



Sitecore CMS 7.2

# マーケティング オペレーション クックブック

マーケティング担当者を対象とした、エンゲージメント構築方法についてのガイド

## 目次

Chapter 1	イントロダクション .....	5
1.1	Sitecore Customer Engagement Platform .....	7
	セキュリティ ロールと Sitecore エンゲージメント アナリティクス.....	8
Chapter 2	コンテンツ プロファイル .....	10
2.1	コンテンツ プロファイリング .....	11
2.1.1	プロフィール値、Web ページ、およびコンテンツ アイテム .....	11
2.1.2	前提条件 .....	11
2.2	プロフィール、プロフィール キー、およびプロフィール カード.....	14
2.2.1	プロフィール カードの作成 .....	15
	プロフィール カードへのプロフィール値の割り当て .....	17
2.3	ページ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て .....	19
2.3.1	ページ エディターのコンテンツ アイテムへのカスタム プロフィール値の割り当て .....	26
2.4	コンテンツ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て.....	28
2.4.1	複数のコンテンツ アイテムへのカスタム プロフィール値割り当て .....	29
Chapter 3	ゴール、キャンペーン、およびイベント.....	30
3.1	ゴール.....	31
3.1.1	ゴールの作成.....	31
	エンゲージメント バリュー ポイント.....	33
3.1.2	ゴールの展開と公開 .....	33
3.1.3	ゴールとコンテンツ アイテムの関連付け .....	34
3.1.4	ゴールと画像アイテムの関連付け .....	35
3.1.5	複数のコンテンツ アイテムとキャンペーンまたはイベントの関連付け.....	37
3.2	キャンペーン .....	39
3.2.1	キャンペーンの作成.....	39
	キャンペーンの展開 .....	44
3.2.2	キャンペーンとコンテンツ アイテムの関連付け .....	44
	オンライン キャンペーン .....	45
	ゴールとキャンペーンの公開 .....	46
3.2.3	エンゲージメント アナリティクス でのキャンペーンの表示 .....	46
3.2.4	エクゼクティブ ダッシュボードでキャンペーン カテゴリを表示する .....	47
3.2.5	マーケティング センター からの Executive Insight Dashboard の表示 .....	48
3.3	イベント .....	50
3.3.1	イベントとコンテンツ アイテムの関連付け.....	50
3.3.2	アイテムへの失敗した場合のアクションの割り当て .....	51
3.3.3	エンゲージメント バリュー ポイントとイベント .....	52
3.4	アナリティクスのページ設定 .....	54
Chapter 4	パターンとパターン カード .....	55

4.1	パターン カードについて .....	56
4.1.1	パターン照合の設定 .....	56
4.2	パターン カードの作成 .....	58
	パターン カード戦略の計画 .....	59
	Chapter 5 テスト .....	60
5.1	多変量テスト .....	61
5.2	ページエディターでの多変量テストの作成 .....	62
5.2.1	MV テストへのゴールの関連付け .....	65
5.2.2	ページ エディターでの MV テストの実行 .....	67
5.2.3	ページ エディターでのコンテンツの組み合わせのテスト .....	69
5.2.4	MV テストのコンテンツ アイテムのクローン作成 .....	72
5.3	コンテンツ エディターでの多変量テストの作成 .....	76
5.4	コンテンツ エディターでのページ レベル テストの作成 .....	80
5.4.1	ページエディターでのページ レベル テストの編集 .....	84
	Chapter 6 パーソナライゼーション .....	87
6.1	インライン パーソナライゼーション .....	88
6.1.1	前提条件 .....	88
6.2	ページ エディターでのパーソナライゼーション ルールの作成 .....	89
	パーソナライゼーション ルールの作成 .....	89
	Web ページの挙動の設定 .....	94
	Sitecore によるパーソナライゼーション ルールの評価方法 .....	96
	パーソナライゼーション ルールの公開 .....	96
	ルールのテスト .....	96
	コンテンツのカスタマイズ .....	97
	コンポーネントのレイアウトのカスタマイズ .....	98
6.3	パターン カードに基づいたパーソナライゼーション ルールの作成 .....	101
6.4	コンテンツ エディターのパーソナライゼーション .....	106
	Chapter 7 レポート、ダッシュボード、アナリティクスの表示 .....	113
7.1	エンゲージメント アナリティクス レポートの表示 .....	114
7.1.1	セールス .....	115
7.1.2	サイトの健全性 .....	117
7.1.3	最近のアクティビティ .....	118
7.1.4	アイテム レポート .....	123
7.2	サイト訪問者の分類 .....	126
7.3	レポートの購読 .....	128
7.4	CRM へのリンク .....	129
7.5	レポートの保存とフィルター .....	130
7.5.1	日付範囲の選択 .....	130
7.5.2	レポートの保存 .....	131

7.5.3	レポートの印刷 .....	132
7.5.4	レポートのフィルター .....	133
7.5.5	レポートのフィルタリングによるサイト訪問者のセグメント化 .....	134
	新しいフィルターの作成 .....	135
	フィルターへのアイコンの割り当て.....	137
7.6	エグゼクティブ ダッシュボード .....	139
7.6.1	グラフとダッシュボードの表示 .....	139
	Chapter 8 追加記述.....	140
8.1	GeoIP Lookups.....	141

# Chapter 1

## イントロダクション

『マーケティング オペレーション クックブック』には、Sitecore を使用するマーケティング担当者やコンテンツ オーサー向けの手順が含まれています。本書では、お使いの Web サイトで Sitecore アナリティクスを設定し、構成するための主なタスクをステップごとに説明します。本書で取り上げる内容には、プロフィール カードの作成と、コンテンツ アイテムへの割り当て、ゴール、キャンペーン、およびイベントの設定に加え、パーソナライゼーション ルールの定義と、コンテンツ アイテムへの割り当てなどがあります。

このクックブックの例では、Office Core Web サイトを使用します。この Web サイトでは、Digital Marketing System で使用可能な機能を紹介します。

このクックブックには次の章があります。

- **Chapter 1 — イントロダクション**  
このイントロダクションには、このクックブックの内容、目的、および対象読者が記載されています。
- **Chapter 2 — コンテンツ プロファイル**  
この章では、プロフィール、ゴール、キャンペーン、多変量テスト、およびパーソナライゼーションの作成方法をステップごとに説明します。また、ページ エディターでこれらのアイテムを設定する手順についても説明します。
- **Chapter 3 — ゴール、キャンペーン、およびイベント**  
この章では、プロフィール値をコンテンツ アイテムに割り当てる方法、ゴールおよびキャンペーンをコンテンツ アイテムに関連付ける方法、およびイベント、障害、および設定を割り当てる方法をステップごとに説明します。
- **Chapter 4 — パターンとパターン カード**  
この章には、パターン カードについての説明と、パターン カードの作成方法が記載されています。
- **Chapter 5 — テスト**  
この章では、ページ エディターとコンテンツ エディターを使用し、多変量テストを作成する方法と、テスト結果を評価する方法をステップごとに説明します。
- **Chapter 6 — パーソナライゼーション**

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

この章では、ページ エディターおよびコンテンツ エディターを使用し、リアル タイムのパーソナライゼーションを実装する方法をステップごとに説明します。

- **Chapter 7— レポート、ダッシュボード、アナリティクスの表示**

この章では、エンゲージメント アナリティクス レポート ビューアーで使用可能な標準レポートについて説明します。エグゼクティブ ダッシュボード とエンゲージメント インテリジェンス についても説明します。

## 1.1 Sitecore Customer Engagement Platform

Sitecore エンゲージメント アナリティクスは、Web コンテンツ管理、アナリティクス、およびマーケティングオートメーションを 1 つのパワフルなツール群に集約します。通常、これを行うために複数の異なるサードパーティ製品およびツールを統合するには、多大な時間と多額のコストがかかりますが、Sitecore エンゲージメント アナリティクスの能率的なタスク指向のツール セットを使用すると、これらをすべて実現できます。

Sitecore エンゲージメント アナリティクスでは、オンライン キャンペーンとオフライン キャンペーンを作成、管理、および効果を測定できます。プロフィールを作成し、訪問者がこれらのプロフィールにどれだけ一致するかを測定し、カスタマイズされたコンテンツを訪問者に即座に表示できます。

Sitecore エンゲージメント アナリティクスを使用すると、顧客がだれであるか、また、何を求めて Web サイトを訪問しているかを理解できます。また、訪問されたページと、訪問時の挙動に基づいて、すべての訪問者のプロフィールを生成します。Sitecore エンゲージメント アナリティクスを活用すると、コンテンツ プロファイリングはコンテンツ作成の一部として行われ、すべてのコンテンツ オーサーによって実装できます。訪問者と、その挙動について理解が深まると、コンテンツ プロファイルを簡単に調整できます。

Sitecore エンゲージメント アナリティクス を使用すると、Web サイトへの訪問者に関する詳しいプロフィールを構築できます。初めての訪問者でも同様です。どのようにして Web サイトにたどり着いたか、何を検索して自社サイトがヒットしたかに加え、サイトで何を検索したかも確認できます。訪問されたページやコンテンツに加え、そのコンテンツにたどり着くまでの経路も見ることができます。さらに、Web サイトでどのようなゴールを達成したか、Web サイトに含まれるフォームに入力された情報も表示されます。これらの豊富なプロフィールを使用し、Web サイトに対して定義されたさまざまなプロフィールに一致する訪問者に、カスタマイズされたコンテンツをプッシュすることができます。

Executive insight Dashboard を使用すると、キャンペーンとマーケティング チャンネルの概要が確認でき、Engagement Intelligence Analyzer を使用すると、OLAP キューブに基づく DMS データについてより詳細な内容が確認できます。また、Engagement Intelligence では、独自の分析を作成することが可能なため、Web サイトの訪問者の挙動についてより詳細な見識を深めることができます。アナリティクスを行うことで、概要をつかみ、またキャンペーンとマーケティング機能をドリルダウンすることの両方が可能になります。これによって、自社の Web サイトとキャンペーンに関する業務上の最適な測定を行うことができます。

Sitecore エンゲージメント アナリティクスでは、開発者の支援がなくても、多変量テストと A/B テストをすぐに設定できます。これらのテストは、キャンペーンを微調整し、その成否を評価します。Sitecore エンゲージメント アナリティクスを使用すると、オンライン キャンペーンに関する理解をこれまで以上に深め、各キャンペーンが Web サイトのゴールを達成しているかどうか、また、コンバージョンの件数を確認することができます。さらに、ニュースレターのキャンペーン、Google アドワーズ、オンライン広告、およびその他のオンライン施策を追跡し、それぞれの反応者についての情報を収集できます。訪問者が、自社サイトに到達したときの挙動や、どのコンテンツを閲覧したかを見ることができます。

Web サイトに、同じ訪問者が複数回訪れた場合は、個々のセッションはグローバル クッキーによって結び付けられ、訪問者のプロフィール、履歴、好みに関する一元的な図を示すとともに、最初に自社 Web サイトを訪問したきっかけも表示されます。このような一元的な図を見ると、訪問者の挙動や、キャンペーンの成

否について、CPC (クリック単価) または CPM (インプレッション単価) よりもはるかに深い洞察を得ることができます。これは、複数の訪問、ゴール、アクション、および訪問者の種類を、各キャンペーンに関連付けることができるからです。そうすると、最大の利益を創出するキャンペーンに集中し、採算ベースを下回っているキャンペーンを改善、または中止することができます。

Sitecore エンゲージメント アナリティクスは、Web サイトを訪問する見込顧客に関する情報を即座に営業チームに提供します。新規見込顧客は、プロフィールと、Web サイトでの活動 (ダウンロードしたもの、検索したもの、閲覧したもの) によって生成されるスコアで識別されます。既存見込顧客も、Sitecore エンゲージメント アナリティクス レポートに含まれる GeoIP 情報で識別されます。この GeoIP 情報には、すべての訪問者の国、都道府県、都市名、および登録会社名が含まれます。この情報を、Web サイトでの訪問者の活動と関連付け、最新の CRM 製品と簡単に統合できます。これらすべてを組み合わせ、適切な潜在顧客を営業チームに示すとともに、新規見込顧客のニーズや関心に関する独自の洞察を提供し、最終的にはオンラインでの成功を達成できるようにします。

## セキュリティ ロールと Sitecore エンゲージメント アナリティクス

Sitecore エンゲージメント アナリティクスの機能にアクセスするには、特定の Sitecore セキュリティ ロールのメンバーである必要があります。

Sitecore エンゲージメント アナリティクスの重要なセキュリティ ロールは次のとおりです。

セキュリティ ロール	権限
Client Authoring	マーケティング センターへのアクセス。
Analytics Reporting	マーケティング センター、エンゲージメント プラン モニターとエクゼクティブ ダッシュボードへのアクセス。 Client Authoring ロールのメンバーシップが必要。
Analytics Maintaining	マーケティング センター、エンゲージメント プラン デザイナー およびスーパーバイザーへのアクセス。 Client Authoring ロールのメンバーシップが必要。
Analytics Testing	マーケティング センターの Test Lab へのアクセスと、ページ エディターおよびコンテンツ エディターのテスト機能へのアクセス。 このロールのメンバーは、テスト バリエーションを作成し、編集できます。 このロールのメンバーではないユーザーは、テスト バリエーションを切り替えることができます。 Minimal Page Editor ロールのメンバーは、テスト バリエーションを切り替えることはできません。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

セキュリティ ロール	権限
Analytics Personalization	ページ エディターおよびコンテンツ エディターのパーソナライゼーション機能へのアクセス。 Client Authoring ロールのメンバーシップが必要。 このロールのメンバーは、パーソナライゼーション ルールを作成し、編集できます。 このロールのメンバーではないユーザーは、パーソナライゼーションのバリエーションを切り替えることができます。 Minimal Page Editor ロールのメンバーは、パーソナライゼーションのバリエーションを切り替えることはできません。
Analytics Content Profiling	ページ エディターおよびコンテンツ エディターのコンテンツ プロファイリング機能へのアクセス。 Client Authoring ロールのメンバーシップが必要。

すべてのアナリティクス ロールは、Client Users セキュリティ ロールのメンバーです。

## Chapter 2

# コンテンツ プロファイル

Sitecore では、Web サイトのすべてのコンテンツに対し、コンテンツ プロファイル値を割り当てる必要があります。これらの値は、個々の訪問者が Web サイトを移動するときに、プロフィールを作成するために使用されます。また、訪問者がサイトを開いたときに、達成してもらいたいゴールを作成することもできます。

この章では、コンテンツ プロファイリングの原理を解説するとともに、プロフィール カードを作成する方法と、プロフィール カードをコンテンツ アイテムに割り当てる方法をステップごとに説明します。

この章には次のセクションがあります。

- コンテンツ プロファイリング
- プロファイル、プロフィール キー、およびプロフィール カード
- ページ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て
- コンテンツ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て

## 2.1 コンテンツ プロファイリング

Web サイトを構成するすべてのアイテムに対してコンテンツ プロファイル値を割り当てると、Web サイトの訪問者の挙動、アクション、および関心をより深く理解できるようになります。訪問者が Web サイト内で移動すると、訪問された各アイテムに対して定義されたコンテンツ プロファイル値が割り当てられます。これらの値は、訪問者がサイト内をナビゲートすると蓄積され、訪問者のプロフィールを構築するうえで役立ちます。

マーケティング担当者は、マーケティング センターでコンテンツ プロファイル、プロフィール キー、およびプロフィール カードを作成し、コンテンツ オーサーはコンテンツ エディターを使用して、各 Web ページのコンテンツにプロフィール値を割り当てます。Web サイトで使用されるすべての Sitecore アイテムに対し、プロフィール値を割り当てられます。

### 2.1.1 プロファイル値、Web ページ、およびコンテンツ アイテム

Web ページと Sitecore コンテンツ アイテムの違いと、訪問者が Web サイトをナビゲートすると蓄積されるプロフィール スコアに対する影響を理解しておくことが重要です。

Sitecore では、Web ページは 1 つのエンティティではなく、多数の Sitecore アイテムで構成されています。訪問者が Web ページを表示すると、そのページの URL で識別されるアイテムのプロファイル値が割り当てられます。ページを構成するすべてのアイテムのプロファイル値は割り当てられません。

### 2.1.2 前提条件

コンテンツ アイテムにプロフィール値を割り当てる前に、次のものを作成することを検討する必要があります。

- Web サイト ペルソナ: Web サイトの対象となるペルソナ。また、コンテンツ オーサーが、Web サイトで使用されるコンテンツを作成するときに念頭に置くペルソナでもあります。
- プロファイリング戦略: Web サイトのコンテンツと、対象となるペルソナに対する理解。これを理解しておく、Web サイトのコンテンツに適切なプロフィール値を割り当てられるようになります。

#### ペルソナ

Web サイトをデザインする際、Web サイトのターゲットとなる人々に対応するペルソナを作成する必要があります。

ペルソナとは、ターゲット層、振る舞いや一連の挙動を表す異なるユーザー タイプであり、サイトを同じような方法で使用する架空の人物です。ペルソナは、架空の人物の生活、習慣、経歴、関心、および職業を示します。

Web サイトがターゲットとする市場セグメントや訪問者の層をよく理解しておく、ペルソナの作成や Web サイトのデザインをより容易に行えます。

デザイナーとコンテンツ オーサーが Web サイトを作成し、コンテンツを記述する際は、これらのペルソナにアピールできるようなコンテンツを作成する必要があります。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## プロフィール カード

