

あなたのサイトは、 なぜ「商談」を逃し続けるのか？

GA4の数字の海から「宝」を見つけ出す、Gemini活用分析術



そのコミュニケーションに最適解を。

NIPPON AGENCY



「データは大量にある。 でも、どこから見ればいいか分らない」

多くのWeb担当者が同じ課題を抱えています。Googleアナリティクスには貴重な情報が眠っているはずなのに、日々のレポートを眺めているだけでは、具体的なアクションにつながる「気づき」を得るのは困難です。この情報の海で、私たちは羅針盤を失っています。

成功の鍵は「正確な羅針盤」と「賢い分析官」



羅針盤 (Compass)

正確なデータ準備

GTMとGA4「探索」機能を使い、分析の土台となる正しいデータを取得します。
これが進むべき方向を示します。



分析官 (Analyst)

Geminiの分析能力

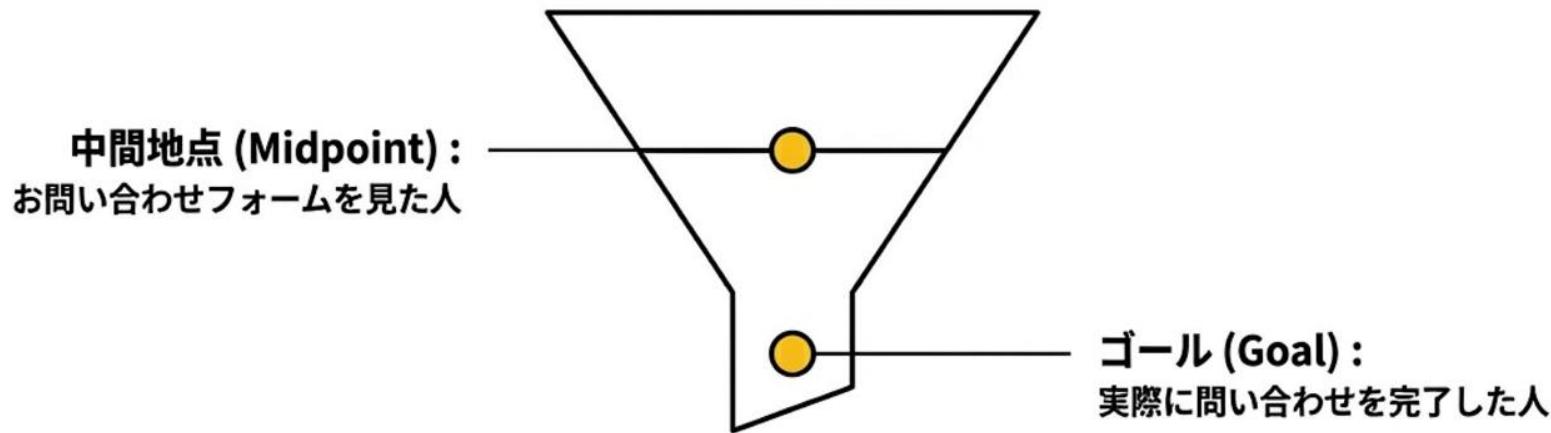
人間の目では見つけられないデータのパターンや相関関係をAIに発見させます。
これが宝のありかを解き明かします。

宝探しは、シンプルな3ステップで進める



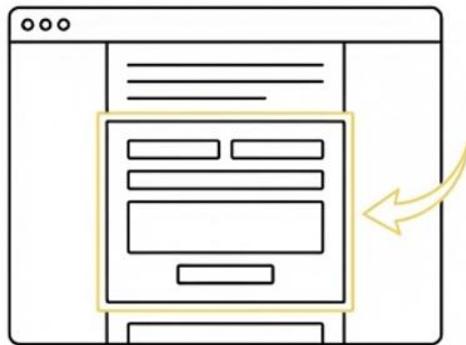
【準備編①】AIは魔法使いではない。まず「正しいデータ」を定義する

AIに賢い分析をさせるには、まず私たちが「正確なデータ」を用意する必要があります。ここで最も重要なのが、「フォームに来た人」と「送信完了した人」を厳密に区別することです。



