



**Digital Identity**

**会社概要**

- 2021 -

# 会社概要

**企業名** 株式会社デジタルアイデンティティ



**設立** 2009年



**従業員** 141名（2021年6月30日現在）

## 事業

デジタルマーケティング事業

- ・ウェブ広告の戦略立案・実行・改善
- ・インターネット広告代理事業
- ・ウェブサイトの企画・設計・制作・構築
- ・インターネットメディア事業

## TOKYO

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南1-15-1  
A-PLACE恵比寿南5F  
03-5794-3741



## OSAKA

〒530-0003 大阪府大阪市北区堂島2-1-27  
桜橋千代田ビル8F

## FUKUOKA

〒810-0001 福岡市中央区天神2-14-8  
福岡天神センタービル13F  
092-737-3680



## Board Members



### 代表取締役社長 鈴木 謙司

2004年、アビームコンサルティング入社、OracleやSAPなど基幹システム開発のSEとして従事。2006年、株式会社サイバーエージェント入社、大手金融や総合通販企業のコンサルティングに従事。2008年、営業局長に就任。プロダクト・業種を問わず多数の改善プロジェクトに参画しながら、営業局のマネジメントを行う。2011年、SEO局長に就任し、SEOアルゴリズム研究やプロダクト開発に参画。

株式会社デジタルアイデンティティに参画し、2013年取締役、2017年代表取締役社長に就任。



### 取締役 小林 睦

2006年よりSEOコンサルタントとして、金融、不動産、EC、アパレル、通信など業界・業種を問わず活躍。エンジニア資格を保有し、クライアントのシステム部と連携したコンサルティングを得意とする。デジタルアイデンティティ参画後は、Contents-Marketing/SEO事業統括、クリエイティブ責任者、メディア責任者を務め、2017年執行役員就任。2018年、株式会社デジタルアイデンティティ取締役就任。

著書：現場のプロから学ぶ SEO技術バイブル（マイナビ出版,2018年）※共著



### 取締役 近藤 皓

2006年からデジタルマーケティングのコンサルタントとして従事。顧客の業種・規模を問わず全体戦略の立案設計とプロジェクトマネジメントを行う。WEB業界の変遷と共に幅広い領域に携わり、マーケティング部門、SEO部門、クリエイティブ部門のマネージャーを歴任。一方で経営企画室として新規事業部の発足や組織の強化・効率化に貢献。

2017年、経営戦略室 室長就任。2018年1月、執行役員就任。2018年10月、経営戦略室、アドストラテジー部門、マーケティング部門の各担当役員として取締役に就任。



### 執行役員 木下 博史

2006年、リクルート入社、法人営業に従事。2010年、オプト入社、飲食、化粧品、クリニック、不動産など幅広い業界に対するデジタルマーケティングコンサルタントとして従事。LP改善やナレッジマネジメントを強みに、ディスプレイ広告売上日本一を獲得。2015年、ZUU入社、大手メガバンクのオウンドメディア構築やMA導入支援に従事。2017年、デジタルアイデンティティ入社、執行役員として営業責任者を務めながら、自らクライアントのコンサルティングもおこなう。

# 創業13年目の急成長ベンチャー

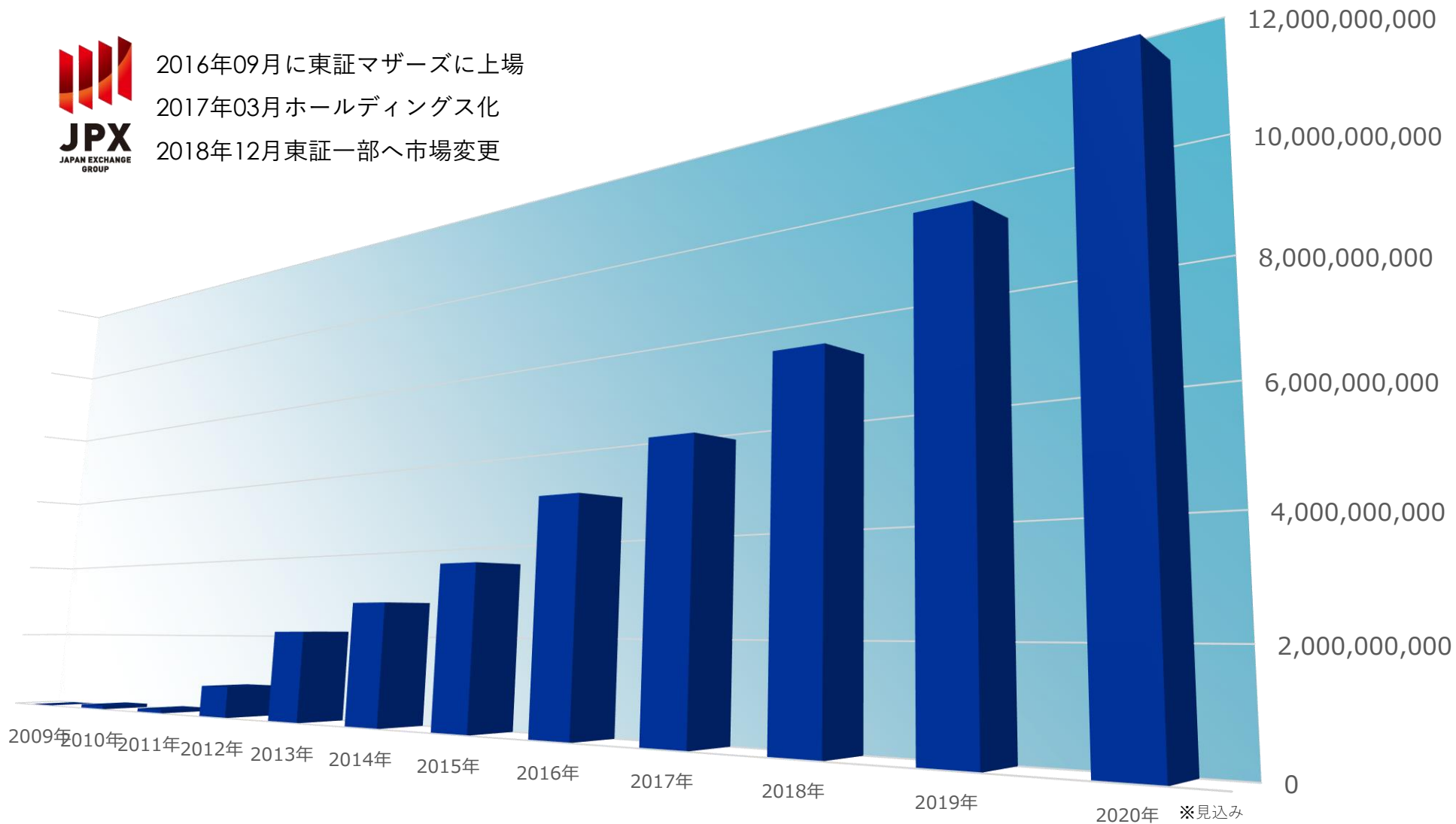
月商0円からスタートをして現在は年商100億突破！



2016年09月に東証マザーズに上場

2017年03月ホールディングス化

2018年12月東証一部へ市場変更



※見込み

# デジタルマーケティング事業構成

クライアントに寄り添い、同じ視点で戦うマーケティングパートナーとして  
“超戦”し続けることが企業ビジョン

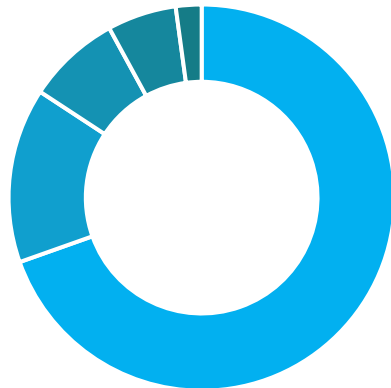
## 広告部門

ソーシャル **358%** 成長

動画広告 **257%** 成長

ディスプレイ **144%** 成長

リスティング **110%** 成長



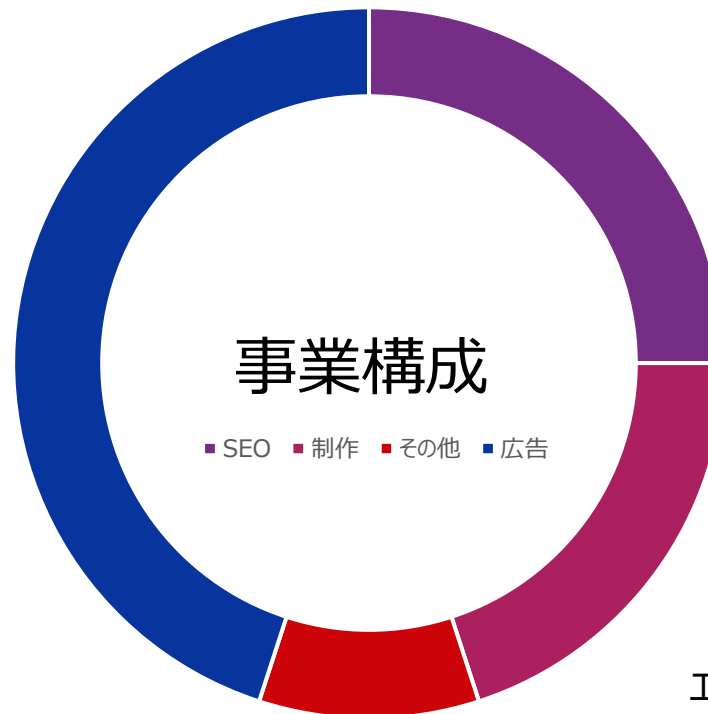
- Yahoo!Google
- ソーシャル
- 動画
- PR・純広告
- ディスプレイ

## SEO部門

戦略から実装まで一気通貫  
オウンドメディアの制作運営も実施

## 制作部門

WEBサイト制作中心 175%成長



## 事業構成

■ SEO ■ 制作 ■ その他 ■ 広告

## その他

MA・CRM、データマネジメントなど

 **Sharing Innovations**

エンジニア200名を抱えるグループ会社  
開発の絡む大型プロジェクトを連携受託

# DIの強み (1) デジタルマーケティングを端から端までワンストップ体制の実行力

## 全体設計・コンサルティング

ユーザー理解			データドリブン		
市場調査	カスタマー ジャーニー	店頭調査	データ統合管理	ダッシュボード	BI
ペルソナ策定		行動ロードマップ	タグマネジメント	統計・分析	RPA・AI・機械学習
インサイト策定		接触チャネル	アルゴリズム解析	トラッキング解析	API・自動処理

## 施策実行・推進

認知広告	運用型広告	SEO	制作	OTHER
				
タイアップ	リスティング広告	内部施工	サイト制作	MA
純広告	ディスプレイ広告	キーワード調査	LP	CRM
PR	アドネットワーク・DSP	コンテンツ制作	バナー	LINE@
インフルエンサー	ソーシャル広告	メディア運営	動画	SalesForce導入
イベント	動画広告	外部リンク精査	メール	システム開発
店頭連動	ダイナミック広告	表示速度高速化	UI評価・改善	チャットボット
マス連動	インフィード広告	バックエンドSEO	アクセス解析	WEB接客ツール
キャンペーン企画	広告クリエイティブ	モバイルフレンドリー	アプリ制作	顧客管理ツール