プロフィール カードとプロフィール キーを作成すると、Web サイトのコンテンツをカテゴリ化し、最終的には、Web サイトの訪問者を分類できるようになります。

作成されるプロフィール カードおよびキーは、Web サイトのターゲットとなるペルソナの関心事を反映する必要があります。訪問者が Web サイトのページを表示すると、そのコンテンツ アイテムに対して割り当てられたプロフィール値を受け取ります。訪問者が Web サイトをナビゲートすると、訪問したすべてのページのプロフィール値が蓄積されるので、訪問者が関心を示したさまざまな種類のコンテンツに対する洞察を得ることができます。訪問者が蓄積したプロフィール値は、セッション トレイルに棒グラフとして表示されます。

Web サイトの訪問者に関して収集されたすべての情報、表示されたページ、達成されたゴール、およびサイト内をナビゲートしたときの経路を見ると、コンテンツ オーサーは、Web サイト内で改善の余地がある領域を特定することができます。また、この情報を使用して、Web サイトへの訪問者をセグメント化し、パーソナライゼーションのルールを作成することもできます。

## プロフィール値

訪問者が、Web サイトの訪問時に蓄積するプロフィール値は、Web サイトに対する訪問者の関心レベルを把握するのに役立ちます。たとえば、カタログのダウンロード ページのようなアイテムに高い潜在顧客プロフィール値を割り当てておいた場合、訪問者がこのページを表示すると、訪問者がカタログに高レベルな関心を寄せており、製品の購入を検討する可能性があるため、潜在的な顧客として見なすことができることを意味します。

この情報は、営業チームに特に有益です。たとえば、訪問者が高い潜在顧客プロフィール値を達成すると、その訪問者は潜在的な顧客であるため、販売機会があることを意味します。

プロフィール値の例:

プロフィール値	例
潜在顧客	価格に関するページには、Web サイト内でも高い潜在顧客プロフィール値を与えます。高い潜在顧客プロフィール値を達成した訪問者を把握しておくと、営業チームは新しい潜在顧客をターゲットにすることができます。
投資家	訪問者は、サイト内で年間報告書を表示しました。このページに高い投資家プロフィール値を割り当てておくと、自社への投資に関心がある訪問者を識別できます。
浪費家	訪問者の合計購入金額を記録するページに高いプロフィール値を割り当てておくと、多額の出費をする訪問者を示すことができます。

この概念を示すため、Office Core Web サイトは、潜在顧客プロフィール値を記録するよう設定されています。訪問者が Web サイトの奥までナビゲートすればするほど、蓄積される潜在顧客プロフィール値が高くなる。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

なります。ページおよびアクションの中には、他のものよりも高い潜在顧客プロフィール値を持つものもあります。たとえば、カタログのダウンロードは、高い潜在顧客プロフィールを持ちます。

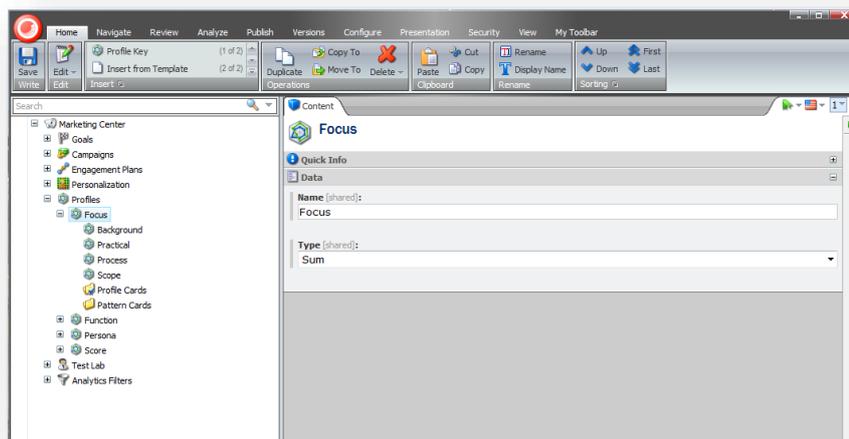
エンゲージメント アナリティクス アプリケーションには潜在顧客レポートがあるので、セッション トレイルをドリルダウンすると、それぞれの訪問者が蓄積した潜在顧客プロフィール値を確認することができます。

## 2.2 プロファイル、プロフィール キー、およびプロフィール カード

Web サイトには、いくつかのページが含まれます。各ページにプロフィール値を割り当てる場合、Web サイト全体に均一に割り当てるのが非常に困難なことがあります。

コンテンツ アイテムにプロフィール値を割り当てるプロセスを簡素化するために、Sitecore では特定のプロフィール値のセットを含むプロフィール カードを作成できます。これらのカードを使用し、あらかじめ定義されたプロフィール値をコンテンツ アイテムに割り当てることができます。

Sitecore エンゲージメント アナリティクスには、いくつかの主要な概念を表す、事前定義済みのプロフィールが装備されています。これらのプロフィールには、それぞれプロフィール キーがいくつか割り当てられています。



事前定義済みのプロフィールおよびプロフィール キーは次のとおりです。

プロフィール	プロフィール キー
フォーカス	バックグラウンド
	実用的
	プロセス
	スコープ
ファンクション	信用構築
	アクション プラン
	要求作成
	コンセプト定義
ペルソナ	セシル
	クリス
	イアン

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

プロフィール	プロフィール キー
	サンドラ
スコア	リード

## フォーカス

このプロフィールには、各コンテンツ アイテムの重点を示すために使用されるプロフィール キーが含まれます。コンテンツ アイテムには、主に背景情報が含まれているか、または実用的な情報が含まれているかなどです。

## ファンクション

このプロフィールには、各コンテンツ アイテムの目的を示すために使用されるプロフィール キーが含まれます。コンテンツ アイテムは製品に対する信頼を構築するために策定されているか、または訪問者がいずれかの製品を所有したくなる願望を喚起するかなどです。

## ペルソナ

このプロフィールには、Web サイトをデザインするとき使用するペルソナを表すプロフィール キーが含まれることがあります。

## スコア

このプロフィールには、各コンテンツ アイテムに割り当てることができるリード値が含まれます。このコンテンツ アイテムを閲覧しているということは、訪問者が潜在的な顧客（リード）となりうることを意味するかどうかなどです。

それぞれのプロフィールの下に、事前定義済みのプロフィール値を含む、任意数のプロフィール カードを作成することもできます。これを、Web サイトのコンテンツ アイテムに割り当てます。

### 2.2.1 プロフィール カードの作成

Web サイトを構成するコンテンツ アイテムにプロフィール値を割り当てる前に、新規プロフィール カードをいくつか作成する必要がある場合があります。

#### 重要

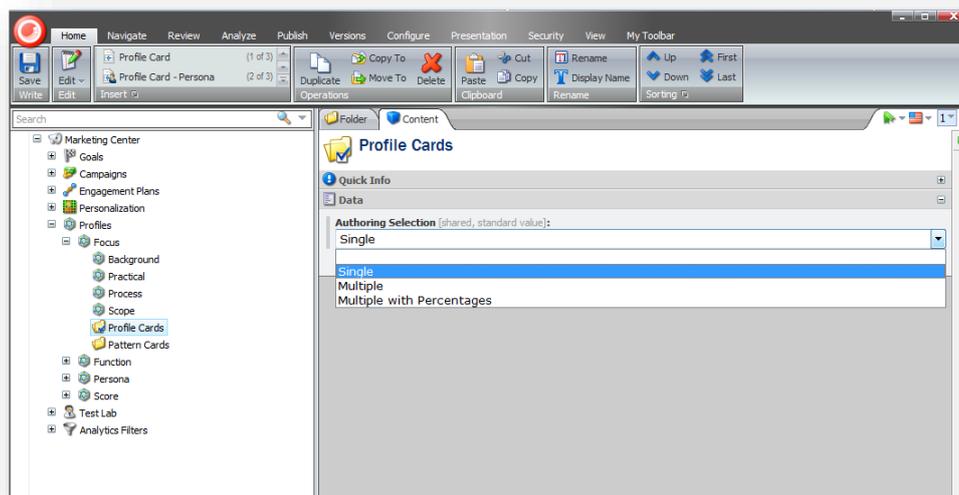
プロフィール カードはペルソナとは異なります。ペルソナとは、架空の人物の生活、習慣、経歴、関心、および職業を表すものなので、すべてのプロフィールの側面を含みます。プロフィール カードは、1 つのプロフィールの側面しか反映しません。

プロフィール カードを作成する前に、Web サイトに適したプロフィールを考慮したうえで、各プロフィールの 1 つ以上のプロフィール カードを Web サイトを構成するコンテンツ アイテムに割り当てるべきかどうかを検討します。複数のプロフィール カードを割り当てるのが適切であると判断した場合は、コンテンツ アイテムが各プロフィール カードに対して示す相対的な重要性を指定するかどうかも決定する必要があります。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

コンテンツ アイテムに割り当てるプロフィール カードの数を指定するには、次の手順を実行します。

1. [Sitecore] メニューをクリックし、[マーケティング センター] をクリックします。
2. [マーケティング センター] で、コンテンツ ツリーを展開し、[プロフィール] をクリックします。
3. 関心のあるプロフィールを選択し、[プロフィール カード] フォルダーをクリックします。
4. [コンテンツ] タブの [選択の作成] フィールドで、ドロップダウン矢印をクリックし、いずれかのオプションを選択します。



オプションの種類:

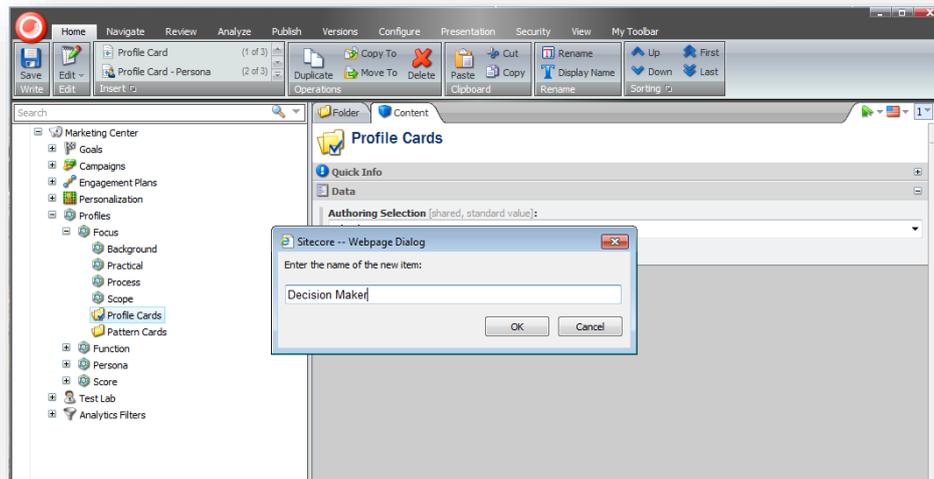
オプション	説明
シングル	各コンテンツ アイテムに対し、1 つのプロファイル カードしか割り当てられません。
複数	各コンテンツ アイテムに対し、複数のプロフィール カードを割り当てることができます。
複数のパーセンテージ	各コンテンツ アイテムに、複数のプロフィール カードを割り当て、各プロフィール カードに対してパーセンテージの重みを付けることができます。

プロフィール カードを作成するには、次の手順を実行します。

1. [Sitecore] メニューをクリックし、[マーケティング センター] をクリックします。
2. [マーケティング センター] で、コンテンツ ツリーを展開し、[プロフィール] をクリックします。関心のあるプロフィールを選択し、[プロフィール カード] フォルダーをクリックします。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

3. [ホーム] タブの [挿入] グループで [プロフィール カード] をクリックし、新しいプロフィール カードを作成します。



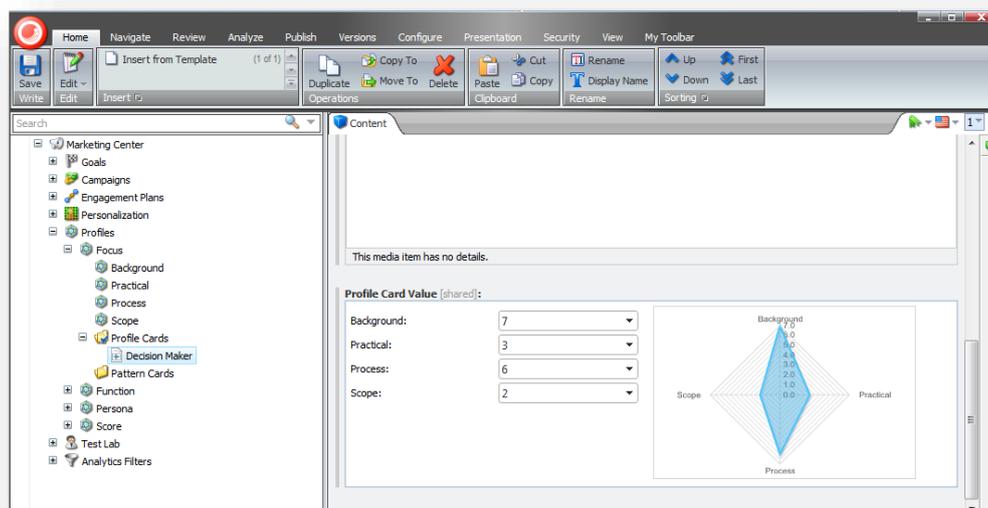
4. プロファイル カードに、「Decision Maker」などの名前を付けます。

## プロフィール カードへのプロフィール値の割り当て

プロフィール カードを作成後、このカードに適切なプロフィール値をいくつか割り当てることができます。

プロフィール カードにプロフィール値を割り当てするには、次の手順を実行します。

1. [マーケティング センター]で、新しいプロフィール カードを選択します。
2. [コンテンツ] タブで [プロフィール カードの値] フィールドまで下方向にスクロールします。
3. [プロフィール カードの値] フィールドで、このカードに割り当てるプロフィール値を選択します。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

このアイテムには、このプロフィールに関する背景情報を入力するための、その他のフィールドがいくつか含まれています。これらのフィールドは、ターゲット層に精通していないコンテンツ オーサーにとって便利です。

各プロフィールにつき、任意の数のプロフィール カードを作成できます。

4. リボンで **[保存]** をクリックします。

任意の数のプロフィールとプロフィール キーを作成できますが、プロフィールとプロフィール カードを作成する前に、プロファイリング戦略を策定することをお勧めします。

## 2.3 ページ エディターでのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て

プロフィール カードを作成し、プロフィール値を割り当てると、Web サイトを構成するコンテンツ アイテムにプロフィール カードを割り当てることができます。コンテンツ アイテムにプロフィール カードを割り当てると、Web サイト全体にプロフィール値を一貫して簡単に割り当てることができます。

コンテンツ アイテムにプロフィール カードを割り当てするには、次の手順を実行します。

1. ページ エディターで、プロフィール値を割り当てるアイテムを含むページに移動します。



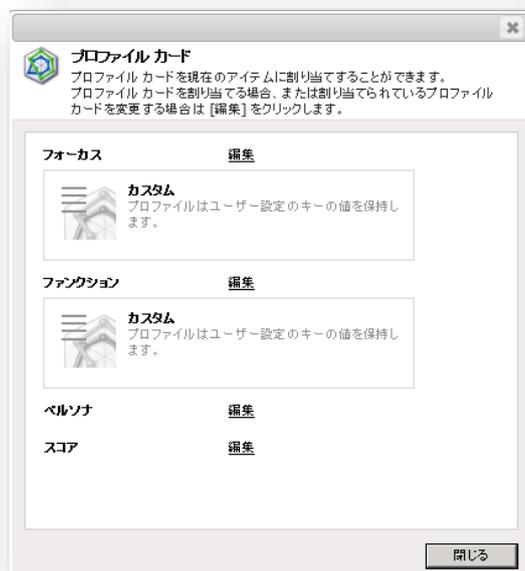
2. このページのすべてのプロフィールを編集するには、[高度な設定] タブの [アナリティクス] グループで、ドロップダウン矢印をクリックします。



3. [プロフィールを編集します] をクリックします。



4. [プロフィール カード] ダイアログが表示されます。



5. [プロフィール カード] ダイアログで、使用するプロフィールを選択し、[編集] をクリックすると[プロフィール カードの選択] ダイアログが表示されます。

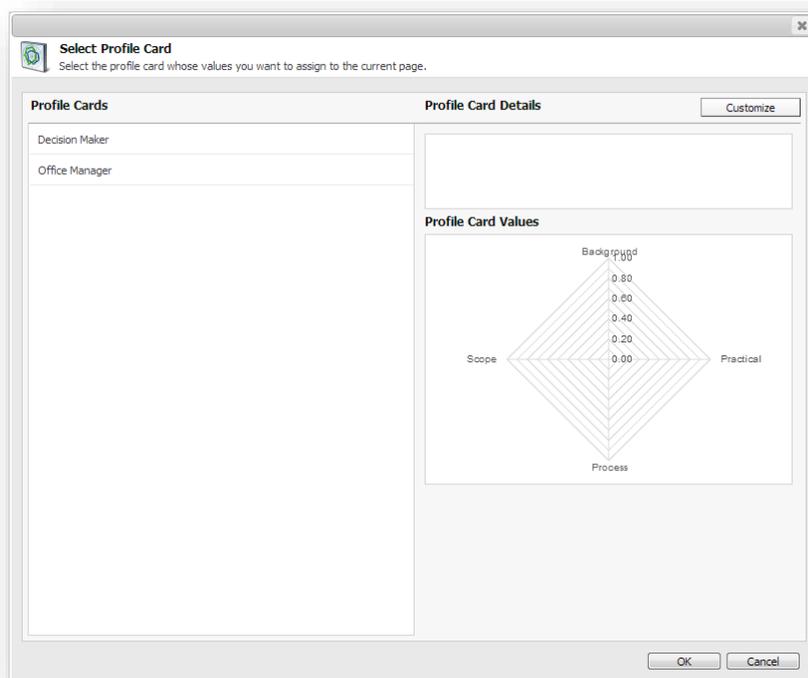
[プロフィール カードの選択] ダイアログ は、プロフィール カードを作成するときに [選択の作成] で選択したオプションによって表示が異なります。