この2つを区別することで初めて、「カゴ落ち」、つまり最大の改善機会が可視化されます。

【準備編②】GTMで「中間地点」と「ゴール」を計測する



① 中間地点（フォーム到達）を計測

Trigger: ユーザーがお問い合わせフォームの入力欄を「画面に表示させた瞬間」。

Pro Tip: ページを開いただけではカウントせず、スクロールしてフォームが目に入った人だけを数えるのがコツです。

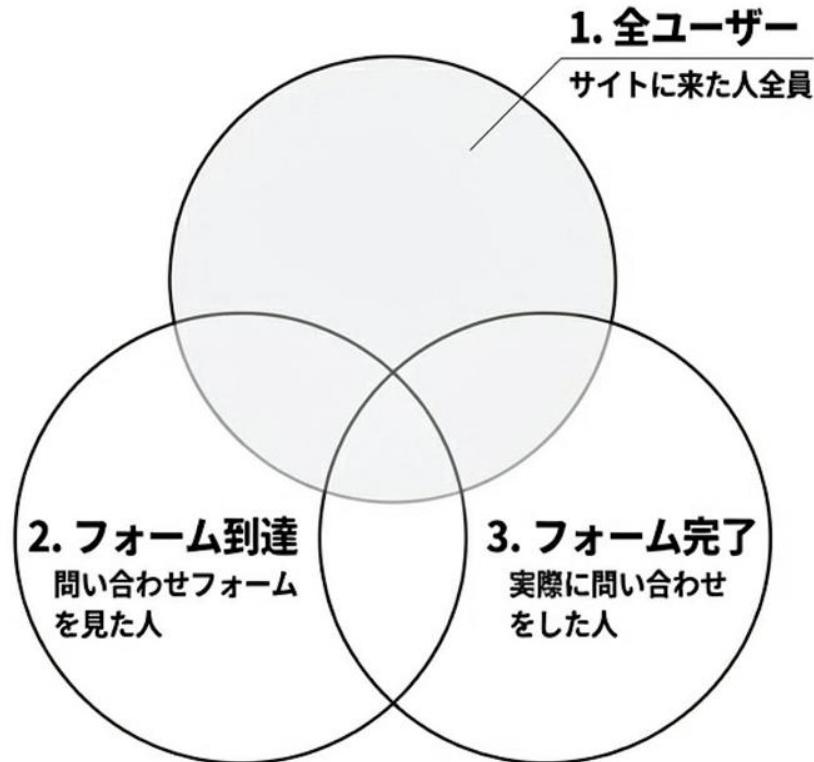


② ゴール（フォーム完了）を計測

Trigger: 送信ボタンを押し、無事に「送信完了ページ（サンクスページ）」が表示された瞬間。

【作成編①】GA4の 「探索」機能でAI専用 データを作成する

標準レポートでは不十分です。
「問い合わせする人としない人の行動の
違い」を浮き彫りにするため、GA4の
「探索」機能を使い、以下の3つのセ
グメントを比較するカスタムレポート
を作成します。

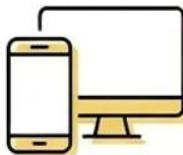


Excel用に作成する8つの「数値データ」

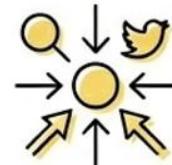
以下の8つのレポートをGA4の探索機能で作成し、CSVでダウンロード。
1つのExcelファイルにシートを分けてまとめます。



