

■ 頭打ちからアッサリ抜け出して広告費も下がる。  
ビジネススペックABコンペアテストツール



## Estore COMPARE

### Eストアーコンペア

デザインに差をつけた、複数のページを、  
指定した割合で交互に表示。  
転換率、成約数、生涯価値の高いほうを、  
リアルタイムで突き止める事が出来、  
広告CPAも継続的に下げられます。  
使い方はシンプル簡単。得られる効果は絶大。

年末商戦前に転換率の改善完了！

実感キャンペーン実施中！

コンペア料（仕分け料金）

2,000セッション 無料プレゼント

しかも最大3ヶ月連続で！

毎月2万円ポッキリ！で5,000SSまでコンペア可能！

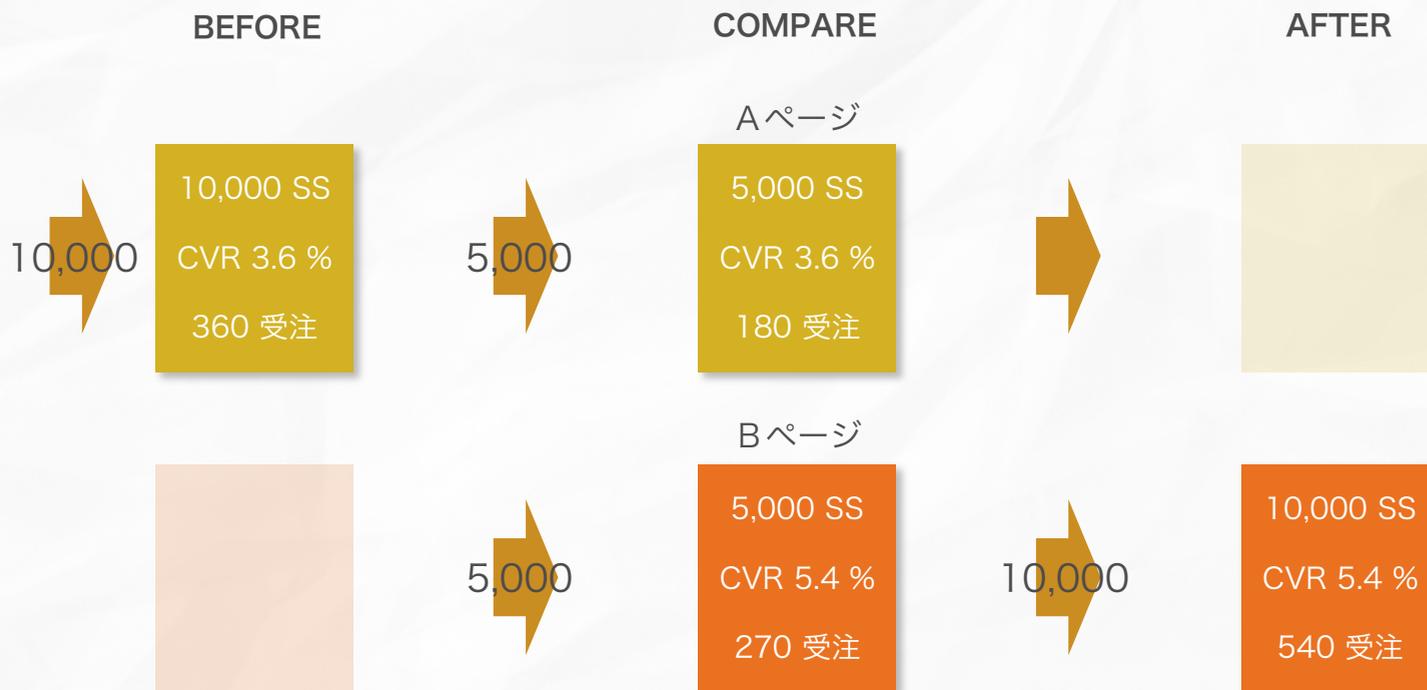
9月末日キャンペーン締切！





# 広告費を変えないまま50%の受注増。それは夢物語でもありません。

広告を使っていないページ訪問の場合も、もちろん同様です。



月間1万人が来訪（セッション：SS）するランディングページは、それまで転換率3.6%で360受注していました。

Aページの一部を変更した、Bページを用意して、50%づつの表示配分でコンペア。その結果、Bページの転換率が、Aページを上回りました。

Aページに勝ったBページを採用し、こちらを100%配分にする。転換率は5.4%なので540受注に増加。

実際は、Bの表示を75%配分にして、残り25%を、次のコンペアテストに掛けて、より勝率の高いページを求めてゆきます。これを繰り返してゆくのが常套方法です。

アタマウチを感じている。  
というサイトですら、  
意外とコンペアしていません。

## USERS VOICE

3ヶ月で55%の受注増。なんで今までやってこなかったのだろう！

月間受注380、平均受注単価1万3千円のA社は、宣伝広告に月180万円を投下。

このとき購買転換率CVRは3.8%、ここでEストアーコンペアを開始。

2ヶ月で3回のAB比較テストを行った結果、最大効果の5.9%のページを見出します。

集客コストそのままに、受注量は590に1.5倍増。

広告増で売上があがっても、利益が少なかったそれまでが、大幅な黒字化となりました。

3ヶ月目からは、こちらをベースに、さらなるコンペア体制に切り替え。

何よりも、ページデザインの重要性を最優先したため。  
そして、目的である経営改善からブレないためにです。

ページ評価のABテストは、大きく分けて3種類の方法があります。  
ひとつは手作業で行う方法。時間や人件費、または同じ意味で外注費が膨らみます。  
残りのふたつはシステムとして提供される方式で、  
比較評価を目的としたシステムか、ページ制作を目的としたシステムです。

Eストアーコンペアは比較評価重視の方式、  
その理由はデザインが一切損なわれず、他の難点や毀損もないからです。  
これは、ページ制作に工数があるものの、デザイン表現が100%自由です。  
CMS重視の方式だと、ページ制作がラクなものの、デザインがCMSの範囲に制限されたり、  
