

Qgent

Question + Agent

質問を利用して効果的に
ユーザーを見てほしい情報を誘導します。

「Qgent」の動作



ブラウザの上部をマウスが通過すると表示されます。

「戻る」や「閉じる」や「別のタブのページを見に行く」行動と判断



掲載中

掲載期間: 2012/01/01 - 掲載中

質問内容	表示回数	回答回数	回答割合
これはUTF-8ですか？	10	4	40.0%
回答項目	回答数	回答割合	
はい、そうです	1	25.0%	
いいえ、ちがいます	2	50.0%	
わかりません	1	25.0%	

Copyright © Seeds-Create all right reserved.

回答は管理画面に蓄積され、アンケートであれば、今後の改善などに役立てることが可能です。

「Qgent」 使い方いろいろ

利用例

1

STOP離脱

サイトユーザーの
離脱を思いとどまらせて売り上げアップ！

ちょっと待って！？
もうちょっと見てみて



「あとで」検討するなんて、ほぼ確実にしないのと同じ。サイトを見て気分が高まっているその場で決めてもらえるようにQgentでアプローチ！

利用例

3

Web解析

離脱の理由を聞いて、
サイト改善に役立てる

どこか
悪いところはありましたか？
早く直さない！



アクセス解析データだけではサイトの改善は難しいのです。Qgentを使って、実際のサイトユーザーに離脱の理由を聞ければ改善のポイントが明確です！

利用例

5

お客様の声

お客様の声を聴いて
サービス・サイトに反映

どのようなこと
にお困りですか？



御社に対する意見を聞いてしまいましょう。そのご意見をもとに、サービス全般の改善に役立てることも可能です！

利用例

2

一緒に購入してもらおう

クロスセルで購買単価アップ

いつも悪いね～
今日はこいつが活きがいいよ
一緒にどう？まけとくよ



何かの商品購入後のユーザーに「さらにこちらの商品があなただけに30%OFFです」と気づかせる。「ご一緒にポテトはいかがですか？」のクロスセルで購買単価アップ！

利用例

4

サイト管理に役立てる

実際のユーザーが
求める情報を調査する！

何か欲しいものは
ありますか？



御社に興味を持った人が、どのようなことを求めているのか？これをQgentで聞くことにより、今後どのような管理・更新が必要か明確になります！

利用例

6

顧客との友好関係

潜在顧客を顧客に育てる
パーミッションマーケティングに活用！

会員カードを
作りませんか？



レスポンス率が高く強引さを感じさせないという特徴があり、企業と顧客の間に長期的な友好関係を築くのに有効なマーケティング手法です。

現状の「サイトの改善」から「マーケティング」まで！
数多くの活用方法があります。

パーミッションマーケティングのツールとしての利用（1）

従来のマスマーケティング（インタラクションマーケティング：邪魔・土足マーケティング）は、ただひたすら多額の広告費をかけて繰り返し、消費者のジャマをし、あげくの果てにレスポンスが数%なのに対し、

パーミッションマーケティングとは、顧客や消費者の許可を得て行うマーケティング活動。あらかじめ承認を受けた顧客や消費者に対してのみ勧誘や販売をするため、パーミッション（同意）を得られれば、**消費者から「期待され」、その消費者にとって「適切で」かつ「パーソナル」なメッセージを送り続ける事ができます。**

それが商品購入へとつながり、パーミッションをさらに高い次元へと高めていけるのです。

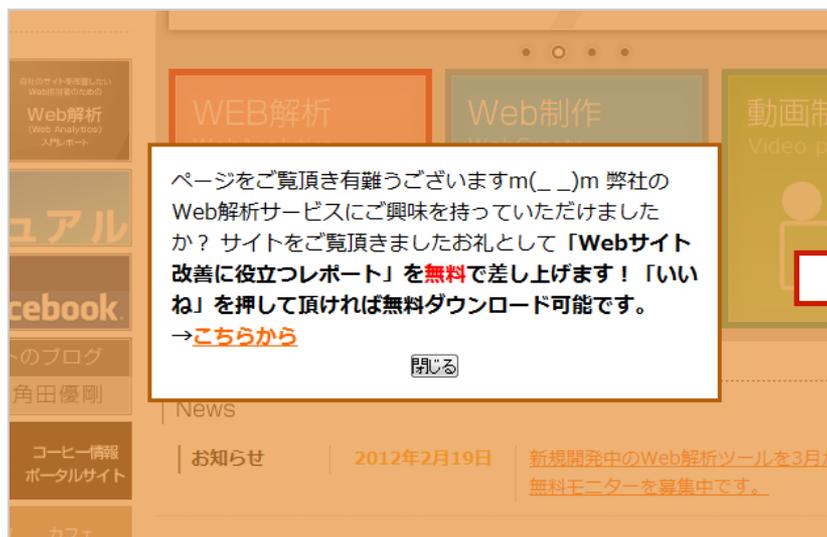
レスポンス率が高く強引さを感じさせないという特徴があり、企業と顧客の間に長期的な友好関係を築くのに有効な手法で、インターネットの普及した現代、この考え方は、ネット時代のマーケティング基本手法といえるでしょう。



この部分を実施しようとする、相当な「手間」と「コスト」がかかりますが、

Web解析
アンケートツール
Qgentで**手軽**に**実施可能**なのです！

パーミッションマーケティングのツールとしての利用（2）



アンケートなどをとって、ユーザーの趣味・興味などを把握することもできますが、メッセージを見せてリンクをクリックしてもらうだけでも可能です。
(特典などがあるとなお可)

- ・メルマガ・ステップメールへの登録
- ・Facebookページ「いいね」
- ・Facebookグループページへの登録
- ・独自のSNS・会員サイトへの登録 など

事例 実際のサイトユーザーから、これだけの「生の声」が聴け、サービスに活かせるツール。他にありますか？

■情報サイトでの「メルマガ登録への誘導」の事例

<http://www.coffee-jiten.com/>

メルマガ登録への誘導

3倍の効果

導入前	導入後
約10名登録	[導入直後] 30名登録

ターゲットを絞った誘導ができれば、アクセスの少ないサイトでも効果は見込めます！

アクセス数が多くなくても効果絶大

■絵画教室サイトでの「ユーザーが興味のある技法の調査」し、サービスに反映した事例

<http://www.atelier-hutte.info>

2倍の効果

導入前	導入後
月平均 約5名お申し込み	[導入直後] 過去最高の 10名お申し込み

導入後はほぼ毎日お問い合わせが来るように！
(相模大野駅からバスで10分程度の場所です)

ご利用の流れ・利用料金

お申し込みから本契約まで、下記のような流れでご利用可能です。



ご利用料金は下記のとおりとなります。

	ライト	スタンダード	プレミアム	メガプレミアム
表示パターン数	1	3	10	20
初期費用	¥31,500	¥31,500	¥31,500	¥31,500
月額利用料	¥9,800	¥19,800	¥52,500	¥78,750