



ECサイトで「もう一度、購入したい！」 と思ってもらうための戦略と分析事例

Taku Ogawa
アマゾンジャパン株式会社
Mass Account Manager



自己紹介



Taku Ogawa

ウェブアナリスト

企業や個人でサイトの分析・改善提案・施策を担当
年間50回程度の講演や勉強会を実施

著書に「ウェブ分析論」「マンガでわかるウェブ
分析」「ウェブ分析レポーティング講座」など

デジタルハリウッド大学院客員准教授

ISBN978-4-8399-5116-0
C3055 ¥2980E



定価: 本体2,980円+税

現場のプロが
やさしく書いた

Webサ
ン



析
の
教
科
書

現場のプロがやさしく書いた Webサイトの 分析・改善の教科書

Googleアナリティクスと、
その他ツールを使った実践的ノウハウ

小川 卓 [著]

Web Site Analytics &
Improvement Textbook

2014年8月23日発売

予約受付中

現場のプロがやさしく書いた
Webサイトの分析・改善の教科書

Contents

Chapter 1 改善ポイントの見つけ方

Chapter 2 項目別の改善策とノウハウ

2-1 自然検索・リスティング	2-7 カート・フォーム
2-2 メルマガ	2-8 ブログ
2-3 パナー広告	2-9 スマホサイト
2-4 ソーシャルメディア	2-10 スマホアプリ
2-5 ランディングページ	2-11 ECサイト
2-6 コンテンツ・特集	2-12 SaaSサイト

Chapter 3 分析の活用方法

Chapter 4 Googleアナリティクスの主要機能と情報リソース

本書で登場する
管理シートや
テンプレートが
ダウンロード
可能!

なかなか読めない
貴重な改善事例も満載!

マイナビ

コンテンツ/
特集

カート/
フォーム

ブログ

スマホサイト

スマホアプリ

第一線のアナリストが教える施策ごとの分析方法と改善策。

打つべき一手がこれで見える!

マイナビ



3 Messages

01

分類とターゲットをデータから導く



02


リピーター施策を理解し取り入れる



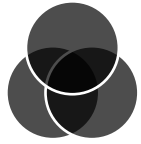
03

カスタマーのことを考えたアクション





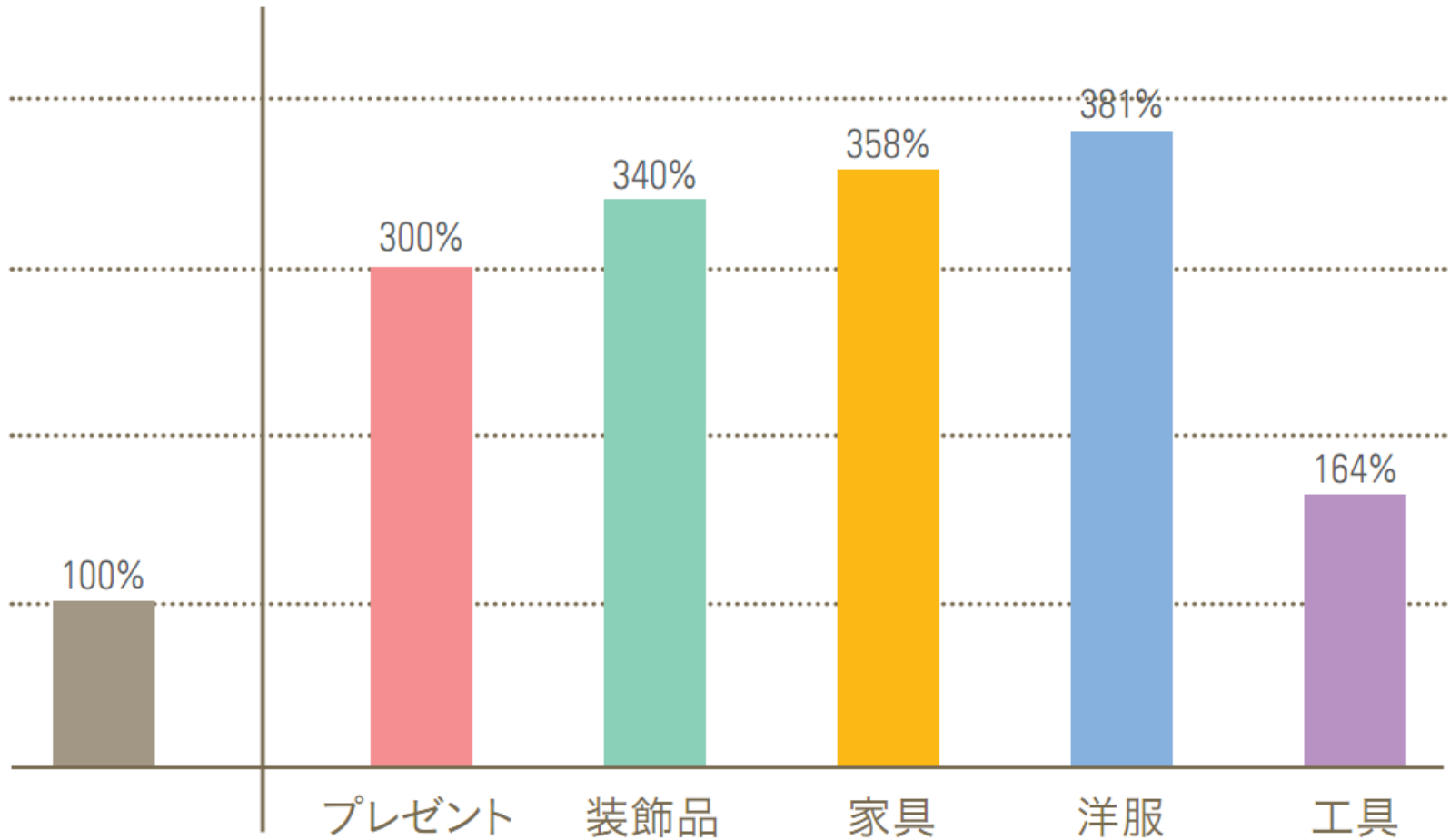
データからみる リピーターの重要性

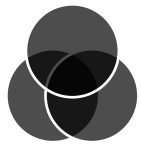


コンバージョン率の比較

新規
コンバージョン率

再訪問
コンバージョン率

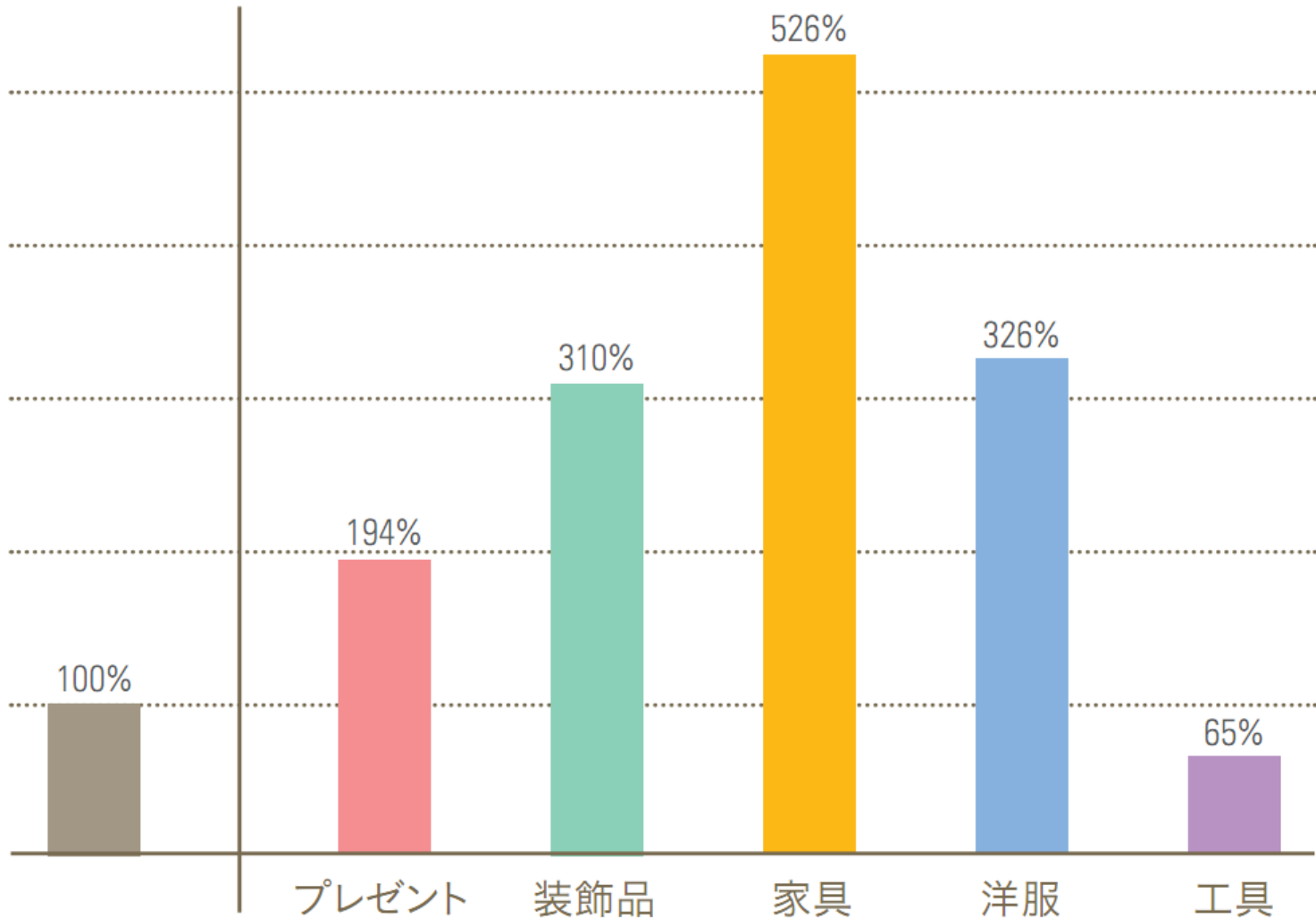


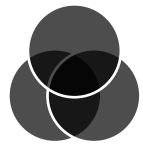


売上比率の比較

新規売上

再訪問売上





購入回数と再訪問率

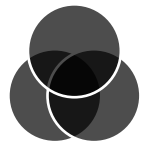
CHANCE OF RETURN



It's All About the Second Sale

Every time a customer returns, they are more likely to come back again and again. Give discounts to first time customers to increase the likelihood of a second purchase.

A customer who has only purchased from you once has a 27% chance to visit again, but someone who has made 3 purchases has a 54% chance to make a 4th.



