

各位

2008年7月7日

東京都港区虎ノ門一丁目2番8号  
株式会社メンバーズ  
代表取締役社長 剣持忠  
(コード番号：2130)

## 企業Webサイトの「落とし穴」を発見！

### メンバーズが企業のネット広告やWebサイトの

### ボトルネックを診断する新サービス開始

株式会社メンバーズ(本社:東京都港区、代表取締役社長:剣持忠、名証セントレックス上場:証券コード2130、以下「メンバーズ」)は、企業のインターネット広告やWebサイト等、インターネット・マーケティング施策の効果を最大化するために、Webサイトのアクセスログ解析やリスティング広告等、様々なデータを統合的に分析して、施策全体のボトルネック(目詰まり)を見つけ、解決策を立案、PDCA(Plan Do Check Action)型で実行する「ボトルネック診断サービス」を開始いたします。

#### ■「ボトルネック診断サービス」の概要

現在、Webサイトの構築や運用に投資をしても、広告やプロモーションを積極的におこなっても、なかなか成果があがらない…。という悩みを持っている企業が多くなっています。見て欲しいサイトまでユーザーが辿りついていないかもしれない、Webサイトの販促予算が有効活用されていない、訪問者の会員登録率が低い、資料請求数がなかなか伸びない等、担当者の悩みは尽きることがありません。

「ボトルネック診断サービス」では、こういった悩みを生む、Webサイト等、数々のインターネット・マーケティング施策のボトルネックがどこにあるのか?を企業のアクセスログ解析、リスティング広告等データを徹底的に調査・診断し、企業の現状とボトルネックを把握し、情報導線設計、ROI 最適化を追求したWebサイトの構築・運用を行います。

これにより企業は、様々なインターネット・マーケティング施策の無駄を省き、知らず知らずのうちにこぼれ落ちていた大切な「営業機会」を、機会損失なく生かし、施策の効果を最大化することが可能になります。

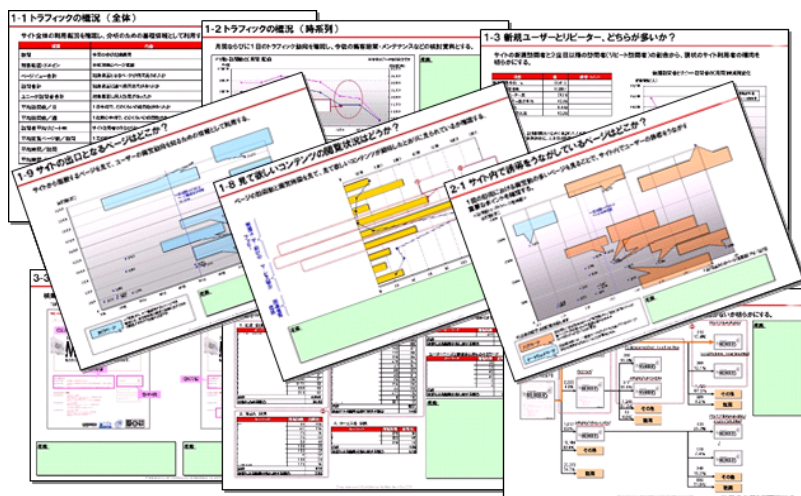
(※図 1-1 ボトルネック診断サービス図解)

