

サンプル

サイト診断分析レポート

サイト分析結果のまとめ

貴社のウェブサイト进行分析した総合結果です。

※弊社のコンサルタントが独自の指標にてA～Eで評価分析

貴社サイト

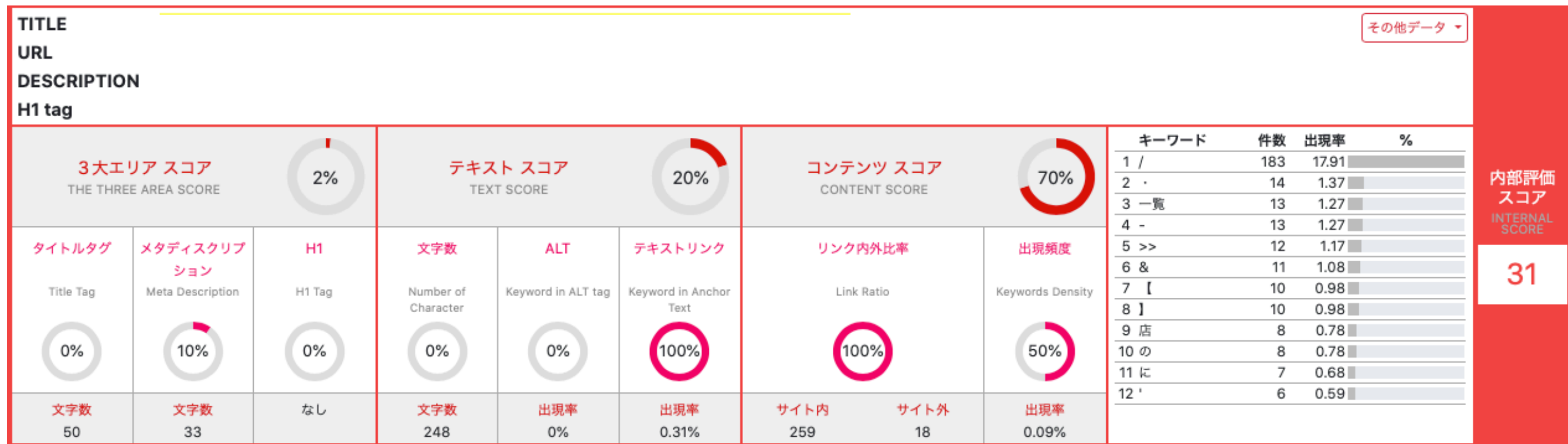
項目	評価
SEO分析（内部対策）	E
SEO分析（外部対策）	E
ユーザービリティ分析	D
ビジネス貢献度	E
総合評価	E

【貴社サイトの改善アドバイス】

- ・ユーザービリティの改善を図ることで、同じアクセス数でも、より多くの問い合わせを獲得できる可能性が高いです
- ・HPを集客媒体として育てるならば、サイトへのアクセスをもっと増やす必要があります
- ・アクセス数＝見込み客数ではないので、見込み客が集まるサイトを育てましょう

SEO分析の結果について（内部分析）

評価：E



【チェックポイント】

- ・ターゲットキーワード「高級スーツ 格安」「イタリアスーツ 古着」「最高級スーツ リサイクル ショップ」を意識したタイトル、説明文になっていないため、改善されることをおすすめします。h1タグも活用していきましょう。
- ・下層ページもトップページ同様、適切なタイトル、説明文にされるとよいです。