獲得コストの比較

同意する

同意しない

1

新規より既存獲得のほうがコストが安い

70%

9%

2

新規獲得より顧客関係強化のほうがROIが高い

49%

12%

3

顧客関係強化のための取り組みを行っている

42%

21%

4

ライフサイクルに基づいた施策を実施

33%

32%



売上＝訪問×CV率×単価



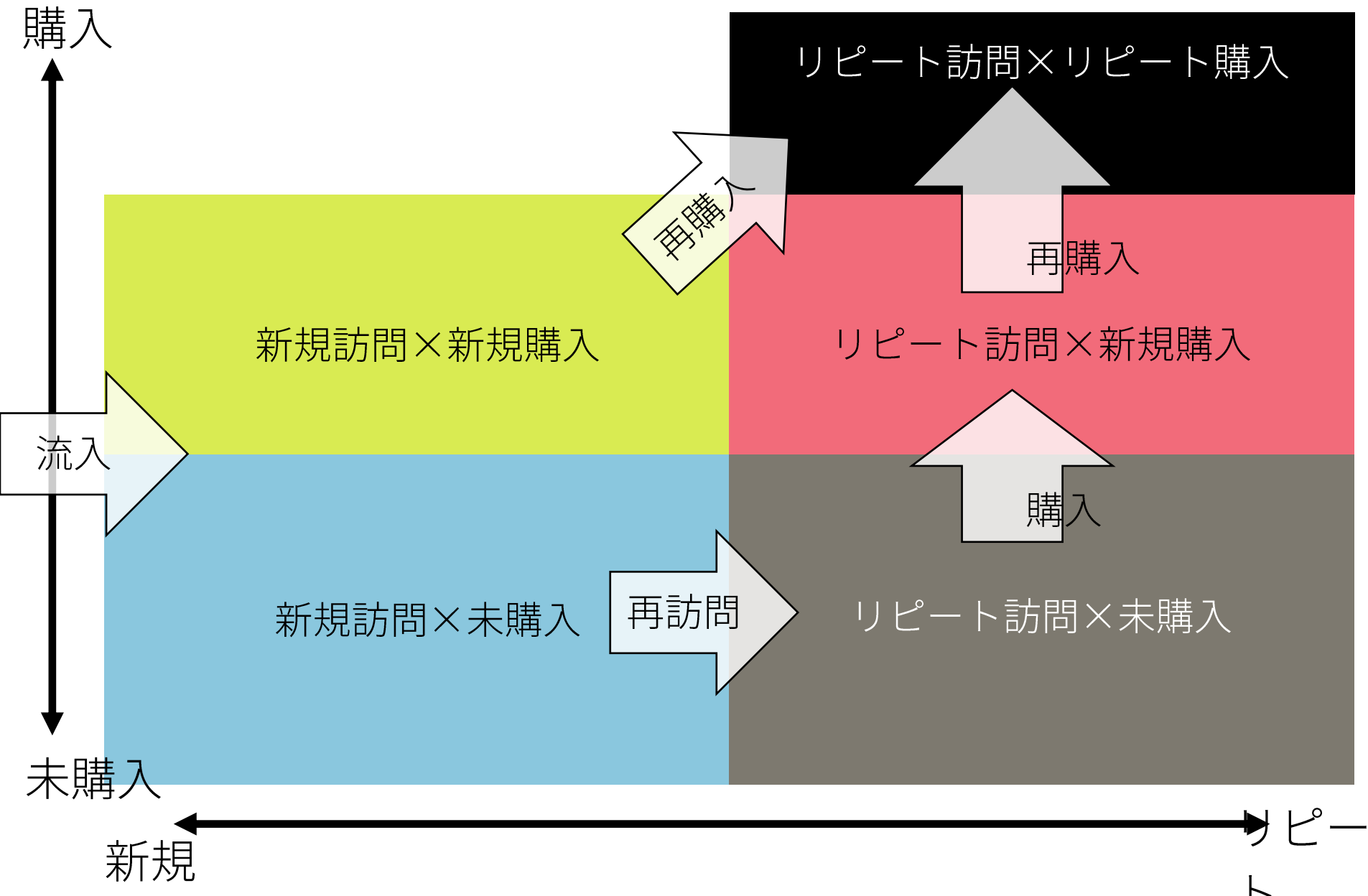
ユーザーが見えない

A photograph of a young man and woman sitting together, looking at a laptop screen. The woman is pointing at the screen with her right hand, and the man is smiling and looking at the screen. They are both wearing casual clothing. The background is a bright, out-of-focus indoor setting.

ユーザーを「分類」する



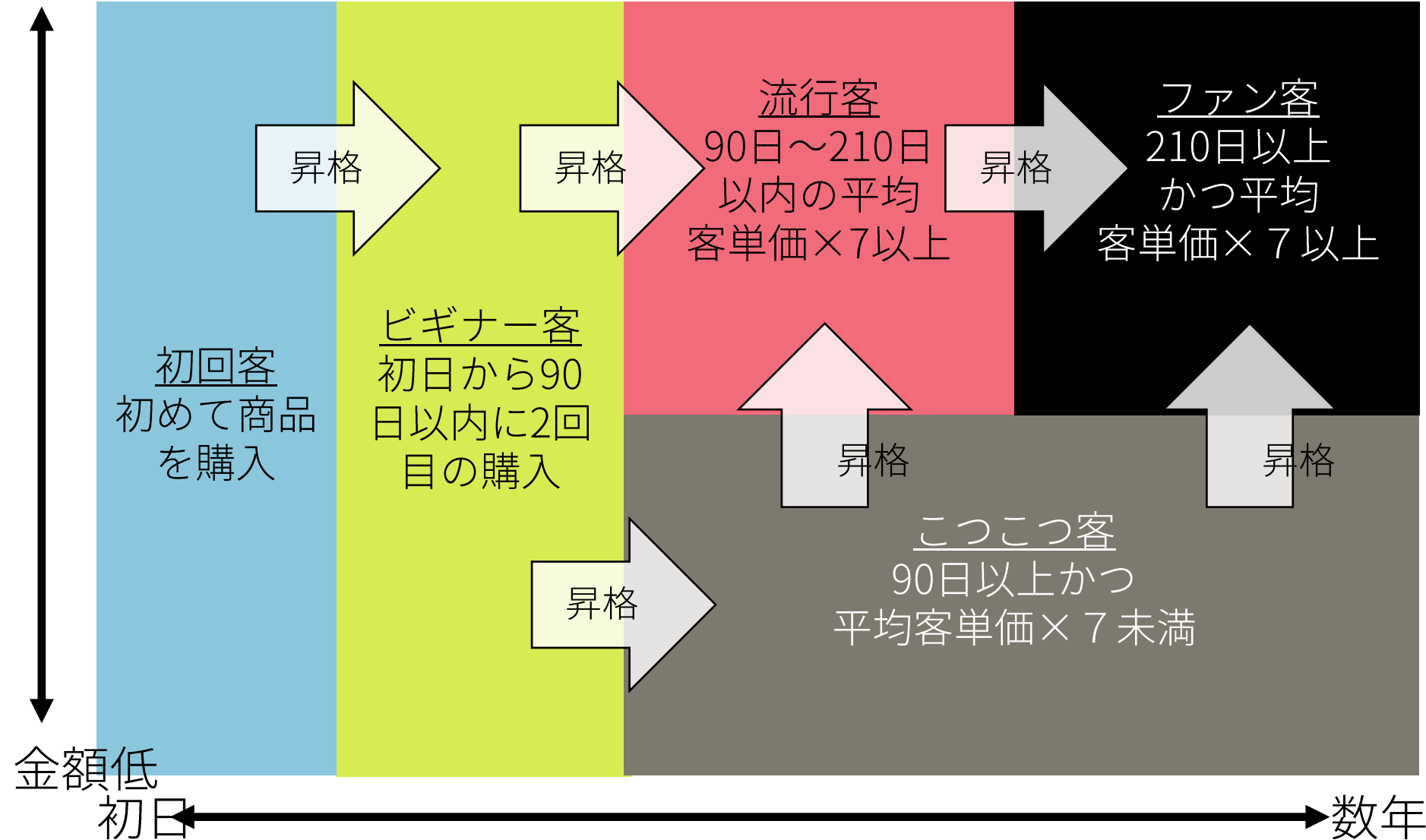
ユーザーの分類





やずやの場合

金額高



金額低

初日

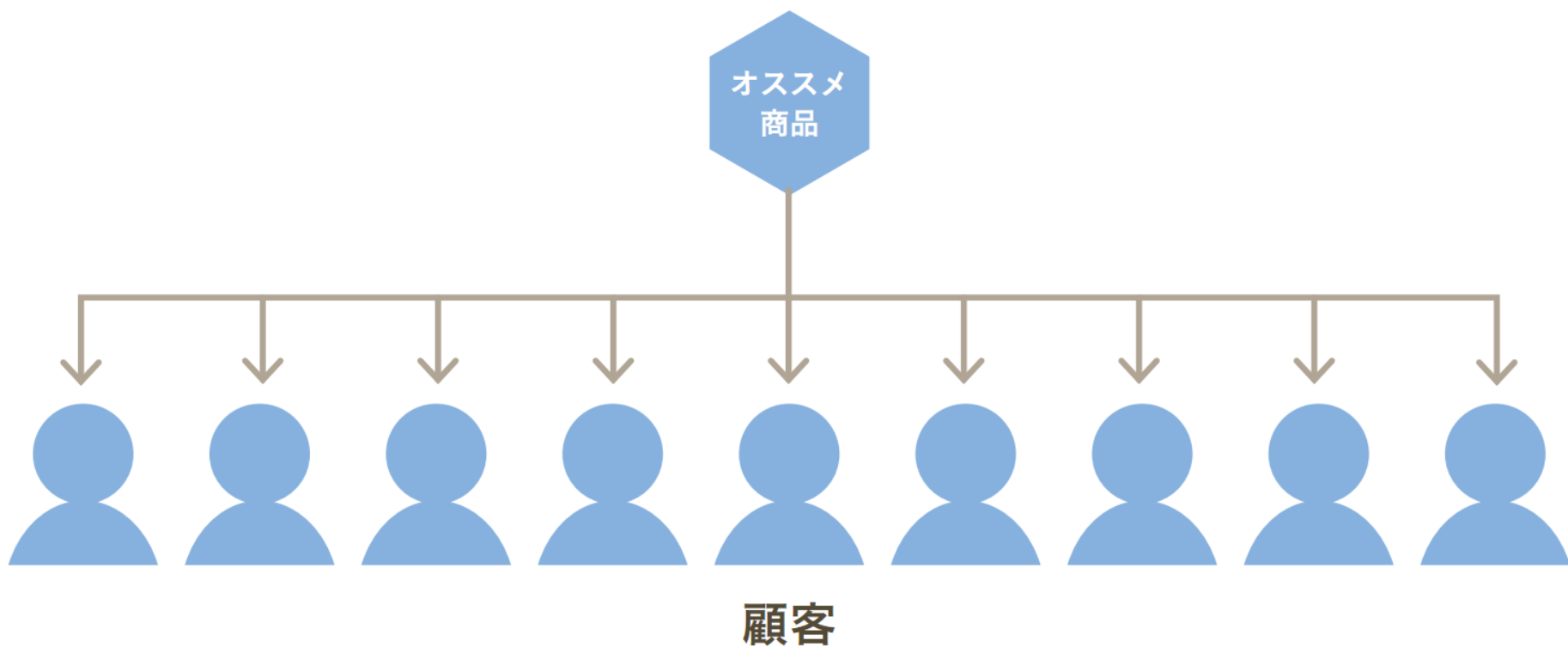
数年

The background image shows two metal chairs with a distressed, painted finish. One chair is green and the other is red. They are placed on a light-colored wooden deck. The text '商品からも分類してみる' is overlaid in a white box with a black border.