#### ■「ボトルネック診断サービス」の内容

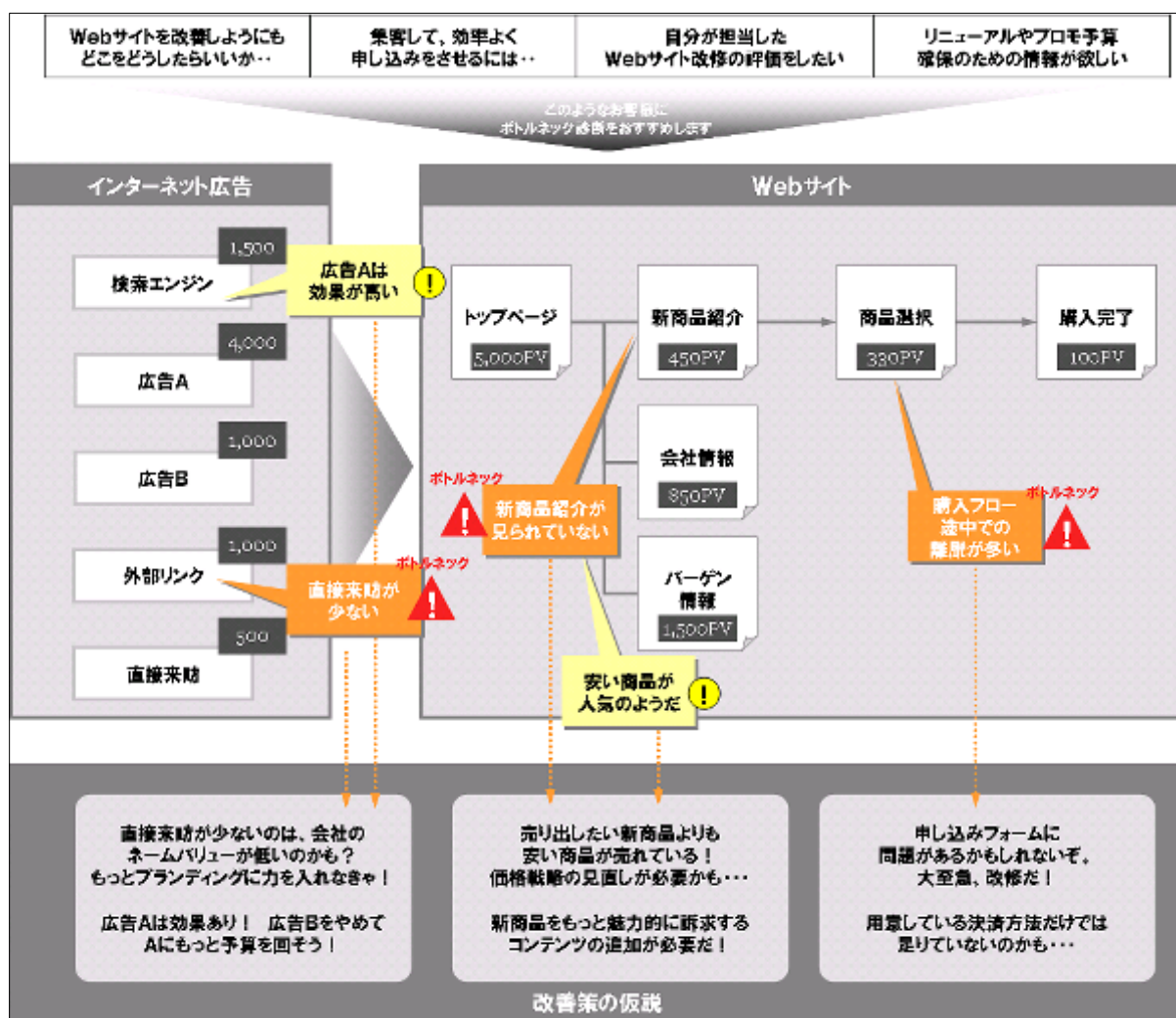
##### 1. サービスメニュー

サービスメニュー	提出内容 ※メニューによって異なります
・簡易分析レポート	1.サイト利用の基本情報
・ユーザーニーズ&検証レポート	2.サイトユーザビリティの検証
・ユーザーニーズ&集客施策	3.サイトユーザーのニーズ検証
・競合分析も含めたトータル検証レポート	4.集客施策の効果検証
	5.成果をあげるための仮説検証
	6.アクセスログ分析からの示唆

2. レポート例



(※図 1-1 ボトルネック診断サービス図解)



## News Release

■ 株式会社メンバーズ(市場名:Centrex コード番号:2130)

所在地:東京都港区虎ノ門 1-2-8 虎ノ門琴平タワー

代表者:代表取締役 剣持忠

資本金:771,275,000 円

U R L:<http://www.members.co.jp/>

メンバーズは、デジタル技術およびネットワーク技術を活用して、顧客企業に最適なインタラクティブ・マーケティングソリューションを提供する“インタラクティブ・エージェンシー”です。Web制作、広告代理等の顧客企業のマーケティング展開に必要な施策を、調査・分析、戦略立案から企画、開発、運用、効果検証まで提供し、全体最適化を担います。

■ 本リリースに関するお問い合わせ

株式会社メンバーズ

サービス開発ディビジョン マーケティンググループ

広報担当 山田

TEL 03-3500-5602 / mail:press@members.co.jp