# DIの強み (2) データや調査、企画力でコミュニケーションストーリーを構築

## 誰にどこで接触し、顧客化するか、ストーリーを詳細に設計してプロジェクトを成功に導く

### ユーザー設計

#### ▼ユーザーデータ調査 (属性分布)

ターゲットデータの抽出と統合  
属性データ、行動・心理データをアクセス解析ツールや第三者ツールから抽出・集積  
また弊社内で蓄積している過去のプロジェクトデータからも関連データを統合

**1st Party Data**  
企業保有データ・アクセス解析データ

- 性別
- 年齢
- 地域
- デバイス
- 行動履歴

**3rd Party Data**  
SNS Web Pro・S・E・C・A・D・P

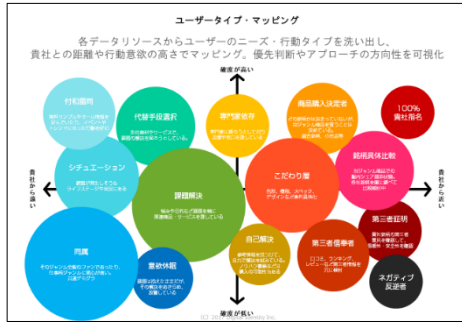
- リファラー情報
- 検索クエリ

**Project Archive**  
業種別データ・過去プロジェクトデータ

- ユーザー属性
- 過去の行動

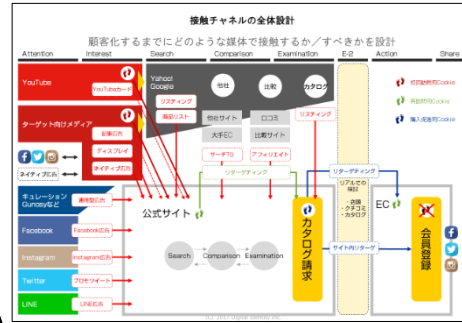
### メディア設計

#### ▼ターゲットマッピング



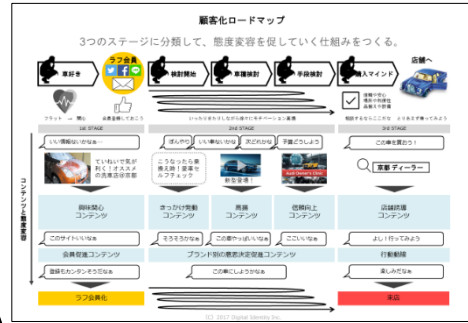
### ストーリー設計

#### ▼接触チャンネル設計



### 全体戦略設計

#### ▼顧客化ロードマップ



#### ▼インサイト調査・アンケート調査

インサイト仮説

自分のやりたいこと、邪魔されたくない  
周りをみるとあと10年60歳身でも  
あきらめなくていいから継続しないで  
一緒にいるなら、ときどき気分がいい  
そろそろ着き直したい  
親戚の日、周囲が祝福  
支えてくれる人がほしい  
家族がほしい、子供がほしい

仕事に熱い、このままやりたい  
データの相手がない、友達いる  
そのうち一人と出会えぬ、それを待ちたい  
行った来たがどけていて  
ずっとどけていてほしい  
ふつふつとわいて  
愛したくない  
ほや/結婚したい、子供がほしい

#### ▼メディアマッピング

ユーザーポジションに合わせたメディアマッピング  
どのユーザーがどのメディアに接触しているか、どのような行動をとっているかを整理  
各タイプごとに活用すべき施策やクリエイティブを考慮してコミュニケーションを設計