1. 月別の推移
季節要因の確認



2. デバイス別
スマホサイトの課題発見



3. 流入経路別
最も「濃い」顧客の特定



4. 新規・リピート別
顧客の検討期間の把握



5. ランディング
ページ別
入り口による成約率の差



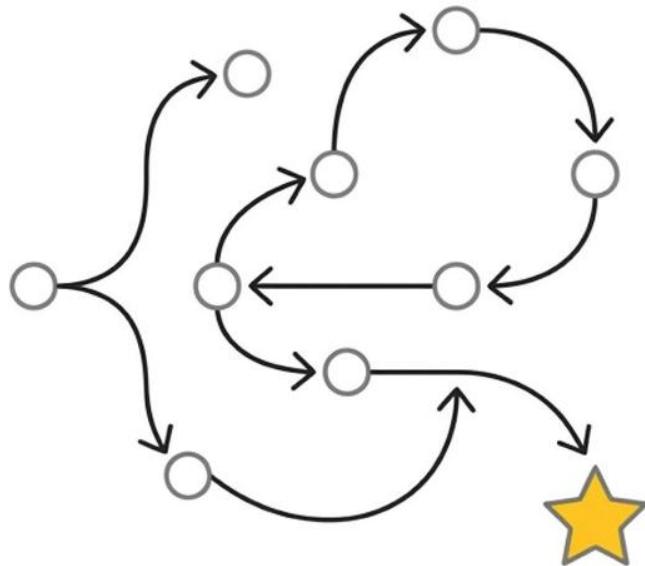
6. よく見られている
ページ
サイト内の人気コンテンツ



7. 質問させた人が
見たページ（超重要）
キラーコンテンツの発見



8. 離脱ポイント
(ファネル分析)
どこで顧客を失っているか



PDF用に作成する2つの 「行動フロー図」

数字だけでは見えないユーザーの「動き」を可視化します。GA4の「経路データ探索」を使い、以下の2つのグラフをPDF（画像）で保存してください。

- ⑨ 成功ルートの追跡 (Success Path Tracking)
問い合わせ完了者は、サイト訪問からどのような順路を辿ったか？
- ⑩ 逆引きルート (Reverse Pathing)
問い合わせ完了の直前に何を見ていたか？これが「最後の決め手」です。

【分析編①】Geminiに「役割」を与え、分析を依頼する

ExcelファイルとPDFファイルをGeminiにアップロードし、的確な指示（プロンプト）を出します。AIに「役割」を与えることが、質の高い回答を引き出す最大のポイントです。

あなたは… 株式会社日本エージェンシーの優秀なWeb営業担当です。

目的は… Webサイトからの「商談につながる問い合わせ」を増やすことです。

ターゲットは… 地域企業の経営者やWeb担当者です。

添付データを分析し、以下の3点を教えてください：

1. 留脱の原因：お客様が一番いなくなっているタイミングはどこですか？
2. 勝ちパターンの発見：「問い合わせした人」がよく見ているページはどこですか？
3. 具体的な改善案：来月の問い合わせを増やすために優先すべき施策は？

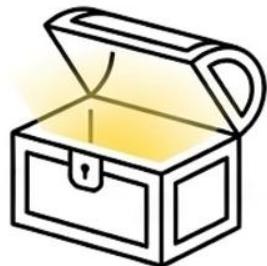


【重要】分析を始める前に： セキュリティに関する注意点

避けるべきこと: 無料版のGemini (個人用Googleアカウント)に会社の機密データをアップロードすること。

理由: 入力した内容がAIの学習データとして利用されてしまうリスクがあります。

推奨される環境: 業務で利用する場合は、「Gemini Enterprise」や「Gemini Business (Google Workspace)」など、データが学習に利用されないセキュリティが担保された法人向けプランを使用してください。



Geminiが解き明かす「宝のありか」

Geminiは、数字の海を眺めているだけでは気づけない、
具体的な「アクション」につながるヒントを与えてくれます。

Insight 1（離脱原因の特定）

「スマホユーザーの多くがフォーム入力画面まで
は来ていますが、確認画面に進まず離脱していま
す。**入力項目が多くすぎてスマホでは打ちにくい可
能性があります。**」