SEO分析の結果について（外部分分析）

評価：E

TITLE URL DESCRIPTION											御社サイト		
トラフィック総合スコア TRAFFIC SCORE				エンゲージメント総合スコア ENGAGEMENT SCORE				被リンク総合スコア BACKLINK SCORE				外部評価 スコア EXTERNAL SCORE	
アクセス順位 (世界) Traffic Rank (Global Rank)	流入元 多様性 Traffic Diversity	流入 サイト数 # Referring Sites	流入 キーワード数 # Search Keywords	平均 月間訪問数 Monthly Avg. Visitor	平均 ページビュー Pages per Visit	平均サイト 滞在時間 Avg. Visit duration	直帰率 Bounce Rate	外部 被リンク数 # Backlinks	クラスC IP数 # Class C IP	ドメイン 被リンク数 #RootDomain Backlinks	トラスト フロー Trust Flow	10	
9,164k	50% MORE>>	N/A MORE>>	26 MORE>>	699	3.91	0:55	81.35%	19 CSV>>	8	33	13		

TITLE SAFARI サファリ 高円寺 吉祥寺 VINTAGE、IMPORTBRAND ...												競合サイト				
URL https://e-safari.co.jp/																
DESCRIPTION 高円寺 safari サファリではビンテージ古着の買取と販売、委託販売を行っております。ラルフローレンなどのビンテージ古着を中心に取り扱いしております。																
トラフィック総合スコア TRAFFIC SCORE				31%		エンゲージメント総合スコア ENGAGEMENT SCORE				31%		被リンク総合スコア BACKLINK SCORE		4%		外部評価 スコア EXTERNAL SCORE
アクセス順位 (世界) Traffic Rank (Global Rank)	流入元 多様性 Traffic Diversity	流入 サイト数 # Referring Sites	流入 キーワード数 # Search Keywords	平均 月間訪問数 Monthly Avg. Visitor	平均 ページビュー Pages per Visit	平均サイト 滞在時間 Avg. Visit duration	直帰率 Bounce Rate	外部 被リンク数 # Backlinks	クラスC IP数 # Class C IP	ドメイン 被リンク数 #RootDomain Backlinks	トラスト フロー Trust Flow	22				
355,124	70% MORE>>	2 MORE>>	45 MORE>>	68,016	3.32	1:14	39.75%	82 CSV>>	29	630	9					

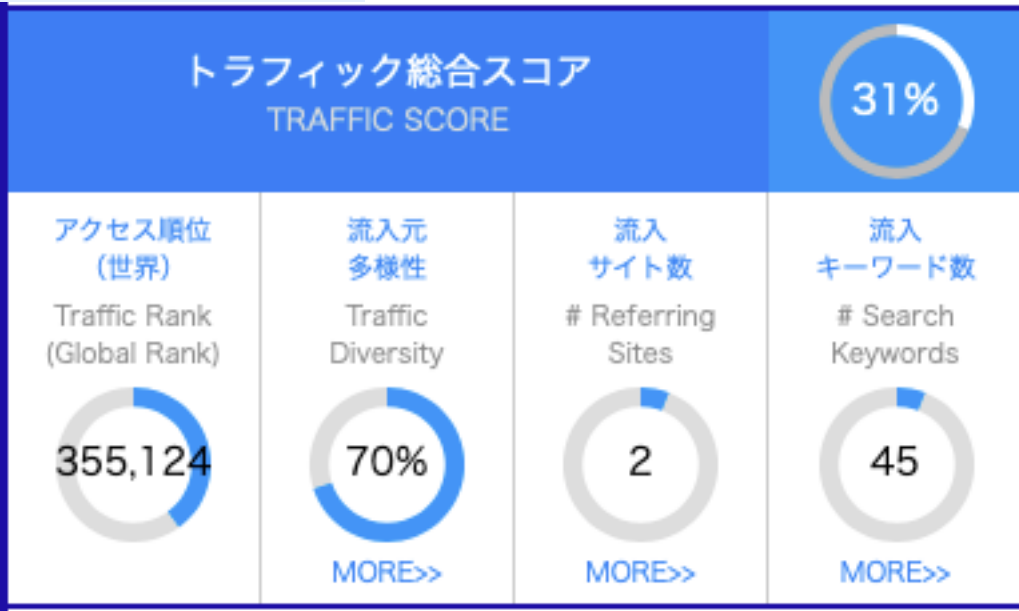
【チェックポイント】
ターゲットとなるユーザーのアクセスをもっと集めましょう。ユーザー満足度の高いコンテンツを追加、ブラッシュアップしていく必要があります。

