

「アクセス解析」

その3

執筆担当者

芝崎 稔

3回シリーズの「アクセス解析」も終盤を迎えた。前回までの部分をまとめてHPのアクセスアップに役立てて欲しい。

「検索に使用されたキーワード」この「アクセス解析」では訪問者が検索エンジンで検索する際にどんなキーワードを使って御社のHPにアクセスしてきたのかが判るのだ。キーワードとは非常に重要な意味を含んでいる。その訪問者が一番関心を持っているものそれがキーワードではなかろうか。

では、頻繁に使われるキーワードは何か判明すれば、訪問者の知りたい情報が判明する。それならば、ニーズの

高い情報が充実したHP作りをしてみてはどうだろうか。HPではリピーターを獲得するのは非常に難しいといえよう。だが、こういった訪問者の心理が判った訪問者の心理が判っていない、その「知りたい情報」を提供してあげれば、御社のHPを見た訪問者は「また見てみよう」と思い再度アクセスしてくれのではなかろうか。

「行動パターンを分析する」：ここでいう行動パターンとは訪問者が最初に閲覧するのは通常はトップページだろう。しかし、その訪問者が次にどのページを見たのかが判るのだ。自分が訪問者の身になって考えてもらいたい。トップページの次に見

るものそれは何か「料金」なのか？「客室」なのか？何にせよそれはあなたが一番知りた

い情報なのではなかろうか？訪問者も同じで一番気になる情報のページを閲覧するのでは

ないだろうか。こういういった行動パター

ンを分析する事でもキーワード同様、訪問者の心理を把握出来るのではなかろうか。

余談ではあるが最近、携帯電話等に送られてくる広告メール。操作ミス等でメール内のURLをクリックすると登録完了画面等というものが出てきてそこには使用している携帯電話の機種名等が表示されている。文章を良く読むと「あなたの情報は全て管理されました」等と恐ろしい文章が書かれており、情報が料の支払指示等もあるが、これも一種のアクセス解析をして携帯端末の機種等を調べてそれらしい事をメール上で謳っているのだろう。

最近ではこの様に悪用する者も見受けられるが、このアクセス解析を利用して訪問者が満足する情報提供に役立ててみてはどうだろうか。どのよう

に作成したら良いのか？時には気が重くなるHP作成。少しは先行きが明るくなるのでは？