商品からも分類してみる

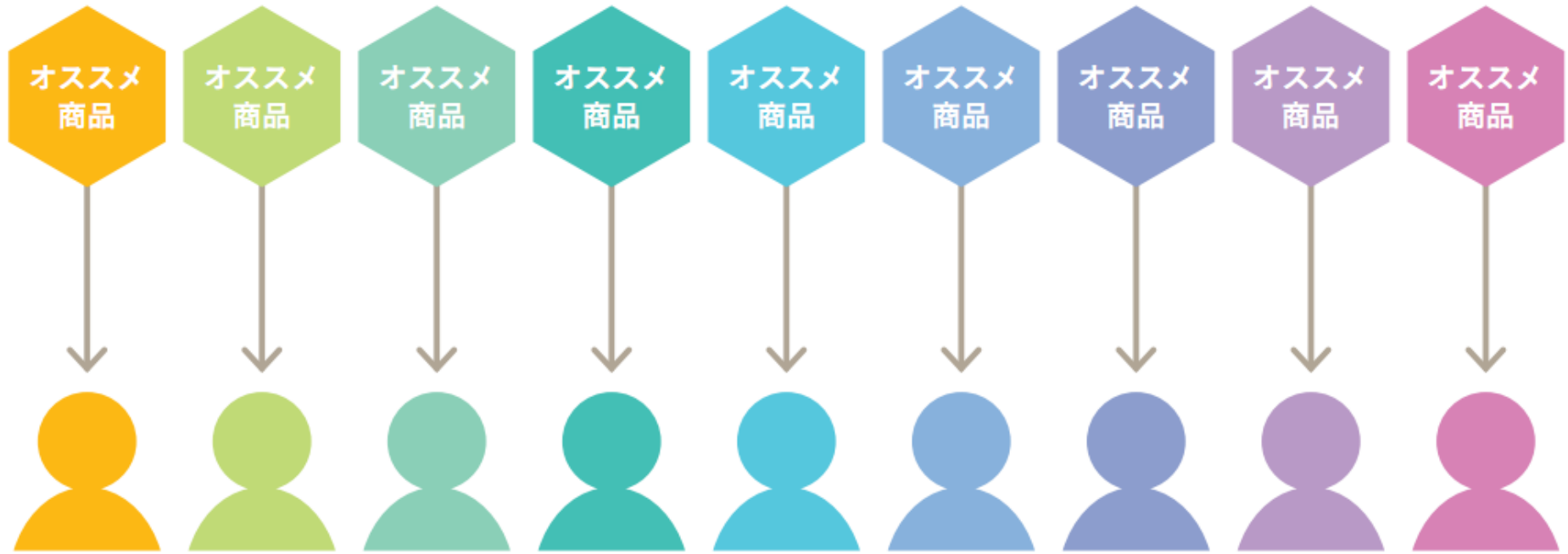


同じ商品を提案





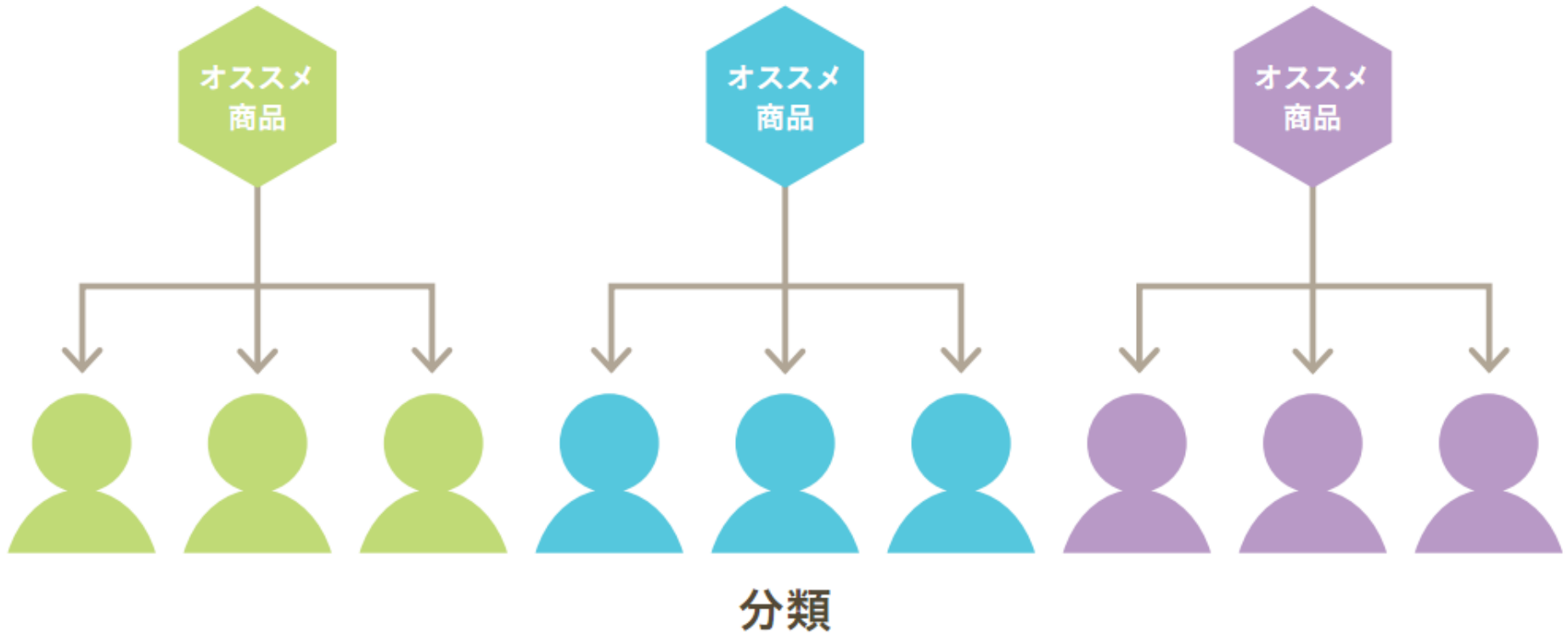
個別の商品を提案




個客



分類して商品を提案





売上 = $\text{sum}(\text{ユーザー分類別の売上})$



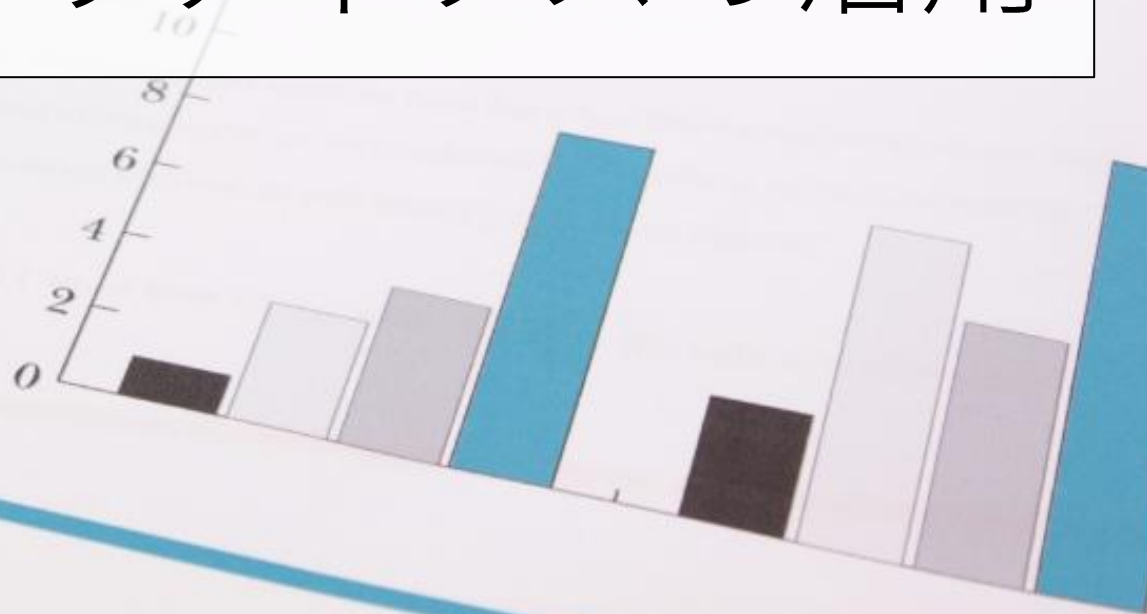
「分類」から「可視化」へ



分類別の数値を把握する

種類	人数	割合	売上	CV率	LTV	流入 コスト	閲覧 コンテン ツ
初回購入	2400	66%	2400万	0.8%	1万円	4000円	コンテン ツA
2回購入/ 月	800	22%	1700万	2.9%	2.1万 円	5200円	コンテン ツA/B
3回以上 購入/月	250	7%	1000万	4.0%	4万円	5800円	コンテン ツB
2ヶ月以 上購入	180	5%	1200万	10.5%	6.7万 円	7000円	コンテン ツC

Google アナリティクス の活用





アドバンスセグメント(1)

累計2回以上+50000円以上購入したユーザー		公開設定	概要 >
ユーザー属性	行動 訪問やトランザクションの頻度によってユーザーをセグメント化します。		
テクノロジー			
行動 1			
最初のセッションの日付			
トラフィック			
e コマース 1	セッション ? = []		
	セッションの間隔 ? = []		
	トランザクション数 ? ユーザーごと ≥ 2		
	セッション時間 ? ユーザーごと = []		
詳細			
条件			
シーケンス			

セグメントの表示設定
セグメントはすべてのビューで表示されます。

行動
トランザクション数 ≥ 2

e コマース
収益 ≥ 50000



絞り込んだ結果



累計1回購入ユーザー
73.36%



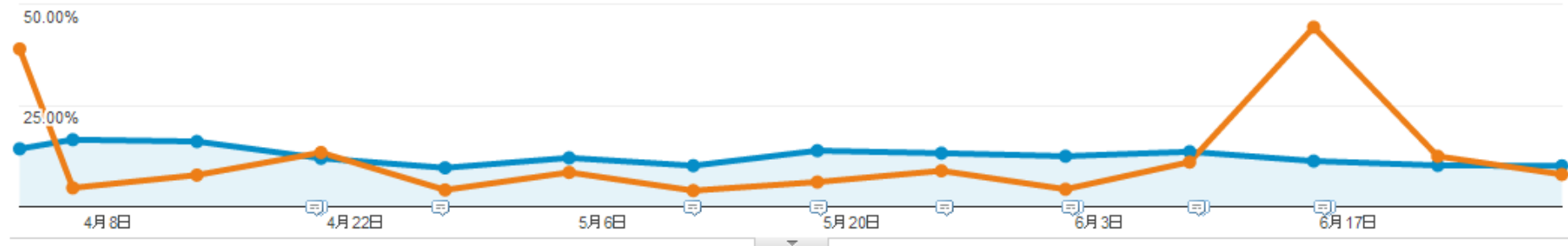
累計2回以上+50000円以上購入したユーザー
4.89%

サマリー

e コマースのコンバージョン率 対 指標を選択

時間別 日 週 月

● e コマースのコンバージョン率 (累計1回購入ユーザー) ● e コマースのコンバージョン率 (累計2回以上+50000円以上購入したユーザー)



e コマースのコンバージョン率

累計1回購入ユーザー

12.45%

累計2回以上+50000円以上

10.00%

トランザクション数

累計1回購入ユーザー

4,545

累計2回以上+50000円以上

279

収益

累計1回購入ユーザー

¥ 65,677,799

累計2回以上+50000円以上

¥ 5,215,988

平均注文額

累計1回購入ユーザー

¥ 14,451

累計2回以上+50000円以上

¥ 18,695

固有の購入数

累計1回購入ユーザー

11,366

累計2回以上+50000円以上

689



アドバンスセグメント(2)

2回以上訪問+商品一覧閲覧の未購入ユーザー

公開設定

概要



ユーザー属性

テクノロジー

行動

2

最初のセッションの日付

トラフィック

e コマース

詳細

条件

1

シーケンス

行動

訪問やトランザクションの頻度によってユーザーをセグメント化します。

セッション ?

≥

2



セッションの間隔 ?

=

トランザクション数 ?

ユーザーごと

=

0



セッション時間 ?