SEO分析の結果について アクセス状況

御社サイト



競合サイト



流入キーワード

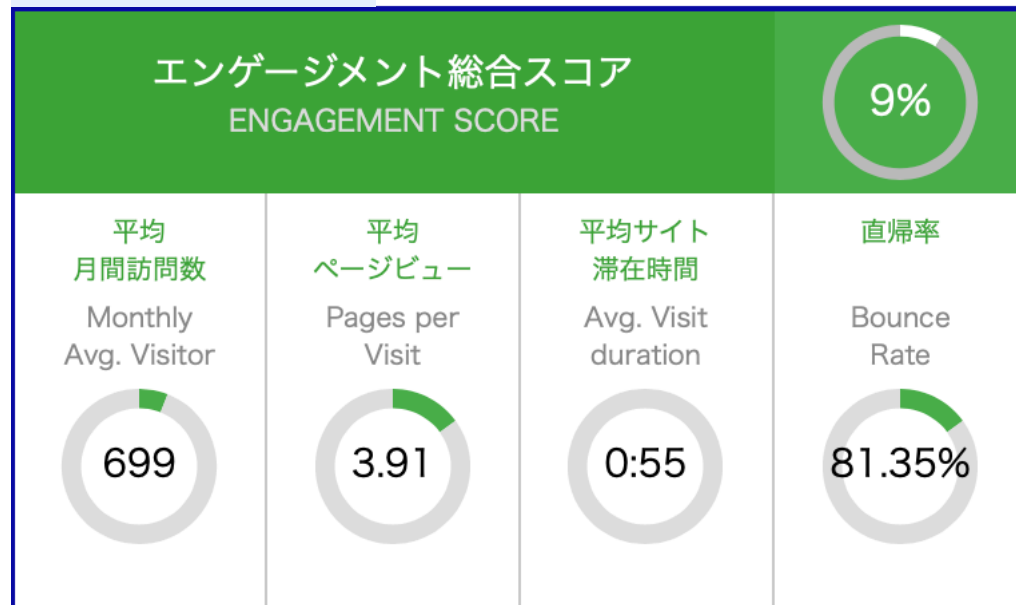


	検索キーワード	%
1	ジャケット 袖丈 出す	12.03
2	エドワードグリーン ラスト389	9.66
3	artigiano ciao	8.98
4	tie your tie firenze	6.78
5	袖丈 スーツ どれだけ詰められる	6.27

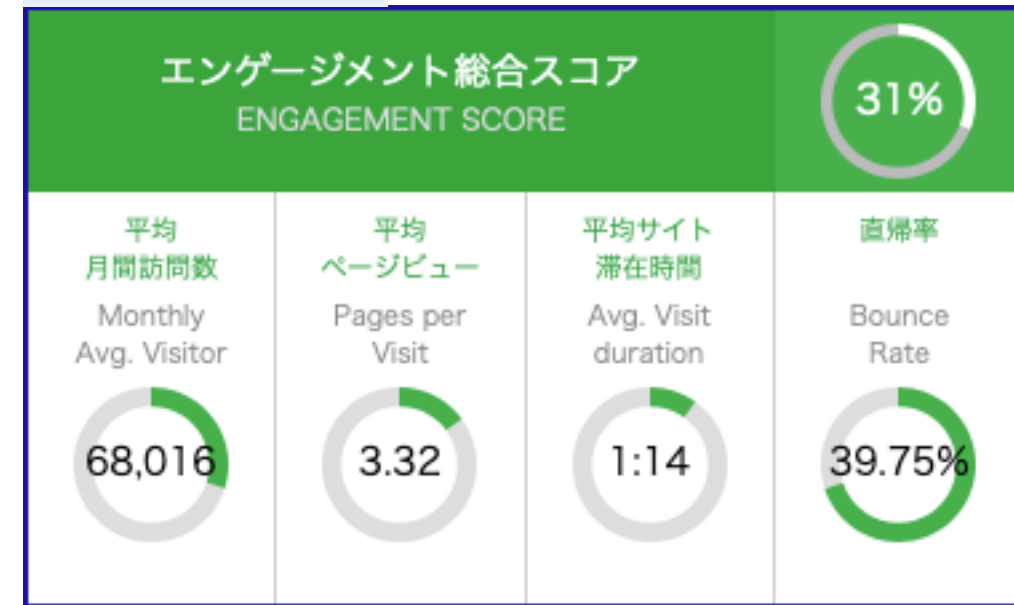
流入キーワードを見ると、見込み客ではないユーザーのアクセスが多いようです。ターゲットキーワードや、見込み客が検索するキーワードでのアクセスを増やしていく必要があります。