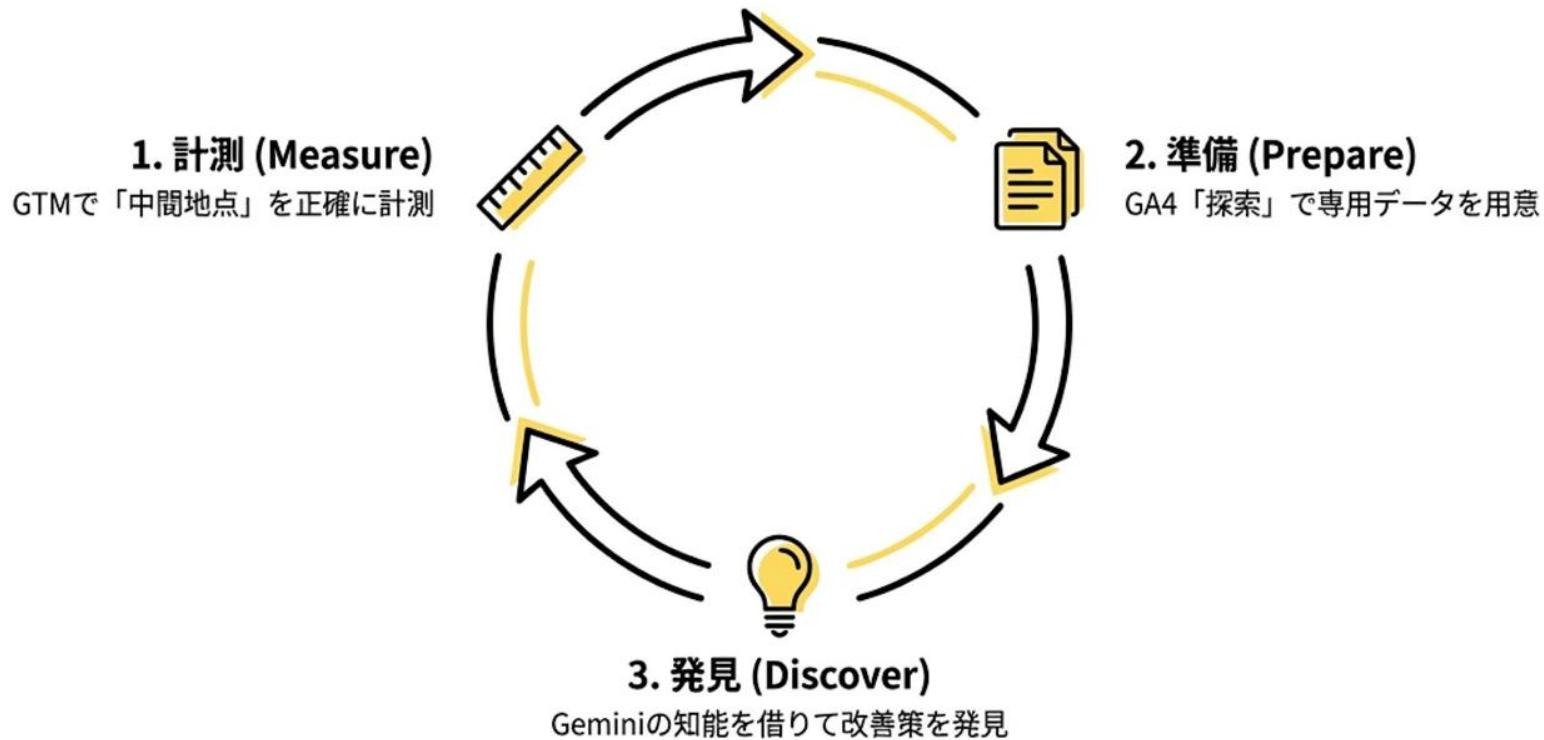
Insight 2（キラーコンテンツの発見）

「問い合わせユーザーの8割が『導入事例：製造業
A社様』を見ています。このページへの導線をトッ
クページに目立つように配置すべきです。」

データ分析は「宝探し」。数字の奥にある顧客の心を読む

“この分析プロセスは、単なる数字合わせではありません。
「お客様がどこで悩み、何を見て心を動かされたか」を
知るための宝探しです。

「商談を生むサイト」へ。改善のサイクルを回し続けよう



このサイクルを回すことで、あなたのWebサイトは確実に「商談を生むツール」へと進化していきます。

今すぐ始める、GA4 × Gemini分析の3つの要点

1



正確な計測が全てのはじまり。

GTMで「フォーム到達」と「完了」を明確に区別する。

2



AIには専用の「食料」を。

GA4「探索」で8つの数値+2つの行動フローを準備する。

3



優れた「役割」と「問い合わせ」を。

具体的な改善案を引き出すプロンプトで、Geminiに分析を依頼する。



理想のパートナーシップ

日本エージェンシーが目指すのは「作業代行」ではなく「伴走型パートナー」です

[プロデューサー
(指揮官)]

+

[実行部隊
(Execution Unit)]

=

[持続可能な成果]

業務フェーズごとの役割分担

| 業務フェーズ | 御社の役割 | 日本エージェンシーの役割 |
|--------|---------------------------|-------------------------|
| 戦略策定 | 企業のUSP、顧客インサイト、社内事情のインプット | 3C分析、KPI設定、ジャーニー設計 |
| 制作・実装 | 素材提供（写真・原稿）、最終承認 | デザイン、コーディング、広告クリエイティブ開発 |
| 運用・実行 | 問合せ対応、日々のSNS投稿、社内報告 | 広告入札調整、ウェブ解析、月次レポート |
| 検証・改善 | 現場の「肌感覚」の共有 | 定量データ分析、次期施策の提案 |



