



株式会社グラッドキューブ様
グラッドキューブ公式ホームページ

AIレポート

2017.03.01 - 2017.03.31



1. エグゼクティブ・サマリー
2. 曜日・時間帯別分析 (コンバージョン数)
3. 曜日・時間帯別分析 (コンバージョン率)
4. 多角的サイト評価
5. ページスクロール反応
6. ゴールに至った遷移
7. 性別・年代別分析 [Google Analytics 連携]
8. ソーシャル分析 [Google Analytics 連携]
9. コンバージョンに至った日数 [Google Analytics 連携]
10. 自然検索キーワード [Google Search Console 連携]

連携中の Google Analytics 情報

アカウント

株式会社グッドキューブ

プロパティ

グッドキューブ公式サイト

ビュー

すべてのウェブサイトのデータ

目標

問い合わせ完了

連携中の Google Search Console 情報

プロパティ

<https://www.glad-cube.com/>

エグゼクティブ・サマリー

2017.03.01 - 2017.03.31

訪問	訪問者	直帰率	ページビュー	平均滞在時間
1,553回	1,392人	71,73%	3,330	0:03:06
-10.25%	+1.25%	+2.25%	+5.25%	+7.25%

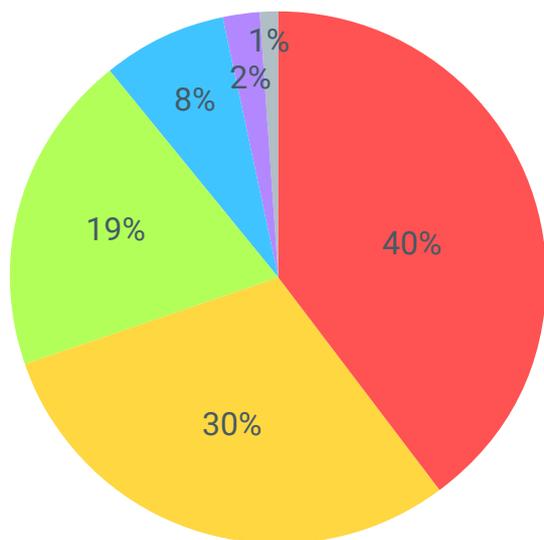
ホットページ

<http://www.glad-cube.com/company/chief-introduction.html>

ゴール

問い合わせ完了

流入元別コンバージョン数の割合



流入元

コンバージョン数

1. ● Google	37
2. ● Not Provided	28
3. ● Yahoo!	18
4. ● www.glad-cube.com	7
5. ● sitest.jp	2
● その他	1

コンバージョン数の合計

98

+1.25%

コメント

コンバージョンに占める流入元の割合は、Google から 40%、不明から 30%、Yahoo から 19%、www.glad-cube.com から 8% でした。更にトラフィックを増やせる経路があればコンバージョン数も増やせるかもしれません。この中に入らない経路からのコンバージョンを増やす取り組みをしましょう。

曜日・時間帯別分析 (コンバージョン数) 2017.03.01 - 2017.03.31

曜日時間帯別のコンバージョン数を表示しています。

特定の曜日や時間帯にコンバージョンが集中していればその曜日時間帯での広告露出をふやしてみたいかがでしょうか？またサイト更新やブログ・SNS投稿、メルマガ配信などのタイミングをあわせるなども効果的です。デバイスごとにどのような違いがあるかをチェックしてください。

ゴール 問い合わせ完了

PCからのコンバージョン数

		日	月	火	水	木	金	土
コンバージョン数		6	34	14	46	35	34	2
0:00 a.m. - 3:00 a.m.	5	1	1	0	2	1	0	0
3:00 a.m. - 6:00 a.m.	1	1	0	0	0	0	0	0
6:00 a.m. - 9:00 a.m.	8	0	1	3	3	1	0	0
9:00 a.m. - 0:00 p.m.	54	0	11	2	16	13	12	0
0:00 p.m. - 3:00 p.m.	38	1	11	1	9	8	6	2
3:00 p.m. - 6:00 p.m.	33	1	4	4	7	8	9	0
6:00 p.m. - 9:00 p.m.	21	0	3	4	5	3	6	0
9:00 p.m. - 0:00 a.m.	11	2	3	0	4	1	1	0

スマートフォン・タブレットからのコンバージョン数

		日	月	火	水	木	金	土
コンバージョン数		0	0	0	7	3	2	0
0:00 a.m. - 3:00 a.m.	1	0	0	0	1	0	0	0
3:00 a.m. - 6:00 a.m.	0	0	0	0	0	0	0	0
6:00 a.m. - 9:00 a.m.	2	0	0	0	0	2	0	0
9:00 a.m. - 0:00 p.m.	6	0	0	0	3	1	2	0
0:00 p.m. - 3:00 p.m.	0	0	0	0	0	0	0	0
3:00 p.m. - 6:00 p.m.	0	0	0	0	0	0	0	0
6:00 p.m. - 9:00 p.m.	2	0	0	0	2	0	0	0
9:00 p.m. - 0:00 a.m.	1	0	0	0	1	0	0	0