[選択の作成] フィールドには以下のオプションがあります。

オプション	説明
シングル	各コンテンツ アイテムに対し、1 つのプロフィール カードしか割り当てられません。

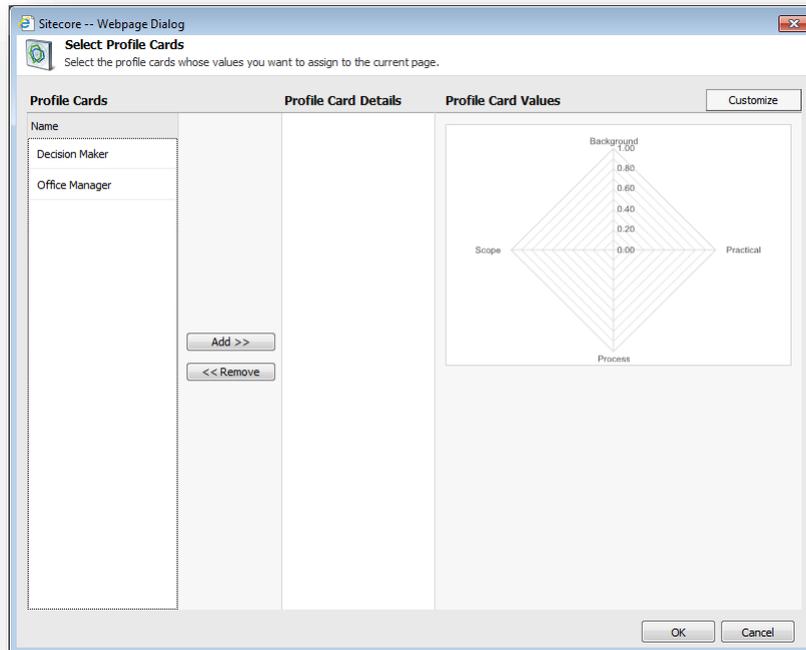
オプション	説明
複数	各コンテンツ アイテムに対し、複数のプロフィール カードを割り当てることができます。
複数のパーセンテージ	各コンテンツ アイテムに、複数のプロフィール カードを割り当て、各プロフィール カードに対してパーセンテージを割り当てることができます。

[選択の作成] フィールドで [シングル] オプションを選択した場合は、次のような [プロフィール カードの選択] ダイアログが表示されます。

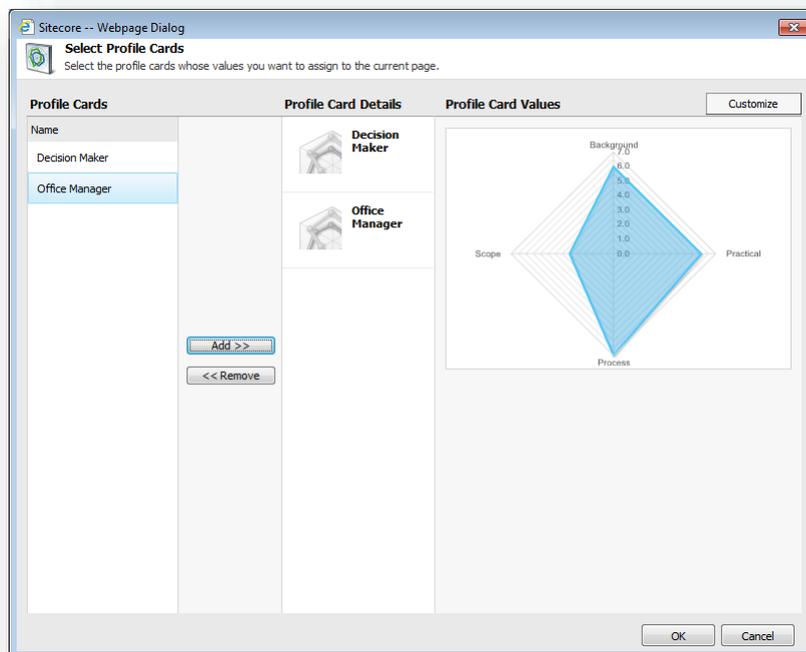


6. [プロフィール カードの選択] ダイアログの [プロフィール カード] フィールドで、このコンテンツ アイテムに割り当てるプロフィール カードを選択すると、このカードに対して指定したプロフィール値が現在のコンテンツ アイテムに割り当てられます。

[**選択の作成**] フィールドで [**複数**] オプションを選択した場合は、次のような [**プロフィール カードの選択**] ダイアログが表示されます。

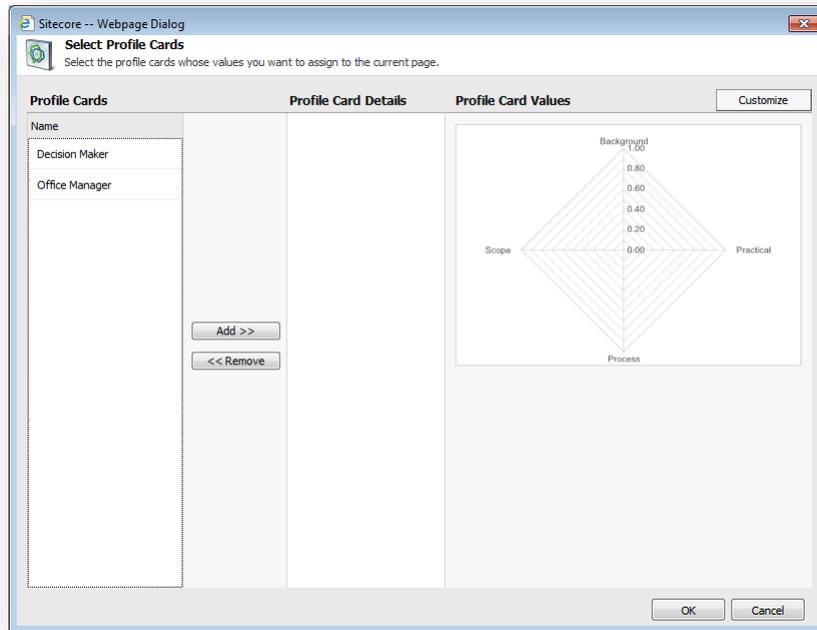


7. [**プロフィール カード**] フィールドで、このコンテンツ アイテムに割り当てるプロフィール カードを選択し、[**追加**] をクリックします。

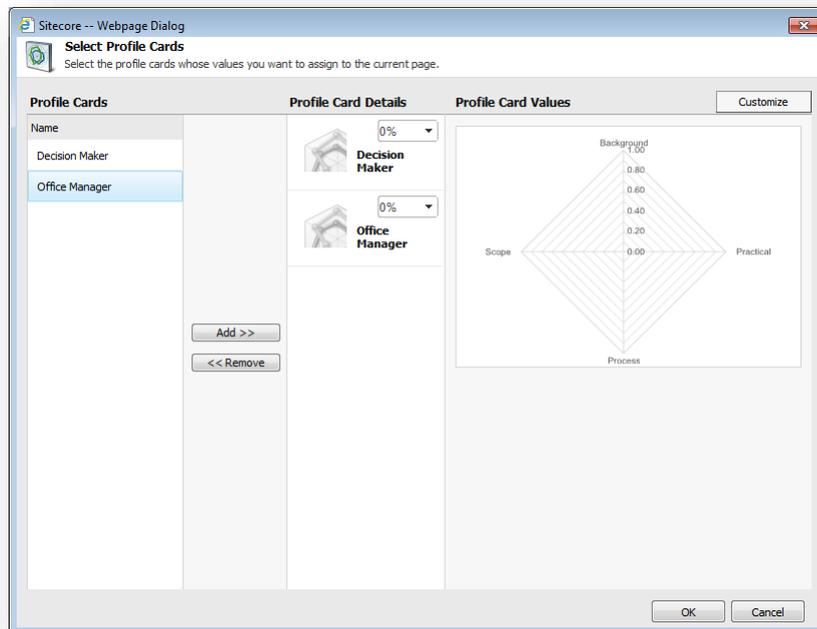


選択されたすべてのプロフィール カードの合計値が、コンテンツ アイテムに割り当てられます。

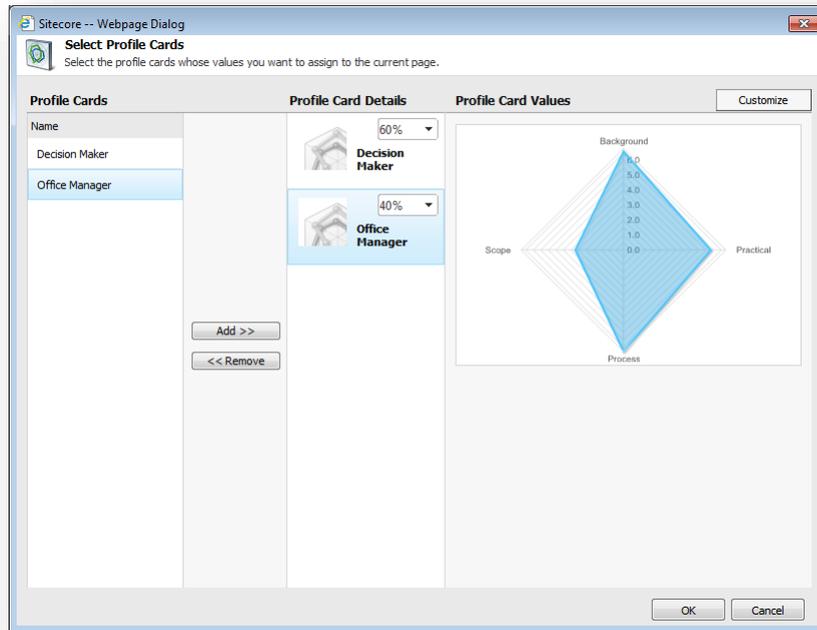
[**選択の作成**] フィールドで [**複数のパーセンテージ**] オプションを選択した場合は、次のような [**プロフィールカードの選択**] ダイアログが表示されます。



8. [**プロフィール カード**] フィールドで、このコンテンツ アイテムに割り当てるプロフィール カードを選択し、[**追加**] をクリックします。



9. [プロフィール カードの詳細] フィールドの、各プロフィール カードのドロップ ダウン ボックスから、各プロフィール カードに対して割り当てる重要性/関連性のパーセンテージを選択します。

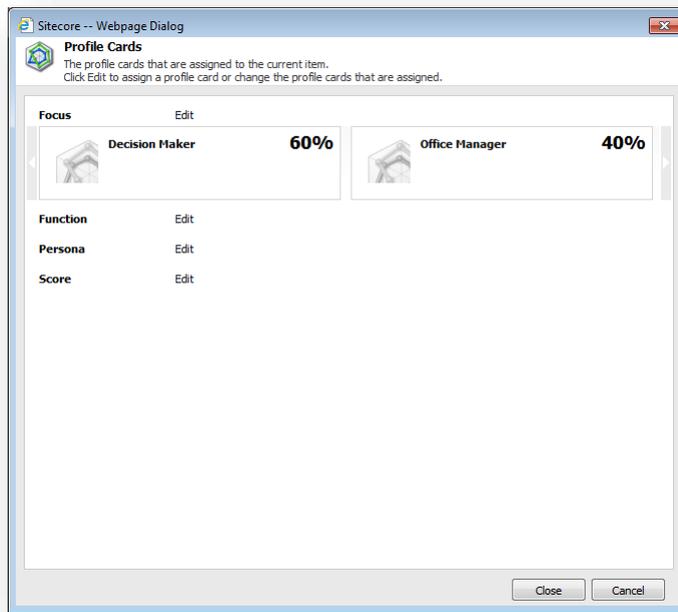


選択したパーセンテージは、合計で 100% になる必要があります。

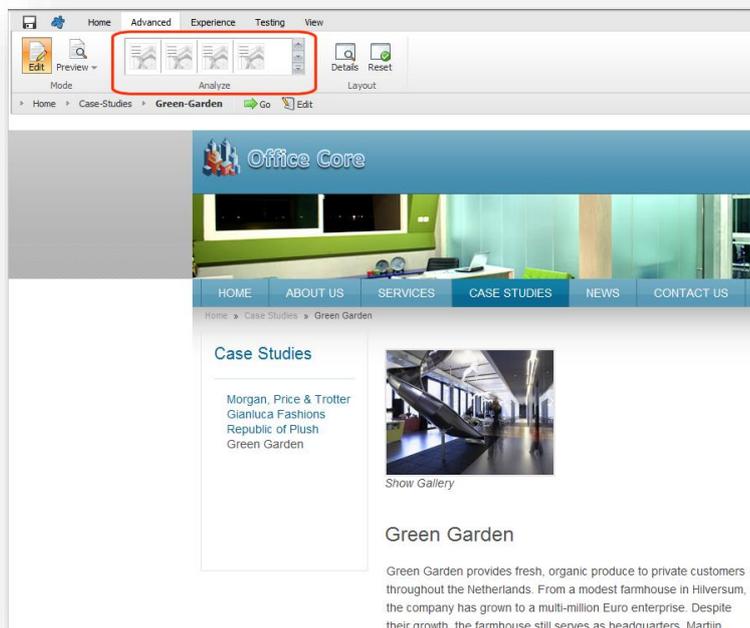
選択したパーセンテージの合計が 100% ではない場合、Sitecore はそれをメッセージで通知し、パーセンテージを自動的に再計算するか、手動で変更するかを選択するよう求めます。

パーセンテージを Sitecore で自動的に再計算する場合は、パーセンテージを均等に増減させます。

コンテンツ アイテムにいくつかのプロファイル カードを割り当てると、変更内容が [プロフィール カード] ダイアログに反映されます。



ページ エディター-のいずれかのプロフィール カード アイコンの上にマウスを置くと、そのプロフィール カードに関するツールチップが表示されます。



[アナリティクス] グループには、ページに割り当てた各プロフィール カードのアイコンが表示されます。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

ページエディターで、プロフィールカードのアイコンのひとつにマウスを移動させると、ツールチップにプロフィールカードの名前が表示されます。



### 2.3.1 ページ エディターのコンテンツ アイテムへのカスタム プロファイル値の割り当て

Web サイトのコンテンツ アイテムにプロフィール値を割り当てる場合、作成されたプロフィール カードが適切ではないコンテンツ アイテムもあります。このような場合は、コンテンツ アイテムにカスタム プロファイル値を割り当てることができます。

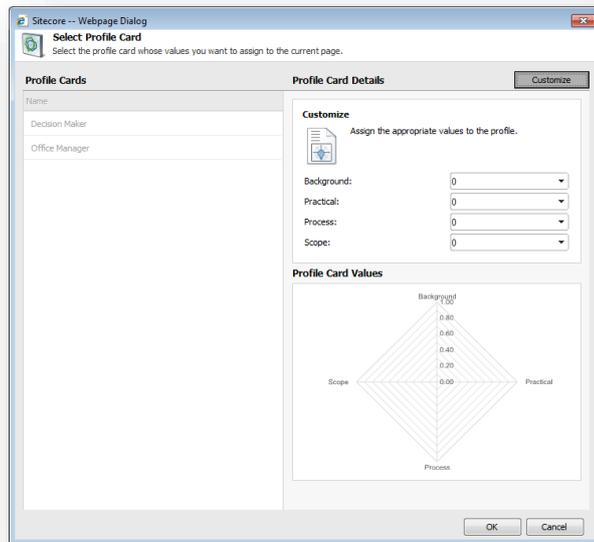
#### 重要

使用するプロフィール カードの種類を決定するときに、[選択の作成] の [シングル] を選択すると、コンテンツ アイテムにはカスタム プロファイル値のみ割り当てることができます。

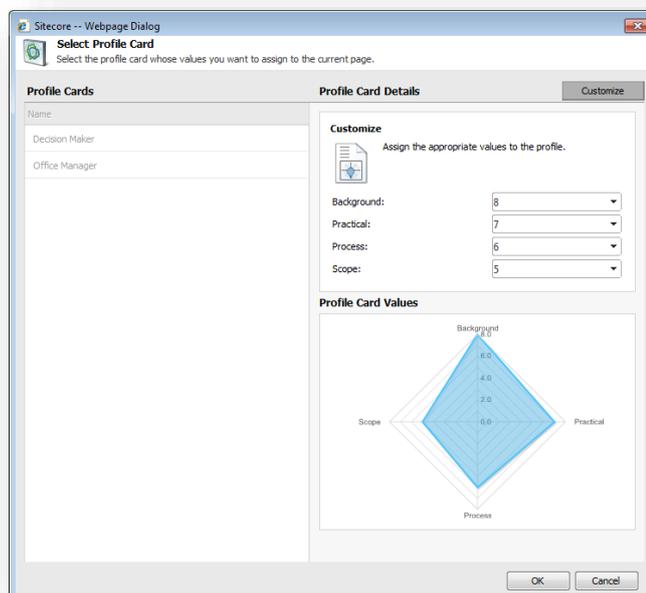
コンテンツ アイテムにカスタム プロファイル値を割り当てるには、次の手順を実行します。

