わせと運用体制確立</p> <p>【参照元対策】 提携サイトやタイアップ可能なサイト(記事広告サイト)との連携を行い効率的に獲得</p> <p>【パートナー対策】 ネット上の販売促進員として、アフィリエイト手法を利用し、売り子の育成を行う。</p>	<p>ネット広告だけでなく、ブランディングも含めた包括的な広告戦略の検討。 投資対効果分析を可能な限り実施する。 ネットとの相乗効果を狙う</p> <p>【ブランディング】 ・商品コンセプトワーク ・Visual Identityの設定 ・パッケージデザイン</p> <p>【メディア戦略】 ・交通広告(バス/電車) ・雑誌広告(週刊誌) ・TV通販</p>	<p>ブランディング別の投資対効果の総合的な検証。 強化すべきメディアの方針と手法の再検討。 効果検証ミーティング定例化</p> <p>【結果の検証】 ・数値に基づく結果検証</p> <p>【改善項目の洗い出し】 ・改善にむけた戦略を決定 ・上述戦略に基づく改善の具体的な戦術の決定</p> <p>【改善予算の承認】 ・改善策に対する予算確保</p>



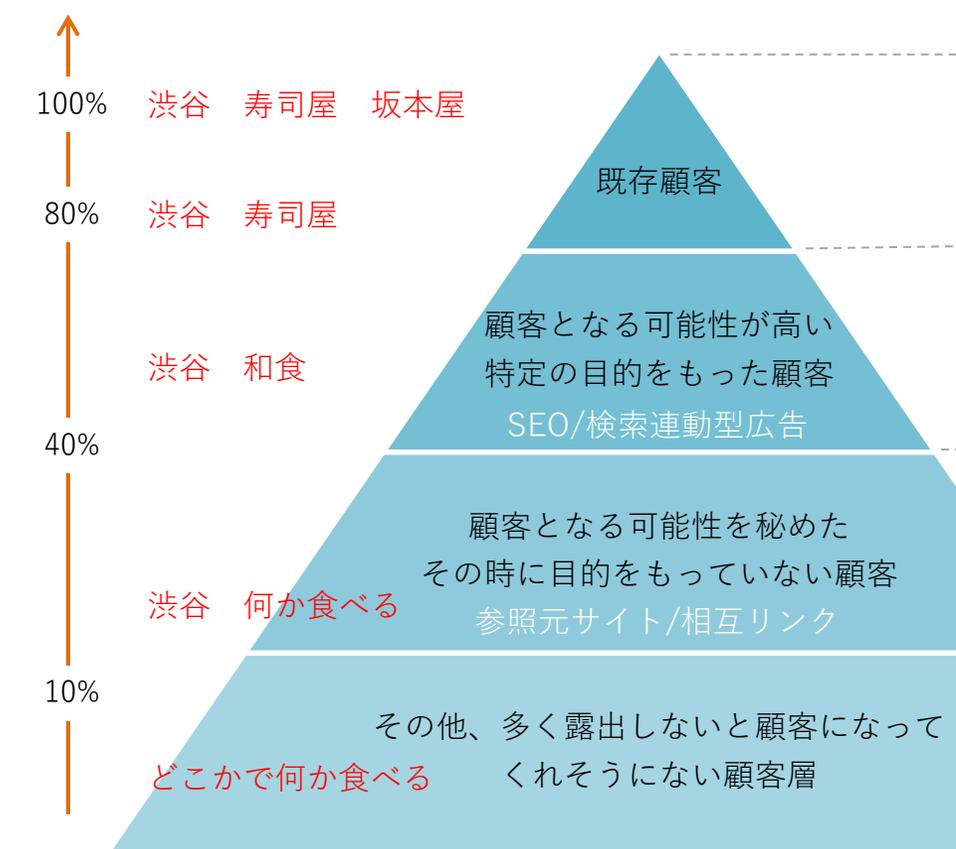
ネットマーケティング計画の立案

ネットマーケティング手法

手法	適 応 範 囲
SEO	潜在顧客の取得、新規取引先の開拓
メールマーケティング	既存顧客へのリテンション
ネット広告	ブランディング、潜在顧客の取得
アフィリエイト	支援者による売上向上策
ユーザビリティ	使い勝手の向上による回遊性の拡大
アクセシビリティ	ネットのバリアフリー化による対象層の拡大
コミュニティ	ファン層の形成、商品開発、ブランディング、CS推進
セマンティックウェブ	Webの情報を他Web(検索エンジン含む)やデバイスに通知