ドメインが変わってしまう事が難点になり、広告の親和性が毀損する事もあります。  
なによりも比較重視方式は、シンプルなので、経営改善という目的を見失う事はありません。

■ スペックには理由があります

Eストアーコンペアが  
シンプルで簡単な理由。

費用対効果は絶大。  
売上アップは勿論のこと、  
利益をあげる基本施策です。

## USERS VOICE

受注増は売上アップに留まらず、利益はかけた費用の10倍出た！

A社が3ヶ月後に得た155%の成長。360から558に増えた受注は、平均受注額1万3千円で、売上は468万円から725万円に、257万円増。商品原価や人件費、事業費を引いた利益20%の同社では、広告費用を変わず掛けたまま、51万円の利益純増となりました。これにかかったコンペ利用料は、仕分け回数9,457回で、税別4万5千円です。このとき、CPAも5,000円から3,230円に下がっています。

計測が正確でなければ、コンペテストの意味がないからです。  
たとえば iPhone からのアクセスを、どれだけ正確に測れるか。

PCからスマホから、デバイスによって数値が取れているのかいないのか、計測の正確性は、手作業でアクセス解析と比較評価しない限り分かりません。正確でないまま数値を信用しても、コンペテストの成果が出る筈もありません。あるいは、広告インデックスが落ちたり、ページ評価が下がったら、元も子もありません。

こういう当たりマエの事が、最上級レベルで実現出来ているエンジンが、Eストアコンペを構成するライブラリ中、最も磨き上げられた部分です。また、CVRだけでなく、LTVの評価が可能であったり、ドメイン問題もまったく起きないなど、プロユースに応えています。見えない基本の部分に、凄腕の最新のテクノロジーが投入されている。これが、Eストアコンペならではの強みと言えます。

■ スペックには情熱があります

Eストアコンペの  
エンジンがスゴイ理由。

## 成約数をあげるのは集客増よりも転換増



集客コストを増やし続けて成約を伸ばしているだけの経営だと、売上が上がっても利益は減る一方です。おなじだけ成約数をあげるにしても、『集客の数』を増やしてそうするよりも、『転換の率』を向上させるほうが、費用対効果は遥かに高く、ひとつひとつの集客の数も一層活きてきます。ゆえに同じ額をマーケティングに投下するとき、『転換率をあげる事を優先』する事が、コモンセンスです。

## Eストアコンペは こんな企業様に おすすめです

- ☑ ネット通販などの物販やサンプリング、資料請求が伸び悩んでいる
- ☑ 特定のページのアクセスが500セッションを超えている
- ☑ 訪問セッションの量に関わらず、ランディングページマーケティングを行なっている
- ☑ 広告宣伝の費用を下げたいと思っている（セッションが低くても効果は同等に出ます）
- ☑ マーケティング担当者不在でも運用できる方法を求めている
- ☑ 現在手作業で行っている、煩雑なページABテストの工数を減らしたい