1. ページエディターで、プロフィール値を割り当てるページまたはコンテンツ アイテムに移動します。

2. **[コンテンツ]** ウィンドウで、カスタム プロファイル値を作成し、コンテンツ アイテムに割り当てるプロファイルを選択します。



3. **[プロフィール カードの選択]** ダイアログで、**[カスタマイズ]** をクリックします。
4. **[カスタマイズ]** セクションで、各プロフィール値のドロップ ダウン矢印をクリックし、コンテンツ アイテムに割り当てる値を選択します。



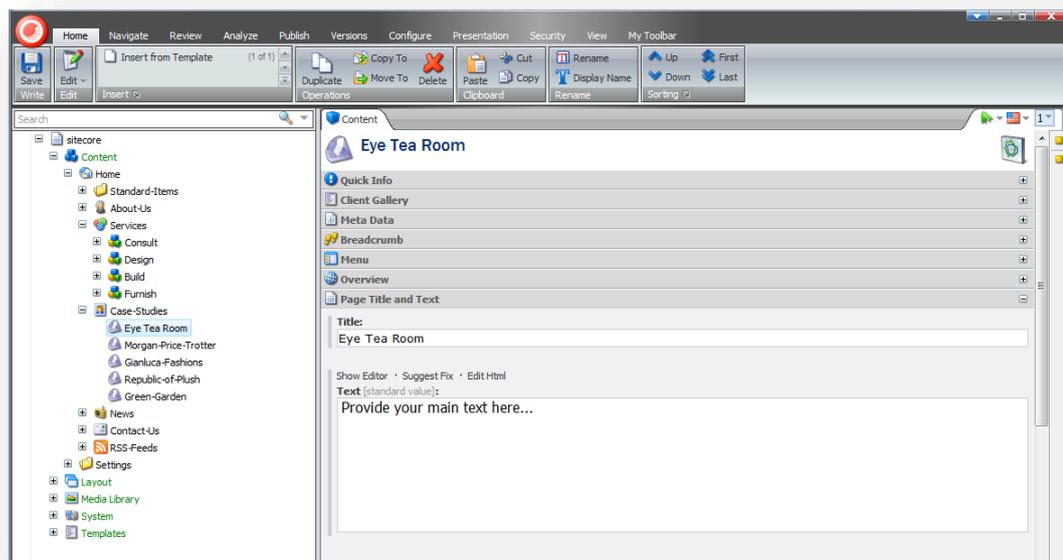
5. **[OK]** をクリックし、変更を保存します。選択されたプロフィール値は、このコンテンツ アイテムに割り当てられます。

## 2.4 コンテンツ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て

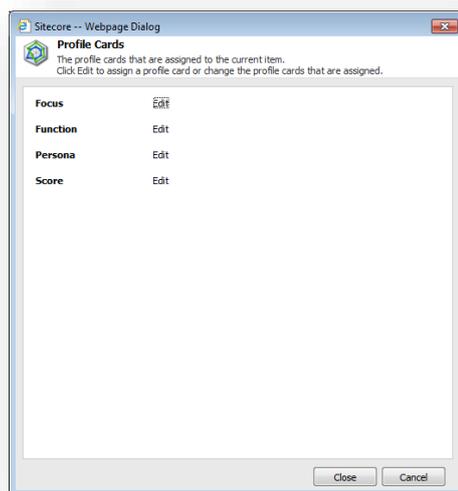
コンテンツ オーサーがコンテンツ エディターを使用し、Web サイトを構成するコンテンツ アイテムを作成、および編集する場合、これらのアイテムにプロフィール値とプロフィール カードを割り当てることもできます。

コンテンツ エディターのアイテムに、プロフィール カードとプロフィール値を割り当てるには、次の手順を実行します。:

1. **コンテンツ エディター**で、プロフィール値を割り当てるアイテムを含むページに移動し、リボンを展開します。



2. **[コンテンツ]** タブで、右上隅のプロフィール カード アイコンをクリックすると、**[プロフィール カード]** ダイアログが表示されます。



3. ここで使用できる機能は、**ページ エディター**と同じです。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

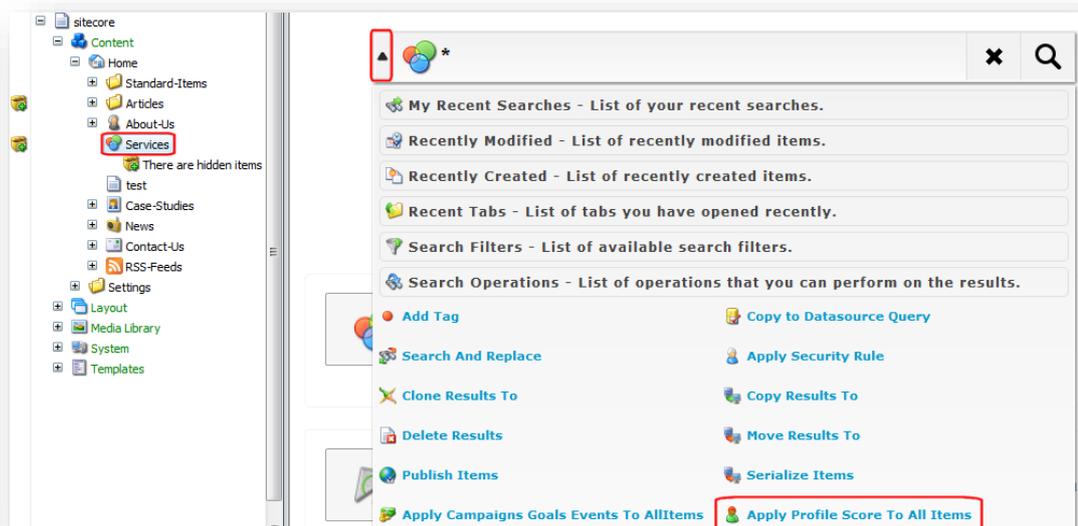
プロフィール カードの割り当てに関する詳細については、「ページ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て」のセクションを参照してください。

### 2.4.1 複数のコンテンツ アイテムへのカスタム プロファイル値割り当て

Sitecore 検索では、アイテム バケツで検索機能を使ってプロフィール値または値のセットを複数のコンテンツ アイテムに適用することができます。Web サイト上に 1000 または 100 万のアイテムがある場合、これらの操作を行うことによって、より簡単に変更を適用することができます。

カスタム プロファイル値を複数のコンテンツ アイテムに割り当てるには、次の手順を実行します。

1. コンテンツ アイテムまたはアイテム バケツを選択します。例えば **Services** を選択します。
2. 検索フィールドに \* を入力し、アイテム バケツのアイテムをすべて返します。
3. 検索フィールドの左側のドロップダウンをクリックし、**[検索操作]** を選択します。
4. **[検索操作]** で、**[プロフィール値をすべてのアイテムに適用]** をクリックし、**[プロフィール カード]** ウィンドウを開きます。



5. **[プロフィール カード]** ウィンドウで、シングル コンテンツ アイテムに値を割り当てたときと同じ手順を行います。この手順についての詳細情報は、「ページ エディターのコンテンツ アイテムへのプロフィール カード割り当て」を参照してください。
6. プロファイル キーへのプロフィール値の割り当てが完了したら、**[OK]** をクリックします。これらの値は検索結果に表示されていたすべてのコンテンツ アイテムに適用されます。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## Chapter 3

# ゴール、キャンペーン、およびイベント

Sitecore では、マーケティング キャンペーンを管理し、それを使用して顧客と対話することができます。これらのキャンペーンと関連付けることができるゴールやイベントを作成し、オンライン キャンペーン およびオフライン キャンペーン活動の成否を測定することもできます。

さらに、キャンペーンに参加し、特定のランディング ページに到達した訪問者に対し、エンゲージメント プランにおける状態を自動的に割り当てるよう設定することができます。

この章には次のセクションがあります。

- ゴール
- キャンペーン
- イベント
- アナリティクスのページ設定

## 3.1 ゴール

ゴールは、Web サイトと、オンラインおよびオフラインのマーケティング キャンペーンの成否を測定するために作成します。

訪問者が Web サイトで行うアクティビティに対し、ゴールを作成できます。

たとえば、次のようなゴールがあります。

- カタログのダウンロード
- Email ニュースレターの登録
- 特定のページの訪問
- オンライン デモのサインアップ

ゴールを作成すると、それぞれのゴールに対するコンバージョン率、つまり、特定のゴールを達成した訪問者の割合を測定できます。Web サイトのパフォーマンス レポートに、ゴールとコンバージョン率が表示されます。

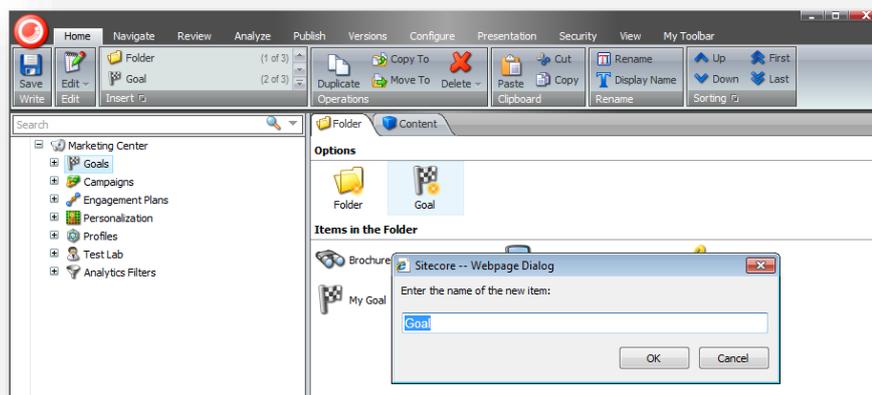
ゴールを使用して実施対象のアクションを評価するエンゲージメント プランを作成できます。エンゲージメント プランに関する詳細については、『エンゲージメント オートメーション クックブック』を参照してください。

訪問者が達成するゴールに基づいたパーソナライゼーション ルールを作成できます。パーソナライゼーション ルールに関する詳細については、「パーソナライゼーション」のセクションを参照してください。

### 3.1.1 ゴールの作成

新しいゴールを作成するには、次の手順を実行します。

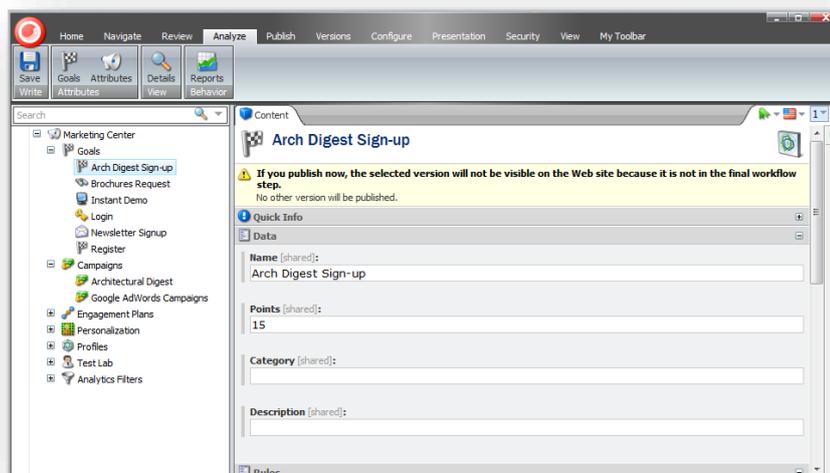
1. **マーケティング センター**を開き、[ゴール] をクリックします。
2. [ホーム] タブの [挿入] グループで、[ゴール] をクリックし、新しいゴールの定義アイテムを作成します。



3. ゴールに、"Arch Digest サインアップ" などの名前を付けます。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## 4. 新しいゴールの定義アイテムに、適切な値を入力します。



フィールド	値
名前	ゴールの名前。
ポイント	<p>5. 訪問者がこのゴールを達成したときに、訪問者に割り当てられるエンゲージメント バリュー ポイント数。</p> <p>6.</p> <p>ゴールまたはページ イベントが関連付けられているページを訪問者が開くたびに、そのイベントまたはゴールに割り当てられているエンゲージメント バリュー ポイントが蓄積されます。訪問者が Web サイトを離れると、このスコアはその訪問に対するエンゲージメント バリュー になります。</p> <p>重要なのは、各ゴールに割り当てられているエンゲージメント バリュー ポイントの数ではなく、さまざまなゴールに割り当てられているエンゲージメント バリュー ポイント同士の対比関係です。たとえば、マーケティング担当者であれば、"デモのリクエスト" というゴールが "ニュースレターの登録" というゴールの 4 倍価値があるということの理由を把握しておく必要があります。</p>
カテゴリ	"ユーザーは Arch Digest に登録しました" などの、適切な説明。
説明	7. イベントをシステム イベントとして定義します。 管理者および高度なユーザー専用。
ルール	このゴールに関連付けられたページ イベントがトリガーされたときに評価されるルールを選択します。

フィールド	値
オーサー フィードバック	コンテンツ オーサーが、このゴールに関連付けられたページ イベントに関心を寄せている場合は、このチェックボックスをオンにします。
エラーの発生	8. イベントを失敗として定義するには、このチェックボックスをオンにします。 管理者および高度なユーザー専用。
ゴール	ゴールが、 <b>コンテンツ エディター</b> の [ゴール] ダイアログに表示されるようにするには、このチェックボックスをオンにします。その後、ゴールとコンテンツ アイテムを関連付けることができます。
システム	ページ イベントがシステム イベントを説明するものである場合は、このチェックボックスをオンにします。

9. 新しいゴールを保存するには、[保存] をクリックします。

## エンゲージメント バリュー ポイント

ゴールを作成するときは、そのゴールにいくつかのエンゲージメント バリュー ポイントを割り当てることができます。割り当てるエンゲージメント バリュー ポイントの数は、各ゴールに属する値を反映する必要があります。ゴールごとにプロフィール カードとプロフィール値を割り当てることもできます。訪問者がゴールを達成するたびに、これらのプロフィール値とエンゲージメント バリュー ポイントがプロフィールに割り当てられます。これにより、訪問者ごとのエンゲージメント バリューに加えて、訪問者ごとの蓄積されたエンゲージメント バリューも測定できます。

訪問者が蓄積するエンゲージメント バリュー ポイントの数に基づくパーソナライゼーション ルールを作成できます。訪問者が達成したエンゲージメント バリュー ポイントの数を評価して実施するアクションを決定するエンゲージメント プランを作成することもできます。

エンゲージメント バリュー ポイントとエンゲージメント バリューに関する詳細については、『エグゼクティブ ダッシュボード クックブック』を参照してください。

パーソナライゼーション ルールに関する詳細については、「パーソナライゼーション」のセクションを参照してください。

エンゲージメント プランに関する詳細については、『エンゲージメント オートメーション クックブック』を参照してください。

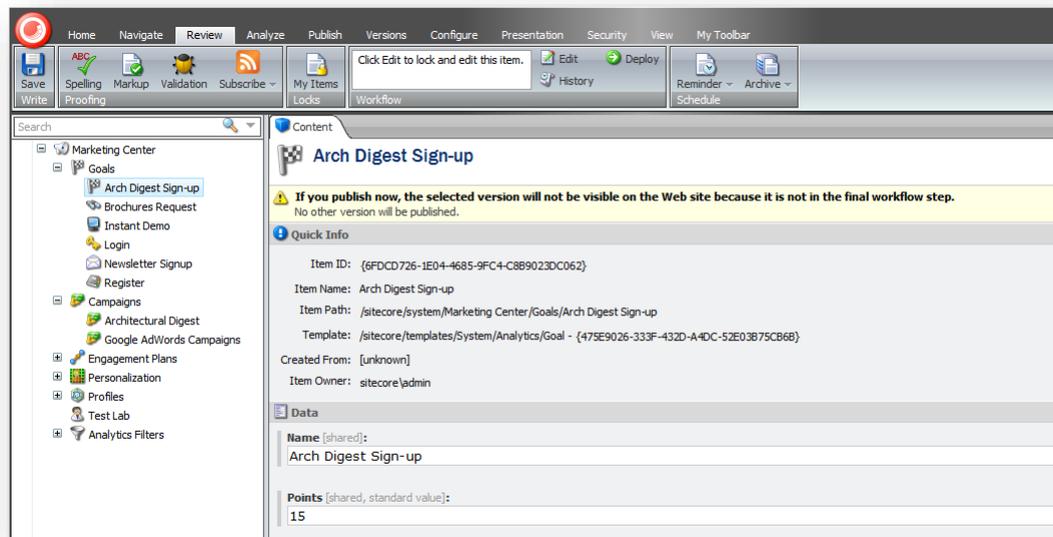
### 3.1.2 ゴールの展開と公開

ゴールを作成すると、ワークフローの対象となります。新しいゴールをマーケティング センターで使用する前に、ゴールを展開する必要があります。これにより、コンテンツ アイテムまたはキャンペーンと関連付けることができます。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

ゴールを展開するには、次の手順を実行します。

1. **マーケティング センター**で、展開するゴールを選択します。
2. **[レビュー]** タブの **[ワークフロー]** グループで、**[配置]** をクリックします。