#### ▼コミュニケーションストーリー設計

コミュニケーション全体設計  
接触媒体やタイミングによる行動意欲・心理状況を考えて、  
広告やコンテンツでどのようなコミュニケーションを取るべきか設計

#### ▼KPI策定・評価体制構築

KPIの設定と観測と改善と  
日々の広告運用に活用する短期的指標と、長期的な戦略の判断に活用する指標を  
目標に合わせて提案と、管理・観測していきます

定性・定量両面から市場とユーザーを理解

どのような生活をしている人にどこでどのように出会うべきか

なにを伝えてどのように心理・態度を変えてほしいか

どのように関係性を構築して事業成果につなげるか

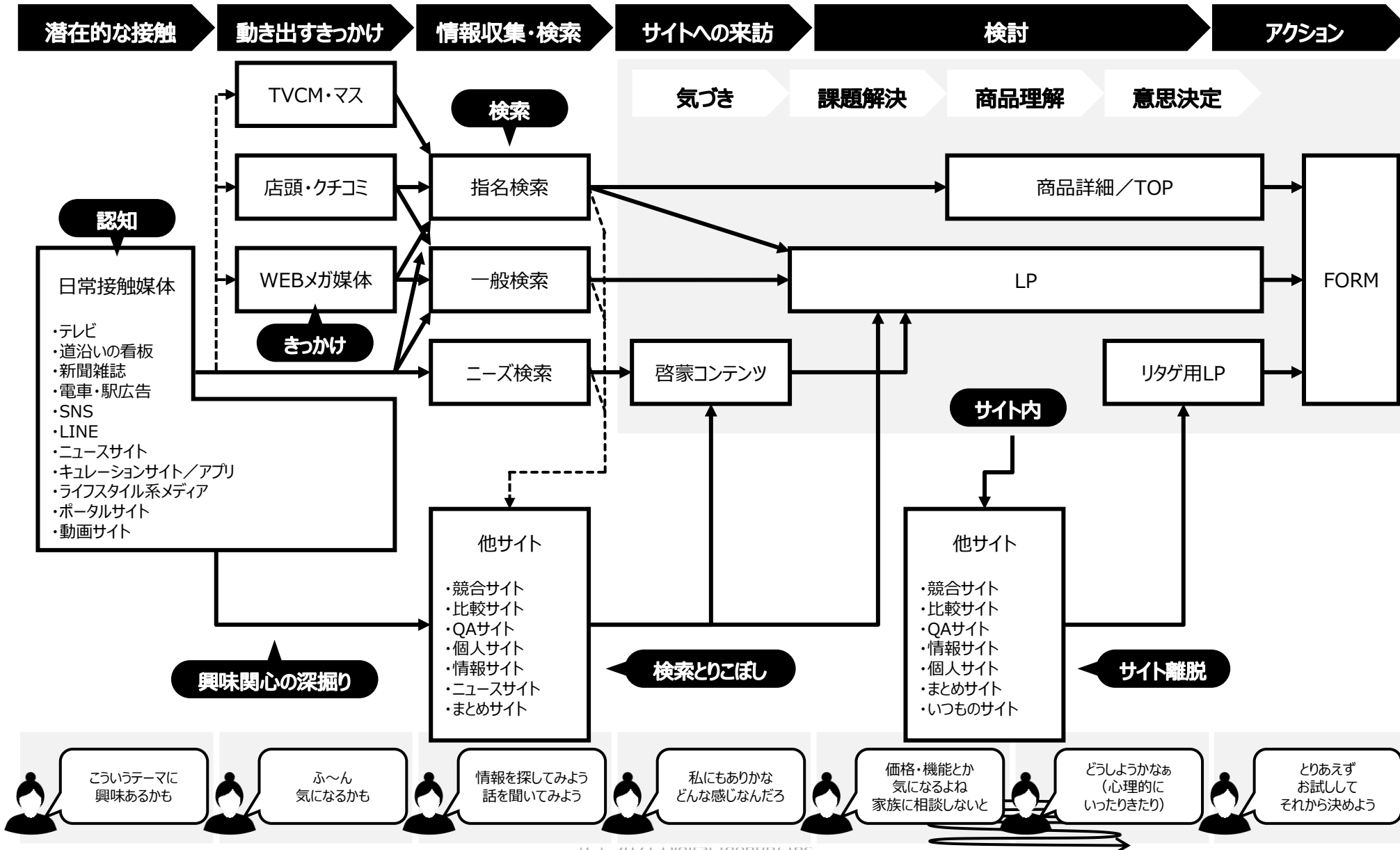
誰に

いつ・どこで

なにを・どうやって

# DIの強み (3) マーケティング全体像を描くこととPDCAが得意

全体像を具体的に設計し、可視化することで広い視野からの提案と綿密なPDCAを実現





# プロジェクト事例

業種業界問わず戦略から運用までワンストップで遂行。案件継続率90%以上！



CPA改善 & 規模拡大  
【2400円→2250円】



CPA改善 & 規模拡大  
【ベスト広告代理店賞】



WEBでの認知獲得  
【事前予約200%UP】



新規口座の開設獲得  
【予算500万→1000万】



CPA改善 & 規模拡大  
【13400円→9800円】



オウンドメディアで  
顧客層を大幅拡大



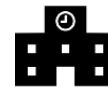
カードローン申込数  
【CV500%】



ROAS改善による拡大  
【340%→410%】



SEO・コンテンツ追加  
【重要KW順位1位】



WEBでの認知獲得  
【マス以上の効率化】



動画広告でファン拡大  
【125CV→340CV】



獲得からCRMまで  
全般的に効率化



CRM&メール制作  
【売上425%UP】



求人申込み～面談率  
【CV率140%UP】



SEO・コンテンツ追加  
【流入数644%】



保険の見積依頼数増加  
【CR改善でCVR160%】



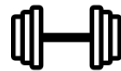
マス広告との連動性向上  
【12500CV→22000CV】



アプリDL施策  
【ランキング1位掲載】



ファッションEC運営  
【新客数243%増】



クラブ入会PR  
【会員数2倍】



薬局採用サイト制作  
【新卒700人突破】



メディアSEO  
【自然検索経由500%】



食品メーカー新発売企画  
【サーチリフト1800%】



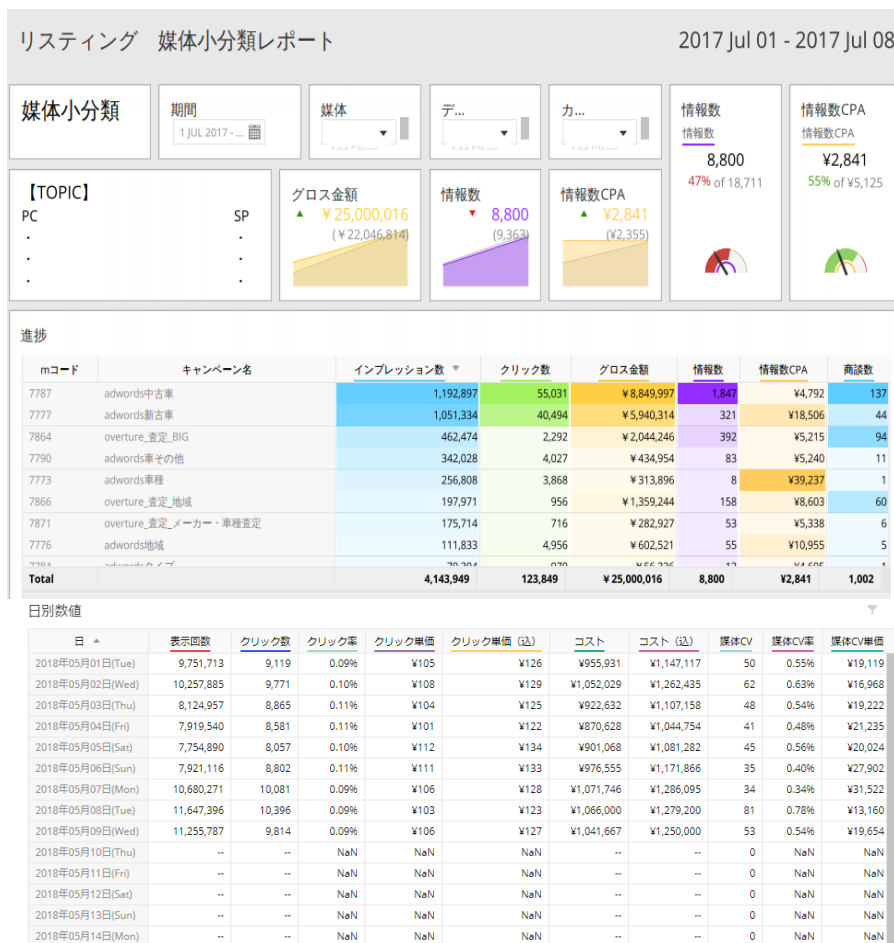
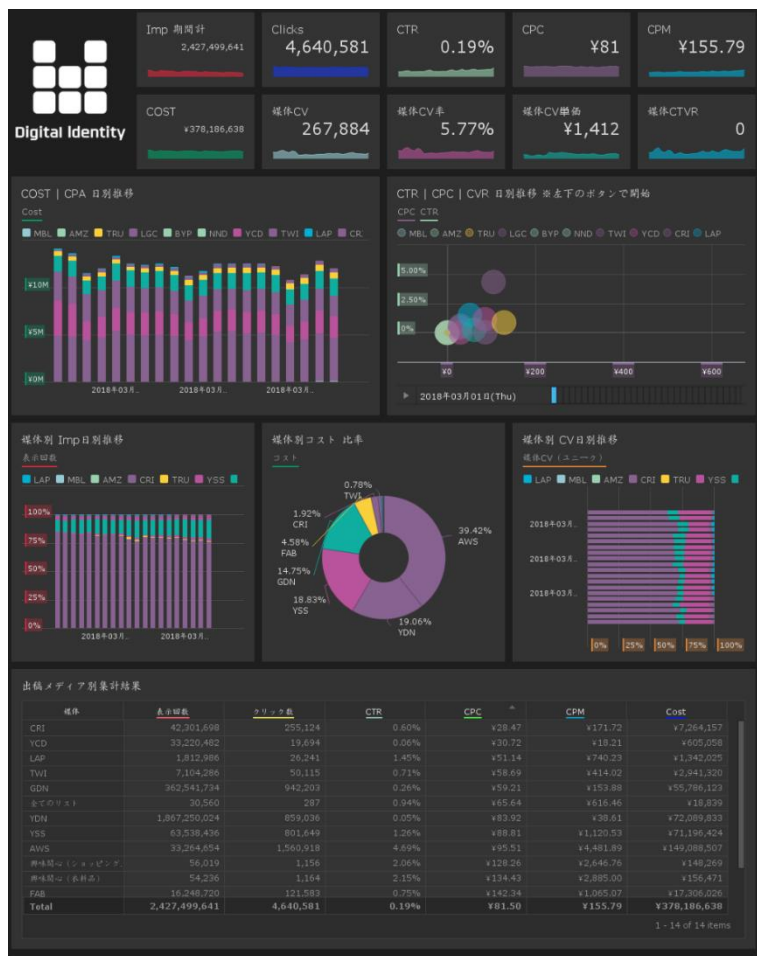
BtoB SaaS製品MA  
【成約率165%】