※ 受注単価やLTVが高い場合は、たとえコンペ差分が小さくても、収益貢献は膨大です。

※ アクセスも広告費も、多いほどに、経済効果は等分以上に得られます。

## Eストアコンペの運用は 極めてシンプルです

- 1 現在のページのコピーを作る
- 2 コピーしたページの一部を変える
- 3 ふたつのページのURLをコンペに設定する
- 4 ページタグを設置し、配分比率をコンペで決める
- 5 1週間から1ヶ月間、CVRなどの比較を眺める
- 6 勝ったページの配分比率をあげる
- 7 負けたページの一部をかえて4から繰り返す

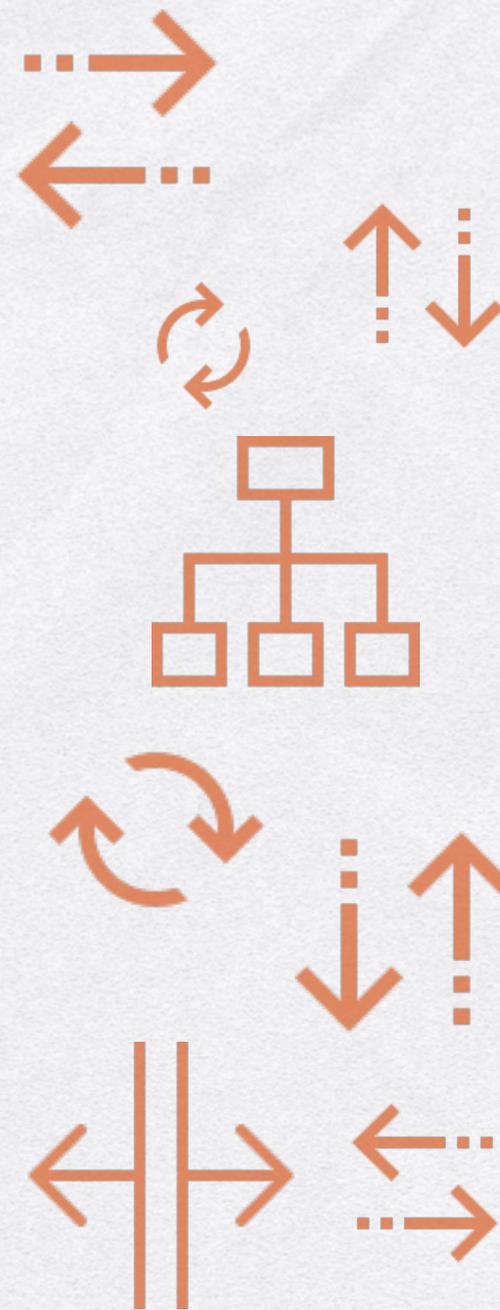
### 成功ポイント！

一般的には、AページとBページの、デザインの違いを、ごく一部に留める事によって、差分が明確なので、大きく差が出ます。まったく違うページのコンペテストをする場合もありますが、差分が分かりにくく、出た差分の信頼性も低くなります。

### 成功ポイント！

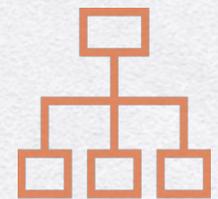
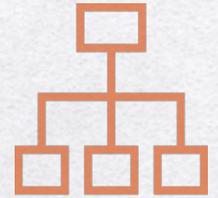
CVRの改善が進んだら、広告費自体を下げる為にCPAの改善に取り組みます。また、CVRやCPAがどんなに良くても、LTVが低くても意味がないケースの時は、LTVでの比較を行います。

これまで殆どが手作業で行なわれてきたコンペテストが、Eストアコンペによって、驚くほど簡単に実現します。人件費や工数削減の視点からですと設定や分析の工数が劇的に短縮できます。



## ■ 主なスペック 圧倒的な工数削減と、明確な見える化がポイントです。

- ☑ **コンペアグループ数 30グループ** ・30のURLに対して、ABコンペアテストを掛けられます。
- ☑ **グループごとのコンペアページ数 2~4ページ** ・1URLあたり、最大4つのページでABコンペアテストを出来ます。コンペア料は、仕分けが2ページでも4ページでも、1セッションです。
- ☑ **計測パラメーター セッション、CVR、(CPA)、LTV** ・CPAはお客様による広告費逆算で行えます。LTVは対応したカートのみ計測可能です。
- ☑ **推移グラフ(時間毎、日毎、週毎、月毎)、ページキャプチャリング、運用メモ**
- ☑ **訪問者ごとに、最初にアクセスしたほうのページを表示し続けます** ・同一訪問者であれば、おなじページを表示し続けます。これにより、正しいページ評価が出来ます。
- ☑ **仕分けるページのみが課金対象です。全体のPVではありません。** ・設定されたコンペアURLのみが、課金の対象です。