これで、新しいゴールがマーケティング センターで使用できるようになりました。コンテンツ アイテムと関連付け、キャンペーンで使用することができます。

ただし、他のアイテムと同様に、Web サイトの訪問者がゴールを使用できるようにするには、Web サイトに公開する必要があります。

### 3.1.3 ゴールとコンテンツ アイテムの関連付け

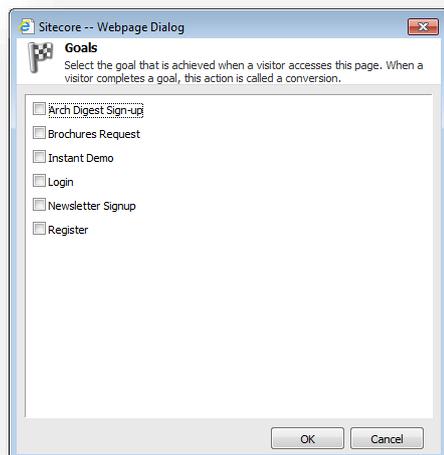
ゴールを作成し、展開した後、コンテンツ アイテムに関連付けることができます。つまり、訪問者がこのアイテムを閲覧するたびに、ゴールが達成されるということです。

この例では、ゴールと、雑誌『Architectural Digest』を購読している訪問者に半額でサインアップできるフォームを含むランディング ページを関連付けます。

ゴールとコンテンツ アイテムを関連付けるには、次の手順を実行します。

1. **コンテンツ エディター**で、関心のあるコンテンツ アイテムを選択します。この例では、ゴールとランディング ページを関連付けます。

2. **[アナリティクス]** タブをクリックし、**[属性]** グループで **[ゴール]** をクリックします。



3. **[ゴール]** ダイアログで、このアイテムに関連付けるゴールを選択します。

この例では、"Arch Digest サインアップ" というゴールと、訪問者がオファーを利用するために入力するフォームを含むランディング ページを関連付けます。

### 3.1.4 ゴールと画像アイテムの関連付け

ゴールをはどんな Sitecore コンテンツ アイテムにでも関連付けることができます。Web サイト上に、PDF ドキュメントまたは動画などの画像アイテムがある場合、どれくらいの訪問者がこれらの画像アイテムをダウンロードまたは閲覧したのかを記録できると便利です。画像アイテムをダウンロードまたは閲覧した訪問者の数を確認するためにレポートを表示します。

画像アイテムと関連付けるゴールを作成するには、次の手順を実行します。

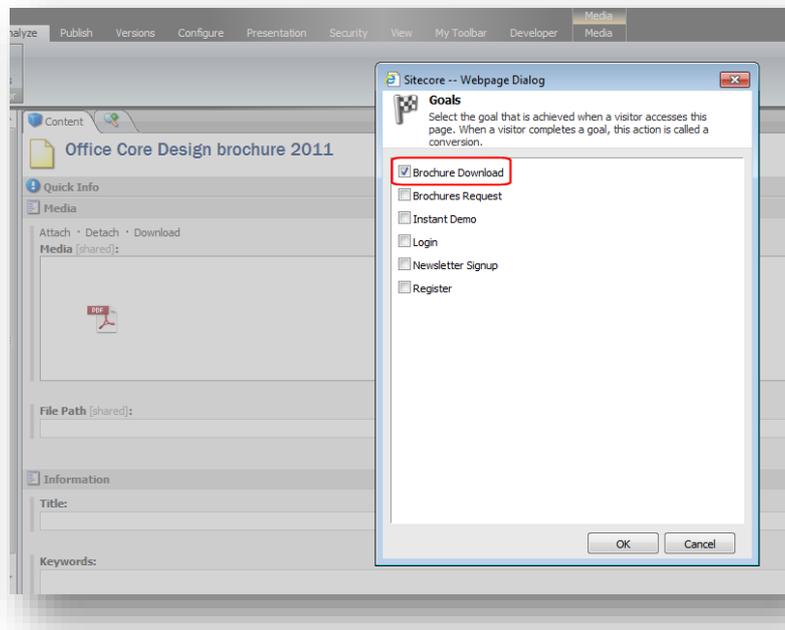
1. **マーケティング センター**を開きます。
2. **[ゴール]** を選択します。
3. **[挿入]** グループで、**[ゴール]** をクリックし、新しいゴール アイテムを作成します。
4. この例では、新しいゴールに **[Brochure Download]** と名前を付けます。
5. **[ポイント]** フィールドで、値を入力します。例えば値を「5」とします。
6. パブリッシュをし、有効な場合はワークフローで承認します。
7. リボンで **[保存]** をクリックします。

ゴールと画像アイテムを関連付けるには、次の手順を実行します。

1. Sitecore デスクトップから、**メディア ライブラリ** を開きます。
2. 追跡するコンテンツ アイテムに移動するか、検索を行います。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

3. この例では、[Office Core Design brochure 2011] を選択します。
4. リボンの [アナリティクス] タブの [属性] グループで、[ゴール] をクリックします。
5. [ゴール] ダイアログで、[パンフレットの請求] チェックボックスをオフにして、[Brochure Download] をオンにします。



6. **メディア ライブラリ**のリボンで、[保存] をクリックします。

これで、訪問者が [Office Core Design brochure 2011 PDF] を開くたびに、[訪問の詳細 (セッション)] レポートで記録されるエンゲージメント アナリティクスのゴールの変換イベントがトリガーされます。

Session started feb. 26, 2013 at 11:10		
#	Duration	Page
1.	1 sec. 481 millisec.	/default.aspx
2.	6 sec. 341 millisec.	/en/Settings/Flash-Content/FlashObject.aspx
3.	12 sec. 174 millisec.	/en/About-Us.aspx
	Download [Event]	
	Brochures Request [Goal]	
4.	252 millisec.	/default.aspx
5.	1 sec. 279 millisec.	/Settings/Flash-Content/FlashObject.aspx
6.	1 sec. 404 millisec.	/Services.aspx
7.		/Case-Studies.aspx

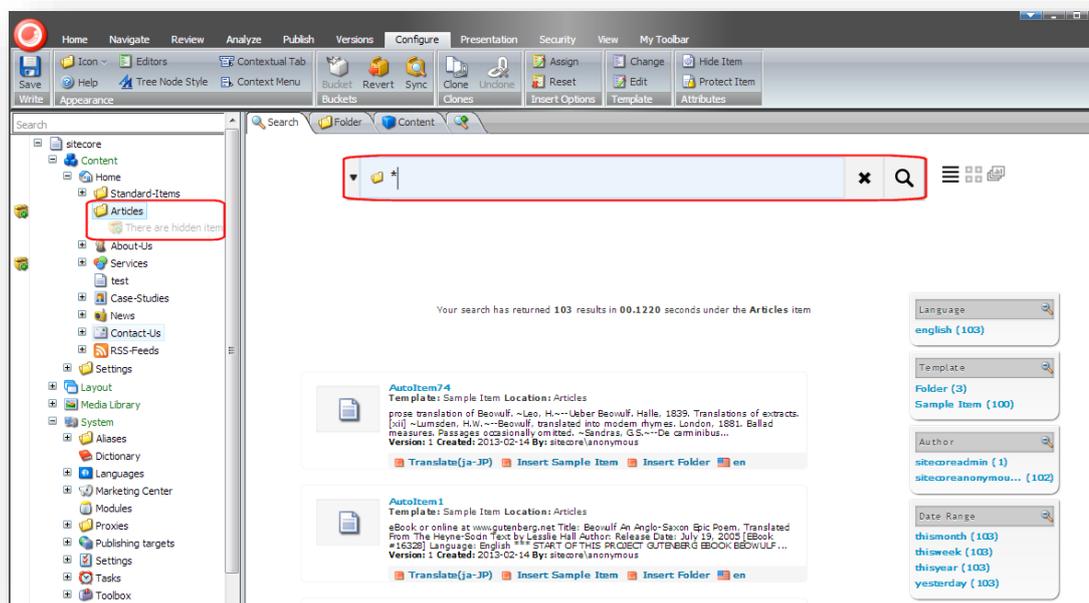
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

### 3.1.5 複数のコンテンツ アイテムとキャンペーンまたはイベントの関連付け

アイテム バケットと Sitecore 検索を使用すると、複数のコンテンツ アイテムに対して大規模な操作を実行することができます。たとえばキャンペーン、ページ イベント、失敗したアクション、またはその他の設定をコンテンツ アイテムに関連付けることができます。この操作を行うために、検索操作の有効な操作のひとつをアイテムバケットで使用できます。

キャンペーンを複数のコンテンツ アイテムに割り当てるには、次の手順を実行します。

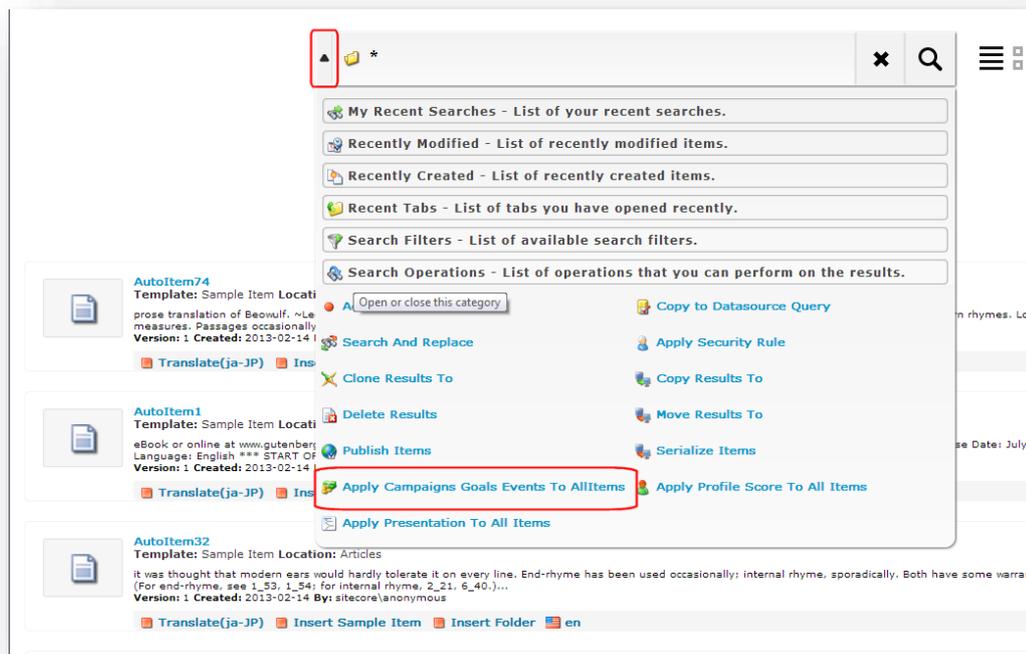
1. 操作を開始するアイテムを検索します。たとえば、複数の商品またはニュース記事を含むアイテム バケットがあり、これらの商品またはニュース記事のすべてを特定のキャンペーンにリンクさせたいとします。
2. アイテム バケットを選択し、検索フィールドに \* を入力して、このアイテム バケットに含まれるすべてのアイテムを返します。



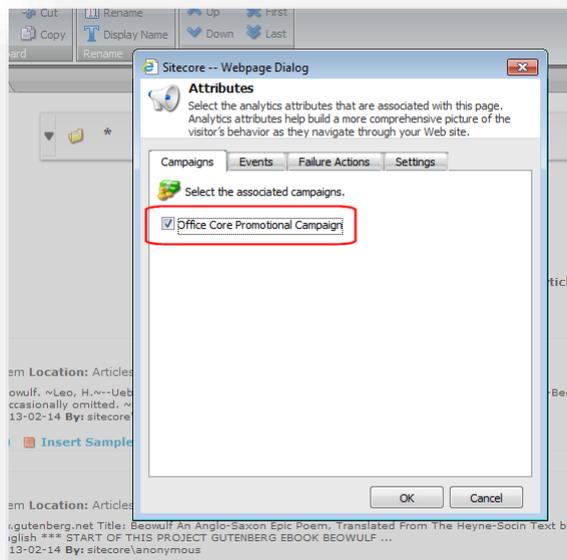
3. 検索フィールドの横にあるドロップダウンをクリックし、検索結果に適用できる検索オプションをさらに確認します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

4. [検索オプション] で、[検索操作] をクリックして、検索結果に適用する操作リストを表示します。



5. [キャンペーン ゴール イベントをすべてのアイテムに割り当てる] をクリックして [属性] ダイアログを開きます。
6. [属性] ダイアログで、検索結果のアイテムと関連付けるキャンペーンまたはイベントを選択します。この例では、[Office Core Promotional Campaign] を選択します。



7. [OK] をクリックします。これでキャンペーンは検索結果のすべてのアイテムと関連付けられています。

## 3.2 キャンペーン

キャンペーンとは、たくさんの人に Web サイトを訪問してもらい、目的のアクションを実行してもらうために立案された、プロモーションまたは宣伝施策を指します。

Sitecore アナリティクスでは、2 種類のキャンペーンをサポートしています。

- オンライン キャンペーン
- オフライン キャンペーン

エグゼクティブ ダッシュボードを使用すると、最も成功しているキャンペーンをグラフで確認できます。これにより、成功していないキャンペーンを改善、または終了し、ROI を向上することができます。

エグゼクティブ ダッシュボードに関する詳細については「エグゼクティブ ダッシュボードでキャンペーン カテゴリを表示する」を参照してください。

キャンペーンを使用して実施するアクションを評価するエンゲージメント プランを作成できます。エンゲージメント プランに関する詳細については、『エンゲージメント自動化クックブック』を参照してください。

訪問者が参加したキャンペーンに基づいてパーソナライゼーション ルールを作成できます。パーソナライゼーション ルールに関する詳細については、セクション「パーソナライゼーション」を参照してください。

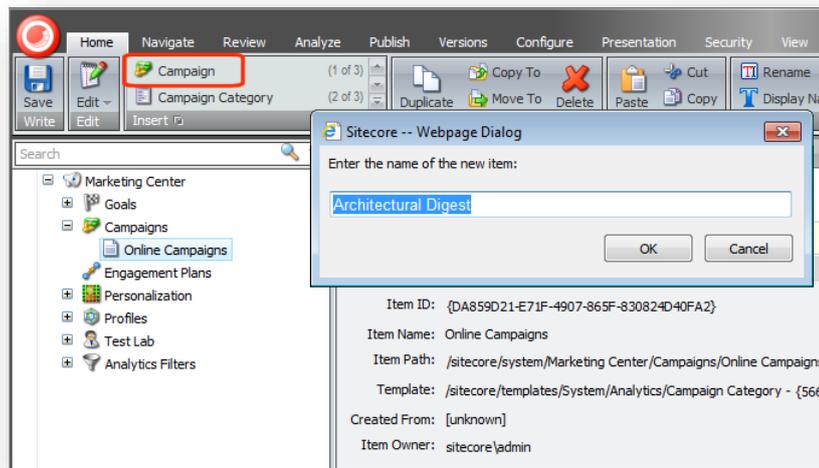
### 3.2.1 キャンペーンの作成

キャンペーンを作成するには、まずキャンペーン カテゴリを作成する必要があります。キャンペーン カテゴリによって、マーケティング キャンペーンを分類できるようになります。エグゼクティブ ダッシュボードでは、**[すべてのキャンペーン]** ドロップダウン リストを使用して、各キャンペーンおよびキャンペーン カテゴリを表示できます。

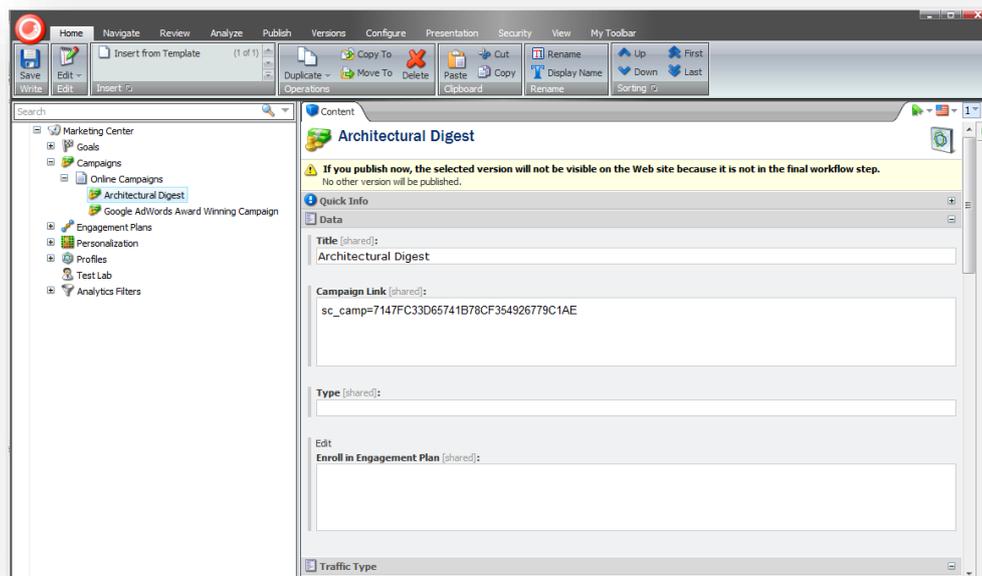
キャンペーンおよびキャンペーン カテゴリを作成するには、次の手順を実行します。

1. マーケティング センターで **[キャンペーン]** をクリックし、**[ホーム]** タブの **[挿入]** グループで **[キャンペーン カテゴリ]** をクリックします。
2. 新しいカテゴリに "オンライン キャンペーン" などの名前を付け、**[OK]** をクリックします。
3. **[オンライン キャンペーン]** を選択してから、リボンの **[ホーム]** タブ、**[挿入]** グループの順にクリックし、**[キャンペーン]** をクリックして新しいキャンペーン アイテムを作成します。