SEO分析の結果について ユーザー行動

御社サイト



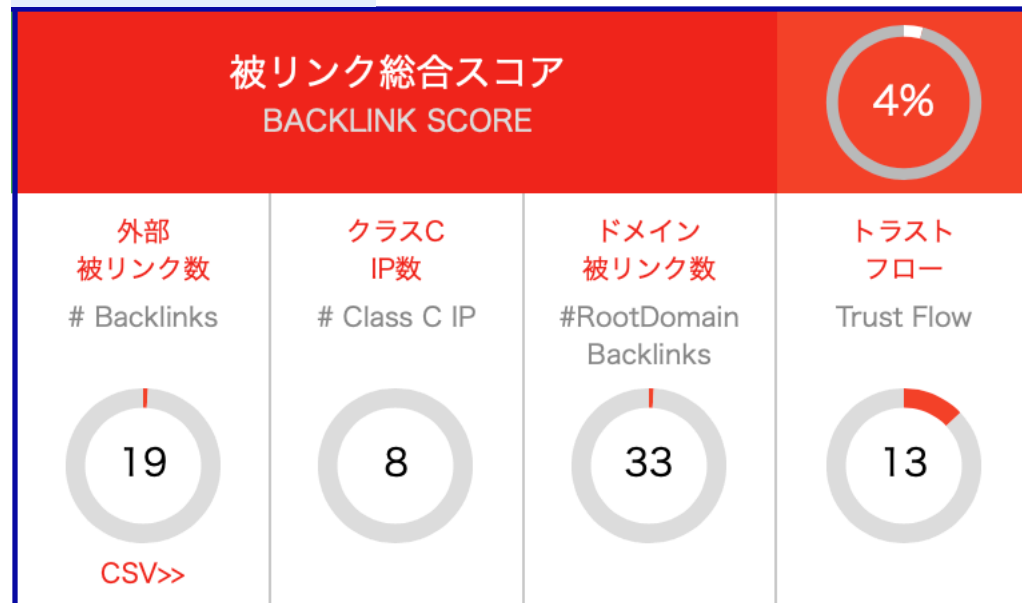
競合サイト



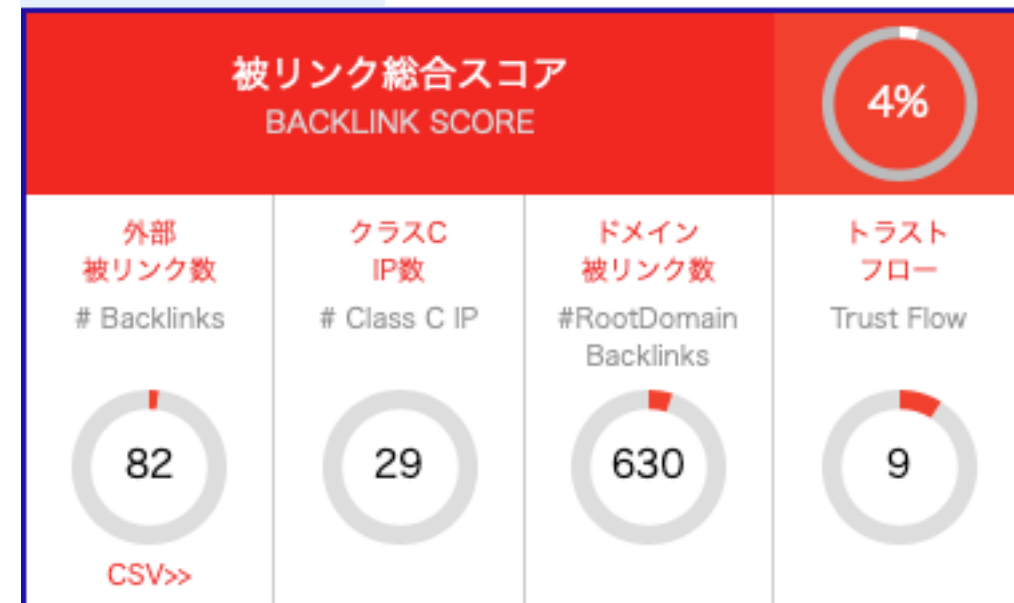
ブログ記事を含むコンテンツの量に対して訪問数が少ないです。
訪問数を増やせるよう、コンテンツのブラッシュアップや追加を行いましょう。
競合サイトに比べて直帰率が高く平均サイト滞在時間が短いので、ユーザーが満足するコンテンツを用意できていない可能性があります。

SEO分析の結果について 被リンク

御社サイト



競合サイト



被リンクが少ないため、増やしていけるとよいです。

SEO分析の結果について ページスピード

モバイル



▲ 0-49 ■ 50-89 ● 90-100 ⓘ

PC



▲ 0-49 ■ 50-89 ● 90-100 ⓘ

モバイルのスコアが低いです。
50-89のスコアが獲得できるよう、改善を図ると良いでしょう。

項目	評価
ページデザイン	フッターが間延びしています（モバイル）。オンラインショップとは関係のないページに商品検索窓が設置されており、見づらい印象を受けました。
検索、ナビゲーションの使いやすさ	モバイル表示の際に表示されるハンバーガーメニューが、背景と同化しており押しづらいです。また、オンラインショップへの誘導がなく、ショッピングに遷移しづらいです。
モバイルフレンドリー	モバイルでも使いやすいです。個別の商品ページの説明が長く、テキストばかりでややストレスを感じます。CVにつながる大事なページなので、ストレスなく読んでもらえるよう写真を追加する、デザインを入れるなど、見せ方に改善の余地があると感じました。
