

# ユニークユーザ分析サービス

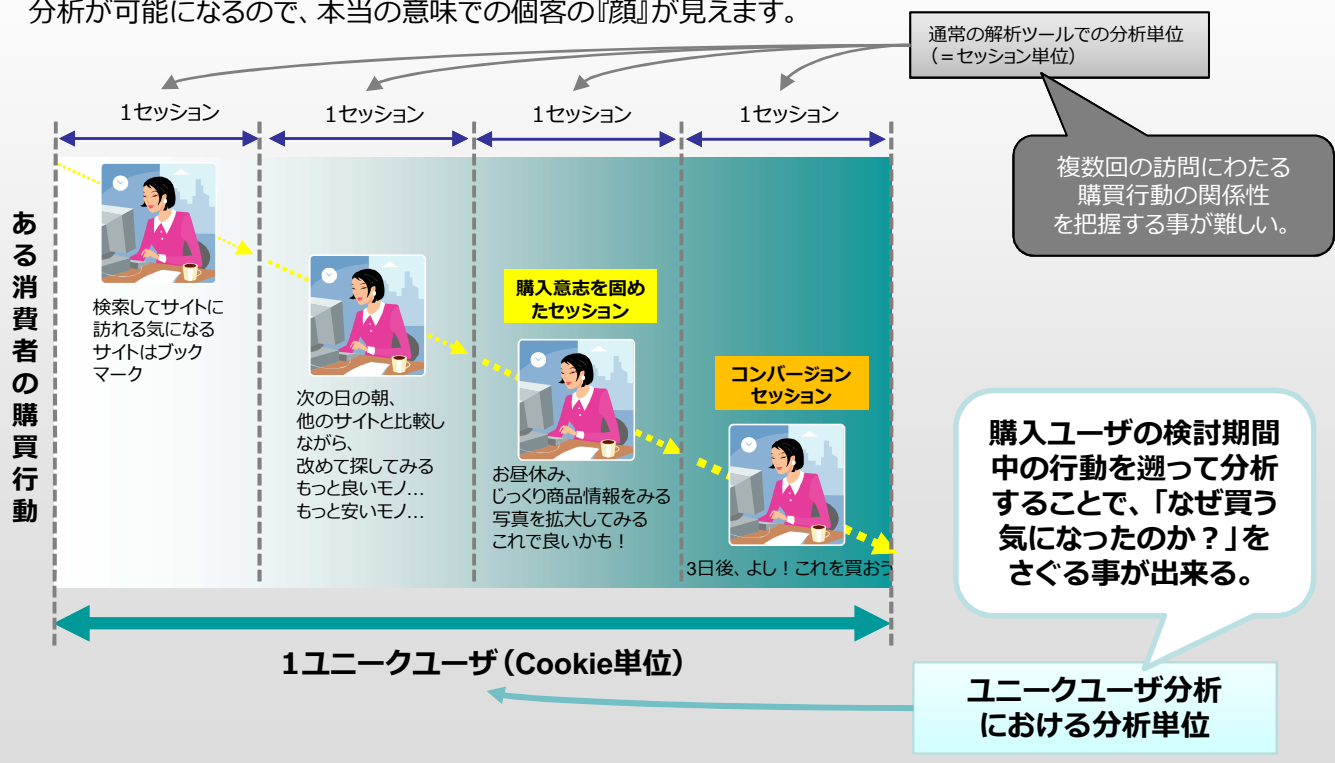
Powered by  
ComfyAnalytics

## ユニークユーザ分析サービスの特徴

2010年10月時点

### 特徴1 セッションを横断した分析を行うことで本当の個客の「顔」が見えます

通常のアクセス解析手法では、「セッション単位」でしか訪問者の動きをとらえることができなかったため、例えば、ECサイトの場合、購入者が初回にどのような経緯で自社サイトに訪れ、検討過程でどのコンテンツを見て結果的に購入に至ったのか、などの過去に遡った形での分析が行えず、購入ユーザの購入動機や理由は簡単にはわかりませんでした。「ユニークユーザ分析サービス」であれば、セッションを越えたユーザ単位での時系列行動分析が可能になるので、本当の意味での個客の『顔』が見えます。



### 特徴2 現在利用中のアクセス解析ツールの切り替えをする必要はありません

『ユニークユーザ分析サービス』は、コンフォート・マーケティングが提供しているアクセス解析ソリューション ComfyAnalytics (コンフィ・アナリティクス) とは別体系の単発プロジェクト型分析サービスなので、現在ご利用中のアクセス解析ソリューションを置き換えることを前提としたものではありません。  
(但し、調査データの取得を目的に、計測タグを対象サイトに付与頂くことが前提となります。計測タグは原則共通タグになります)

### 特徴3 分析結果のレポートサービスなので、ご自身での分析作業は不要

『ユニークユーザ分析サービス』は、数回のミーティングを踏まえて、コンフォート・マーケティングにて分析、集計を行い、その結果を報告及びディスカッションするタイプのプロジェクトになります。お客様ご自身が管理画面を使って分析を行うスタイルではありませんので、ご担当者様による分析作業は発生しません。