4. キャンペーンに "Architectural Digest" などの名前を付け、[OK] をクリックします。



5. 新しいキャンペーン アイテムに、適切な値を入力します。これらのフィールドの入力は、後で行うこともできます。



フィールド	値
タイトル	キャンペーンのタイトル。

フィールド	値
キャンペーン リンク	キャンペーン クエリ文字。 例: sc_camp=7147FC33D65741B78CF354926779C1AE スポンサー サイトに表示されている自社の Web サイトへのリンクに、クエリを追加します。既にリンクにクエリ文字が含まれている場合は、入力されたテキストとアンパサンド (&) を文頭に付けます。リンクに現存するクエリ文字が含まれていない場合は、テキストと疑問符 (?) を文頭に付けます。 これにより、このキャンペーンを通したサイトの訪問は、アナリティクスシステムで記録されます。
タイプ	キャンペーンのタイプ (オンライン キャンペーンか、オフライン キャンペーンか)。
登録対象の エンゲージメント プラン	訪問者がこのキャンペーンに参加したときに、訪問者に割り当てるエンゲージメント プランの状態を選択します。

**トラフィック  
タイプの変更  
(キャンペーン  
をトリガーす  
る訪問毎)**

このキャンペーンをトリガーする各訪問者に対して、訪問に割り当てるトラフィックの種類を変更するか、または自動的に割り当てるかを決定することができます。

次の3つのオプションからひとつ選択できます。

トラフィック タイプ を変更しますか？	説明
変更なし	自動的に割り当てられるトラフィック タイプは変更できません。
変更します (キャンペーンがランディング ページでトリガーされた場合)	ランディング ページでキャンペーンが実施されると、[ <i>Select Traffic Type</i> ] フィールドで指定されたトラフィック タイプに変更します。たとえば Email などです。
変更します (常時)	たとえランディング ページでキャンペーンが実施されていない場合でも、常にこの方法でトラフィック タイプを変更します。

**Change Traffic Type ドロップダウンの使用方法:**
**例 1**

訪問者は有料の Google AdWords キャンペーンを通してページを訪れる場合があります。このフィールドで [*No*] を選択する場合は、その訪問は自動的に *Search Engine – Organic or Search Engine – Organic Branded* に分類されます。この訪問を [*Paid*] として分類したい場合には不適切です。この訪問を常にトラフィック タイプ [*Paid*] として分類するには、[*Yes*] を選択します。ランディング ページでキャンペーンが実施されている場合は、トラフィック タイプを [*Paid*] として選択します。

**例 2**

訪問者は受信した email キャンペーンからページを訪問する場合があります。このフィールドで [*No*] を選択する場合は、その訪問

フィールド	値
	<p>は常に自動的に <i>Referred - Other</i> に分類されます。常にこの訪問を [Email] として分類したい場合には不適切です。</p> <p>常にこの訪問をトラフィック タイプ [Email] として分類するには、[Yes] を選択します。つまり、このキャンペーンがランディング ページで実施されている場合は、トラフィック タイプを [Email] として選択します。</p>
トラフィック タイプの選択	訪問毎のトラフィック タイプを指定するには、ドロップダウンからオプションをひとつ選択します。
開始日時	キャンペーンの開始日。
終了日時	キャンペーンの終了日。
コスト	<p>キャンペーンの総費用。</p> <p>値を [Cost]、[Cost Base]、[Cost per Click]、[Cost per Day] フィールドに入力し、個々のキャンペーンにおいてかかった費用を記録できます。</p> <p>さらにこの機能を拡張するには、カスタム レポートを作成し、それぞれのキャンペーンにかかった費用の内訳を表示することができます。これらのフィールドは、[アナリティクス] データベースに表示されるので、より正確な ROMI を計算するのに有用な SQL クエリで使用することができます。</p>
コスト ベース	一度限りの固定価格のキャンペーン。たとえば、固定価格のバナーキャンペーンなどです。
クリック毎の コスト	バナー広告など、クリック毎の固定料金を持つキャンペーン。各訪問のクリック毎のコストが算出できます。Google AdWords などのキャンペーンは、クリック毎の料金の変動するため、より複雑になります。
日毎のコスト	訪問者が広告をクリックした回数に関係なく、日毎に費用が発生する広告。
非表示	<p>キャンペーンをレポートに表示するかどうかを指定します。</p> <p>たとえば、キャンペーン レポートで自動的に作成されたキャンペーンを表示しないようにすることもできます。</p>

6. 新しいキャンペーンを保存するには、[保存] をクリックします。

エンゲージメント プランに関する詳細については、『エンゲージメント オートメーション クックブック』を参照してください。

## キャンペーンの展開

マーケティング センターで新しいキャンペーン アイテムを使用するには、キャンペーン アイテムを展開する必要があります。

### 重要

キャンペーンをコンテンツアイテムに関連付ける前に、キャンペーンをワークフローに展開する必要があります。

キャンペーンを展開するには、次の手順を実行します。

1. **マーケティング センター**で、展開するキャンペーンを選択します。
2. **[レビュー]** タブの **[ワークフロー]** グループで、**[配置]** をクリックします。

### 3.2.2 キャンペーンとコンテンツ アイテムの関連付け

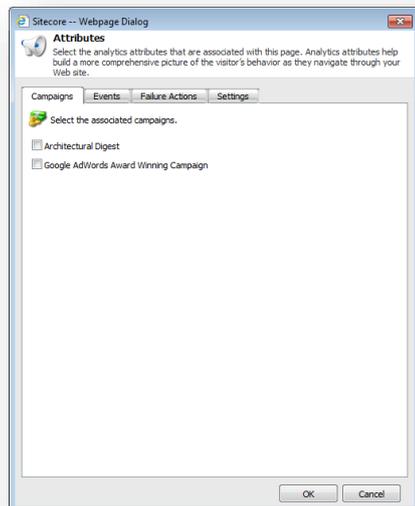
マーケティング センターでキャンペーンを作成した後、どのキャンペーンを通して訪問者がサイトを訪れたのかを記録するために、キャンペーンが Sitecore アナリティクスでトリガーされていることを確認する必要があります。

キャンペーンとコンテンツ アイテムに関連付けるには、次の手順を実行します。

1. **コンテンツ エディター**で、コンテンツ ツリーを展開し、キャンペーンに関連付けるコンテンツ アイテムを選択します。

この例では、ランディング ページを使用します。

2. **[アナリティクス]** タブの **[属性]** グループで、**[属性]** をクリックします。



3. **[属性]** ダイアログの **[キャンペーン]** タブをクリックし、コンテンツ アイテムと関連付けるキャンペーンを選択します。

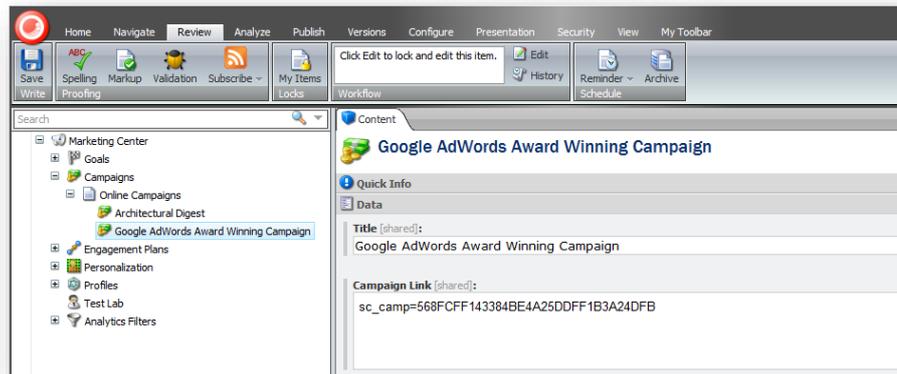
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## オンライン キャンペーン

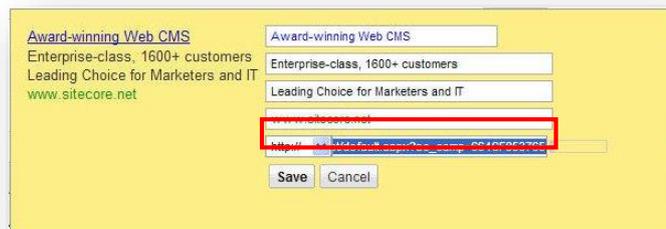
オンライン キャンペーンは、キャンペーン定義アイテムとキャンペーン イベントで構成されます。オンライン キャンペーンをコンテンツ アイテムに関連付けるには、キャンペーン クエリ文字をスポンサー サイトにコピーし、必要な場合はクエリ文字を編集して自社の Web サイト ページをポイントさせる必要があります。

オンライン キャンペーンをコンテンツ アイテムに関連付けるには、次の手順を実行します。

1. **マーケティング センター**を開きます。
2. [キャンペーン]ノードを展開し、*Google AdWords Award Winning Campaign* をクリックします。



3. [キャンペーン リンク] フィールドで、クエリ文字をコピーします。
4. クエリ文字をスポンサー サイトに貼り付けます。
5. この例では、Google AdWords キャンペーンを使用します。
6. キャンペーン クエリ文字をスポンサー サイトに貼り付けます。



クエリ文字をサイトの URL に追加する必要があります。この例における Web サイトの URL は次になります。

[www.sitecore.net/default.aspx](http://www.sitecore.net/default.aspx)

このキャンペーンに提供されるクエリ文字は次になります。

`sc_camp=E0E6A1A02F5342F1BC30DABCC3670A20`

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

7. [キャンペーン リンク] フィールドには疑問符が含まれていないので、クエリ文字を挿入した後、疑問符を挿入して path を完成させる必要があります。

www.sitecore.net/default.aspx?sc\_camp=E0E6A1A02F5342F1BC30DABCC3670A20

8. デフォルトでは、キャンペーン クエリ文字はホームページへリンクします。別のページをポイントするには、クエリ文字を編集する必要があります。

例えば、/default.aspx? を /Our-Services.aspx? で置き換えることができます。



このキャンペーンを通して訪問者が Web サイトを訪れた場合、Sitecore アナリティクスでキャンペーン イベントはトリガーされ、[最新の訪問] レポートに記録されます。

## ゴールとキャンペーンの公開

Web サイトで使用できるようにするには、新しいゴールとキャンペーン アイテムを公開する必要があります。

- [パブリッシュ] ウィザードで、[スマート パブリッシュ] オプションを選択します。

### 3.2.3 エンゲージメント アナリティクス でのキャンペーンの表示

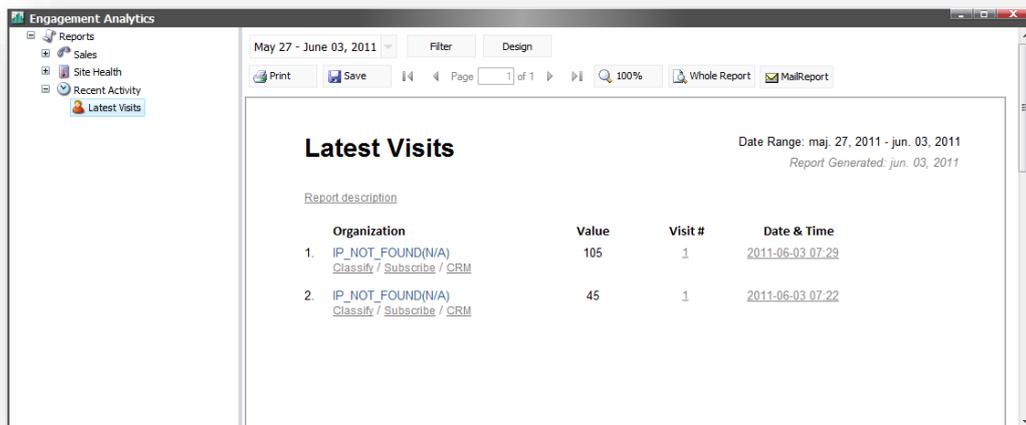
Web サイトで関連アイテムを公開後、キャンペーンを開始して Web サイトに訪問者を呼び込み、定義したゴールの達成を目指します。

訪問者がこれらのページにアクセスし、ゴールを達成すると、訪問によって生成された統計を表示し、キャンペーンで達成した値を評価します。

訪問者のアクティビティを表示するには、次の手順を実行します。

1. **Sitecore デスクトップ**で、[Sitecore]、[エンゲージメント アナリティクス] をクリックします。

2. [エンゲージメント アナリティクス] ダイアログで、[最近のアクティビティ] ノードを展開し、[最新の訪問] をクリックします。



Organization	Value	Visit #	Date & Time
1. <a href="#">IP_NOT_FOUND(N/A)</a> <a href="#">Classify / Subscribe / CRM</a>	105	1	<a href="#">2011-06-03 07:29</a>
2. <a href="#">IP_NOT_FOUND(N/A)</a> <a href="#">Classify / Subscribe / CRM</a>	45	1	<a href="#">2011-06-03 07:22</a>

[バリュー] 列には、キャンペーンに関連付けられたページを訪問し、ゴールを達成し、ポイントを稼いだ訪問者がいることが示されています。

各セッションをドリル ダウンすると、それぞれの訪問に関する詳細情報を入手できます。

[エンゲージメント アナリティクス] ダイアログで使用可能なレポートに関する詳細については、『マーケティング オペレーション クックブック』を参照してください。

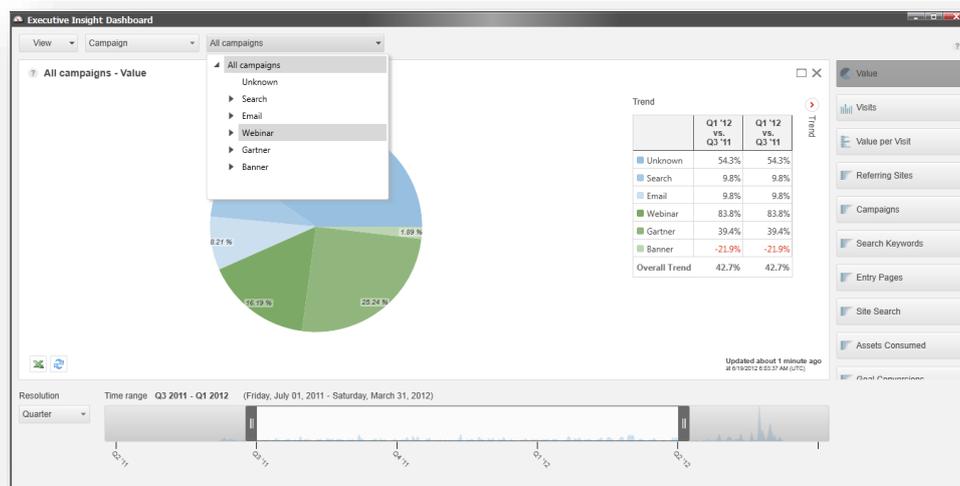
### 3.2.4 エクゼクティブ ダッシュボードでキャンペーン カテゴリを表示する

エクゼクティブ ダッシュボードを使用して、各キャンペーン カテゴリの情報を表示できます。

エクゼクティブ ダッシュボードで新しいキャンペーン カテゴリを表示するには、次の手順を実行します。

1. Sitecore デスクトップで、エクゼクティブ ダッシュボードを開きます。

2. ダッシュボードの左上に表示される 2 つのドロップダウン リストから、キャンペーン カテゴリを選択します。

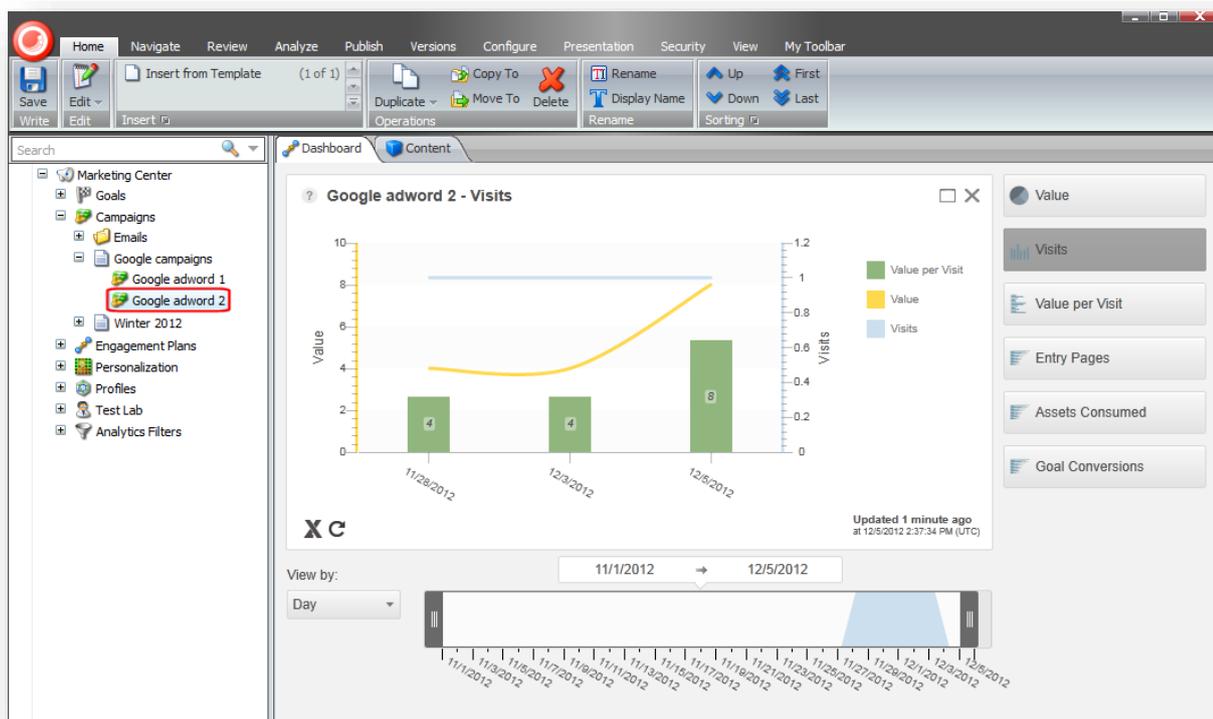


3. 最初のドロップダウン ボックスで、[キャンペーン] を選択します。
4. 2 番目のドロップダウン ボックスで、キャンペーン カテゴリを選択します。

### 3.2.5 マーケティング センター からの Executive Insight Dashboard の表示

Sitecore デスクトップの マーケティング センター で、組込の Executive Insight Dashboard を使って、キャンペーンまたはキャンペーンのカテゴリを表示することもできます。