フォームの最適化	入力項目が少なく問い合わせしやすい印象です。さらに、入力必須マーク、入力例、フォームの前に問い合わせに関しての前書きなど記載すると親切でしょう。例：店舗サービスに関するお問い合わせはこちらのフォームをご利用ください。〇〇・〇〇・〇〇 等
ページ表示速度	モバイルのスコアが低いです。特にオンラインショッピングはモバイルで見る人が多いので、ページスピードを改善していきましょう。

項目	評価
ターゲット	サイトデザイン・雰囲気から高級層を狙っていることが伝わりますが、YouTubeの画質、下層ページのコンテンツがやや雑で、ターゲットやコンセプトにマッチしていない印象です。高級層がターゲットなら、サイト上で簡単に購入させるのではなく、一度、店舗に訪れてもらい「接客」→「購入」という仕組みを作れるとよいのではないのでしょうか。
コンテンツ力	伝えたい内容が先行している印象を受けました。見やすさ・ユーザーのニーズに合ったコンテンツを用意する必要があります。例えば商品ページなら「色」「柄」「機能」「値段」「シーズン」「商品名」「ブランド名」「仕様」「素材」「サイズ表」「試着画像」など。大手のサイトを参考にしましょう。また、見込み客を集客するコンテンツも用意しましょう。
差別化	サイトを拝見しただけでは、大きく差別化できる要素は見つけれませんでした。差別化したい項目をコンテンツとしてもっと落とし込めると良いでしょう。特にファーストビューは非常に重要なパートです。キャッチコピーを入れるなど改善の余地が十分にあります。
競合優位性	商品の細かい説明を記載している競合サイトは見つかりませんでした。情報を見やすく記載するとさらに良いでしょう。

