

提出日：西暦 2013 年 5 月 15 日

社外研修報告書

弁護士法人 名古屋総合法律事務所
報告者：山口 晋矢

研修テーマ	ウェブデータ活用セミナー
主催者	株式会社ニューホライズンジャパン(CDトレーニングセンター)
受講場所	名古屋市中村区名駅 4 丁目 26 番 12 号 富士ビル 4 階
受講期間	2013 年 5 月 14 日(火) 18:30~20:00
研修内容	<ol style="list-style-type: none">マーケティングにおけるウェブの重要性<ul style="list-style-type: none">✓ 情報発信から情報収集へ ⇒ ウェブの役割の変化ウェブ解析で使うツール活用の入口<ul style="list-style-type: none">✓ Google Analytics をはじめ色々なツールをみるウェブ解析士<ul style="list-style-type: none">✓ 資格の概要
研修の成果 及び感想	<p>ウェブサイトの役割</p> <ul style="list-style-type: none">■ 全世界に情報が発信できる■ 店舗を持たずに物販ができる■ アクセスした人の情報がわかる<ul style="list-style-type: none">➢ 地域➢ 組織 (大学など)➢ どのページから➢ 検索キーワード <p>アクセスした人の情報は当事務所にとっても利用価値のあるデータだと思いました。その実例として、エステの会社の話を聞きました。</p> <p>エステの HP に検索で来る場合、色々なキーワードが考えられるが、 ・「ブライダル エステ」 の検索ワードで来た人の成約率が非常に高いことがデータからわかった。 その結果、HP の方向性をブライダルエステにしたところ非常に多くの問い合わせが発生するようになった。</p>

	<p>という話でした。</p> <p>これは当事務所でも行えることなので取り入れたいと思っています。</p> <p>また、もう1つの話として、あるサイトの訪問者数が、あるときを境にピーク時の7割程度になってしまった。これはなぜか？という話でした。</p> <p>この場合、全部で20か所ほど掲載していた看板を全部撤去していたそうです。なので、見られていないようで意外と反響があるということを教えてもらいました。</p> <p>他にも、大学の教授へのセールスや、美容院がなぜHPを持っているのか？など、マーケティングの仕方を色々と学べて面白かったです。</p>
添付資料	
受講者	浅野了一、山口晋矢