A Google AdWords campaign Dashboard タブはマーケティング センターから表示されます。



組み込みのキャンペーン ダッシュボードを表示するには、次の手順を実行します。

1. Sitecore デスクトップで、 [マーケティング センター] を開きます。
2. キャンペーン カテゴリを展開し、 [キャンペーン] をクリックします。
3. コンテンツ ツリー右側の [コンテンツ] エリアで、 [ダッシュボード] タブがロードを開始します。
4. キャンペーンの有効なデータがない場合は、エラーが表示されます。データを確認したい場合は、 [**Reload data**] をクリックし、最新の有効なデータを取得するか、キャッシュがクリアになるまで待ちます。
5. キャンペーンのランディング ページに 1 回以上の訪問があった場合、 [ダッシュボード] タブには Executive Insight Dashboard のみが表示されます。キャンペーン情報が何も表示されない場合は、キャンペーンのランディング ページの設定を確認します。 [エンゲージメント アナリティクス] と [訪問の詳細 (セッション)] レポートを表示して、キャンペーンがトリガーされているかを確認します。

Executive Insight Dashboard でのキャンペーンの表示についての追加情報は、 *Executive Dashboard Cookbook* を参照してください。

## 3.3 イベント

イベントを使用して、Web サイトのユーザーのアクティビティを追跡することができます。ダウンロード、検索、登録、ログアウトなどのイベントを追跡できます。イベントを追跡すると、訪問者が Web サイト内をナビゲートしたときの訪問者の挙動に関するより包括的な図を構築できるようになります。

ゴールおよびキャンペーン イベントは、訪問者が Web サイトで一定のゴールを達成した場合、または自社のプロモーションまたはキャンペーンからサイトにたどり着いた場合にトリガーされます。これらのイベントは、Sitecore エンゲージメント アナリティクス で追跡され、キャンペーンおよびコンバージョン追跡レポートに表示されます。

Sitecore 管理者は、必要に応じて既存のイベントを編集したり追加のイベントを作成したりすることができます。マーケティング担当者は、各イベントに割り当てるエンゲージメント バリュー ポイントを忘れずに指定する必要があります。

イベントを使用して実施するアクションを評価するエンゲージメント プランを作成できます。エンゲージメント プランに関する詳細については、『エンゲージメント オートメーション クックブック』を参照してください。

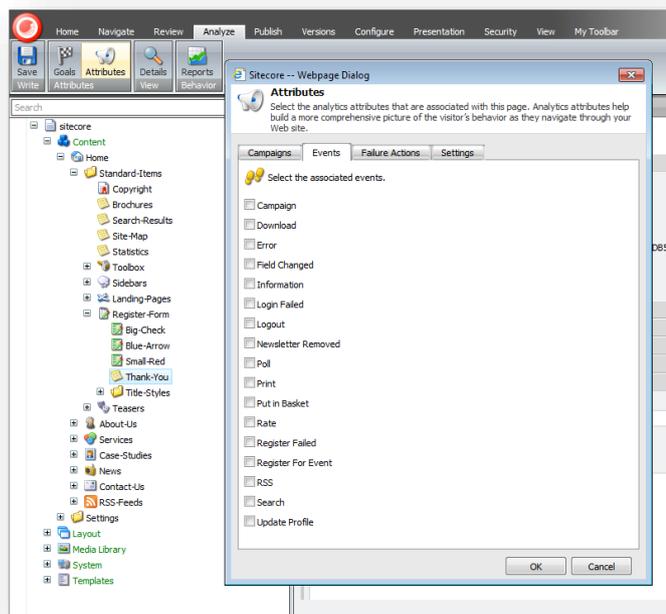
### 3.3.1 イベントとコンテンツ アイテムの関連付け

イベントをシングル コンテンツ アイテムに関連付けるか、または検索操作を使ってイベントをまとめて複数のコンテンツ アイテムに割り当てることができます。

コンテンツ アイテムにイベントを割り当てるには、次の手順を実行します。

1. **コンテンツ エディター**で、コンテンツ ツリーを展開し、イベントに関連付けるコンテンツ アイテムを選択します。

2. [アナリティクス] タブの [属性] グループで、[属性] をクリックし、[属性] ダイアログを開きます。



3. [属性] ダイアログで [イベント] タブをクリックし、コンテンツ アイテムと関連付けるイベントを選択します。
4. [OK] をクリックして変更を保存し、[属性] ダイアログを閉じます。

### 3.3.2 アイテムへの失敗した場合のアクションの割り当て

失敗したアクションも、イベントの一種です。通常、失敗したアクションはプログラマ的に記録されます。ただし、Web サイトで発生する失敗したアクションを、アクションを使用して記録することもできます。

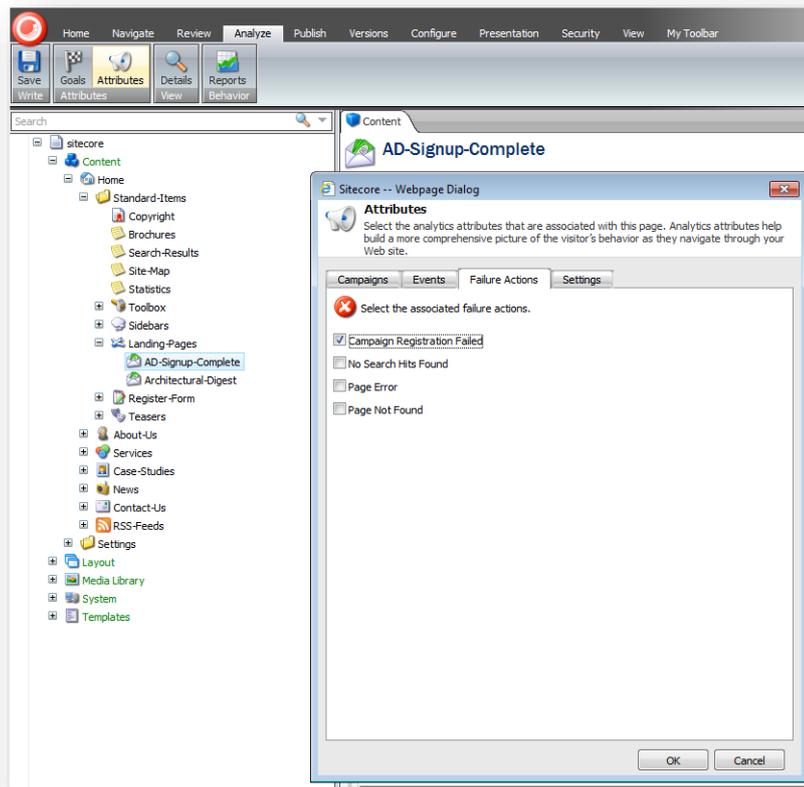
たとえば、エラーが発生したときにサイト訪問者に表示するエラー ページがある場合は、このページに対し、ページ エラーなどの失敗したアクションを関連付けることができます。これにより、訪問者がこのページを開くと、Sitecore アナリティクスにページ エラーが記録されます。この方法で、サイト内で発生するすべての失敗したアクションを追跡できます。

失敗したアクションをシングル コンテンツ アイテムに関連付けるか、または検索操作を使って失敗したアクションをまとめて複数のコンテンツ アイテムに割り当てることができます。

失敗したアクションとコンテンツ アイテムを関連付けるには、次の手順を実行します。

1. **コンテンツ エディター**で、コンテンツ ツリーを展開し、イベントを関連付けるコンテンツ アイテムを選択します。
2. [アナリティクス] タブの [属性] グループで、[属性] をクリックし、[属性] ダイアログを開きます。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.



3. [属性] ダイアログで [失敗した場合のアクション] タブをクリックし、コンテンツ アイテムと関連付けるイベントを選択します。
4. [OK] をクリックして変更を保存し、[属性] ダイアログを閉じます。

### 3.3.3 エンゲージメント バリュー ポイントとイベント

Sitecore 管理者は、必要に応じて追加イベントを作成できます。各イベントに割り当てるエンゲージメント バリュー ポイントの数を指定することもできます。

イベントが関連付けられているページを訪問者が開くたびに、そのイベントに割り当てられているエンゲージメント バリュー ポイントが蓄積されます。訪問者が Web サイトを離れると、このスコアはその訪問に対するエンゲージメント バリューになります。

各イベントに割り当てるエンゲージメント バリュー ポイントの数は、各イベントに持たせる相対的な重要性和マーケティング活動における各イベントの重要性を反映する必要があります。

訪問者が蓄積するエンゲージメント バリュー ポイントの数に基づいたパーソナライゼーション ルールを作成できます。

エンゲージメント バリュー ポイントとエンゲージメント バリューに関する詳細については、『エグゼクティブ ダッシュボード クックブック』を参照してください。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

パーソナライゼーション ルールに関する詳細については、「パーソナライゼーション」のセクションを参照してください。

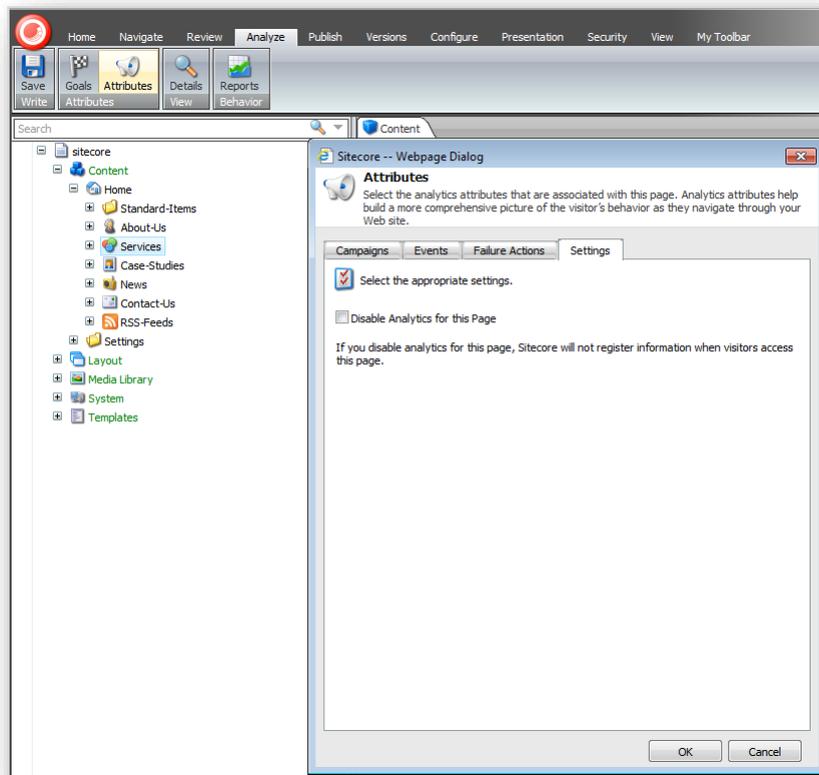
### 3.4 アナリティクスのページ設定

Web サイト内のコンテンツ アイテムについて、アナリティクスを無効にすることもできます。[このページの分析を無効化] 設定を選択すると、ページは訪問者のセッション トレイルや、Sitecore のその他のレポートで表示されなくなります。

これは、たとえば、訪問者を別のページに自動的にリダイレクトするページがある場合などに便利です。このようなページをレポートやセッション トレイルには表示されないようにします。

コンテンツ アイテムに対して分析設定を行うには、次の手順を実行します。

1. **コンテンツ エディター**で、コンテンツ ツリーを展開し、分析設定を行うコンテンツ アイテムを選択します。
2. **[アナリティクス]** タブをクリックし、**[属性]** グループで **[属性]** をクリックし、**[属性]** ダイアログを開きます。



3. **[属性]** ダイアログ ボックスで **[設定]** タブをクリックし、**[このページの分析を無効化]** 設定を選択し、コンテンツ アイテムにこの設定を割り当てます。
4. **[OK]** をクリックして変更を保存し、**[属性]** ダイアログを閉じます。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## Chapter 4

# パターンとパターン カード

Sitecore には、関心と挙動に従って訪問者をグループ化できるシステムがあります。このシステムを使用すると、エンゲージメント プランとパーソナライゼーション ルールの策定と実装が簡単に行えます。これにより、組織が訪問者グループと対話する方法を一貫して制御できます。

訪問者の挙動のいくつかの一般的な形に一致するパターン カードを作成します。この章では、パターン カードの作成方法に加えて、パターン カードを使用できるいくつかの一般的なタスクについて説明します。

この章には次のセクションがあります。

- パターン カードについて
- パターン カードの作成

## 4.1 パターン カードについて

パターン カードを使用すると、訪問者が Web サイトを訪問するときに示す挙動と関心に従って訪問者を分類することができます。

Web サイトには、毎日何千人もの訪問者がアクセスしています。このため、これらの訪問者を有意義な方法で分類することは非常に困難です。訪問者をどのように分類するかによって、エンゲージメント プランで実行できるアクションや Web サイトで実装するパーソナライゼーション ルールなどに影響が生じるため、Web サイトへの訪問者と対話する方法も変わります。

Sitecore では、特定の種類の訪問者の挙動と関心を反映するパターン カードを作成できます。その後、これらのカードを使用して、訪問者がパターン カードによって具現化される挙動と関心を示すときに組織が実施するアクションを定義することができます。

パターン カードを作成するときは、そのパターン カードにプロフィール値を割り当てる必要があります。これらのプロフィール値は、特定の種類の訪問者の関心と挙動を反映する必要があります。たとえば、パターン カードに割り当てるプロフィール値を、いくつかのマーケティング活動を集中させる、特定した市場セグメントの関心と挙動に対する理解に基づかせることができます。

Web サイトへの訪問者が、サイトをナビゲートし、さまざまなページを訪問し、さまざまなリソースを消費すると、リクエストするすべてのページとリソースのプロファイルが蓄積されます。Sitecore では、訪問者がプロファイルごとに蓄積した平均スコアが計算され、最も近いパターン カードに訪問者がマッピングされます。

訪問者がマッピングされるのは、一度に 1 つのパターン カードのみです。ただし、訪問者が Web サイトをナビゲートし、サイト上のさまざまなリソースを消費するのに伴って、マッピングされるパターン カードが変更される可能性があります。

このパターン カードを使用するエンゲージメント プランまたはパーソナライゼーション ルールを作成すると、訪問者はこれらのエンゲージメント プランやパーソナライゼーション ルールの対象となります。プロファイルごとにいくつかの異なるパターン カードを作成し、これらを使用してさまざまなパーソナライゼーション ルールを定義することができます。

### 4.1.1 パターン照合の設定

Sitecore では、"N 次元ユークリッド距離" という測定法を使用して、訪問者の蓄積プロフィール値に最も近い、マッピングすべきパターン カードが計算されます。

パターン照合機能を設定するときは、パターン カードへの蓄積されたプロフィール スコアのマッピングが開始される前に訪問者がリクエストするページ数を指定する必要があります。

訪問者がリクエストする必要がある最小ページ数を指定するには、次の手順を実行します。

1. Sitecore build number¥Website¥App\_Config¥Include を選択し、Web サイトの Sitecore.Analytics.config ファイルを開きます。
2. configuration/sitecore/settings セクションに、次の行を追加します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

```
<setting name="Analytics.Patterns.MinimalProfileScoreCount" value="3"/>
```