# 課題に対する打ち手のスピード感、導入後のPDCA

**Q.** レポート作成や進捗管理、品質管理に工数ばかりかかっており、施策提案に十分な時間を避けられていない。そのため、定例会も数値報告に終始してしまっているのはどうしたらいいでしょうか。

**A.** Datoramaを活用した即時レポートを作成いたします。  
「リアルタイムで数値進捗を」「一つの画面で全ての媒体を」「瞬時に見れる環境を整えます。」



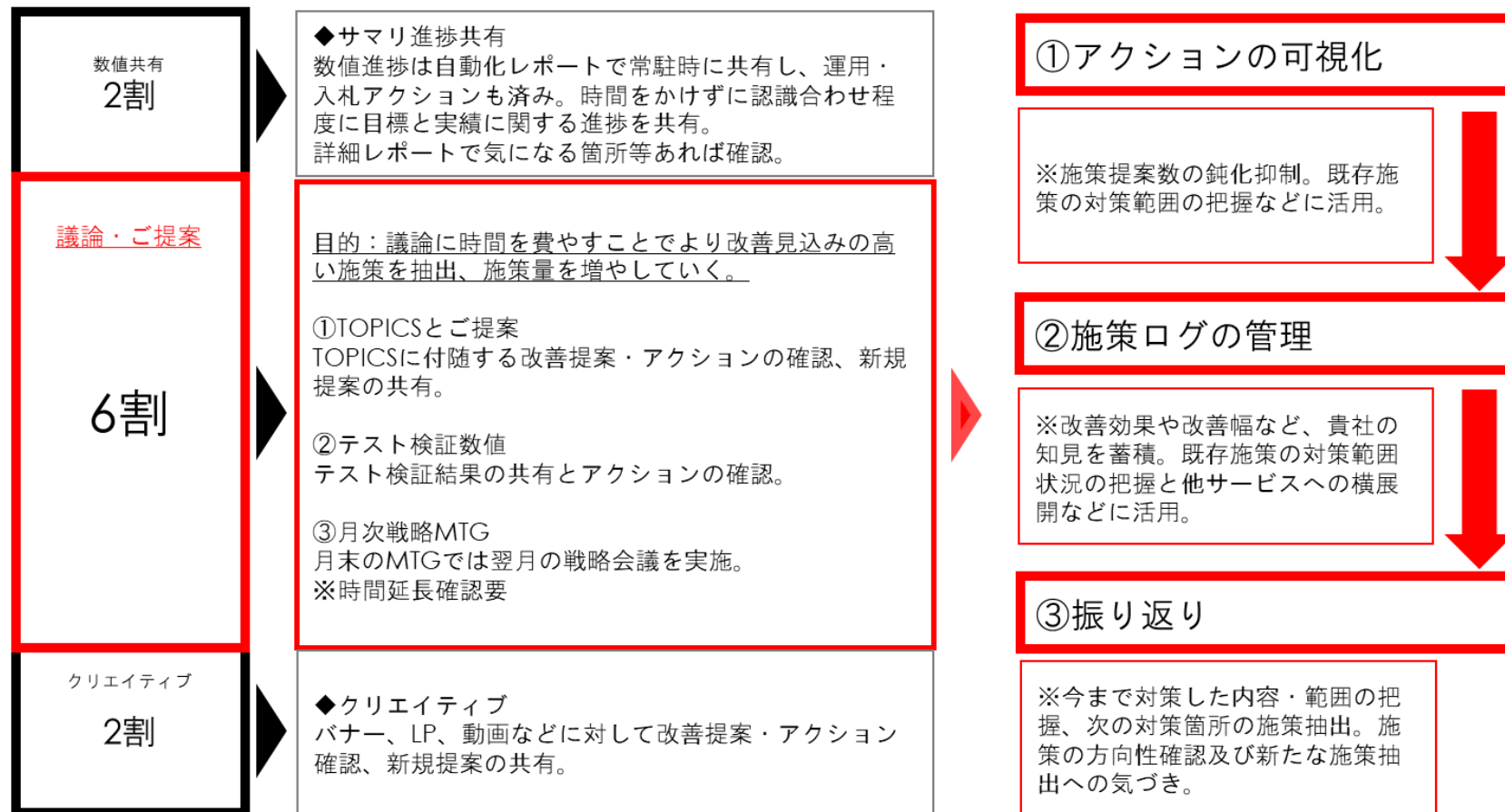


# 課題に対する打ち手のスピード感、導入後のPDCA

**Q.** 要望に対して「現実的にはこうだから実施は難しい」とweb施策のみで戦略が終始したり、数値報告の時間が多いため、次のステップに向けた前向きな議論がほとんどできていない状態を解消したいのですが、どうすればよいでしょうか。

**A.** 定例会の場をただ数値状況をご報告するのではなく、重要な数値変化や深掘りした分析などのトピック共有、改善に向けた提案・議論を中心とした有意義な会議体で実施いたします。

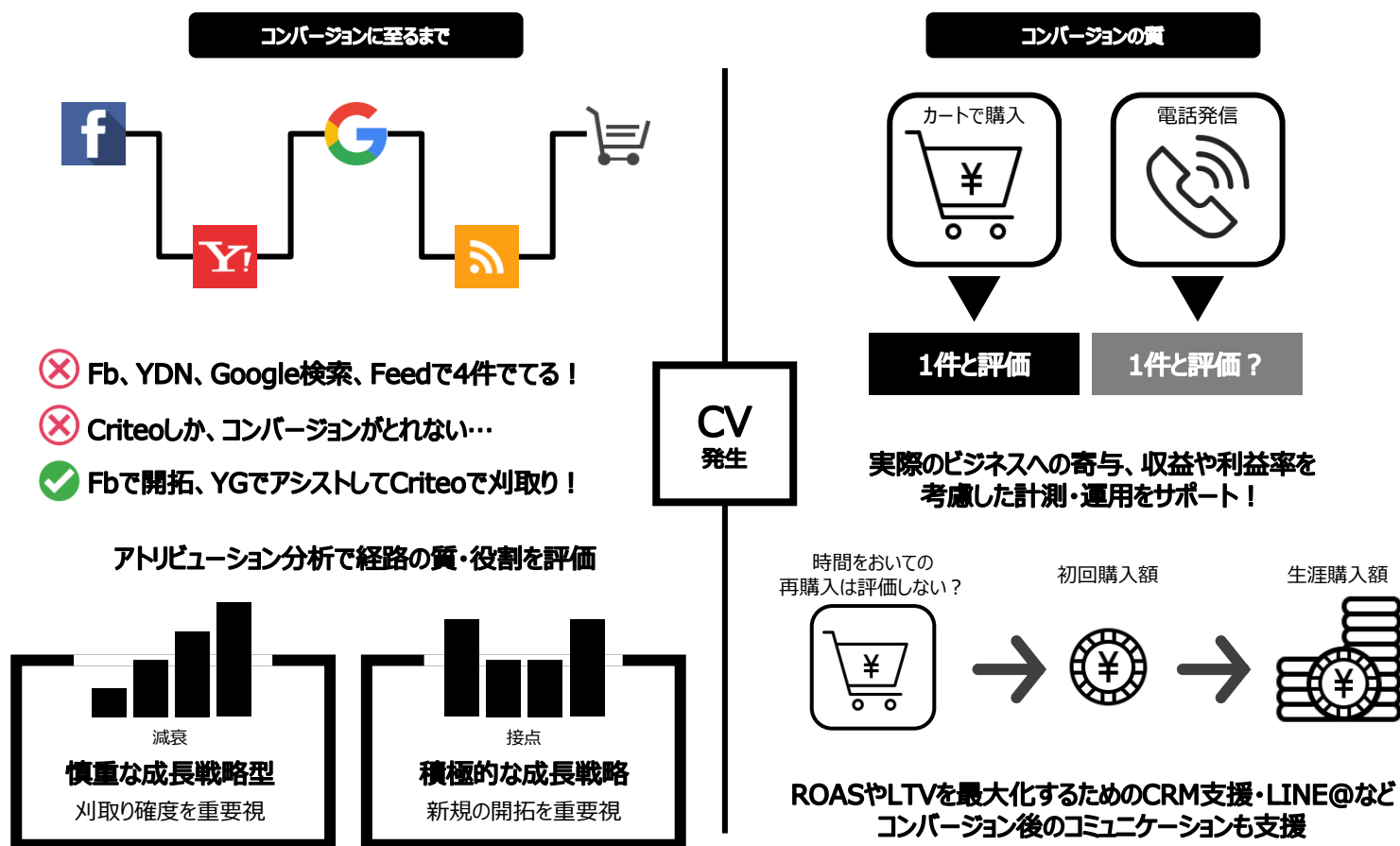
< 定例内容内訳イメージ >



# 単純なコンバージョンを追うだけでなく、その質を追求

**Q.** 中長期の観点で、媒体上やツール上の獲得件数だけ追っていても限界が来る気がしているのですが、今後どのような運用を行っていけばよいのでしょうか。

**A.** 直接CVした媒体やキーワードだけ追うのではなく、しっかりとアトリビューション分析を行いながら、CV自体の質も計測していく体制をひかせていただきます。





## 広告戦略メソッド

## 運用実績

### 2013



#### 年間最優秀賞受賞！

Google AdWords広告利用支援において極めて優秀な成績を上げた会社として、2013年1-6月期と2013年7-12月期の二期連続で選出されております。

### 2014



#### 正規代理店三つ星取得！★★★

2014年10月よりYahoo!JAPAN正規代理店制度において三つ星に認定されました。2013年の二つ星取得からわずか1年で三つ星取得へと成長しております。

### 2015



Squared

#### Googleスクエアに特別参加！

国内最初の「Squared：Googleの次世代リーダー育成プログラム」に特別参加。Squaredは日本だけでなくグローバルで展開されている経営・マーケティング戦略を学ぶGoogleの特別プログラムです。

### 2016



#### プレミア Google Partner 認定！

十分な Google の広告実績と堅調な顧客サポートで業績をあげている代理店として Google Partner プレミアバッジを取得しております。

### 2017



#### 審査エクспレス取得

Yahoo!プロモーション広告を取り扱う正規代理店において、半期に一度、基準を満たした代理店が認定される制度です。掲載基準・入稿規定の順守率が一定の基準を満たすなど、高品質な広告運用を行っていることが求められます。



#### Twitter、Facebook正規代理店認定！

### 2021



#### Criteo、indeed認定代理店認定！



#### 特別認定パートナーを5期連続取得

運用知識とその実績が基準以上である代理店に認定される「特別認定パートナー」を5期連続で取得しました。

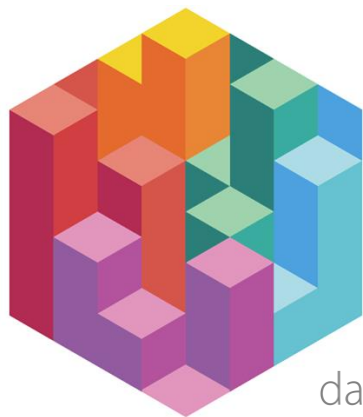


#### 広告審査認定パートナー取得 (検索広告/ディスプレイ広告)

Yahoo!広告の掲載基準を遵守し、透明性の高い広告出稿をしているセールspartnerかつ、運用型広告に関する深い知見があり、★★★以上のパートナーのみに認定されるものです。検索広告とディスプレイ広告の両方を取得しているのは現在1社のみです。



## 結果を出すための運用体制



datorama

### PDCAレポート

単に観測や報告のためでなく課題を発見し、成果につなげるためのレポートを設計・運用しています。

そのため常に効果改善のためのアクションを起こすことができます。

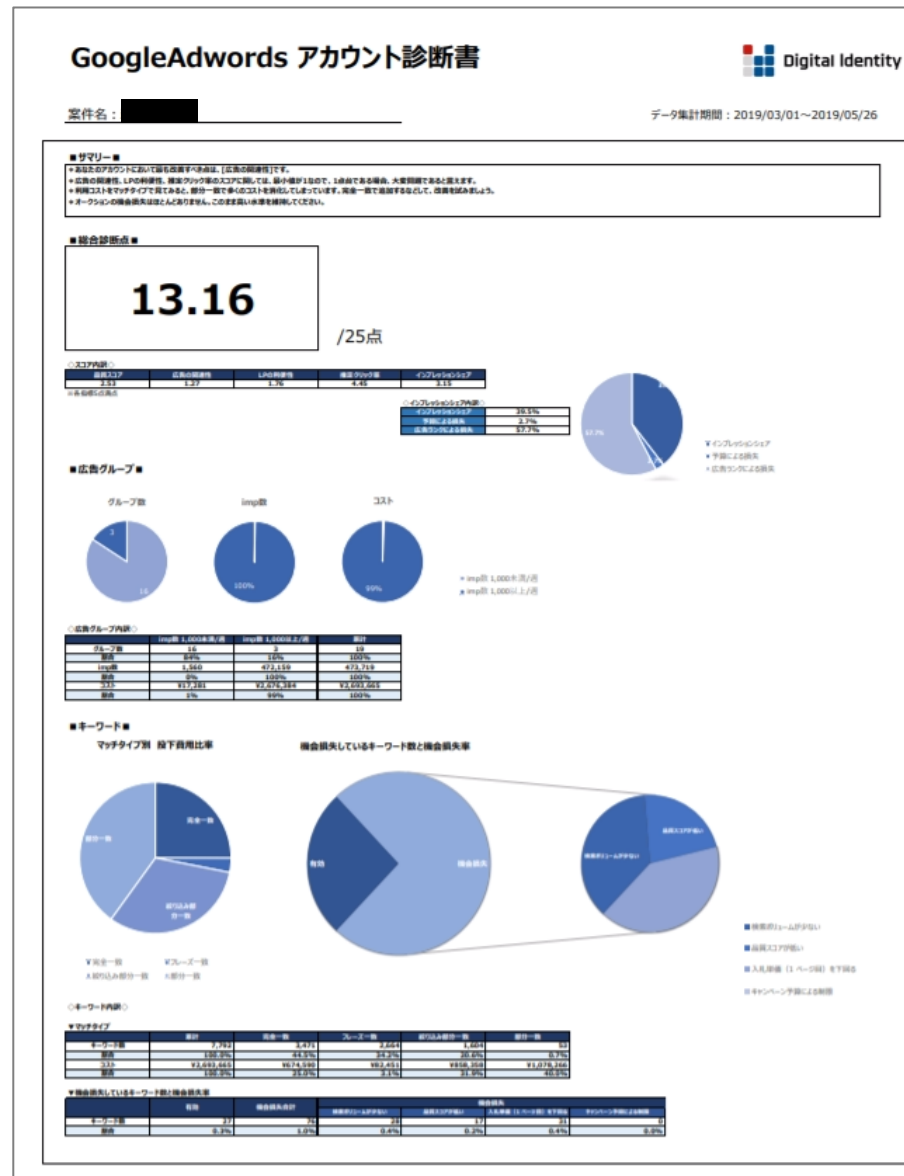


### TEAM ZERO

プロジェクト担当とは別の第三者スタッフから構成されたチームによる作業や運用の監視フローによりミスを撲滅。担当の視野外から運用改善点を指摘して品質向上。

# リスティング アカウント診断（定期実施）【無料診断受付中！】

ご指定するレポートをいただければ約3営業日で診断を実施。定期での健康診断に利用。

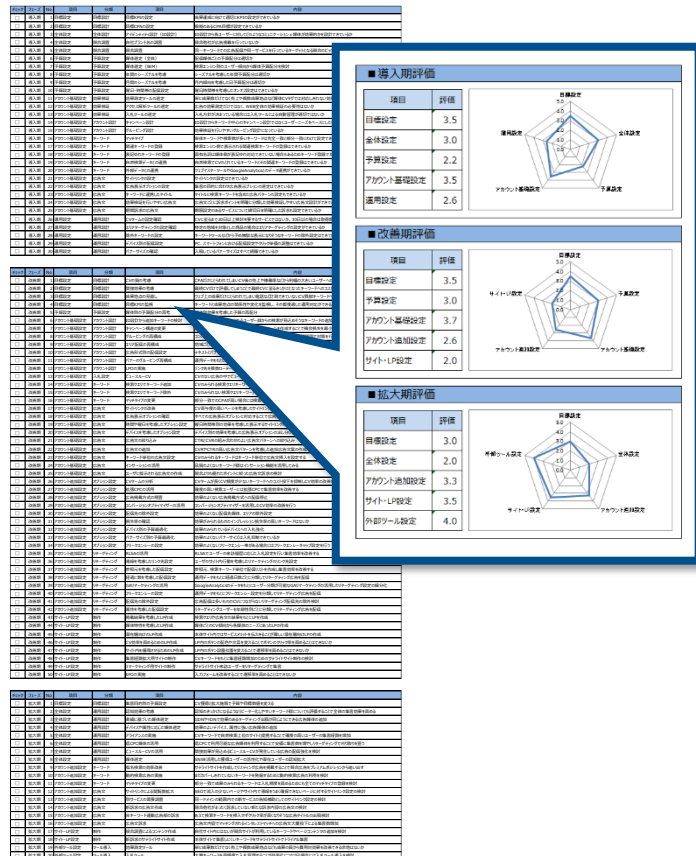


# メソッド浸透による運用品質の管理

運用型デジタル広告を「導入期」「改善期」「拡大期」の3つのタームに分け、それぞれ必要な施策項目をメソッド化し、安定した運用品質を提供

## ▼運用型デジタル広告必勝の100メソッド（随時更新）

アカウント状況の確認や、過去の実施施策をヒアリングさせて頂き、貴社のWEBマーケティングの弱点を「見える化」します。



## ▼移管時にありがちなトラブル対策まとめ100

数値変動が起こりやすいアカウント移管の際の注意事項やチェック項目、実施項目を体系化。リスクのなく移管を実施可能です。

**時系列 :**  
アカウント開設時、入稿時等

**媒体 :**  
Yahoo、Google、YDN、GDN

**チェック項目 :**  
トラブル項目、チェック内容

**対処方法 :**  
問題発生時の対処方法

# 自社開発ツールの強み

重要な指標はプロジェクトごとに変わります

一律の形式ではなく、各プロジェクトに最適なレポートを策定し  
ツールで自動生成することで高速なPDCAを実現します

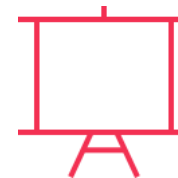
また効果の変動要因を把握するには、外部要因の解析も不可欠です  
外部要因をチェックするためのツールも随時開発中です