■ サイト診断サービスのお問い合わせ、ありがとうございました。

サイト診断をご利用いただきまして、誠にありがとうございました。
このレポートが貴社ウェブサイト戦略のひとつの材料になれば幸いです。

分析結果の改善ポイントについて

こちらのコメントは、弊社スタッフがユーザー視点でみた貴社サイトの改善ポイントをコメントさせていただきます。1ユーザーの視点から、貴社サイトがどう見られているのかぜひ確認してみてください。
自社内では見つけることができないユーザー視点の課題が見えてくるかもしれません。

<営業担当 30代 男性>

- ・狙いたいキーワードとサイトがあっていないと感じた

<webディレクター 30代 男性>

- ・商品説明の文章が長いです。要点を絞ると良い。
- ・オンラインショッピングへの誘導が少ない

<デザイナー 20代 女性>

- ・スマホ表示の際に画像が小さい部分や画像が荒い部分があります。
- ・オンラインショッピングをカテゴリー分けすると見やすくなると思います。

<エンジニア 30代 男性>

- ・ハンバーガーメニューが右上にあるが、分かりづらい
- ・「about us」ページがブログ記事の样になっているので、構成・デザインをみなしたほうが良いのでは？

分析結果の改善ポイントについて

<webディレクター 20代 男性>

- ・用途別、季節別などで分類すると分かりやすいでしょう。
- ・写真の種類を増やすと良いでしょう。

<マーケター 30代 男性>

- ・表示されないページが多数あります。
- ・金額のわりに返品ルールが厳しすぎる印象です。また、いきなり購入はハードルが高いため「問い合わせ」→「web接客」という順序にしてみてもいいでしょうか。

<ディレクター 30代 女性>

- ・価格的に初回訪問で購入はハードルが高いと思うので、チャット相談やオンライン接客など、気軽に相談しやすい仕組みを作って接点を持ったり、店舗へ送客する仕組みを作った方がいいのではないのでしょうか。広告→HPで離脱はもったいないので、公式LINE登録、SNSフォローなどリスト獲得の仕組みもあるといいのではないかと思います。
- ・サイトに訪れてもコンセプトが全くわかりません。どういうお店か、どんな人がターゲットか、どんなところが強みなのか、もっと伝えていく必要があると思います。
- ・マネキンではなく人が着た写真が見たいです。スタッフスナップ、お客様スナップなどあるといいのではないのでしょうか。

株式会社マーケティング・エッセンシャルズ 弊社サービスのご案内

- ・ Webサイト制作、ランディングページ制作
- ・ GoogleMEO対策
- ・ SEO対策コンサルティング
- ・ Webコンサルティング
- ・ ステップメール・メルマガライティング代行
- ・ SNS／リスティング広告運用代行
- ・ セミナールーム運営、養成講座事務局サポート
- ・ ZOOM配信サポート、オンライン化サポート事業 etc…

【弊社公式サイト】 <https://www.marketing-essentials.jp/>

【YouTube「王道Web集客チャンネル」】
https://www.youtube.com/channel/UCRa811VA89vCDHYtzLaxZ-g?sub_confirmation=1

【公式Facebookページ】 <https://www.facebook.com/nagoya.marketingessentials/>

【弊社が運営する「MEセミナールーム」公式サイト】 <https://nagoya-seminarroom.me>