

JWiDA

ウェブ解析士認定講座

一般社団法人日本 WEB デザイナーズ協会

いきなりですが
問題です

問題1

今年、年商1億円の工務店を
来年、年商1.5億円にするために、
リスティング広告の予算はいくら必要
ですか？

問題1 広告予算を決める

	指標	今年	来年
トータル閲覧開始セッション数		25,000	
広告以外の閲覧開始セッション数		25,000	
リスティング閲覧開始セッション数	CPC 100円		
コンバージョン数	CVR 0.8%	200	
商談数	商談率20%	40	
受注数	受注10%	4	
受注金額(千円)		100,000千円	150,000千円
客単価 (千円)		25,000千円	25,000千円

問題1 こたえ

	指標	今年	来年
トータル閲覧開始セッション数		25,000	37,500
広告以外の閲覧開始セッション数		25,000	25,000
リスティング閲覧開始セッション数	CPC 100円		12,500
コンバージョン数	CVR 0.8%	200	300
商談数	商談率20%	40	60
受注数	受注10%	4	6
受注金額(千円)		100,000千円	150,000千円
客単価 (千円)		25,000千円	25,000千円

12,500セッション×CPC 100円=1,250,000円

さらにセグメントすると

	指標	今年	来年
トータル閲覧開始セッション数	直帰率60%	25,000	37,500
広告以外の閲覧開始セッション数		25,000	25,000
リスティング閲覧開始セッション数	CPC100円		12,500
回遊ページセッション数	離脱率90%	10,000	15,000
フォーム セッション数	離脱率80%	1,000	1,500
コンバージョン数		200	300
商談数	商談率20%	40	60
受注数	受注10%	4	6
受注金額(千円)		100,000千円	150,000千円
客単価 (千円)		25,000千円	25,000千円

問題2

今年、年商1億円の工務店を
来年、年商1.5億円にするために、
回遊ページの離脱率を何%にすれば
リスティング広告と同等の効果を得られ
るか？

問題2 離脱率を改善する

	指標	今年	来年
トータル閲覧開始セッション数	直帰率60%	25,000	25,000
回遊ページセッション数	離脱率 %	10,000	
フォーム セッション数	離脱率80%	1,000	
コンバージョン数		200	
商談数	商談率20%	40	
受注数	受注10%	4	
受注金額(千円)		100,000千円	150,000千円
客単価 (千円)		25,000千円	25,000千円

正解は...

正解は…

CSS Nite in OKAYAMA

**終了後のカウントダウンメール
にて発表**

JWDA

ウェブ解析士認定講座

一般社団法人日本 WEB デザイナーズ協会

- ◆ JWDAウェブ解析士認定講座は
ウェブ解析を体系的に演習中心で
学べます♪
- ◆ 広告や制作の費用をデータに基づいて
論理的に説明できますよ～♡

無料オープンセミナー開催日程

- ◆ 8/13(土) 15:00-16:00 専門学校ビーマックス
- ◆ 8/20(土) 14:00-15:00 岡山市民会館
- ◆ 9/17(土) 15:00-16:00 専門学校ビーマックス

初級ウェブ解析士開催日程

- ◆ 7/9(土) 10:00-16:00 テクノサポート岡山
- ◆ 7/30(土) 13:00-18:00 専門学校ビーマックス
- ◆ 8/3(水) 10:00-16:00 テクノサポート岡山
- ◆ 9/3(土) 13:00-18:00 専門学校ビーマックス

お申込み <http://web-mining.jp/pri/>

本日の特典♪

- ◆ 本日も初級お申し込みの方、初級ウェブ解析士テキスト持って帰れます(先着7名)
- ◆ 問題2、Tweetで正解者初級ウェブ解析士テキスト(¥4,200)贈呈!(先着3名)

JWiDA

ウェブ解析士認定講座

一般社団法人日本 WEB デザイナーズ協会