曜日・時間帯別分析 (コンバージョン率) 2017.03.01 - 2017.03.31

曜日時間帯別のコンバージョン率を表示しています。

特定の曜日や時間帯にコンバージョンが集中していればその曜日時間帯での広告露出をふやしてみたいかがでしょうか？またサイト更新やブログ・SNS投稿、メルマガ配信などのタイミングをあわせるなども効果的です。デバイスごとにどのような違いがあるかをチェックしてください。

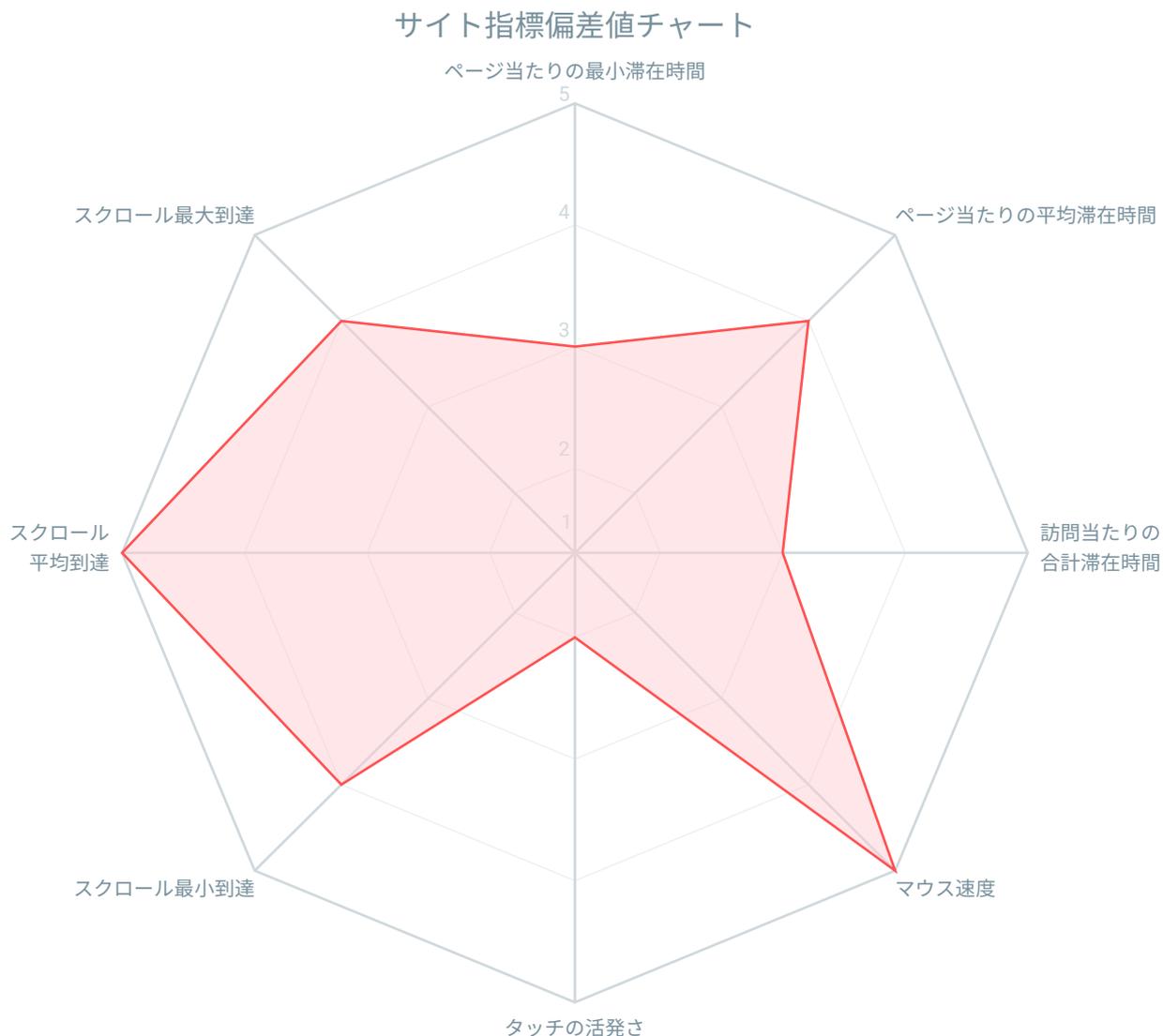
ゴール 問い合わせ完了

PCからのコンバージョン率

		日	月	火	水	木	金	土
コンバージョン率		3.4%	4.2%	2.5%	6.8%	5.2%	5.0%	1.2%
0:00 a.m. - 3:00 a.m.	5.0%	6.7%	6.7%	0.0%	16.7%	4.8%	0.0%	0.0%
3:00 a.m. - 6:00 a.m.	2.1%	7.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
6:00 a.m. - 9:00 a.m.	6.0%	0.0%	4.5%	13.0%	9.7%	6.3%	0.0%	0.0%
9:00 a.m. - 0:00 p.m.	5.2%	0.0%	4.6%	1.5%	7.7%	7.4%	5.2%	0.0%
0:00 p.m. - 3:00 p.m.	4.8%	3.7%	6.1%	0.7%	6.4%	5.5%	4.8%	6.7%
3:00 p.m. - 6:00 p.m.	3.9%	3.1%	2.3%	3.0%	4.3%	5.0%	5.8%	0.0%
6:00 p.m. - 9:00 p.m.	3.9%	0.0%	2.3%	4.3%	6.7%	2.9%	6.5%	0.0%
9:00 p.m. - 0:00 a.m.	4.5%	4.9%	6.1%	0.0%	9.3%	2.2%	3.7%	0.0%

スマートフォン・タブレットからのコンバージョン率

		日	月	火	水	木	金	土
コンバージョン率		0.0%	0.0%	0.0%	5.8%	2.6%	2.1%	0.0%
0:00 a.m. - 3:00 a.m.	2.2%	0.0%	0.0%	0.0%	11.1%	0.0%	0.0%	0.0%
3:00 a.m. - 6:00 a.m.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
6:00 a.m. - 9:00 a.m.	0.7%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	4.5%	0.0%	0.0%
9:00 a.m. - 0:00 p.m.	5.1%	0.0%	0.0%	0.0%	10.7%	5.6%	9.1%	0.0%
0:00 p.m. - 3:00 p.m.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