## ユニークユーザ分析サービスでわかること(分析パターン例)

### ECサイト

「コンバージョンスイッチ」がわかる！  
サイトリニューアル設計の際の、重要コンテンツがわかる！

#### ■ 購入ユーザの「購入検討中の動き」がわかる

購入したユーザが最初に来たきっかけ・広告・検索ワードは何か？ どの位の訪問を経て購入に至るのか？ 購入直前でのサイト内での動きにコンバージョン改善の有力なヒントはないか？ 本当の購入者の動きをとらえて、実は貢献していた広告やコンテンツを探る事ができます。  
また、セール商品を購入した新規の顧客が、その後どの位の頻度でサイトを訪れていて、どの程度の割合でプロパー(定価販売)顧客に転換しているか？などの評価も可能です。

### ブランディングサイト・キャンペーンサイト

CPC/CPA以外の広告の評価ができる！

#### ■ 広告流入ユーザの「認知・検討段階への態度変容」がわかる

広告によって獲得した新規ユーザの中で、どの位が改めてサイトに来てくれているのか？ その中で本当に自社の商材を認知・検討してくれているユーザはどの位いるのか？  
ユーザの「態度変容」による広告効果測定を行うことで、コンバージョンが明確ではないキャンペーンサイトやブランディングサイトにおいても具体的な効果測定を行うことが可能です。

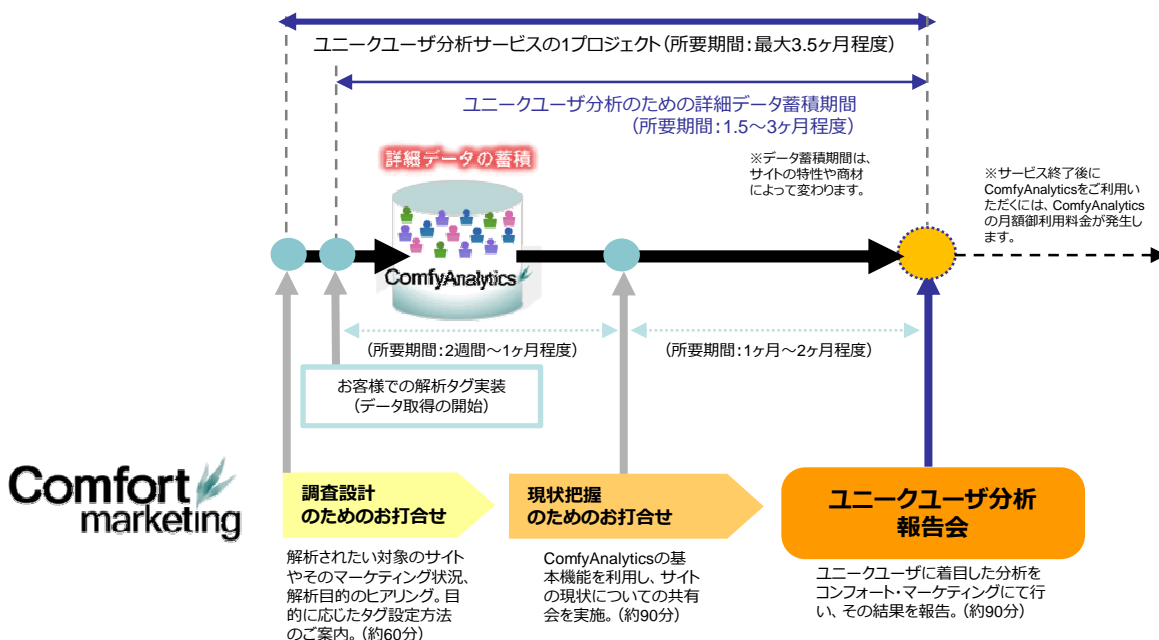
### BtoBサイト

リードナーチャリングができる！

#### ■ 自社商材をサイト上でかなり具体的に検討している「超見込み客」がわかる

BtoBサイトの場合、扱っている商材が高単価な長期検討商材であることが多く、新規ユーザが問い合わせ(コンバージョン)に至るまでに数ヶ月程度の期間が掛かることもあります。  
その中で、すでに複数回にわたってサイトを訪れていて、具体的な検討行動をしているが、まだ問い合わせに至っていない、などの極めてホットな見込み客を抽出し、フォローマーケティングを行うことができます。  
(※個客を特定するためのパラメータなどが取得出来ることが前提となります。また実際の施策の実施は本サービスの範囲外となります。)

## ユニークユーザ分析サービス実施の流れ



詳細は下記までお気軽にお問い合わせください。

[marketing@comfortmarketing.jp](mailto:marketing@comfortmarketing.jp)

(株)コンフォート・マーケティング TEL:03-5282-3044