検索エンジンマーケティングは、目的をもっている人に強い手法

顧客確率 ↑ 検索エンジンにおける入力例



検索エンジンマーケティングが得意としている領域！

ドメイン名を直接打ち込んでくれる
ブックマーク利用してくれる
社名、ブランド名で検索をしてくれる

目的意識を
持っていない人
には弱いSEM

商品、サービスに関連する一般語で検索している
サービスの特長などで検索をしてサービスを検索している
→ポータルサイトや価格比較サイト、口コミサイトを利用

ネットサーフィンをしてだらだらとクリックして
いる自社の商品やサービスに関連しているファン
サイトなどを見ている
→参照元サイト対策が重要

参照元サイト対策や、既存メディア、交通広告
などが得意とする領域

「既存顧客」「潜在顧客」を効率よくサイトへ誘因することがSEO/検索連動型広告対策。
「顧客に気がつかせる」（下から2番目の階層）は、参照元サイト対策や交通広告が有効。

システム構築 50以上の実績

カタログ通販上位10社中7社のECサイト又は商品掲載エンジン提供
大手コンビニ ECサイト構築
日本最大手書店の E C サイト構築

ホームページ 150以上の実績

富士銀行(第2次版、第3次版の全ページ)
東証一部上場企業を主力とする

SEO 250件以上の実績

カタログ通販、大手 E C サイトなど大規模案件を主力とする
2006年以降は、中規模サイトへの実施も開始

主な実施事例

(連結子会社 E C ジャパン 実施分含む)

■エンターテインメント



J-POP追いかけてネット
NTTコミュニケーションズ 様
J-POPアーティスト情報サイト
<http://www.oikake.net/>

システム構築 WEBデザイン SEO

ユーザビリティ アクセシビリティ

浜崎あゆみなど、J-POPアーティスト名が、ほとんどすべて検索エンジンで上位表示され、長期的なユーザー獲得を実現。

コンテンツ管理システムを徹底活用し、コンテンツ入力の効率化、自動化を実現している。

KPI:SEO流入数、SEOキーワード数



■ビジネス



転職支援
インテリジェンス 様
転職支援サイト
<http://tenshoku.inte.co.jp/>

システム構築

SEO

コンテンツ管理システムを導入し、転職情報サイトを運用。
検索エンジン最適化を行うだけでなく、コンテンツ管理画面からの転職情報の編集更新の運用を行い、運用の効率化を実現している。

KPI:SEO流入数、SEOキーワード数、情報入力に必要な時間(運用効率)



■交通



交通予約
WILLER Travel 様
高速バス予約サイト
<http://travel.willer.co.jp>

検索連動型広告

顧客獲得単価向上施策を6カ月実施。
広告代理店に依頼時は1300円/顧客であった顧客獲得単価を当社アドバイス後には385円/顧客とし、宣伝広告費扱いから「販売促進費」扱いへと大幅に原価を圧縮することに成功。

KPI:SEO流入数、SEOキーワード数、CPC広告のCPA

主な実施事例

(連結子会社 E C ジャパン 実施分含む)



■環境

環境goo ホームページ

NTTレゾナント 様
環境ポータルサイト

<http://eco.goo.ne.jp/>



KPI:SEO流入数、SEOキーワード数

SEO

ユーザビリティ アクセシビリティ

環境gooのリニューアルにあたり、情報設計のコンサルティングを実施。
これまで蓄積した膨大なコンテンツを、ユーザー視点で再度整理し、インターネットの潜在的なユーザーを獲得する導線を作り上げた。



■ショッピング

サッカーショップ加茂

加茂商事 様

サッカーショップ

<http://www.sskamo.co.jp/>



KPI:SEO流入数、SEOキーワード数

SEO 検索連動型広告

ショッピングの開始時から、検索エンジンの導線を意識して、サイトを設計。
特別なマーケティングをせずに、自然な集客効果で、継続的に売上向上を実現。



■メディア

家庭画報国際版ホームページ

世界文化社 様

英語雑誌の紹介

<http://int.kateigaho.com/>



KPI:SEO流入数、SEOキーワード数、バックナンバー販売数推移

WEBデザイン 国際SEO

ユーザビリティ

世界文化社の「家庭画報」の国際版として英語版の季刊誌を発行。
海外ユーザーへのリーチを獲得するために、英語でのSEOを実施。海外の検索エンジンからのアクセスを大幅に増やすことに成功。

