

【図解①】Webからコンバージョン(=注文)に繋げるフロー

有効訪問セッション数

当社のクライアント様(通販事業)のデータを参照として、訪問セッション数(月次)に対して約30%の新規訪問者が、商品に対して何かしらの関心を持つ(=注文に繋がる可能性がある)訪問者であると考えております。当社ではこれを**有効訪問セッション数**と呼んでおります。「**有効訪問セッション=質の高いセッション**」とお考えください。

コンバージョン

コンバージョンとは、web施策により、事業・サービスにおいて反響があった事を指します。〇〇様においては、「注文数」をコンバージョンの定義として、以後解説させていただきます。