外部で書かれている  
ユーザーの声の把握



新規に出現した  
CV貢献メディアの発見



競合他社の訴求や  
クリエイティブの変化

## ▼例：日別×競合別クリエイティブ

サイト	タイトル 説明文					
	4月1日	4月2日	4月3日	4月4日	4月5日	4月6日
forwardjpn.com/		週末10時間英語漬けコース プチ留学が半額優待で9,000円に！自分の思いを英語で発信する				
globallengish.nikkei.co.jp/	使える(英会話)を習得したい	使える(英会話)を習得したい		使える(英会話)を習得したい	使える(英会話)を習得したい	
	日経おススメの英語教材で日常会話やリスニングを自分のペースに合わせて学ぶ	日経おススメの英語教材。1日約200円本日に使える(英会話)を効率的に学ぶ！		日経おススメの英語教材で日常会話やリスニングを自分のペースに合わせて学ぶ	日経おススメの英語教材で日常会話やリスニングを自分のペースに合わせて学ぶ	
jr.cocojuku.jp/						
one.v-english.jp/	ネイティブとの(英会話)レッスン 比べてみれば分かる、レッスンの質本気で上達したい人、まずは無料体験	ネイティブとの(英会話)レッスン 比べてみれば分かる、レッスンの質本気で上達したい人、まずは無料体験	ネイティブとの(英会話)レッスン 比べてみれば分かる、レッスンの質本気で上達したい人、まずは無料体験	ネイティブとの(英会話)レッスン 比べてみれば分かる、レッスンの質本気で上達したい人、まずは無料体験	ネイティブとの(英会話)レッスン 比べてみれば分かる、レッスンの質本気で上達したい人、まずは無料体験	
www.abckara.com/tokyo		東京のカフェで(英会話)?	東京のカフェで(英会話)?	東京のカフェで(英会話)?	東京のカフェで(英会話)?	東京のカフェで(英会話)?
		毎回払いで初心者も気軽にスタート今年こそ(英会話)!その決意を応援します	毎回払いで初心者も気軽にスタート今年こそ(英会話)!その決意を応援します	格安・毎回払いで気軽にスタート！初心者専門(英会話)のABCから.com	毎回払いで初心者も気軽にスタート今年こそ(英会話)!その決意を応援します	格安・毎回払いで気軽にスタート！初心者専門(英会話)のABCから.com

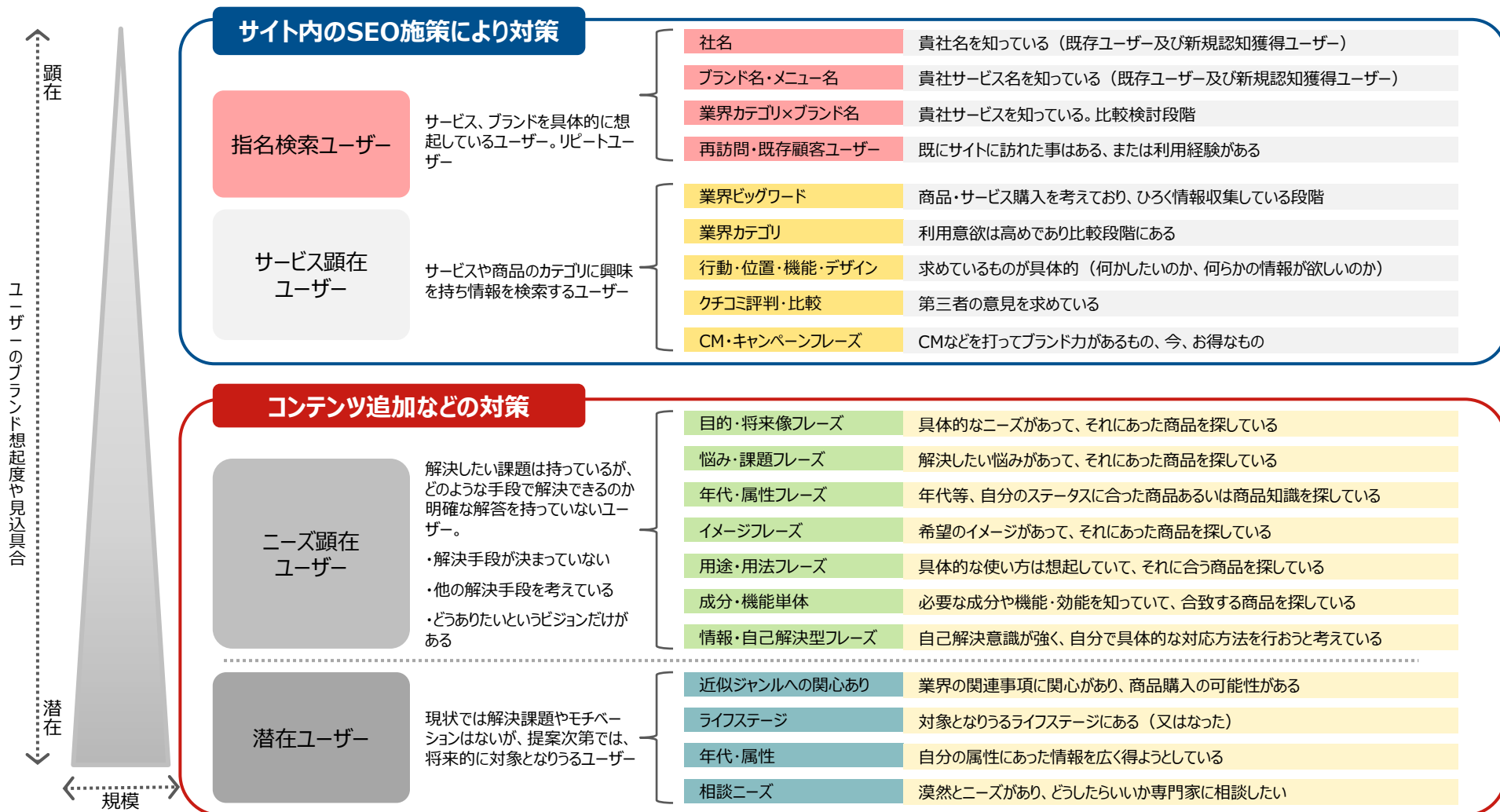


## SEOナレッジ

# アイデンティティ設計

収集した膨大なワード一覧を、同じニーズやシチュエーションに関わるワードごとに束ねて、ユーザーグループを可視化

現状把握と対策をグループごとに設計



# プロジェクトの流れと納品物一例

1年間のご契約の場合、最初の半年間を基礎施工とし、  
サイト内への基本SEOの実施及び基礎体力強化の対策を行い、基礎作りを実施

基盤作りが完了した後、強化キーワードの洗い出しや見直し、  
新規コンテンツの追加・検討など次のステップへ

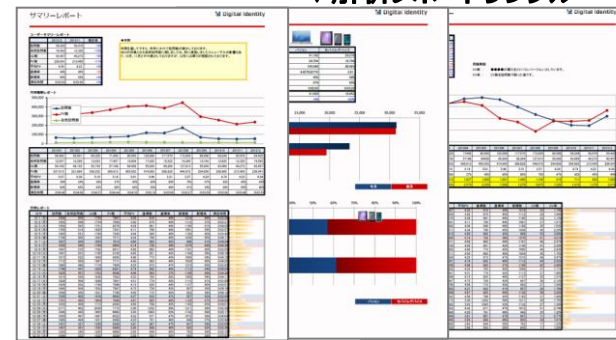
## ▼サイト内部改善案（仕様書）ご提案

The screenshot displays a detailed technical audit report. It includes sections for 'サイトの現状' (Current Site Status), '問題点' (Issues), and '改善案' (Improvement Recommendations). The report identifies various on-page and technical SEO problems, such as missing meta tags, broken links, and slow page load times, and provides specific instructions for their resolution.

## ▼内部施策管理連動順位レポートサンプル



## ▼解析レポートサンプル



分析

キーワード選定

実行

運用・分析

市場分析

自社分析

アイデンティティ設計

次のステップへ向けたSEOコンサルティング

分析

内部施策による変化確認

強化KWの洗い出し・見直し

新規コンテンツの追加・検討

外部要因の精査

キーワード選定

サイト内部改善案  
（仕様書）ご提案

月次内部施策のご提案

外部施策のご提案

市場分析

自社分析

アイデンティティ設計

主要キーワードでの順位・流入の把握

# コンテンツSEO

競合サイトの状況や検索需要を考慮したサイト内部へのコンテンツを企画・制作  
サテライトサイトなどの、サイト外部のコンテンツ追加もご提案可能です

- ✓ サイト内部にコンテンツを追加した場合、今まで取りこぼしていたKWでの流入が期待できる
- ✓ サテライトサイトを立てた場合、本体サイトでは集客しにくいKWでの対策が可能になる

## (1) サイト内部のロングテールKW流入施策



貴サイトへのロングテールKWでの流入強化を目的とした、読み物コンテンツ・アンケートコンテンツ等の追加を行います。

既存のテンプレートやデザインをもとにした最低限の改修だけで、効果的な集客が可能です。

## (2) オウンドメディア施策



本体サイトとは別にオウンドメディアを作成致します。

本体サイト順位下降時のLPとして、本体サイトでは対応できないKWの受け口として、また、テーマ性の共通する優良な非リンクサイトとして、など、幅広くカバーすることができます。

