

スマホユーザーの直帰されるセッションと直帰されないセッションの比較分析し直帰率を減らすレポートの経過測定

▼3月14日ご提案レポート解析改善PDCA ご提案内容

現在のスマホ商品ページを閲覧すると [ ] が並んでいますが、購入導線として説明を読んだ後に再度、上部に戻ってからでないかとカートに商品を入れることができません為、機会損失を回避するため、 [ ] をご提案いたします。

[ ] というバナーに変更いただくことも併せてご検討下さい。

現在全商品ページからの直帰率はデータで見られるように、全モバイルユーザーで 67.4% となっています。PC ユーザーは 57.4% となっています。商品ページは CV に直結するページになりますので [ ] 回遊率の改善並びに [ ] ありますので、現在のモバイルユーザーの売上に 1.3 倍程貢献することを目標としたいと思います。

【解析】

売上要因には季節変動がありますので、前月比ではなく前年同月比で解析をさせていただきました。

(施策前)

測定期間：2015年4月12日～2015年6月11日

(施策後)

測定期間：2016年4月12日～2016年6月11日

※2016年4月11日施策完了ご報告承り

測定対象：モバイルユーザー

■施策前 (2015年4月12日～6月11日)

デバイスカテゴリ	集客			行動			エンバージョン		
	セッション	新規セッション率	新規ユーザー	直帰率	ページセッション	平均セッション時間	トランザクション数	収益	e コマースのエンバージョンス
	175,658 全体に対する割合: 100.00% (175,658)	62.47% ビュ-の平均: 62.69% (0.01%)	109,734 全体に対する割合: 106.61% (109,071)	40.15% ビュ-の平均: 40.15% (0.00%)	6.50 ビュ-の平均: 6.50 (0.00%)	00:08:00 ビュ-の平均: 00:08:00 (0.00%)			
1. mobile	93,253(53.09%)	63.38%	59,103(53.86%)	45.12%	5.13	00:07:30			
2. desktop	70,012(39.86%)	62.54%	43,787(39.90%)	33.04%	8.27	00:08:31			
3. tablet	12,393(7.06%)	55.22%	8,844(8.24%)	37.81%	0.80	00:08:55			

■施策後（2016年4月12日～6月11日）

デバイスカテゴリ	集客			行動			エンバージョン e コマース *		
	セッション	新規セッション率	新規ユーザー	直帰率	ページセッション	平均セッション時間	トランザクション数	収益	e コマースのエンバ ージョ率
	157,954 全体に対する割合: 100.00% (157,954)	62.70% ビューの平均: 62.26% (0.71%)	99,033 全体に対する割合: 100.71% (98,338)	38.82% ビューの平均: 38.82% (0.00%)	7.04 ビューの平均: 7.04 (0.00%)	00:08:26 ビューの平均: 00:08:26 (0.00%)			
1. mobile	91,696(58.05%)	64.11%	58,788(59.36%)	41.97%	6.09	00:07:38			
2. desktop	54,920(34.77%)	61.41%	33,726(34.06%)	33.97%	8.55	00:09:38			
3. tablet	11,338(7.18%)	57.49%	6,518(6.58%)	36.85%	7.48	00:09:23			

商品詳細ページの

の施策を行っていただきました結果、モバイルページの直帰率は前年比で 45.12%から 41.97%へと減り、回遊導線設置効果を確認することができました。あわせて e コマースの CV 率も 1.13%から 1.50%へと向上していることもわかります。

スマホサイトの買い回り率がよくなってきたことでモバイルユーザーの CV 率が上がってきていることが確認できます。

また、モバイルユーザーの売上目標の 1.3 倍程の貢献成果においては、他の要因も多く含まれていると存じますが

前年モバイル売り上げ

本年モバイル売り上げ

と概ね約 1.3 倍目標を達成したことも確認ができましたことご報告申し上げます。