ユーザーごと

=

セグメントの表示設定

セグメントはすべてのビューで表示されます。

行動

セッション ≥ 2

トランザクション数 = 0

条件

ページ:「list」を含む



アドバンスセグメント(3)

家電の購買意欲が高い日本に住む男性ユーザー

公開設定

概要

ユーザー属性

3

テクノロジー

行動

最初のセッションの日付

トラフィック

e コマース

詳細

条件

シーケンス

ユーザー属性

年齢や性別などの情報によってユーザーをセグメント化します。

年齢 ☐ 18-24 ☐ 25-34 ☐ 35-44 ☐ 45-54 ☐ 55-64 ☐ 65+

性別 ☐ Female ☒ Male ☐ Unknown

言語 含む

アフィニティカテゴリ(リーチ) 含む

購買意向の強いセグメント 含む Electronics

セグメントの表示設定

セグメントはすべてのビューで表示されます。

ユーザー属性

性別: Male

購買意向の強いセグメント:
「Electronics」を含む

国/地域: 「Japan」を含む

保存

キャンセル

プレビュー

テスト

ユーザーの 1.43% (セッションの 2.61%) が選択されています。



ユーザー分布レポート

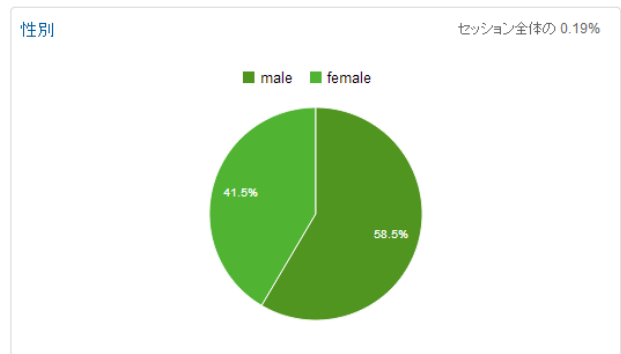
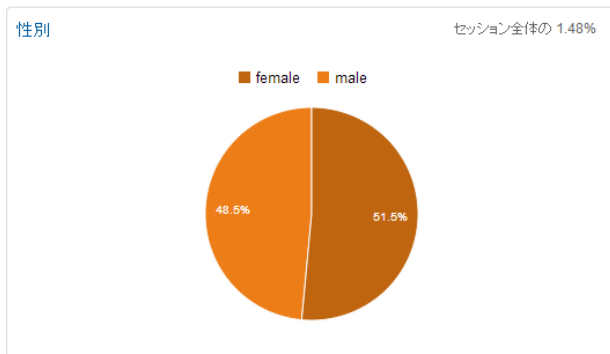
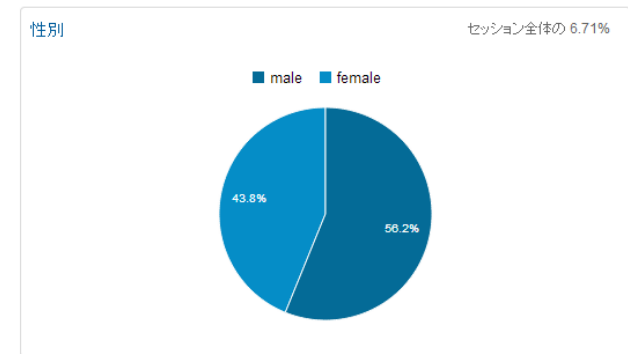
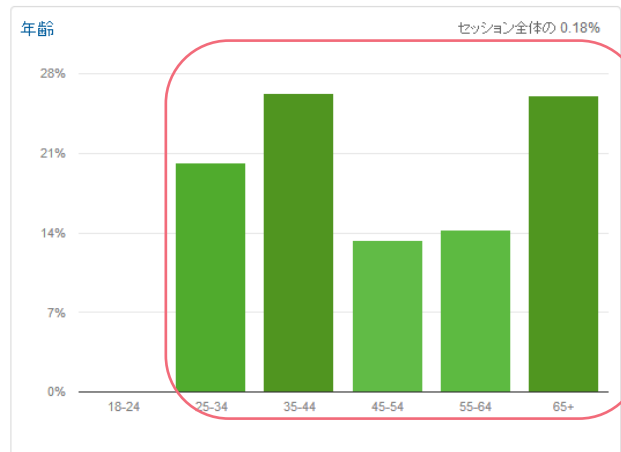
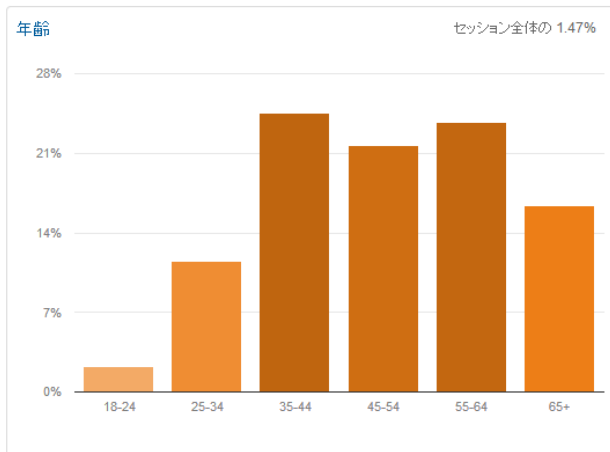
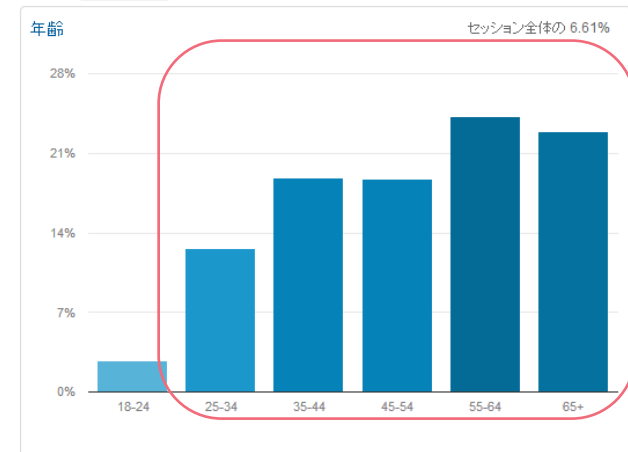
新規ユーザー
73.38%

累計1回購入ユーザー
3.37%

累計2回以上購入したユーザー
0.43%

+

重要指標: セッション





インタレストカテゴリ

購買意向の強いセグメント

セッション全体の 4.37%

4.83%		Home & Garden/Home Appliances
4.18%		Travel/Hotels & Accommodations
4.03%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Sale)
3.56%		Home & Garden/Home Furnishings
2.94%		Financial Services/Investment Services
2.82%		Autos & Vehicles/Motor Vehicles
2.68%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Rent)
2.54%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Rent)/Apartments (For Rent)
2.54%		Real Estate/Residential Properties
2.42%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Sale)/Apartments (For Sale)/Preowned Apartments (For Sale)

購買意向の強いセグメント

セッション全体の 0.12%

7.97%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Sale)
7.04%		Real Estate/Residential Properties
6.84%		Home & Garden/Home Appliances
6.47%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Rent)
6.47%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Rent)/Apartments (For Rent)
6.05%		Real Estate/Residential Properties/Residential Properties (For Sale)/Apartments (For Sale)/Preowned Apartments (For Sale)
4.80%		Financial Services/Banking Services
4.32%		Consumer Electronics/Mobile Phones
4.32%		Travel/Hotels & Accommodations
4.07%		Home & Garden/Home Furnishings



Googleの広告設定

広告設定



検索



Gmail



YouTube



マップ



Google Ads Across the Web

性別

男性 [Google プロフィールにアクセス](#)

男性

[Google プロフィールに基づく](#) ?

年齢

35～44 歳 [Google プロフィールにアクセス](#)

35～44 歳

[Google プロフィールに基づく](#) ?

言語

—

日本語、他 1 件 [編集](#)

[アクセスしたウェブサイトに基づく](#)

興味・関心

アート、エンターテインメント、他 13 件 [編集](#)
[以前の検索に基づく](#)

SEO、SEM、他 34 件 [編集](#)

[アクセスしたウェブサイトに基づく](#)



i perceptions

ユーザーの声を活用

[Free sign up](#)

[Login](#)

[Support](#)



☎ 1-866-669-5499

✉ [Contact Us](#)

[ACTIVE RESEARCH](#)

[ACTIVE RECOGNITION](#)

[PRICING](#)

[SERVICES](#)

[PARTNERSHIPS](#)

[CLIENTS](#)

[BLOG](#)



THE BEST ONLINE SURVEY FOR A WEBSITE!

The 4Q Framework is the online experience, measure and quickly implement website on real visitor feedback.

4Q Survey has become a standard included in iPerceptions' Active Research. All of 4Q's functionality are the same and it's still FREE!

How it Works

4Q is a framework that collects feedback from your website visitors to understand visitor intent. It includes 4 questions:



Who
is here?



Why
are they here?



How
am I doing?

The most comprehensive survey

The 4Q Framework leveraging the iPerceptions Active Research platform, is the most straightforward and integrated solution for conducting digital market research.

iPerceptions.com Study - Google Chrome

collect.iperceptions.com/?sdfc=1c5116b8-111052-80d0646a-689b-

i perceptions

Which of the following best describes your role within your company?

- ☐ Executive (VP, CEO)
- ☐ Marketing
- ☐ Purchasing / Procurement
- ☐ Research / Analysis
- ☐ Sales / Business Development
- ☐ Other, please specify
- ☐ I prefer not to answer this question