## (3) 自然リンク・トラフィック獲得コンテンツ



インフォグラフィックを用いて、データや情報をビジュアルで表現したコンテンツご提供致します。

SNS等で言及されやすく、人為的な外部リンク設置に頼らない、ナチュラルリンクの獲得が見込めます。

## (4) 将来顧客囲い込みコンテンツ



現在商品への具体的な興味はないが、将来興味を持つであろう見込み客をターゲットとしたコンテンツを追加します。

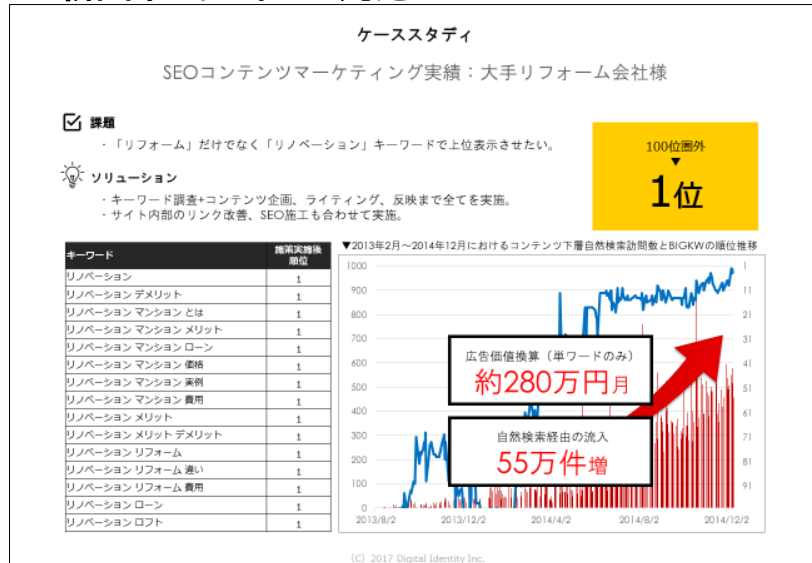
直接のコンバージョン獲得には繋がりませんが、見込み客を確実に囲い込み、将来のコンバージョンに繋がります。



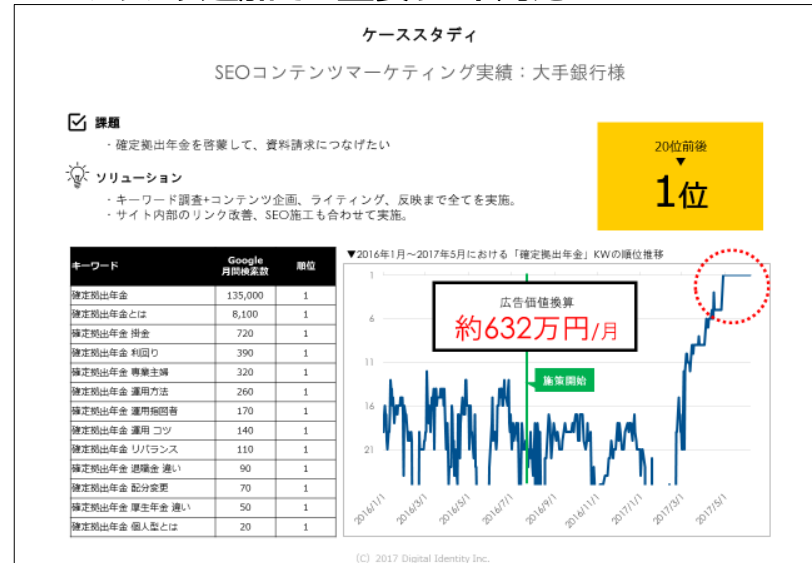
# SEO実績

クライアント様ごとの課題にあわせて最適な取組み方をご提案

## ▼新出キーワードへの対応



## ▼コンテンツ追加での重要ワード対応



## ▼ユーザー層と集客量の拡大



## ▼オウンドメディアの運営代行







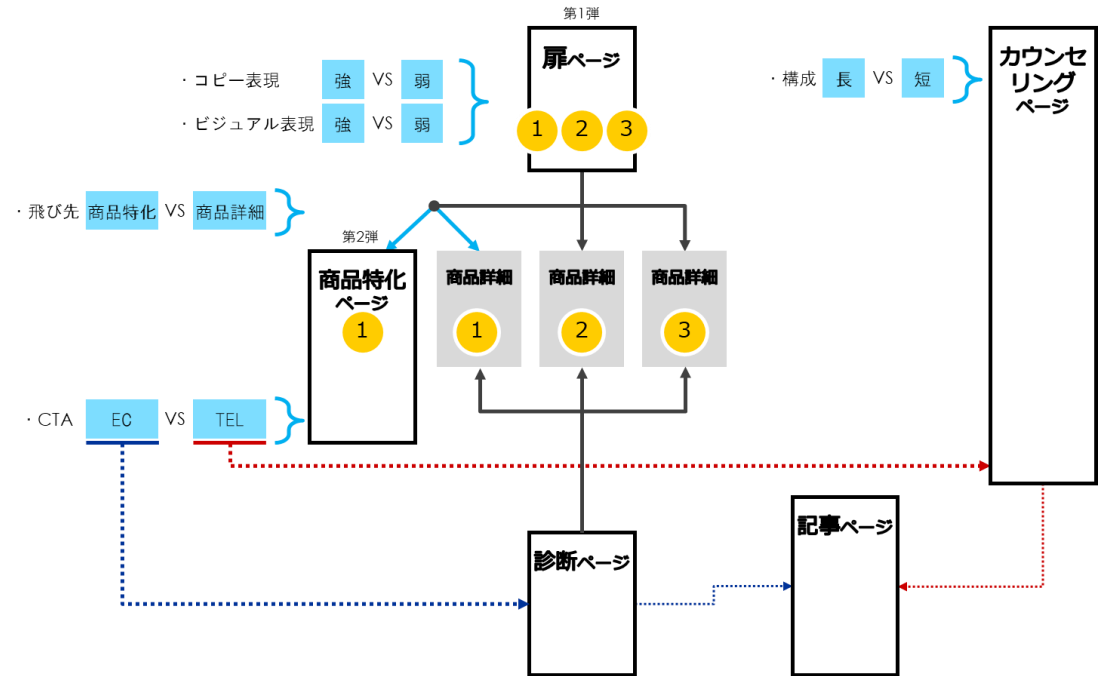
# 全体設計に基づいたLP・コンテンツ制作

過去のノウハウを集約した勝ちストーリーを構築  
また必要な検証項目を洗い出し、どのようなテストを組んでいくべきかを設計

## ▼LP勝ちストーリーに則った設計



## ▼検証すべき項目を明確化したテストフレーム設計

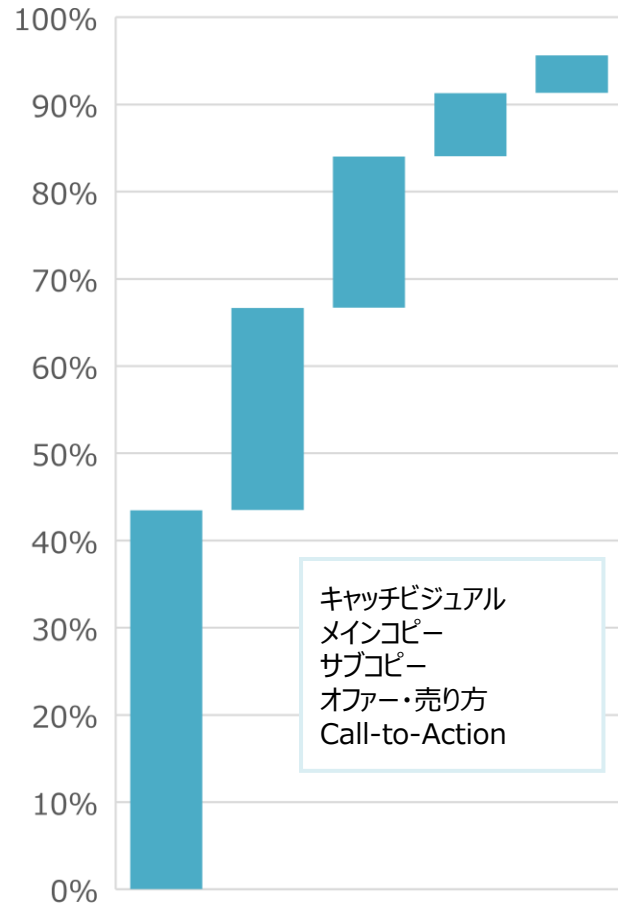


## テスト例

- ① 商品別LPの必要性テスト
  - ② 購入ボタン vs 電話ボタン テスト
  - ③ ブランド型 vs カウンセリング型 vs 診断型など形式テスト
  - ④ 長短テスト (コンテンツ要素テスト)
  - ⑤ ビジュアル・コピー等パーツのブラッシュアップテスト
- など

## 科学的なバナーの改善

どの要素がCTRの向上・CVRの向上に貢献しているのかを影響度解析  
その要素を重ね合わせて獲得面積（CTR×CVR）を継続的に拡張



- ✓ バナーも要素ごとの影響度把握が重要
- ✓ ちょっとした変化が効果を分ける
- ✓ テキストも意外と読まれる
- ✓ たとえば掲載されている女性の視線が変わっただけでCTRが変わる



- ✓ 行動を促す最後の1行を変えただけでCVRが変わる

[詳しくはこちら»](#)

< [3日で実感、美容習慣»](#)

# 月額制のLP・バナー量産改善プランで配信を最大化！ 契約は最低3ヶ月～

セグメントごとにバナー・LPを個別に最適化していくのが理想！  
「でも何本もLPをつくる制作費が…」という方のために定額制の改善プランを用意

		cost	imp	click	ctr	cpc	cvr	cv	cpa	
配信セグメント 1	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	4,000	0.04%	¥250	2.40%	96	¥10,417
配信セグメント 2	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	7,000	0.07%	¥143	1.00%	70	¥14,286
配信セグメント 3	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	5,000	0.05%	¥200	0.80%	40	¥25,000
配信セグメント 4	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	9,000	0.09%	¥111	0.77%	69	¥14,430
配信セグメント 5	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	5,000	0.05%	¥200	0.50%	25	¥40,000

未達!

死亡!

LP最初の1本

# 25万～

		cost	imp	click	ctr	cpc	cvr	cv	cpa	
配信セグメント 1	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	4,000	0.04%	¥250	2.40%	96	¥10,417
配信セグメント 2	X	改修LP	¥1,000,000	10,000,000	7,000	0.07%	¥143	1.20%	84	¥11,905
配信セグメント 3	X	改修LP	¥1,000,000	10,000,000	5,000	0.05%	¥200	1.10%	55	¥18,182
配信セグメント 4	X	改修LP	¥1,000,000	10,000,000	9,000	0.09%	¥111	0.84%	76	¥13,228
配信セグメント 5	X	改修LP	¥1,000,000	10,000,000	5,000	0.05%	¥200	0.70%	35	¥28,571

達成!

1ヶ月目改修→LP2本目

# 25万～

		cost	imp	click	ctr	cpc	cvr	cv	cpa	
配信セグメント 1	X	既存LP	¥1,000,000	10,000,000	4,000	0.04%	¥250	2.40%	96	¥10,417
配信セグメント 2	X	改修LP	¥1,000,000	10,000,000	7,000	0.07%	¥143	1.20%	84	¥11,905
配信セグメント 3	X	改修LP②	¥1,000,000	10,000,000	5,000	0.05%	¥200	1.24%	62	¥16,129
配信セグメント 4	X	改修LP	¥1,000,000	10,000,000	9,000	0.09%	¥111	0.84%	76	¥13,228
配信セグメント 5	X	改修LP②	¥1,000,000	10,000,000	5,000	0.05%	¥200	0.94%	47	¥21,277

惜しい

6ヶ月目改修→LP7本目

# 25万～

※バナーだけの改善プランなら月10万～

(C) 2021 Digital Identity Inc.