弊社制作サイトのご紹介



■環境



サロン専売シャンプー定期通販
モッズ・ヘア 様
定期通販サイト
<https://mods-ciel.jp/>

WEBデザイン SEO 検索連動型広告 ユーザビリティ アクセシビリティ

定期通販サイトリニューアルにあたり、デザインをコーポレートアイデンティティに完全準拠し、公式感を損ねないように考慮。1ページで商品説明から購入フォームまで完結

KPI:SEO流入数、販売数



■情報



モータースポーツ
ROOTS 様
<https://rootsesports.com/>

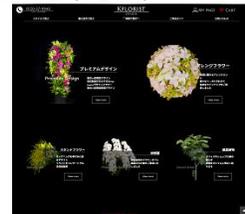
システム構築 WEBデザイン SEO ユーザビリティ

TOPページ背景に動画を配置し、期待感を高める演出を実施。スマホでは動画は非表示。レース結果をみやすいよう考慮された設計

KPI:SEO流入数、SEOキーワード数



■ショッピング



花の通販サイト
ケイフロリスト 様
<https://www.kflorist-design.com/>

システム構築 WEBデザイン SEO 検索連動型広告 ユーザビリティ

高品質の花を通販するサイト。高級感を高めるデザインを重視。スマホでも注文しやすいようUXを高めている

KPI:SEO流入数、販売数



SEO+SEM コンサルティング サービスメニュー

[SEOサービスメニュー]SEO+SEMサドバイザリーサービス

次頁のSEO施策を「[社内担当者の方へ向けた知識移転](#)」モデルにて実施しております。

SEOは、企業における事業の中核となるマーケティング活動の根幹であるため、第三者である当社が好き勝手に行ってよいものではないと当社は考えていることが背景にあるため、知識移転モデルとなっております。

初月は毎週2時間。翌月からは隔週で2時間の6カ月コースが基本となっております。毎月のアドバイス料金は、サイトの規模や知識移転人数に係わらず月額60万円からと非常にリーズナブルな価格となっております。

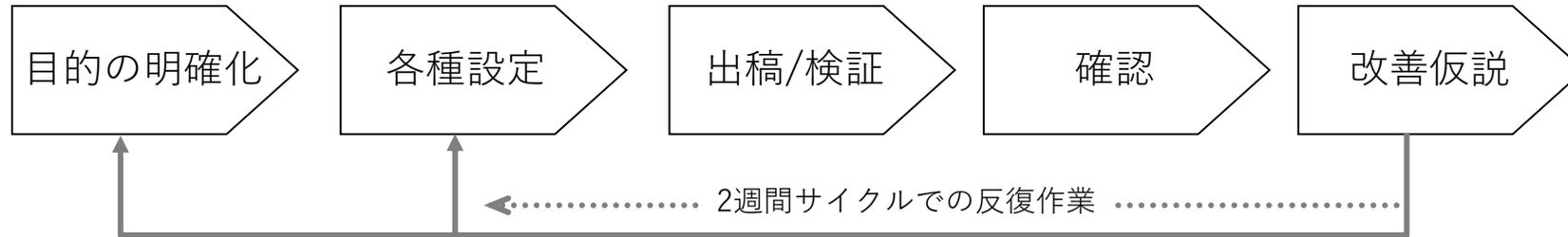
※当社におけるサービスは原則として知識移転モデルであるため、勝手にやってくれという種類のビジネスは行っておりませんので、ご了承ください。