← →

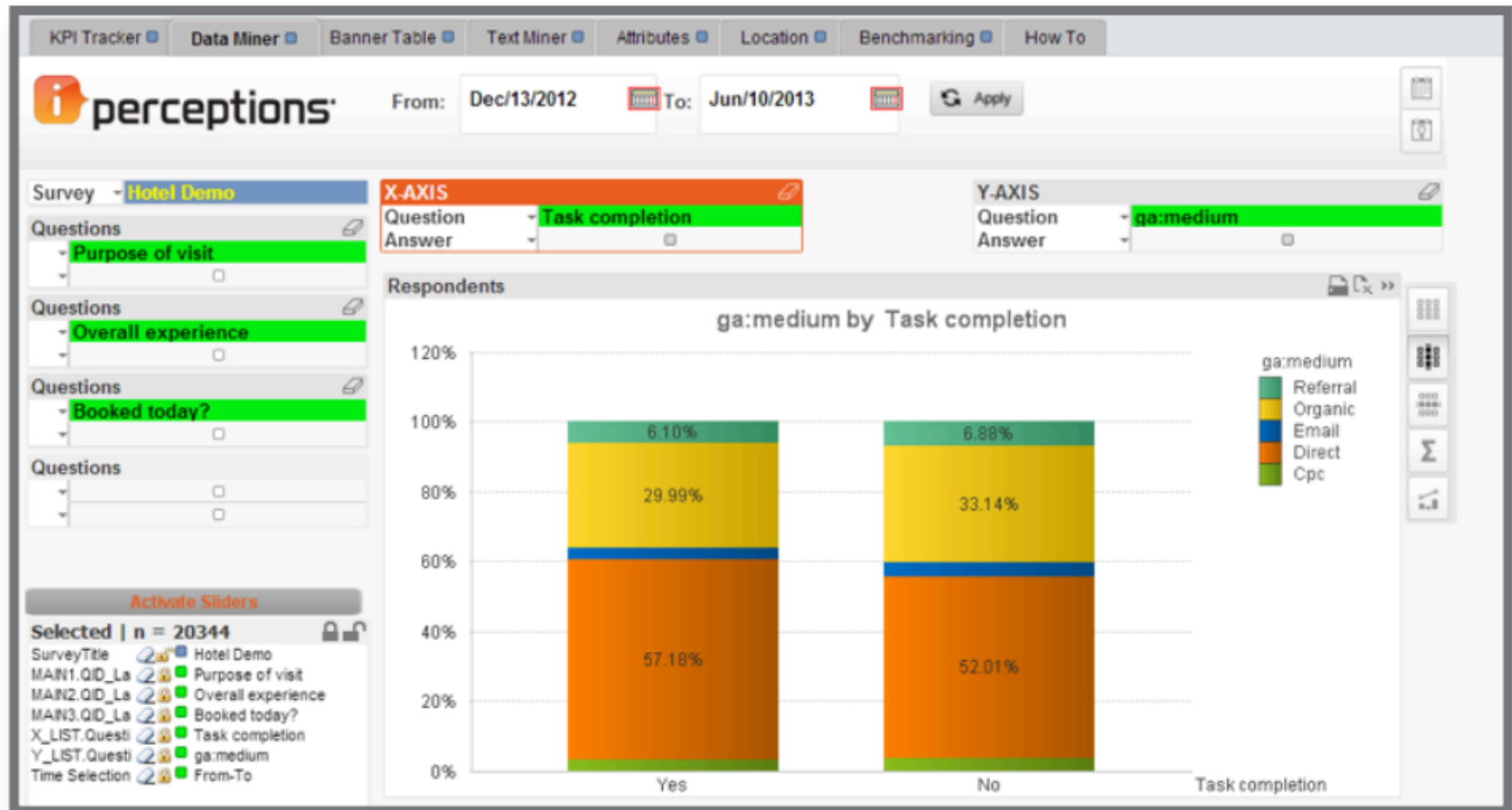
TRUSTe Certified Privacy

[Privacy Policy](#)

Powered by i perceptions



アンケート結果×解析






分類の注意点

1：計測ができる分類にする

2：全体の5%（できれば10%以上）の割合

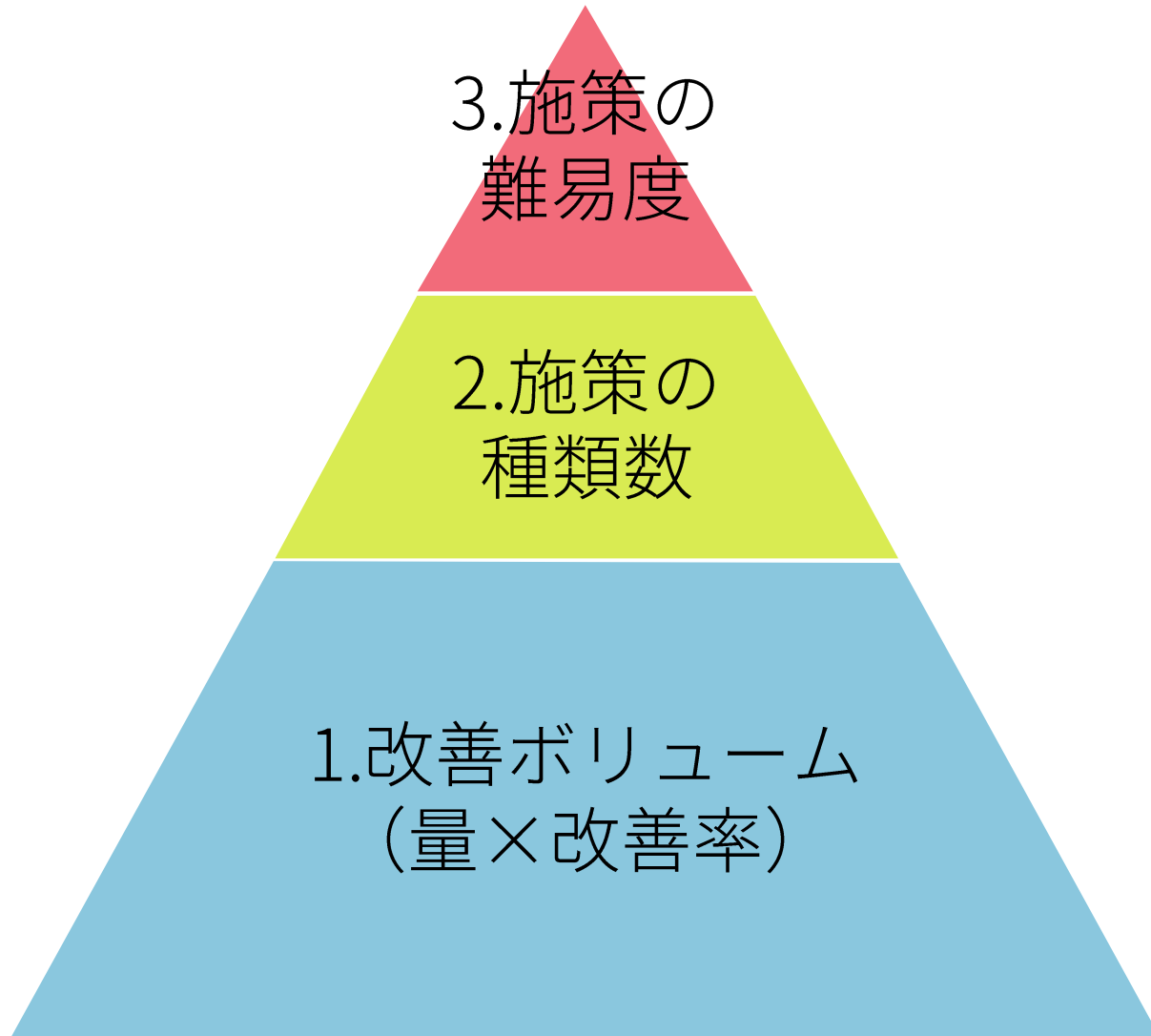
3：施策が打てる（ターゲティング可能）


A stylized illustration of a woman with a large, wide-brimmed straw hat, a green scarf, and a green and white striped vest over a white long-sleeved shirt. She is holding a large, circular target with concentric rings and a central bullseye. The target has several small black dots on it, indicating hits. The background is a plain, light-colored wall.

「可視化」から「ターゲット」を決める



施策の優先順位決め



A woman with brown hair and bangs, wearing a grey sleeveless top, is holding a black clapperboard. She has a surprised or excited expression on her face, with her mouth open. The clapperboard has white text and stripes. The text on the clapperboard includes 'SCENE', 'CUT', 'TAKE', 'ROLL', 'CAMERAMAN', and 'CO.'. A white rectangular box with a black border is overlaid on the image, containing the Japanese text '「ターゲット」 × 「施策」'.

「ターゲット」 × 「施策」



不平等な扱い





それぞれに最適な扱い

うたの歌をうたかた

10月14日

食ぐた



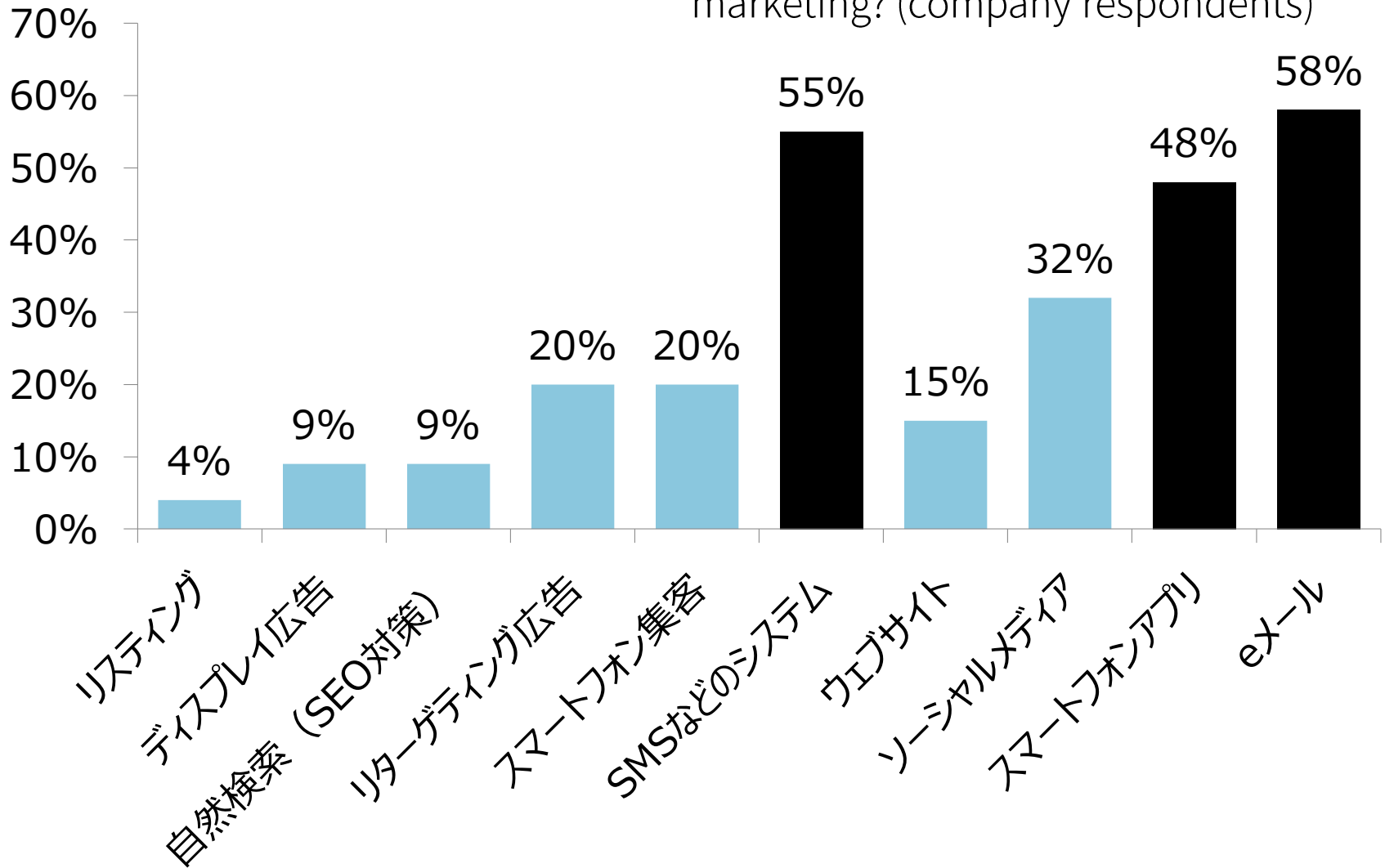
A woman with long blonde hair, wearing a brown leather jacket over a patterned top, is standing in a bookstore. She is holding a purple book and looking down at it with a slight smile. The background is filled with bookshelves and various books, creating a warm and inviting atmosphere. The lighting is soft and warm, highlighting the woman and the book she is reading.

施策と改善事例



リピーター獲得施策

“are the following online channels more geared towards acquisition or retention marketing? (company respondents)”





割引による継続利用



Boomerang for Gmail <boomerang@baydin.com>

To 自分 ▾

4月15日 ☆



このメッセージを次のように分類:

新着 ▾

[次回から表示しない](#) ×



英語 ▾



日本語 ▾

[メッセージを翻訳](#)

[次の言語で無効にする: 英語](#) ×



Boomerang Tax Day Sale

To the post office! Tax returns need to be filed today for those of us in the United States. Grab your 1040s, some stamps, and hopefully a deposit slip for your tax refund!