3:00 p.m. - 6:00 p.m.	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
6:00 p.m. - 9:00 p.m.	1.9%	0.0%	0.0%	0.0%	10.5%	0.0%	0.0%	0.0%
9:00 p.m. - 0:00 a.m.	1.3%	0.0%	0.0%	0.0%	7.1%	0.0%	0.0%	0.0%



コメント

SiTest 導入済みウェブサイト全体における、コンバージョンした訪問の各指標の標準値を 50 とした時のあなたのサイトのすべての訪問データ偏差値を表しています。
他のサイトとの比較優劣を表すものではありませんが、弱みの発見にご利用ください。

ページスクロール反応

2017.03.01 - 2017.03.31

アクセスが多い TOP 5 のページのスクロール到達状況を表しています。

アクセス数が多くても、スクロール深度が浅ければ適切にページの内容を訴求できていない可能性があります。色が変わっている部分でユーザーの興味を途切れさせる原因がないか見なおしてみましょう。



1. <http://www.glad-cube.com/blog/>

2. <http://www.glad-cube.com/>

3. <http://www.glad-cube.com/company.html>

4. <http://www.glad-cube.com/staff/>

5. <http://www.glad-cube.com/service/listing.html>

コンバージョン数が多かった順に3パターンのゴールまでのサイト内ページ遷移を表示しています。この経路内のページがコンバージョンのために重要であることがわかります。この経路のページに対してヒートマップ分析を重点的に行い、次の経路ページへいかに誘導するかを改善することでコンバージョン率を高めることができます。

ゴール 問い合わせ完了

1. この遷移での CV 数 : 25
総 CV 数 : 114



2. この遷移での CV 数 : 25
総 CV 数 : 114



3. この遷移での CV 数 : 25
総 CV 数 : 114



性別・年代別のコンバージョン数、コンバージョン率を表示しています。

特定の性別や年代にコンバージョンが集中していればそのターゲティングでの広告露出を増やしてみてもいいかもしれませんか？コンバージョン率が悪い性別・年代があれば、ウェブサイト内でそのターゲット層に対しての適切な訴求ができていないか再確認してみましょう。

目標 問い合わせ完了

年代	18~24	25~34	35~44	45~54	55~64	65~
コンバージョン数	3	59	15	4	0	0
男性	1	41	13	4	0	0
女性	2	18	2	0	0	0

スマートフォン・タブレットからのコンバージョン数

年代	18~24	25~34	35~44	45~54	55~64	65~
コンバージョン数	0	1	1	0	0	0
男性	0	1	1	0	0	0
女性	0	0	0	0	0	0