最終的に初期費用+月額25万で7本のLP!

# WEBサイト制作実績

## WEBサイトの新規制作やフルリニューアルも実績多数

### ▼ユーザー獲得特化のWEBサイト

ケーススタディ

Case01. 楽天O-net 楽天オーネット様 onet.rakuten.co.jp

**旧**



**新**



**課題**

- 流入数、CVRの伸び悩み
- 男性の入室比率を高めたい
- 適正なKPIをもとに、サイトを運営したい

**ソリューション**

ユーザーのタイプごとに「心理障壁」を整理。サイトのどこでそれを払拭するかを企画し、ひとつひとつ障害を排除できるサイトを設計。またコンバージョンフォームの後に、差別的な誤解を払拭するためのコンテンツを追加。

**結果：40%UP**

心理障壁を払拭していくコンテンツが機能し、Web上のコンバージョン率だけでなく、その後のアポ率・入室率まで含めて40%UP!

(C) 2017 Digital Identity Inc.

### ▼理解の促進を目的としたWEBサイト

ケーススタディ

Case02. 上田ハーローFX 上田ハーローFX様 www.uedaharlowfx.jp/  
Case02. 上田ハーローFX 上田ハーローFX様 www.uedaharlowfx.jp/

**旧**



**新**



**課題**

- 投資に馴染みのあるユーザーの獲得ができていない
- 新規接触ユーザーの直帰率が高い

**ソリューション**

特長や強み、初心者向けの入り口などを分かりやすく設計するデザイン。また全体のシナジーをメカニカルな馴染みのある金融機関のものに近づけることで、心理的な抵抗感、難しさをいったい解消を促した。

**結果：初心者比率増加**

親合との取り合いが激しかった投資経験者だけでなく、初心者ユーザーの獲得ができるようになったことで、獲得効果に余裕が生まれ、Web広告の仕草量が200%増。またスマホサイトも合わせてリニューアルしたことで、スマホ経由でのユーザー獲得も増加。

(C) 2017 Digital Identity Inc.

### ▼リピートを中心とした売上拡大を目的

ケーススタディ

Case03. TOMIZ 富澤商店様 tomiz.com

**旧**



**新**



**課題**

- 売上の伸び悩み
- UIの使い勝手やデザインに問題があり、ユーザーを敬り逃がしてしまっているのではないか

**ソリューション**

ユーザーの購入時の行動を具体的に感じながら、UIを精密に設計。商品詳細ページを読み物として充実させ、写真も大きく魅力的な見せ方ができるように変更。購買意欲の向上を図った。IT担当者だけでなく、商品部、広報、店舗運営など関係各所の方にも同席していただき、UI設計書の共有を実施。課題はその場で議論し、意思決定を促すことで、各所の視点からの改善が盛り込まれたサイトとして仕上がった。

**結果：売上の大幅増加**

11月に公開したばかりのため、まだ加速段階ですが、売上は大幅に増加。新規ユーザーからのコンバージョン率も、メルマガなどを経由した既存ユーザーのコンバージョン率もアップ。また休損してしまっていた離脱ユーザーからの数年ぶりの利用なども見られて活性化中。


(C) 2017 Digital Identity Inc.

### ▼情報メディアのPV増加・UX向上


ケーススタディ

Case04. LaniLani 弊社共同運営メディア www.lanilanihawaii.com

**旧**



**新**



**課題**

- デザインがトレンドに乗っていない
- コンテンツが紙面用そのままWEB向きでなく、写真のない記事も存在

**ソリューション**

情報ページにおいて人気のWEBサイトやアプリのUIから学び、利用体験の向上をめざしたUIに変更。スマホファーストに。情報ページや店舗ページなど更新の負荷は最小限にテンプレートを使い分けできるように仕様変更。キュレーションアプリやSNSとの親和性も考慮したサイト構成案で全体を構築。また新規にコンテンツ運営の方法、体制を構築し、記事もWEB向きな内容へのタイトルや文字数などレギュレーションも改善。

**結果：PV増加 (220%達成)**



(C) 2017 Digital Identity Inc.

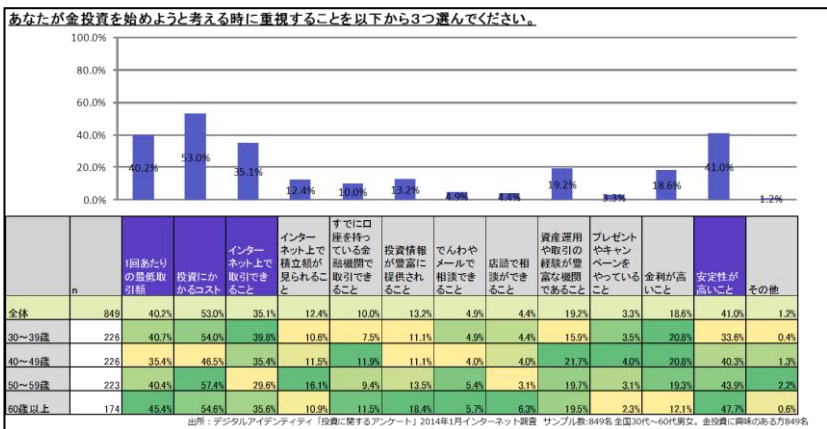




# ユーザー調査～コンセプトプランニング

プロジェクトに必要な調査分析や  
データに基づくコンセプト・コミュニケーション開発を担当

## ▼市場調査・意向調査

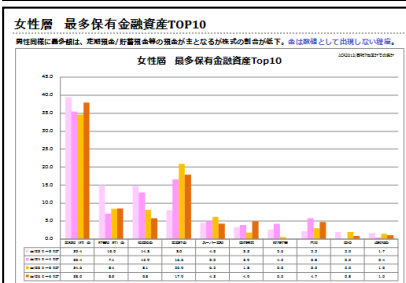
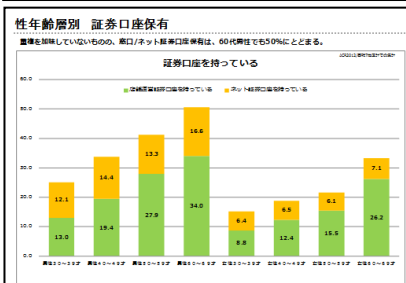
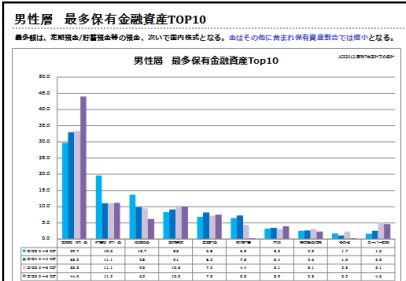
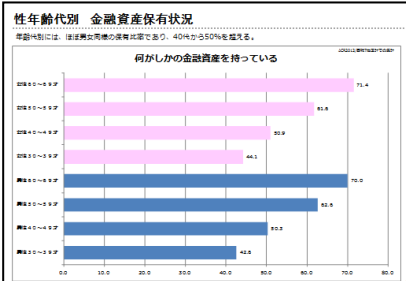


## ▼コンセプト開発



## ▼インサイト調査

- 自分のやりたいこと、邪魔されたくない  
周りをみるとあと10年くらい独身でも  
あまり会えなくてもいいから束縛しないで  
一緒にいるなら、ときめきより安心したい  
そろそろ落ち着きたい  
周囲の目、周囲が結婚  
支えてくれる人がほしい  
家族がほしい、子供がほしい
- 冷
- 仕事が好き、このままやりきりたい  
デートの相手ならいるし、友達もいる  
そのうちいい人と出会えるし、それを待ちたい  
行ったり来たりでゆれている  
ずっとひとりでのつもりはない  
ふつうの人でいいのに  
妥協したくない  
はやく結婚したい、子供がほしい
- 熱



# アクセス解析～GA自動化

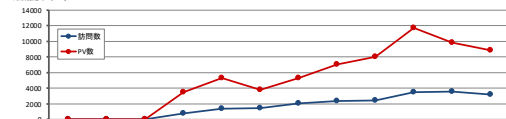
定期的なアクセス解析をもとにした有機的なサイトの改善・成長を支援  
また日々活用するGoogle Analyticsレポートの自動化受託も可能

## ▼定量でのアクセス解析

	201212	201211	増加率
訪問数	3,190	3,356	+5%
UV数	2,591	2,705	+4%
PV数	8,811	9,829	+10%
平均PV	2.76	2.70	-2%
離脱率	36%	32%	-1%
転送率	75%	70%	-7%
滞在時間	0:01:44	0:01:45	+1%

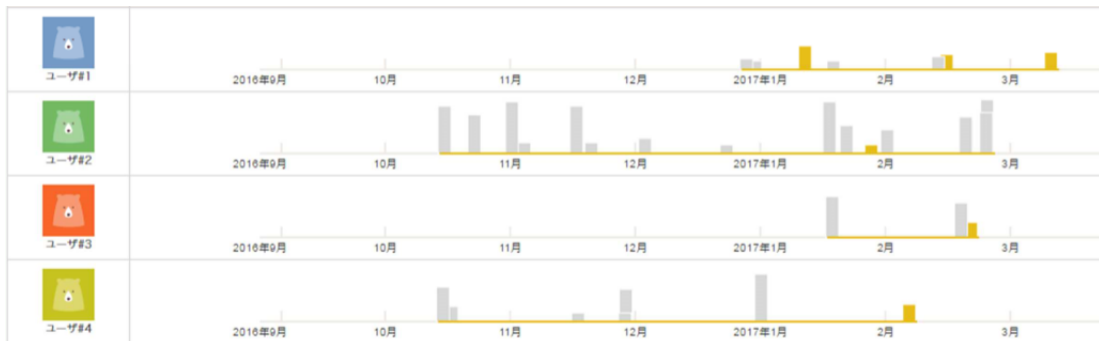
●実施事項 (例: サイト改善, SEO施工, 広告開始)

月別推移レポート



	201201	201202	201203	201204	201205	201206	201207	201208	201209	201210	201211	201212
訪問数	0	0	0	765	1,210	1,473	2,020	2,391	2,444	3,511	3,510	3,190
UV数	0	0	0	541	840	1,127	1,332	1,744	1,880	2,539	2,705	2,591
PV数	0	0	0	3,461	5,295	3,807	5,320	7,033	7,991	11,675	9,829	8,811
平均PV	0	0	0	4.42	3.89	2.99	2.61	2.94	3.24	3.32	2.79	2.70
離脱率	0%	0%	0%	49%	44%	51%	51%	51%	53%	50%	57%	56%
転送率	0%	0%	0%	69%	63%	71%	70%	67%	70%	67%	70%	70%
滞在時間	0:00:00	0:00:00	0:00:00	0:03:40	0:03:31	0:02:00	0:02:11	0:02:12	0:02:34	0:01:45	0:01:43	0:01:44