お問い合わせ

あなたの最初の、そして最大の仕事は「頼れるパートナー」を見つけること

Web・デジタルでビジネスを加速させる旅は、専門家との対話という、はじめの一歩から始まります。

1. フォームから無料相談を予約
2. 無料相談を実施（オンラインZoom、もしくは金沢・東京・富山・福井の拠点にて）
3. 最適な戦略・施策をご提案



予約お申込フォーム

相談内容を詳しくご記入いただけますと、その相談内容に特化したスタッフを担当者にしやすいです。内容を確認後、担当者からご返信させていただきます。

https://www.nippon-ag.co.jp/contact/?utm_source=whitepaper&utm_medium=qr

NIPPON AGENCY, inc.



日本エージェンシーについて

(株)日本エージェンシーはマーケティングとクリエイティブを得意とする広告会社です。東京・金沢・富山・福井に拠点があり、幅広い業種のクライアント様との取引実績がございます。

| | |
|------|--|
| 社名 | 株式会社日本エージェンシー |
| 代表者 | 代表取締役社長 竹内 拓也 |
| 所在地 | 【本社】石川県金沢市新保本4-40 【東京営業本部】東京都中央区築地3-2-6 築地東陽ビル3F 【富山支局】富山県富山市黒瀬北町1-10-4 【福井支局】福井県福井市中央3丁目1-5 三谷中央ビル6F |
| 設立 | 昭和47年10月 |
| 資本金 | 1億5000万円 |
| 社員数 | 57名 |
| 関連会社 | 株式会社アサツーディ・ケイ |
| 加盟団体 | ADKパートナーズネットワーク |

【取引先業種】

行政機関、地方銀行・信用金庫・組合・団体、住宅・不動産、メーカー（日用品、アパレル・素材・繊維・機械・金属など）、自動車販売、家電量販店、小売専門店、GMS、ドラッグストア、外食チェーン、エネルギー（電力・ガス）、教育（大学・専門学校・学習塾）、旅館・ホテル、レジャー施設、ブライダル、葬儀、病院・クリニック、人材派遣、IT・通信・ソフトウェア、フィットネスなど