検索エンジンマーケティング「SEO」のPDCAサイクル



目的の明確化	アクセス解析ソフトの設定	SEOにむけてHTMLやサイトのシステムを修正	SEO状況確認	検証および改善
<p>検索エンジン対策をすることの目的を設定</p> <p>【潜在顧客獲得力の強化】</p> <p>SEOは、潜在顧客獲得に効果的。特に目的をもった顧客を集客することを得意とするマーケティング手法。</p> <p>顧客を獲得するために新規にコンテンツを作成し顧客グリップ力を増すことができないかを検討。</p>	<p>アクセス解析ソフトを利用し成果を数値的に把握する。</p> <p>【数値で把握】</p> <ul style="list-style-type: none"> 現状を正確に数値として把握することが重要 →直感や思い込みは危険 <p>【コンバージョンを設定】</p> <ul style="list-style-type: none"> コンバージョンポイントをアクセス解析ソフトに設定 	<p>SEOに最適となるよう、htmlファイルやホームページ、WEB管理者ツールなどを利用して修正や変更を行う。</p> <p>【HTMLファイル修正】</p> <ul style="list-style-type: none"> 顧客獲得力のよいキーワードが記されているか、リンクの張り方は正しいかを調査 robots.txtも確認 <p>【WEB管理者ツール】</p> <ul style="list-style-type: none"> ツールを利用してSEOの実施状況を随時確認 アラート部分を修正する <p>【外部リンク対策】</p> <ul style="list-style-type: none"> 外部リンクの獲得を強化 	<p>アクセス解析ソフトのレポート画面において、目的を達成したキーワードをピックアップ。訪問を導いたキーワードでなく、目的達成数を指標とすることが重要。</p> <p>【アクセス解析】</p> <ul style="list-style-type: none"> 目標達成者数の多いキーワードの洗い出し。 各検索エンジンにおける検索順位の確認。 <p>【インデックス状況確認】</p> <ul style="list-style-type: none"> 正しくインデックスされているか、titleや説明文は正しいかを確認する。 	<p>定例ミーティング (隔週にて定例実施)</p> <p>【数値に基づく改善策検討】</p> <ul style="list-style-type: none"> アクセス解析ソフトによる目標達成キーワードの確認。 キーワード網羅性を広げるための言葉探し(ポータルでの月間検索数を参考に) 同義語の調査。 コンテンツ増強の検討 キーワードの網羅性の確認 →キーワードの構成が、ロングテールか？

検索エンジンマーケティング「検索連動型広告」のPDCAサイクル



目的の明確化	測定ツール設定 広告ツール設定	ヤフープロモーション広告 AdWordsへの広告出稿	広告状況確認	検証および改善
<p>【顧客獲得単価の向上】 検索連動型広告費の削減？ 獲得顧客数の上昇？ 離脱率の低下？</p> <p>【不正メディアの調査】 AdSenseを利用したクリック 詐欺サイトの有無を調査</p> <p>【キーワード毎の広告コピー】 広告コピーの複数出稿と 獲得力・コンバージョン最適化</p> <p>地域ターゲティング？ モバイル広告の特性？ 参照元メディア対策は？ ブランディング対策は？</p>	<p>【効率的な広告出稿方法】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ 広告自動出稿最適化ツール 採用の検討 24/7, BidBuddy, etc. <p>【測定ツール組み込み】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ コンバージョンポイントの 定義とTracking Tag組込 ・ 広告着地ページの新規作成 獲得顧客別に誘導を行う、 中間ページなどの作成 	<p>【広告出稿作業】</p> <p>緻密に情熱を込めて作業を 行う。設定変更時は動作 確認を忘れずに行う。</p>	<p>出稿している広告が正常に 表示されているかの数値を 確認。</p> <p>予算に対して確実に 出稿されているか、予算より少ない かなどを確認。</p>	<p>定例ミーティング (隔週にて定例実施)</p> <p>【サーチマーケティング勉強】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ サーチマーケティングの 考え方講座 ・ 実施内容の確認 キーワード毎に確認 C P A の変化確認 不正サイト有無の確認 直帰率 ・ 改善方策決定 キーワード 出稿方法の見直し 新規追加キーワード選定 キャッチコピー改善 着地ページ確認

