

## 【ムダな営業をゼロに】

ホームページを「最強の営業マン」にかえる！

新規顧客獲得のための「ホームページの行動分析」

貴社のホームページのアクセス状況を調べるツール(Google Analytics 4)と生成AIの組み合わせで、訪問者の本音や悩みを明確にし、「次に何をすべきか」を教えてください。応援隊が支援いたします。

### 1. 見込み客を逃さない！

気づき例：

「A 製品の価格ページを 3 回以上見た人が増えています。比較ポイントをまとめたフォローメールを送れば、商談につながる可能性が高いです。」

効果：見込み客の“温度感”を自動で検出し、タイミングを逃さない営業が可能に。

### 2. 展示会・チラシの効果が数字で見える！

気づき例：

「展示会後のアクセスでは『品質管理』ページが特に注目されています。このテーマに絞ったフォローメールを送ると、再来訪率が上がります。」

効果：展示会→Web→商談の流れが見える化。チラシや展示会の ROI を正確に把握できる。

### 3. ホームページの“改善ポイント”を自動発見！

気づき例：

「問い合わせした人の 9 割が『〇〇機能』ページを見ています。社長の動画メッセージをこのページに追加すれば、問い合わせがさらに増えます。」

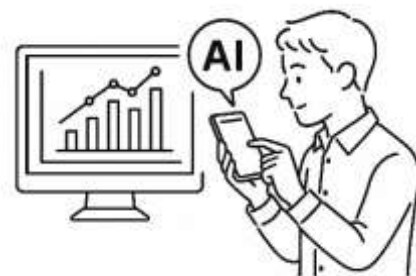
効果：アクセス解析に頼らず、AI が「成果に効く改善提案」を自動提示。

### 4. 離脱ポイントの把握！

気づき例：

「「導入費用」ページで離脱率が高いです。“価格不安”が原因と推定。料金例や補助金情報を追加すると離脱が減るでしょう。」

効果：離脱の理由を可視化し、安心感を与える設計に。



## 5. ターゲット層の再発見!

気づき例：

「夜間アクセスが多いページは「導入手順」や「費用関連」。“個人事業主・副業層”の関心と推測。小規模向け導入プランを訴求すると効果的です。」

効果：データから新たな顧客層の存在を AI が発見。

## 6. 広告効果の改善!

気づき例：

「広告経由の訪問者は「価格ページ」まで進まず離脱しています。広告メッセージと実際の内容のズレを指摘。広告文を「課題解決型訴求」に変える提案をします。」

効果：広告と実際の内容の整合性を AI がチェック。

## 導入メリット

観点	従来	HP 分析ツール(GA4)+AI 導入後
データ分析	担当者任せの手作業	AI が自動で整理・要約
改善提案	勘と経験に依存	AI が効果の根拠を提示
経営判断	月次報告ベース	毎日変化をリアルタイム把握

## こんな方におすすめ

- ホームページを営業にもっと活かしたい社長
- 展示会や広告の効果を数字で見たい担当者
- AI を使って“報告書づくり”を自動化したい企業

---

お問い合わせ

特定非営利活動法人 モノづくり応援隊 in 大田区 HP

<https://mono-ouentai.org/inquiry/>