Tax day is nobody's favorite day, but we hope we can make it more pleasant this year. If you sign up for a paid Boomerang subscription in the next 24 hours, and use the coupon **TAXDAY14**, we'll take 30% off your subscription for the next year!

SAVE 30% -- NEXT 24 HOURS*

Use coupon code **TAXDAY14**

[Buy Subscription »](#)



購入継続のための施策

エディー・バウアー オンラインストア ebj-info@eddiebauer.co.jp dkim.cuenote.jp 経由
To 自分 ▾

6月28日 (4 日前) ☆ ▴ ▾

このメッセージを次のように分類: **プロモーション** ▾ [次回から表示しない ×](#)

メールが表示されない場合は [こちら](#) からご覧ください。



SPECIAL COUPON

2014.7.22 (火) まで

期間中、4,000円以上ご注文頂いた方にもれなく

全品送料無料

期間中、8,000円以上ご注文頂いた方にもれなく **さらに!**

合計金額より **1,000円OFF**

SUMMER SALE

▶ カタログ 全商品は **こちら**

▶ メンズ ▶ ウィメンズ

セールでお得に
まとめ買い

▶ メンズ

セール
特設会場

毎週更新!

▶ ウィメンズ



リピートにつながる獲得

お得な特別セールや健康に関する情報をお届けするお知らせメールを受け取りますか？

☐ 受け取る ☐ テキストメールのみ受け取る ☒ 受け取らない

「受け取る」を
クリックすると…



メールでお得な情報をお届けいたします！

- ★ライオン製品のお得な優待価格でのご案内！
- ★限定キャンペーンなどの先行ご案内！
- ★知って得する健康情報・生活情報などを、月に1回程度お届け！



期間限定の割引|施策

94

+

29:32:47

01:59:22

1

✉

2人

新レベル

20

報酬：
+1 +20 000

次のアイテムが利用可能になりました：

リアルト公園

☆ +900



+13.4K

一度限りのオファー -66%

3 1

今すぐ購入

ヴェントレス複合アパートビル

⚡ -10 ☆ +610

💧 -2



+750 ⌚ 10:00

190 000

購入

バロック様式の別荘

⚡ -25 ☆ +1600

💧 -13



+550 ⌚ 04:00

200 000

購入

シェア

0

2



TOP



ONLINE







リピート訪問のための機能

名古屋市千種区の賃貸住宅[賃貸マンション・アパート]情報 検索結果

建物の種類を絞り込む: [賃貸マンション](#) | [アパート](#) | [賃貸一戸建て](#)

6,461件

1

2

3

4

5

...

216

次へ

リストで表示

間取り図・写真で表示

会社別一覧

表示件数: 30件

並び替え: 第一候補

家賃が安い順

第二候補

指定なし

並び替え

リセット

すべてをチェック

詳細表示する

まとめてマイリストに登録する

まとめて問い合わせする

現在の検索条件

愛知県/名古屋市千種区

この条件で

RSS登録



保存する



新着メールを登録

検索条件変更

エリア

愛知県

↳ 愛知県 - 名古屋市(6,461)

↳ 名古屋市千種区(6,461)

青柳町(18)

チェック

吹上ワンルーム 1階



掲載写真 (18点)



賃料

0.9万円

礼金/敷引・償却
金

管理費・共益費

-

敷金/保証金

-/-

間取り

ワンルーム

種別

アパート

専有面積

15m²

築年/向き

築42年/-



再入荷お知らせメール



[アウトレット通販OUTLET PEAK \(アウトレットピーク\)](#) >
チェックした商品

チェックした商品

1 - 2 件目 (全2件)

< 前へ 1 次へ >

☐ NEW



ゼロス
定番!裏地ストライ

☐ 再入荷



ゼロス
ナイロン迷彩スピ


s.outletpeak.com

再入荷お知らせメール ×

再入荷があった際にお知らせのメールをお送りします。
送り先のメールアドレスを入力して、「登録する」を押してください。

※予約やお取り置きではありませんので、ご購入をお約束するものではありません。
※入荷数が少ない場合は、人数を限定して先着順にメールをお送りする場合があります。

ご希望の商品



ハニーパンチ
ジャケット
カラー：ブラック サイズ：M(1)
¥15,120 (税込)ー
¥6,048 (税込)
60% OFF 再プライスダウン!

送り先メールアドレス (PC・スマートフォン)

送り先メールアドレス(携帯)



購入以外でのスコア獲得

●●●○ SoftBank 22:46 12% s.outletpeak.com

マイページ

マイページメニュー +

小川 卓様の会員ランク

レギュラー会員

スコアについて

ポイント付与 0%

マガシーカード使用でポイント付与1%

あと45,000スコア獲得するとシルバー会員(ポイント付与0%)へステップアップ!

スコアの獲得履歴 ▶ スコア

ポイントについて

総保有ポイント 0

有効期限が迫っているポイント

通常ポイント: 0pt

キャンペーンポイント: 0pt

※キャンペーンポイントから優先的に使用されます。

ポイント履歴 ▶ ポイント

小川 卓様へお知らせ

2014/06/26

スコアとは、弊社サイトのご利用状況を点数化したもので、会員ランクを決定する値です。

ご購入金額がそのままスコアになるため(税抜¥10,000の商品を購入→10,000スコア獲得)、ご購入金額が中心になりますが、下記のようなサイトのご利用によっても獲得することができます。

アクティビティ	スコア	
	付与スコア数	付与されるタイミング
商品の購入	購入額(税抜)	返品可能期間の経過後(配達完了から10日~14日後)
新規会員登録	5,000スコア	ご登録完了後すぐ
メルマガ登録	5,000スコア	ご登録から30日後
マガシーカード登録	10,000スコア	マガシーカードご利用ID登録後すぐ
欲しいもののリスト登録	100スコア	ご登録完了後すぐ
好きなショップ登録	100スコア	ご登録から30日後
入荷情報メール登録	500スコア	ご登録から30日後
お友達に教えるメール	100スコア	送信完了後すぐ (オートログイン状態では付与されませんので、ログインページからログイン後にご利用ください。)
コメント投稿	500スコア	承認後
レビュー投稿	1,000スコア	承認後
ソーシャルボタン (Facebook、Google+、 twitter、mixiチェック)	100スコア	ご利用後すぐ



メルマガを通じた改善事例

メンズファッション+ プラス

無難カッコいい！がテーマの『メンズファッションプラス』
洗濯済み商品も30日間返品可能！**全国送料無料**

初めての方へ | 返品ルール | お問い合わせ

[ログイン](#) [★お気に入り](#) [🛒 カート](#)

商品カテゴリから探す！

マネキン買い

シャツ

Tシャツ

ポロシャツ

テーラードジャケット

バーカー

カーディガン

チノパン

デニム

シューズ

ベルト小物

全身コーディネート全般

名物！マネキン買い(173) ▶

下着全般

Tシャツ(217) ▶

ポロシャツ(56) ▶

ライトアウター全般

シャツ(314) ▶

テーラードジャケット(93) ▶

バーカー(89) ▶

ボトムス（ズボン）全般

チノパン(127) ▶

デニム(38) ▶

カーゴパンツ(44) ▶

ベルト(21) ▶

その他カテゴリから探す

BIG PRESENT
15,000円(税込)以上お買い上げの方全員に
“モテ・細身カーゴパンツ”
もれなくプレゼント！
 【※期間限定※】
7月1日～7月末まで！
[今すぐチェック！](#)

夏の“最強モテファッション”を
全身コーデで今スグに実現
**メンズファッション+名物
夏のマネキン買いセット**
[今すぐチェック！](#)
～女子大生＆グラビアアイドル＆プロコーディネーターが、あなたの“初夏”を100%サポート！～

売れ筋！！総合ランキング

👑1位	👑2位	👑3位	👑4位	👑5位
特別価格 4,200円	特別価格 6,900円	特別価格 4,900円	特別価格 7,200円	特別価格 4,200円
👑6位	👑7位	👑8位	👑9位	👑10位





他集客施策との比較

<input type="checkbox"/>	Default Channel Grouping	集客			行動			コンバージョン <small>e</small>
		セッション <small>?</small> ↓	新規セッション率 <small>?</small>	新規ユーザー <small>?</small>	直帰率 <small>?</small>	ページ/セッション <small>?</small>	平均セッション時間 <small>?</small>	トランザクション数 <small>?</small>
		491,438 全体に対する割合: 100.00% (491,438)	53.99% サイトの平均: 53.87% (0.22%)	265,308 全体に対する割合: 100.22% (264,729)	45.94% サイトの平均: 45.94% (0.00%)	2.75 サイトの平均: 2.75 (0.00%)	00:02:36 サイトの平均: 00:02:36 (0.00%)	1,127 全体に対する割合: 100.00% (1,127)
<input type="checkbox"/>	1. Organic Search	333,851 (67.93%)	54.03%	180,394 (67.99%)	43.79%	2.63	00:02:25	599 (53.15%)
<input type="checkbox"/>	2. Direct	79,458 (16.17%)	67.26%	53,443 (20.14%)	61.28%	2.50	00:02:18	157 (13.93%)
<input type="checkbox"/>	3. Paid Search	30,408 (6.19%)	38.66%	11,757 (4.43%)	38.38%	2.63	00:02:14	182 (16.15%)
<input type="checkbox"/>	4. Referral	20,252 (4.12%)	58.51%	11,849 (4.47%)	58.51%	2.52	00:02:12	36 (3.19%)
<input type="checkbox"/>	5. (Other)	11,823 (2.41%)	37.25%	4,404 (1.66%)	37.25%	2.52	00:02:12	62 (5.50%)
<input type="checkbox"/>	6. Display	8,032 (1.63%)	5.58%	448 (0.17%)	5.58%	2.51	00:02:11	48 (4.26%)
<input type="checkbox"/>	7. Social	4,879 (0.99%)	57.51%	2,806 (1.06%)	57.37%	2.30	00:02:52	2 (0.18%)
<input type="checkbox"/>	8. Email	2,735 (0.56%)	7.57%	207 (0.08%)	35.94%	5.17	00:06:08	41 (3.64%)

全体の
3.6%



メルマガ別の効果

【メンズファッション+通信】今すぐイメチェンのマネキン買い！里帰り飲み会で友達をびっくりさせちゃおう？

メンズファッション+ <info@mensfashion.cc>

8月4日

To 自分

小川 卓様

こんにちは！
メンズファッション+ スタッフの甲斐です^^

まだちょっと先ですけど、お盆が楽しみで楽しみで仕方ないです☆

やっと地元に戻る〜(〇〇)／

早く九州に帰って温泉に入りたいです〜(〇〇)／

友達にも会いたいです。

ゆっくりしたいです。

小川 卓様も里帰って予定してますか？

里帰りすると、
久々に会った男友達がかっこよくなったりすると
かなりドキドキします>>>

印象が変わっただけでもドキドキします！

プライマリ ディメンション: 参照元/メディア 参照元 メディア キーワード その他

グラフを表示 セカンダリ ディメンション 並べ替えの種類: デフォルト					
参照元/メディア	訪問数	収益	トランザクション数	平均値	
	2,625 全体に対する割合: 0.59% (442,194)		43 全体に対する割合: 4.18% (1,028)		
1. 201308011sun / email	350		8		
2. 20130804sun / email	315		8		
3. 20130807wed18 / email	306		3		
4. 20130826mon / email	207		0		
5. 20130821wed / email	191		2		
6. 20130801thu18 / email	189		5		
7. 201308018sun / email	168		4		
8. 20130822thu18 / email	156		1		
9. 20130809fri18 / email	106		1		
10. 20130731wed / email	85		3		

メンズファッション+ 625

2013年8月22日 月/火

面商などが正しく表示されない場合は
こちらをクリックしてブラウザでご覧ください。

新商品一覧

新着マネキン買い15点をご紹介します

【マネキン買い】清潔感を感じさせるシャツスタイルで女子ウケも◎のシャツ+パンツ+バン
ツ(3点セット)



爽やかな色でコーデが華やかでシャツ！
ボトムスも楽しめるシルエットの美脚パンツ！

購入はこちら

【マネキン買い】【ピンクシャツでら顔若返り】キレイカジコーデで爽やかに！シャツ+パンツ+バ
ンツ(3点セット)★



緑の七分袖で爽やかさMAX!!
ピンクも可愛くも男子ってカッコいい!!