## ▼定性でのユーザー動向解析



UI  
及び  
コン  
テンツ

### 解析環境構築

サイトが機能しているかを把握するための複数の中間指標の定義と、その指標を観測しやすい計測環境を構築

- KPI・KGIの定義
- トラッキング環境の構築

### アクセス解析

定量的な解析により、全体の動向・推移を把握してボトルネックを把握します

### ユーザー行動解析

会員個別のWEB行動を定性的に解析して、ユーザビリティの改善箇所やコンテンツの寄与度を把握します

毎月

### UI・コンテンツ改善

解析結果を元にボトルネックの解消や使い勝手の向上のためにサイトのUIをブラッシュアップします。

またコンテンツ毎の貢献度を可視化し次のコンテンツ企画会議に活用します。

- UI改善ワイヤー案の作成
- UI改善案のサイト実装
- A/Bテストの設計
- 機能の追加開発提案
- コンテンツ評価

3ヶ月毎の会員のサイトに対する満足度調査

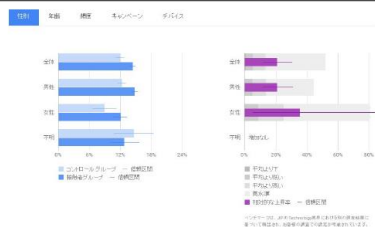
3ヶ月

## 通常の指標以外の広告施策の評価

動画広告やディスプレイ広告をメインとした大型キャンペーンの場合の  
認知貢献・検索貢献など直接的な効果以外の評価手法をご提供

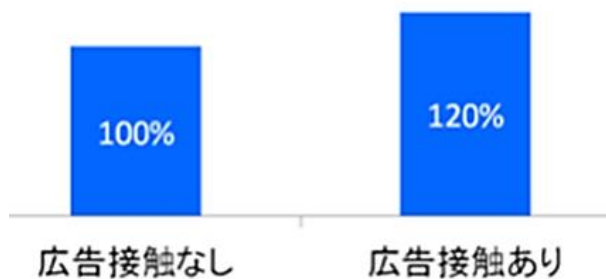
設問:  
以下の中から、あなたが見たり聞いたりしたことがあるものを  
すべて選んでください。

1. a
2. b
3. c
4. d
5. e



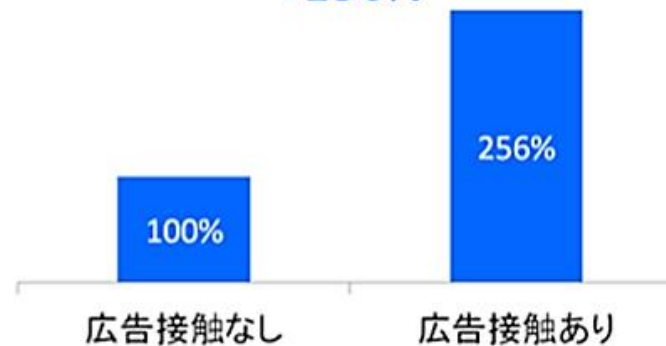
男性若年層 (18-34歳)  
認知度アップリフト

+20%



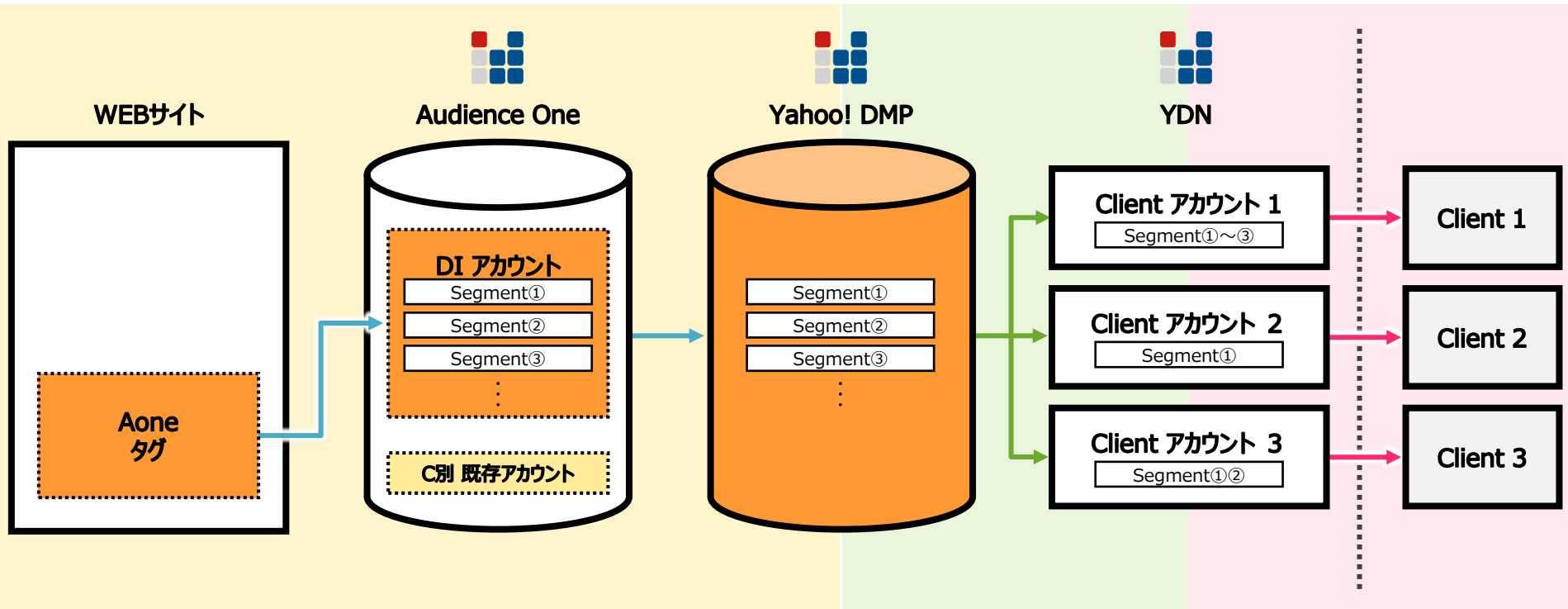
男性若年層 (18-34歳)  
ブランド名での検索数アップリフト

+156%



# DMP導入やマネタイズ支援

貴社へのDMP導入・活用支援はもちろん  
Cookieなどのマネタイズなども支援



## 初期準備

①Aoneアカウントの作成、②Aoneタグの設置、Y!DMPの③開設と④連携

## 販売方法

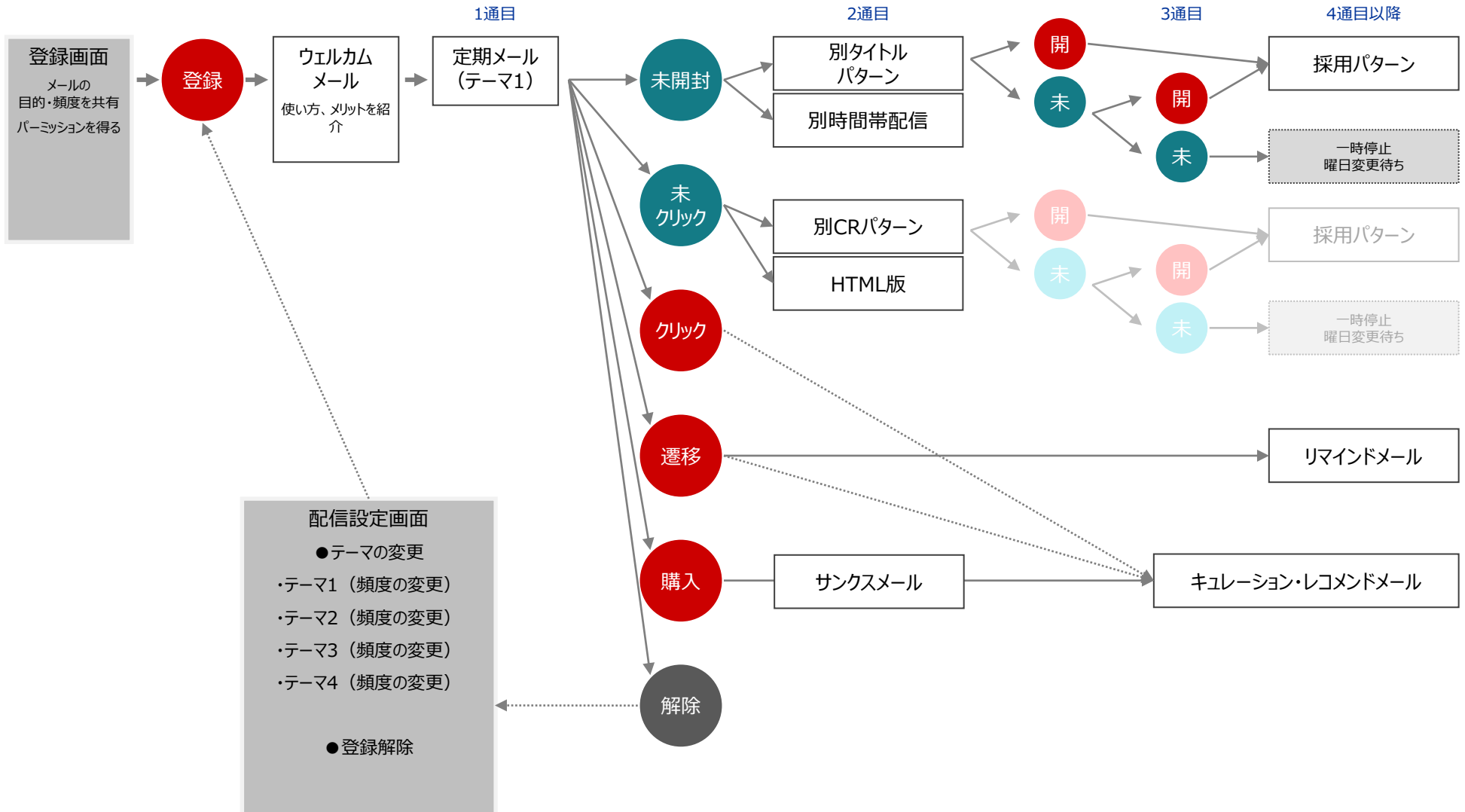
DIのクライアントに特別データセグメントとして販売（月額固定費）

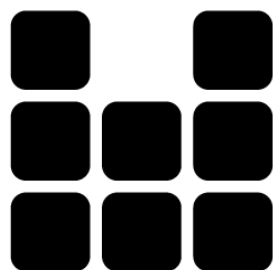
## 導入準備

Y!DMPとYDNアカウントを紐付け

# CRM・MAの導入 & 設計

顧客獲得後のコミュニケーションの最適化も設計  
顧客との関係性や生涯収益の最大化に貢献





## Digital Identity



03-5794-3741



@di\_official\_tw



03-5794-3742



digitalidentity.inc



[inquiry@digitalidentity.co.jp](mailto:inquiry@digitalidentity.co.jp)



[digitalidentity.co.jp/blog/](https://digitalidentity.co.jp/blog/)