SEOサービスの導入実績 大手カタログ通販会社様

コンサルティング前の状況

当初のシステムは、在庫のリアルタイム性を優先して設計
コンサルティングの時点で300万PV/月程度のトラフィック

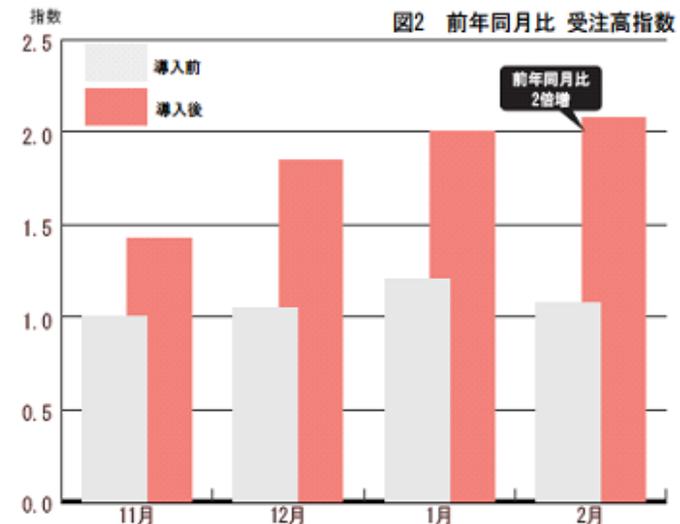
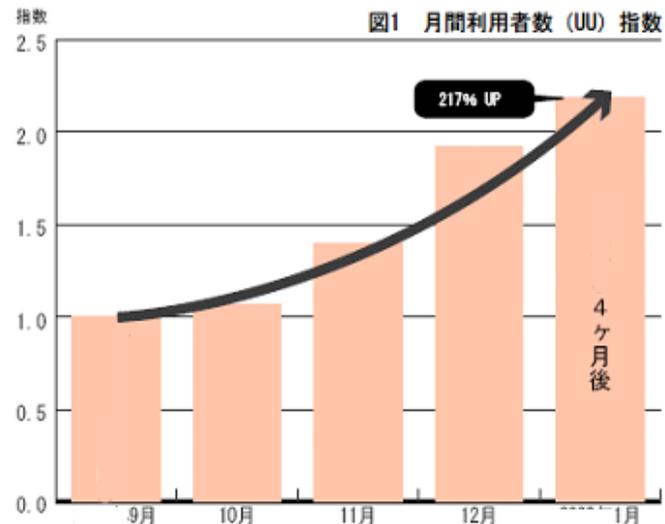
コンサルティング後の状況