PCからのコンバージョン率

年代	18~24	25~34	35~44	45~54	55~64	65~
コンバージョン率	0.79%	2.78%	1.64%	0.33%	0.00%	0.00%
男性	0.41%	2.75%	1.65%	0.33%	0.00%	0.00%
女性	1.44%	2.88%	1.55%	0.00%	0.00%	0.00%

スマートフォン・タブレットからのコンバージョン率

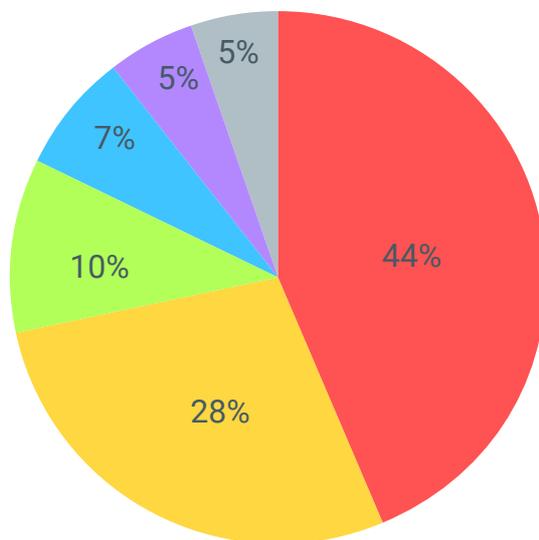
年代	18~24	25~34	35~44	45~54	55~64	65~
コンバージョン率	0.00%	0.44%	0.63%	0.00%	0.00%	0.00%
男性	0.00%	0.61%	0.81%	0.00%	0.00%	0.00%
女性	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%

ソーシャル別のアクセス情報を表示しています。

あなたのサイトはどのソーシャルからの流入が多く、どれほどのコンバージョンにつながっていますか？
もし突発的にアクセスが増えているようならば、口コミやシェアが発生しているかもしれません。

目標 問い合わせ完了

ソーシャルネットワーク別セッションの割合



ソーシャルネットワーク	セッション	ページビュー数	コンバージョン数	コンバージョン率
1. ● Facebook	42	69	0	0%
2. ● Blogger	27	27	0	0%
3. ● Twitter	10	12	0	0%
4. ● Naver	7	35	0	0%
5. ● YouTube	5	8	3	60%
● その他	5	5	0	0%

初回サイト訪問からコンバージョンするまでの期間（日数）を表示しています。

あなたのサイトに始めて訪れてからの検討期間の目安として利用することが可能です。もし検討期間が短い場合、限定性を高めるなど決断を早めるページ構成にしましょう。高額商品や B2B 向けの検討期間が長いサイトの場合、比較検討してコンバージョンしてもらえるような情報量を意識したサイトの構成にしてはいかがでしょうか。

目標 問い合わせ完了

コンバージョンに至るまでの平均日数

3.1 日

※日数の上位 10 件を表示

日数	コンバージョン数	
0	290	
1	10	
2	9	
3	16	
4	4	
5	3	
6	4	
7	3	
9	3	
11	3	

自然検索キーワード

[Google Search Console 連携]

2017.03.01 - 2017.03.31

Google Search Console から取得した、あなたのサイトがヒットした検索語句（クエリ）を検索結果クリック数が多いものから 20 個表示しています。意図通りのキーワード、意図していないキーワードそれぞれ実際に検索してみてどのページに着地しているのか確認しましょう。コンバージョンする確率が高そうなキーワードの掲載順位をさらに高め、流入数を増やすためにコンテンツ SEO に取り組んではいかがでしょうか。

検索クエリ	クリック数	表示回数	クリック率	平均掲載順位
1. (not set)	1155	15311	7.54%	13.0
2. アクセス解析	136	299	45.48%	2.4
3. 運用型広告	52	656	7.93%	6.8
4. ランディングページ	45	263	17.11%	8.8
5. LPO	44	539	8.16%	2.5
6. EFO	27	341	7.92%	5.5
7. カスタマージャーニー	24	111	21.62%	4.4
8. LTV	19	70	27.14%	3.0
9. ファーストパーティクッキー	18	35	51.43%	2.8
10. サードパーティクッキー	18	112	16.07%	4.9
11. ビッグデータ	16	71	22.54%	5.6
12. リアルタイムマーケティング	15	170	8.82%	7.7
13. コンテンツ連動型広告	14	532	2.63%	2.0
14. 行動ターゲティング広告	14	72	19.44%	5.3
15. メディアレップ	14	254	5.51%	10.0
16. PPC 広告	12	19	63.16%	1.0
17. リワード広告	11	46	23.91%	5.8
18. PV	10	307	3.26%	5.6
19. 直帰率	10	60	16.67%	5.7
20. 離脱率	10	73	13.70%	6.5