購入はこちら

1.05%

2.65%

2.38%

0.64%

0.94%

3.53%



得られた気づき

1：テキスト＞HTML

2：商品羅列＜商品名＋説明＋リンク

3：メルマガの最後に商品リンクを用意

4：件名の「内容」に関しては特徴なし



改善が必要なフッター

今回も最後までご愛読いただきまして、どうもありがとうございました^^

これからもワクワクするメルマガにしますので、
楽しみに待っていてくださいね (^o^)

☆ツイッターはじめました(^o^)/

新商品の情報や撮影秘話、スタッフのつぶやきなど...

様々な情報をチェックできます！！

よろしくお願いいたします！！

<https://twitter.com/mensfashionplus>

メンズファッション+サポート担当:上本

メンズファッション+ by株式会社ホットココア

メールアドレス: info@mensfashion.cc

URL: <http://mensfashion.cc?mail=000>

メールマガジンの解除はこちら

<https://mensfashion.cc/fs/mensfashion/MailMagazineEntry.html?mail=000>



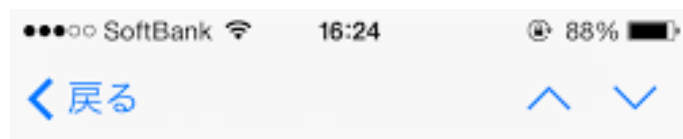
件名の改善が必要

<input type="checkbox"/>	メンズファッション+	8月22日	★
<input type="checkbox"/>	▶【メンズファッション+通信】【清潔感を感じさせるシャツスタイルで女子ウケも◎】シャツ×Tシ		
	.html メンズファッション+ by株式会社ホットココアメールアドレス:info@me	受信トレイ	通知
<input type="checkbox"/>	メンズファッション+	8月21日	★
<input type="checkbox"/>	▶【メンズファッション+通信】メルマガは、夏に涼しい着回し特集！今日からよろしくお願いま		
	こんにちは！メンズファッション+ スタッフの上本(うえもと)です、(^o^)/ 本日から、メル		通知
<input type="checkbox"/>	メンズファッション+	8月18日	★
<input type="checkbox"/>	▶【メンズファッション+通信】お盆休み最終日><香りで気持ちも印象も変わるんです！！		
	こんにちは！メンズファッション+ スタッフの甲斐です^^ 気が付けばなんと	受信トレイ	通知
<input type="checkbox"/>	メンズファッション+	8月9日	★
<input type="checkbox"/>	▶【メンズファッション+通信】【定番のシンプルコーデで爽やか好青年な印象に！】他5点		
	.html メンズファッション+ by株式会社ホットココアメールアドレス:info@mensfashion.		通知

SoftBank 21:56 24%			
Q メンズファッション+		X	キャンセル
差出人	宛先	件名	すべて
メンズファッション+		18:00	
TO 【メンズファッション+通信】『...			▶
小川 卓様 こんにちは！メンズファッション+ スタッフの上本(うえもと)です、(^o...			
メンズファッション+		木曜日	
TO 【メンズファッション+通信】【...			▶
2013年8月22日 発行 画像などが正しく表示されない場合はこちらをクリックしてブ...			
メンズファッション+		2013/08/18	
TO 【メンズファッション+通信】お...			▶
小川 卓様 こんにちは！メンズファッション+ スタッフの甲斐です^^ 気が付けばな...			
メンズファッション+		2013/08/04	
TO 【メンズファッション+通信】今...			▶
小川 卓様 こんにちは！メンズファッション+ スタッフの甲斐です^^ まだちょっと...			
更新: 2013/08/28 21:55			
編集			



改善後の変化



そろそろ本格的に寒くなりそうなので、
↓を自己買いしちゃいました♪

<http://goo.gl/1yJr3W>

【モコモコした袖と襟のボアが女子ウケ抜群！ウールだからあったかい】
ボア付きウールGジャン（グレー）

首回りがあったかくて、デザイン的にもカッコいいです！
グレーだから、ボトムスがどんな色でも合わせやすいのも気に入りました ^
-



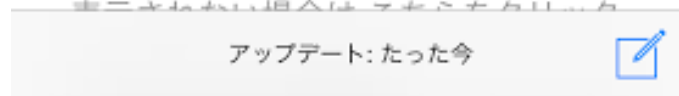
メンズファッション+ 昨日 >
TO 冬物アイテム勢ぞろい♪【メンズフ...
2013年11月17日 発行 画像などが正しく表示されない場合は こちらをクリック...

メンズファッション+ 2013/11/06 >
TO クリスマスツリーの点灯が始まった...
小川 卓様 こんにちは！ メンズファッション+ スタッフの松本です^^ どうや...

メンズファッション+ 2013/10/31 >
TO 冬に向けたアウターコーデ【メンズ...
2013年10月31日 発行 画像などが正しく表示されない場合は こちらをクリック...

メンズファッション+ 2013/10/27 >
TO 男性ファッション誌は読むべきか...
小川 卓様 こんにちは！ メンズファッション+ スタッフの松本です^^ 突然で...

メンズファッション+ 2013/10/24 >
TO ウールメルトンショート丈ピーコー...
2013年10月24日 発行 画像などが正しく表示されない場合は こちらをクリック...






改善結果

半年で
収益2倍

Default Channel Grouping	集客			行動					
	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 ? ↓	トランザクション数 ?	収益 ?	e コマースのコンバージョン率 ?
	22.97% ▲ 604,335 と 491,438	2.88% ▼ 52.43% と 53.99%	19.43% ▲ 316,868 と 265,308	6.61% ▼ 48.98% と 45.94%	17.16% ▲ 3.22 と 2.75	4.75% ▼ 00:02:29 と 00:02:36	44.37% ▲ 1,627 と 1,127	94.68% ▲ 	17.40% ▲ 0.27% と 0.23%
1. Email									
2014/01/01 - 2014/01/31	7,752 (1.28%)	8.35%	647 (0.20%)	40.88%	4.93	00:04:54	159 (9.77%)		2.05%
2013/08/01 - 2013/08/31	2,735 (0.56%)	7.57%	207 (0.08%)	35.94%	5.17	00:06:08	41 (3.64%)		1.50%
変化率	183.44%	10.28%	212.56%	13.74%	-4.61%	-19.97%	287.80%	405.28%	36.82%

全体の3.6%
から9%まで成長

メルマガは
収益4倍

A man and a woman are standing against a plain white background. The woman, on the left, has dark hair tied in a bun and is wearing a light pink sleeveless top and matching pants. She is looking at the man with a slight smile. The man, on the right, has dark hair and is wearing a white short-sleeved button-down shirt and blue jeans. He is looking upwards with his mouth slightly open, and the woman is playfully pinching his chin with her right hand. A semi-transparent white box with a thin black border is centered over the image, containing the Japanese text.

集客 VS リピートではない




新規獲得の重要性

1：立ち上げ時は集客しかできない

2：集客は一気に売上を伸ばすことが可能

3：新規流入は新しい気付きにつながる

4：既存顧客は必ず減っていく

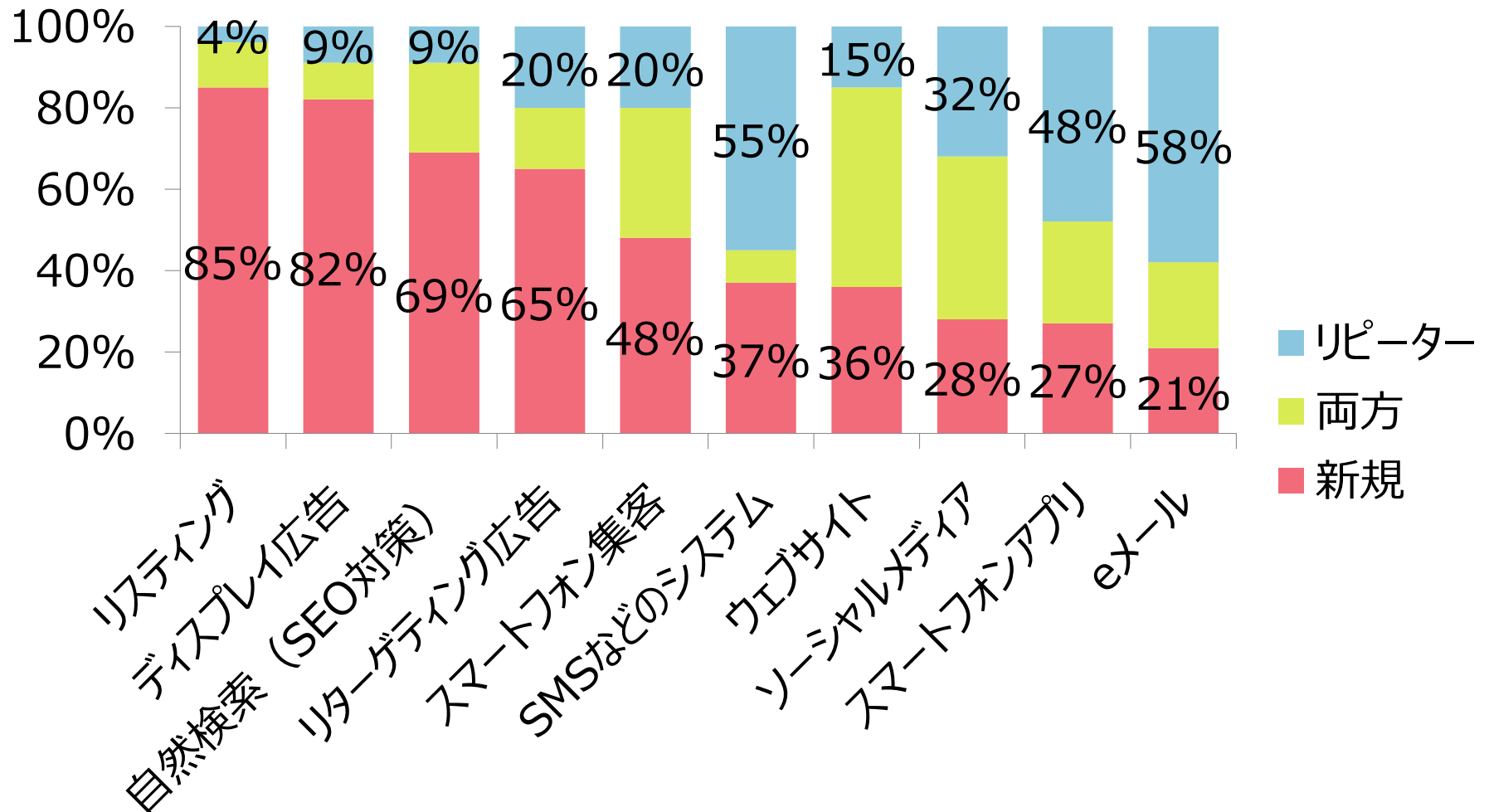
A man and a woman are standing together, smiling. The man is on the left, wearing a white button-down shirt, and has his right hand on the woman's left shoulder. The woman is on the right, wearing a light-colored sleeveless top. They are both looking towards the camera. A semi-transparent white box with a thin black border is centered over the image, containing the Japanese text.