コンサルティング後わずか1ヶ月で売上30%アップ

全詳細ページを対象にSEO施策を実施

施策後3ヶ月で、PV数約3倍、検索エンジンからの検索キーワード数は約17万語と
数倍増のキーワードによるグリップ力を達成

■ 導入から効果が出るまでの推移





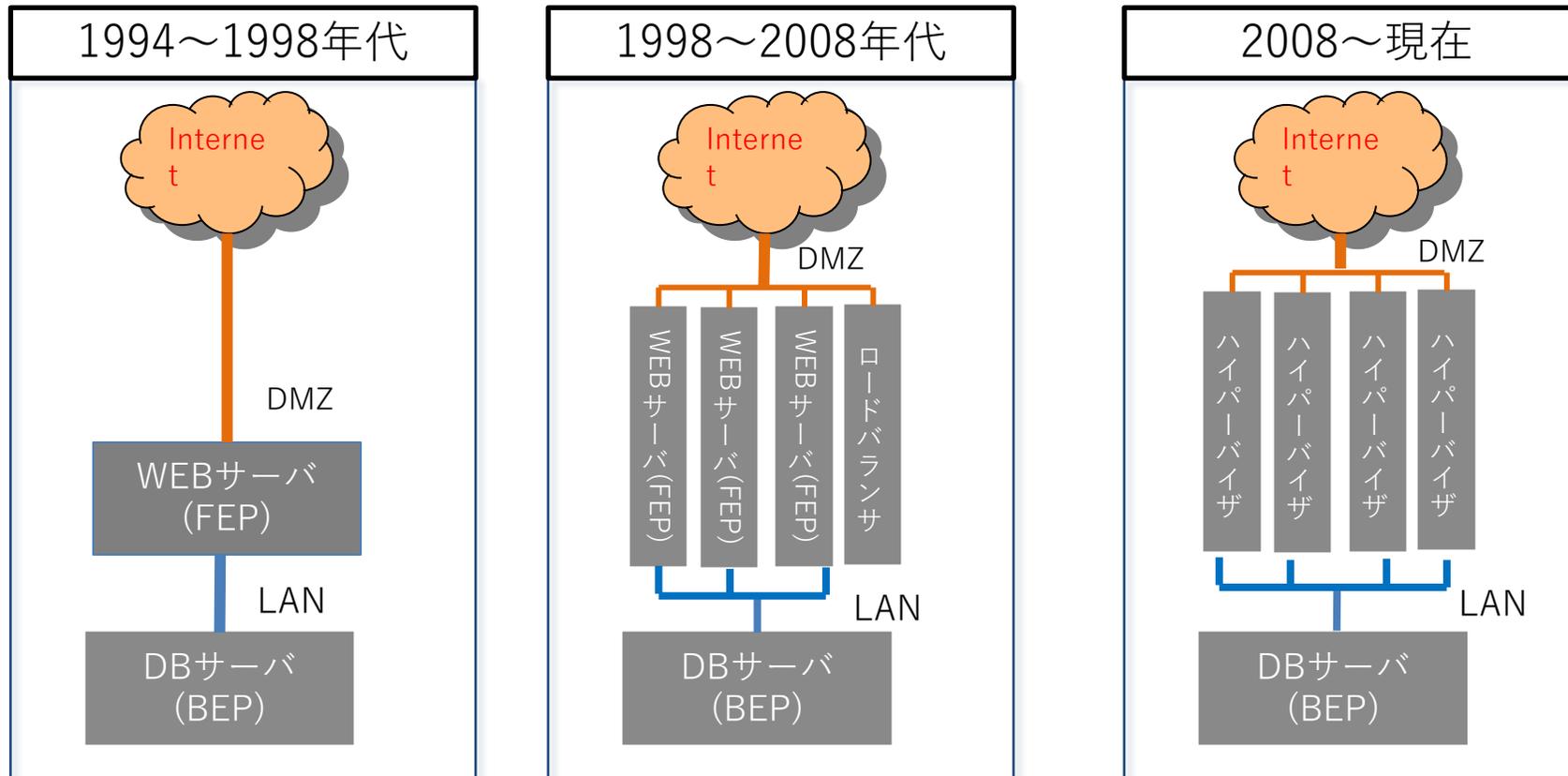
大規模システム構築の歴史

大規模システム構築の歴史

インターネット利用者が増加するに従い、WEBサイトのアーキテクチャ設計が変化してきました。昔は1台のフロント側WEBサーバで構成すればよかった時代もありましたが、利用者が増加するに連れ複数台のサーバ機で処理をする必要が生まれてまいりました。

今後はスケーラビリティ良く拡張・縮小できる運用コストをミニマイズしながら安価に運用できる方法が求められています。最近では、VM Ware, Xenなどを利用して必要に応じてフロント処理のサーバを増強したり電源オフの待機状態にするなどしてオフピーク時のコスト削減を行っています。

またAmazon EC2, Rackspace, Joyentなどを利用し完全にクラウド化しハードウェア運用をアウトソースする流れが急速に広まっています。自らハードウェアを購入するよりも安価かつ高応答性能の環境を得ることができ、必要に応じて迅速にフロント側の処理を増強・縮小することができるからです。



ブルースターのWEBマーケティングマニュアル集

1990年からネットマーケティング専門で一環してサービスを提供している
当社までコンサルティングもしくは、アドバイザリーサービスをご用命ください。

当社、IT設計事務所は、予算に合わせ
効率的な施工、監査を包括的に
プロジェクトマネジメント致します。

Bluestar Net Marketing and Business Consulting SINCE 1990
CORPORATION mailto: info@blue.co.jp

ブルースター 会社案内 ホームページ

<http://www.blue.co.jp/>

WEBマーケティング事業ホームページ

<http://www.bluestar.co.jp/>

■ ブルースター WEBマーケティング関連マニュアル

- ・ WEBマーケティング アドバイザリーサービス案内 <http://www.blue.co.jp/pdf/web.pdf>
- ・ 法人ホームページ成功の秘訣 <http://www.blue.co.jp/pdf/success.pdf>
- ・ SEOの概念説明（一般向け） <http://www.blue.co.jp/pdf/seo.pdf>
- ・ SEOのWEB管理者向けマニュアル1 http://www.blue.co.jp/pdf/seo_detail1.pdf
- ・ SEOのWEB管理者向けマニュアル2 http://www.blue.co.jp/pdf/seo_detail2.pdf
- ・ 検索連動型広告改善・運用マニュアル <http://www.blue.co.jp/pdf/listings.pdf>
- ・ 検索連動型広告アドバイザーのご案内 <http://www.blue.co.jp/pdf/listingsadv.pdf>
- ・ Google Analytics設定・運用マニュアル <http://www.blue.co.jp/pdf/GoogleAnalytics.pdf>