## ■ ご利用料金 月間10万仕分けまでは通常のASP、それ以上はSaaSをお勧めします。

 **セットアップ料** 導入時のみ掛かります  
10,000円

 **基本料** 毎月掛かります  
20,000円

 **コンペア料** 毎月掛かります

~3,000セッション	0円	
~10,000セッション	2,500円	/1,000セッションごと
~30,000セッション	2,000円	/1,000セッションごと
~100,000セッション	1,500円	/1,000セッションごと
100,001セッション~	1,400円	/1,000セッションごと

 **SaaS提供**

SaaSは、貴社占有サーバーによるご提供。占有サーバーなので、コンペア料が掛かりません。メモリーやCPUの追加も可能です(別料金)。

導入時 88,000円

168,000円/月~ CPU追加などで変動。

月間10万セッションまで(かつ平準的に同程度の時)は、左記のASP提供をお勧めします。安定的に10万セッションを超える場合は、こちらのSaaS(サーズ)のほうが割安です。またテレビ放映やフォロー急増などで、特定ページにおいて日に1万を超えるような、短期集中アクセスにも、SaaSをお勧めします。

- ・いずれも別途消費税がかかります。
- ・1ヶ月単位、当月末迄利用ぶん翌月払い。

## 収益見込と利用料金の例

現在の状態から、投資効率を推定する概念のご案内。

### サンプル.1 赤字体質から脱却！

受注単価5千円。  
2ページコンペアを1グループ設定し、  
すべての合計が月間5,000セッション。

改善結果がCVR3.0%から3.5%の116%  
コンペアによって、転換率が3.0%から3.5%  
に改善出来た時、25受注増となり、上代5千円、  
商品原価50%で、原価引後利益20%とすると、  
売上で12万円アップ、利益で2万5千円アップ  
なので、25,000円のコンペア利用料を差し引  
いて、トントンで、それまでの赤字体質が黒転に。

20,000円 (基本料)  
0円 (3,000SSまで)  
5,000円 (~5,000SSまで)

合計25,000円 (セットアップ含まず月間)

### サンプル.2 売上と利益が拡大！

受注単価1万円。  
2ページコンペアを2グループ設定し、  
すべての合計が月間15,000セッション。

改善結果がCVR3.0%から3.5%の116%  
コンペアによって、転換率が3.0%から3.5%  
に改善出来た時、75受注増となり、上代1万円、  
商品原価50%で、原価引後利益20%とすると、  
売上で75万円アップ、利益で15万円アップで  
す。47,500円のコンペア利用料を差し引いて、  
10万2千円の純益増。

20,000円 (基本料)  
0円 (3,000SSまで)  
17,500円 (~10,000SSまで)  
10,000円 (~15,000SSまで)

合計47,500円 (セットアップ含まず月間)

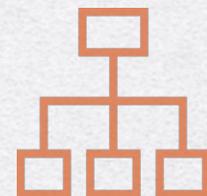
### サンプル.3 母数が大きいほど効果も大！

受注単価1万円。  
3ページコンペアを4グループ設定し、  
すべての合計が月間60,000セッション。

改善結果がCVR3.0%から3.5%の116%  
コンペアによって、転換率が3.0%から3.5%  
に改善出来た時、300受注増となり、上代1万  
円、商品原価50%で、原価引後利益20%とす  
ると、売上で300万円アップ、利益で60万円  
アップなので、12万,2500円のコンペア利用  
料を差し引いて、47万円の純益増。

20,000円 (基本料)  
0円 (3,000PVまで)  
17,500円 (~10,000SSまで)  
40,000円 (~30,000SSまで)  
45,000円 (~60,000SSまで)

合計122,500円 (セットアップ含まず月間)



## お申し込みお問い合わせ

ページ制作や運営代行もご用命ください。

03-3595-2941

sales.sp@Estore.co.jp

株式会社Eストアー 営業部

- ・現在の貴社の転換率調査や、同業の業界標準とのデータ差分から、  
伸び代の見積もり調査も承っております。
- ・Eストアーコンペアを利用しての、戦略コンサルも承っています。  
デザインにどう手を打ったらいいか、企業様のブレインを務めます。
- ・差分を出しやすいポイントを捉えたページ制作も承っております。
- ・その他どんな事でも、お気軽にご相談ください。
- ・当社お客様は、お客様専任担当者へ、お問い合わせ下さいましたら、  
迅速に対応させていただきます。

## サインアップ スグに始められます。

こちらから、オンラインサインアップ出来ます。  
サインアップ直後から、すぐに利用できます。

<https://compare.Estore.jp>