集客 with リピートが大切



新規獲得の重要性

“are the following online channels more geared towards acquisition or retention marketing? (company respondents)”

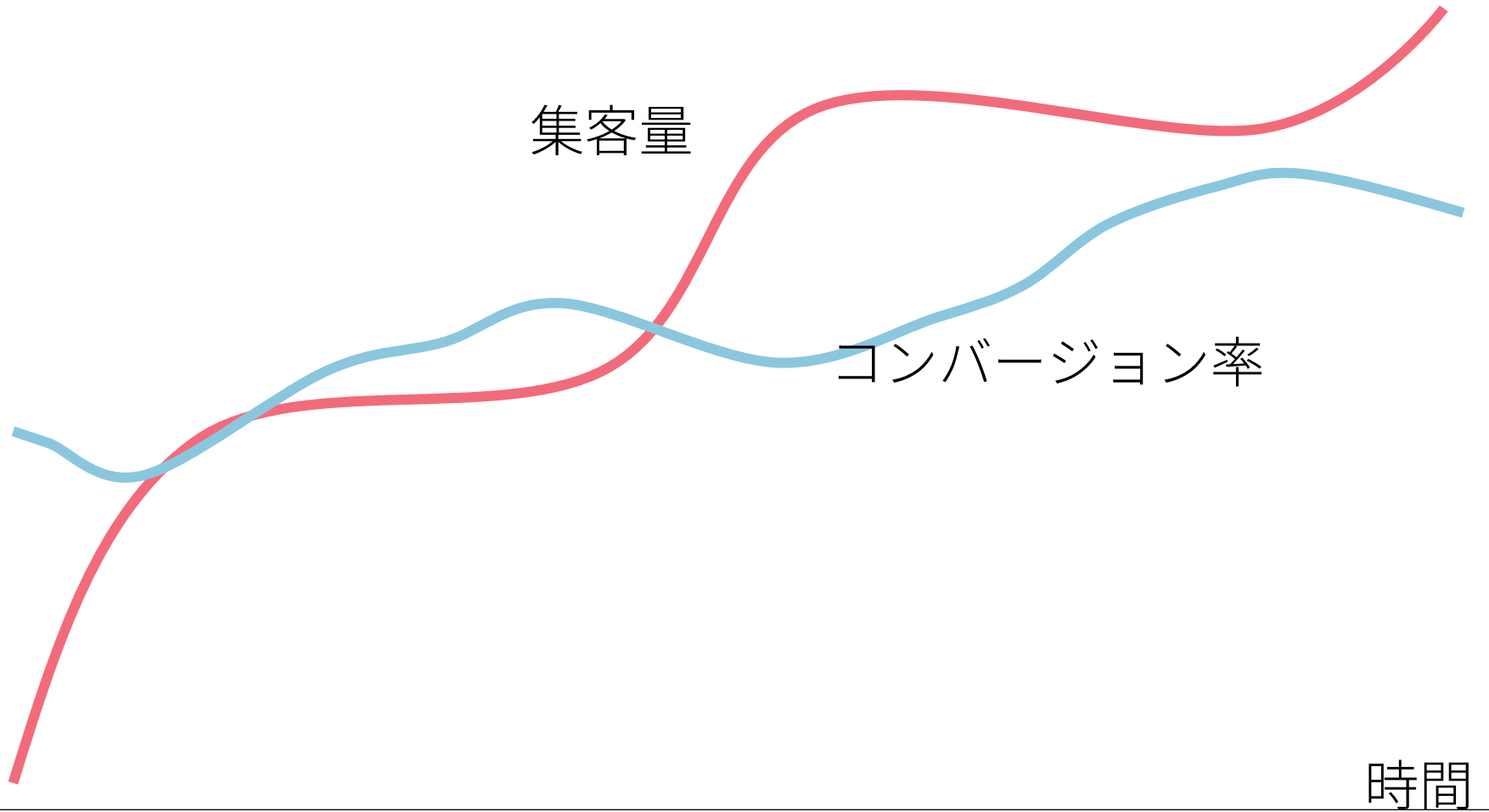




バランスを変えていく

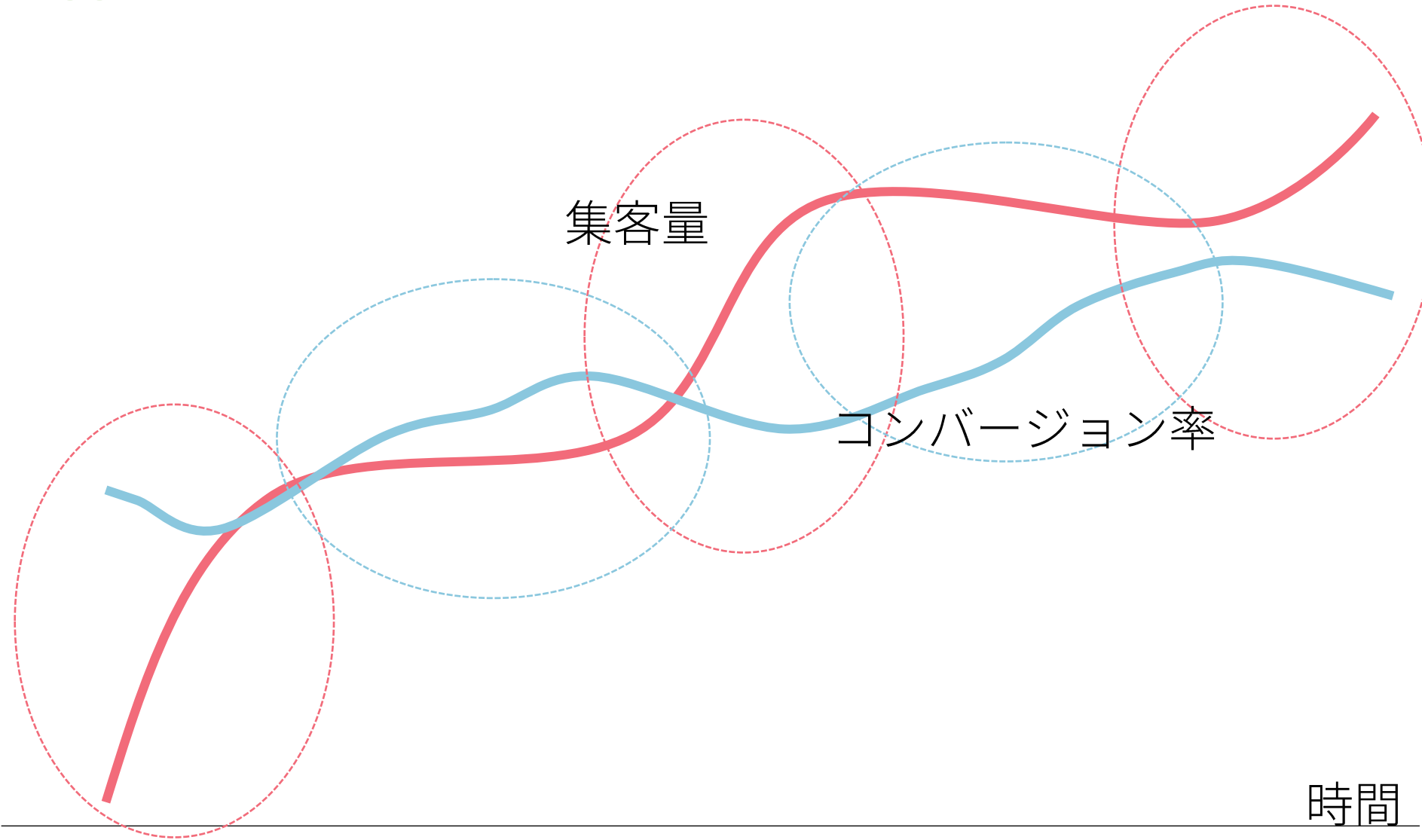


優先順位の見直し





優先順位の見直し





Customer Centric



近江商人の法則

近江商人 「商売の十教訓」

- 一、商売は世の為、人の為の奉仕にして、利益はその当然の報酬なり。
- 一、店の大小よりも場所の良否、場所の良否よりも品の如何。
- 一、売る前のお世辞より売った後の奉仕。
これこそ永遠の客をつくる。
- 一、資金の少なきを憂うるなかれ。
- 一、信用の足らざるを憂うべし。
- 一、無理に売るな、客の好むものも売るな。
- 一、客の為になるものを売れ。
- 一、良き品を売ることは善なり。
- 一、良き品を広告して多く売ることがさらに善なり。
- 一、紙一枚でも景品はお客を喜ばせるものだ。
- 一、つけてあげられるものがない時は、笑顔を景品にせよ。
- 一、正札を守れ。
- 一、値引きは却って気持ちを悪くするくらいが落ちた。
- 一、常に考えよ、今日の損益を。
- 一、今日の損益を明らかにしないでは寝に就かぬ習慣にせよ。
- 一、商売には好況、不況はない。
- 一、いずれにしても儲けねばならぬ。




おもてなしの気持ち

In one case, a customer was laid up due to back surgery and she created a special code “wegotyourback” for the customer to receive a discount for their future purchases.

<http://happycustomer.stellaservice.com/2013/06/12/repeat-possessions-one-on-one-service-drives-company-growth/>



Customer Centric

 Hello. [Sign in](#)

Departments ▾ Fire & Kindle ▾ Prime ▾

Search

All De

NEW! Amazon.jobs links

[Amazon.jobs home page](#)
[Working at Amazon](#)
[Locations](#)
[Benefits](#)

Recruiting at Amazon

[University Recruiting](#)
[Fulfillment Recruiting](#)

Help

[Amazon.jobs help](#)
[FAQs](#)

About Amazon



Founded in 1994 and headquartered in Seattle, Washington, Amazon has grown to be a [Fortune 100](#) company.

Where it started: Earth's Most Customer-Centric Company

With a mission “to be Earth’s most customer-centric company, where customers can find and discover anything they want to buy at the lowest possible prices,” Amazon.com and other sellers offer millions of unique categories such as books; movies; music & games; digital downloads; electronics & computers; home & garden; toys & games; shoes & jewelry; health & beauty; sports & outdoor; and tools, auto & industrial.

Consumers

Technological innovation drives the growth of Amazon.com to offer customers more types of products, more convenience, and faster delivery.

Find us on Facebook



Inside Amazon





Customer Service

Customer Service

Talk with Amazon Customer Service

Have us call you right now about:

Issue Details: Problems viewing on your TV
Order ID:

Enter your number and click Call Me. (You'll need an open phone line.)
We'll call you and connect you to a service specialist.

Country

United States ▼

Your number

()

-

Ext.

Call me now

Call me in 5 minutes

What are the benefits?

Click the Call Me button or you can reach us at 1-877-442-1958 t

International customers can reach us at 1-206-266-2992. Charge

No waiting to talk to a person.

We'll connect you directly with a Customer Service associate.

We'll know who you are.

As long as you're signed in to Amazon when you click Call Me, we'll know who you are; you won't have to answer a series of questions to verify your identity.

We're ready to answer your questions.

The Customer Service associate who speaks to you will be immediately ready to focus on your questions.



3 Messages

01

分類とターゲットをデータから導く



02

リピーター施策を理解し取り入れる



03

カスタマーのことを考えたアクション





Happy Customers, Happy Business

THANKS FOR LISTENING