これは、訪問者が 4 ページ以上リクエストすると、パターン カードへの訪問者の挙動のマッピングが開始されることを意味します。

3. 妥当であると考えられるリクエスト ページ数に値を変更します。

値は、Web サイト、Web サイトのサイズ、およびプロファイル値を割り当てるページの数を把握したうえで、決定する必要があります。

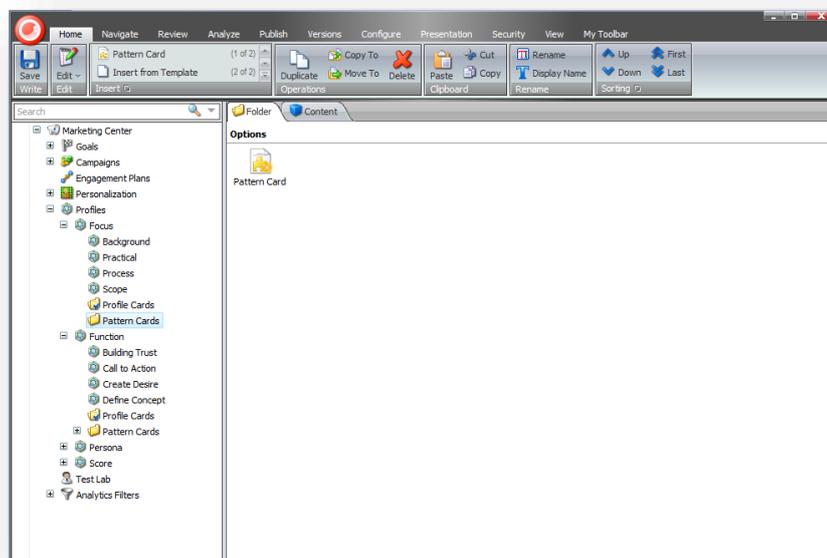
## 4.2 パターン カードの作成

パターン カードを使用すると、訪問者が Web サイトを訪問するときに示す挙動と関心に従って訪問者を分類することができます。

パターン カードを作成するとき、そのパターン カードは 1 つのプロファイルに関連付けられた訪問者の挙動のみを反映できます。もちろん、定義した異なるプロファイルごとにパターン カードを作成できるほか、プロファイルごとにいくつかの異なるパターン カードを作成することもできます。

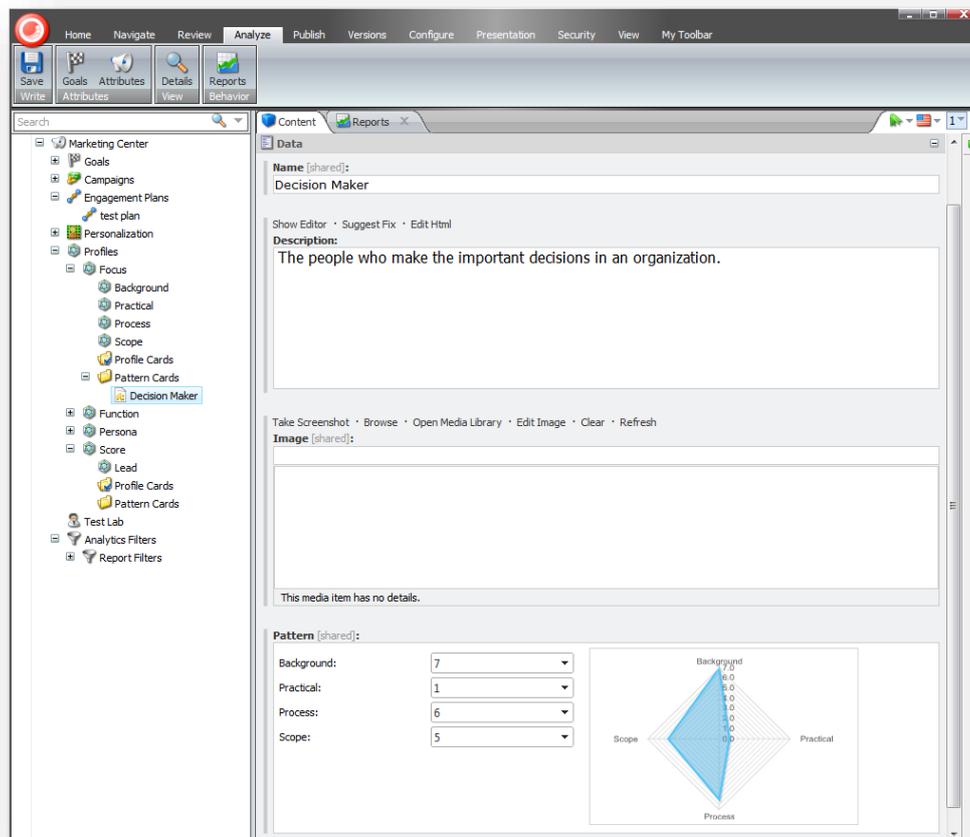
パターン カードを作成するには、次の手順を実行します。

1. **マーケティング センター**を開き、コンテンツ ツリーを展開します。
2. コンテンツ ツリーで、[マーケティング センター]、[プロファイル] の順に選択します。
3. パターン カードを作成するプロファイルを選択し、展開します。



4. [パターン カード] アイテムを選択し、[フォルダー] タブで [パターン カード] をクリックします。
5. 新しいパターン カードの名前を指定し、[OK] をクリックして新しいパターン カードを作成します。
6. 新しいパターン カード アイテムに、適切な情報を入力します。

7. [パターン] フィールドで、特徴付ける訪問者の挙動に対して妥当だと考えられるプロフィール値を入力します。



8. 変更を保存します。

プロフィールごとにいくつかの異なるパターン カードを作成できます。

## パターン カード戦略の計画

必要なカードを作成するには、パターン カードの実装を入念に計画する必要があります。これらのカードには、対話することに最も関心のある訪問者の種類や市場セグメントが反映されている必要があります。各パターンカードに適切なプロフィール キー値を割り当てる必要があります。

パターンカードは、Web サイトの分析 (目的、コンテンツ、およびゴール) に加えて、ターゲット層の分析 (特徴、関心、好み) に基づいて、実装する必要があります。この分析は、Web サイトのデザインだけでなく、Web サイトへの訪問者と対話する方法、および作成するパーソナライゼーション ルールにも影響を与えます。

パーソナライゼーション ルールの作成に関する詳細については、「パターン カードに基づいたパーソナライゼーション ルールの作成」のセクションを参照してください。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## Chapter 5

# テスト

この章では、ページ エディターおよびコンテンツ エディターを使用し、多変量 (MV) テストを作成し、実行する方法を説明します。エンゲージメント アナリティクス では、MV テストを作成して、Web サイトで最も効果的なコンテンツ、またはコンテンツの組み合わせを探します。

この章には次のセクションがあります。

- 多変量テスト
- ページエディターでの多変量テストの作成
- コンテンツ エディターでの多変量テストの作成
- コンテンツ エディターでのページ レベル テストの作成

## 5.1 多変量テスト

Sitecore アナリティクスでは、Web サイトのコンテンツを動的にテストし、最も効果的なコンポーネント、またはコンポーネントの組み合わせを探ることができます。

多変量テストを作成すると、サイト訪問者にとって最適なテキストおよび画像のバリエーションを確認できます。これは特に、ゴールを設定し、キャンペーンを最適化する戦略の一部として有益です。

MV テストは、コンテンツ エディターとページ エディターを使って作成することができますが、ページ エディターが使用に際して最も便利で柔軟です。これは、ページ エディターを使うと Web サイトを離れることなく、既存の Sitecore コンテンツを使用するか、即時に新しいコンテンツを作成することができるためです。

ページエディターを使って多変量テストを作成する場合は、以下のテスト オプションがあります。

- 既存のコンテンツのテスト: 複数のテスト バリエーションをコンテンツ アイテムとして用意します。
- コンテンツ アイテムのクローン作成: テスト変数のバリエーションを複製します。
- 新規コンテンツの作成: テストで使用する新しいコンテンツを即時に作成します。
- テストのコンポーネントの変更: テスト バリエーションのレンダリングまたはサブレイアウトを変更します。
- テストのコンポーネントの非表示: コンポーネント全体を非表示にするテスト バリエーションを作成します。
- コンビネーション テストの作成: 、同じページ上で複数のコンテンツ アイテムを選択し、コンビネーション テストを行います。

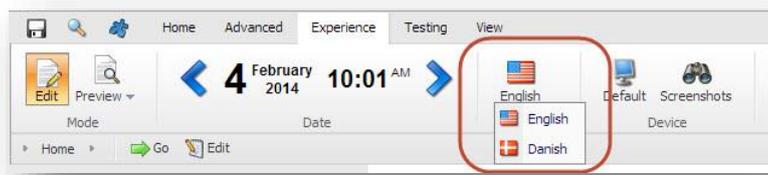
## 5.2 ページエディターでの多変量テストの作成

この例では、英語バージョンのニュースレターの登録フォームの多変量テストを作成します。Web サイトへの訪問者は、このフォームに Email アドレスを入力し、Email ニュースレターに登録します。テキストおよびグラフィックの 3 つの異なる組み合わせをテストし、そのうち、Web サイトで最大のエンゲージメント バリユーを生成するのはどの組み合わせと最も効果の高いコンテンツを確認します。

テストの実行が終了すると、各テスト バリエーションと、蓄積された値がその隣に表示され、成功コンテンツを見つけることができます。成功コンテンツを見つけると、Web サイトで生成される全体的なエンゲージメント バリユーに対し、テストが持つ効果を考慮する必要があります。成功コンテンツにより、全体的に高いエンゲージメント バリユーを達成できたか、またはテスト変数に割り当てられたゴールに対して相対的な結果であるかを考えます。

ページ エディターで多変量テストを作成するには、次の手順を実行します。

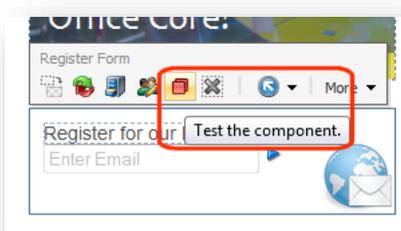
1. ページ エディターを開きます。
2. [エクスペリエンス] タブで、作成するテストの言語バージョンを選択します。



### 重要

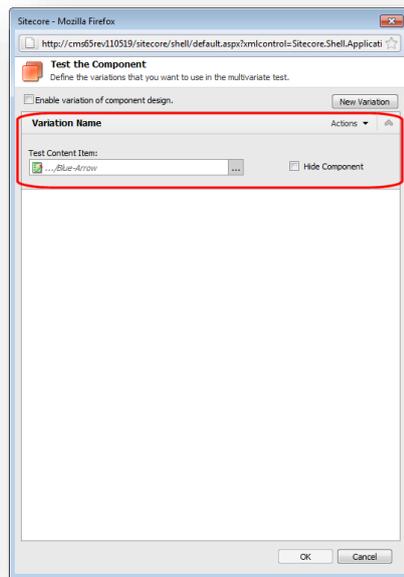
コンポーネントで MV テストを開始する場合は、一度にひとつの言語バージョンのみでテストを行う必要があります。同時に複数の言語で同じ MV テストを開始する場合は、最初にウィナーとして選択する変数が、テストを実行しているすべての言語バージョンにおいてもウィナーとして選択されます。

3. テストする Web サイトでコンポーネントを選択し、フリーツール バーで [テストを設定します] ボタン  をクリックします。



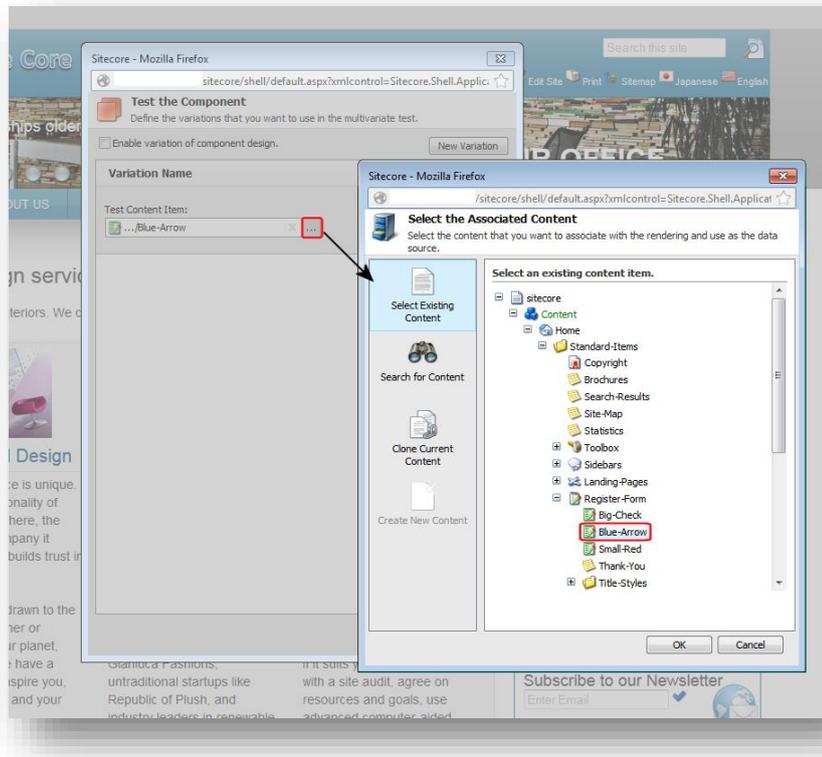
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

4. [コンポーネントのテスト] ダイアログで、[新しいバリエーション] をクリックし、新しいテスト バリエーションを作成します。
5. 変数のコンテンツを指定します。
  - コンテンツ ツリー既存のコンテンツを参照するには、[閲覧] ボタン  をクリックします。
  - コンポーネントを非表示にするには、[コンポーネントを非表示にする] をクリックします。
  - コンポーネント全体のデザインをテストするには、[コンポーネント デザインのバリエーションを有効にする] チェックボックスをオンにします。次に [選択] ボタン  をクリックし、別のデザインを選択します。

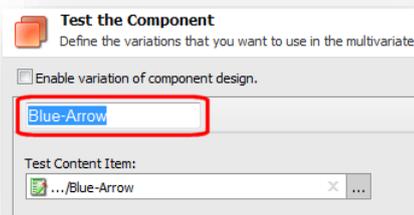


○

6. この例では、[選択] ボタン  をクリックして、Sitecore コンテンツ ツリーにテストのコンテンツ アイテムを配置します。テストに追加するアイテムを検索するには、[コンテンツの検索] をクリックします。



7. この例では、[Standard-Item] フォルダから Register-Form のバリエーションを選択します。追加するテスト変数の名前を入力します。たとえば、"Blue-Arrow" などです。



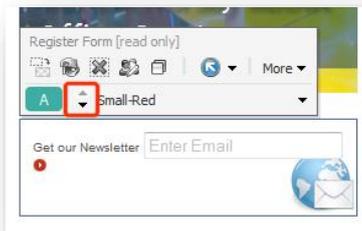
8. [コンポーネントのテスト] ダイアログで、すべてのテスト変数のバリエーションを追加したら、[OK] をクリックします。
9. 変更を保存します。

テストを開始する前に、ページエディターで各テスト バリエーションをプレビューすることができます。

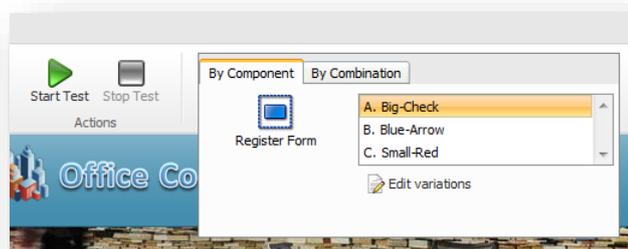
テストをプレビューするには、次の手順を実行します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

1. ページエディターで、テスト中のコンポーネントを選択します。フリーツールバーの上下の矢印を使って各テストバリエーションをプレビューします。



2. [テスト] タブの [コンポーネントとコンビネーション] セクションで、ドロップダウン矢印をクリックして、テストのすべてのコンポーネントと組み合わせの概要を確認します。



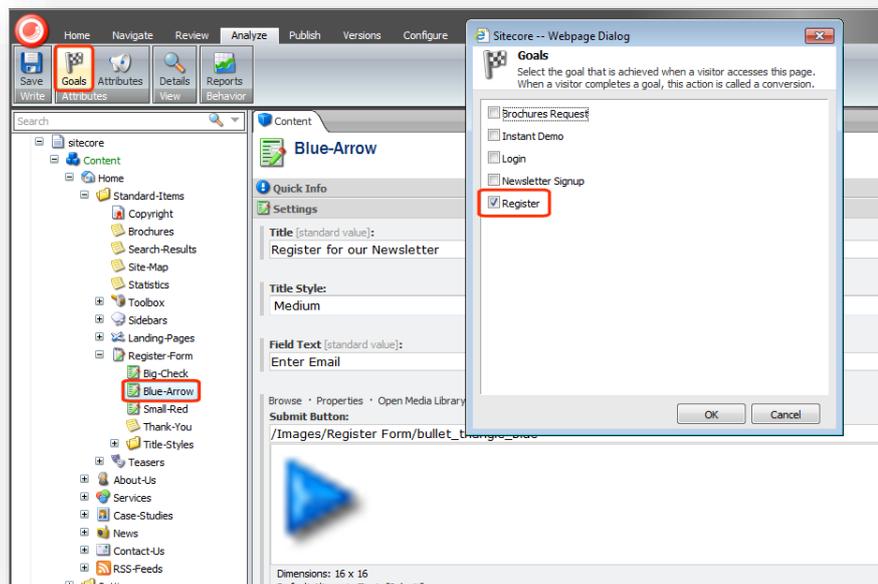
### 5.2.1 MV テストへのゴールの関連付け

エンゲージメント アナリティクスでは、ゴールを使ってサイトの訪問者に値を累積することができます。テスト時に蓄積された値によって最も成功しているテスト バリエーションを測定できます。

エンゲージメント バリューを使って MV テストの効果を測定するには、まずゴールをテストと関連付ける必要があります。ゴールには蓄積するポイントを備える必要があります。この例では、[登録] ゴールに「5」ポイントを関連付けます。

ゴールを MV テストに割り当てるには、次の手順を実行します。

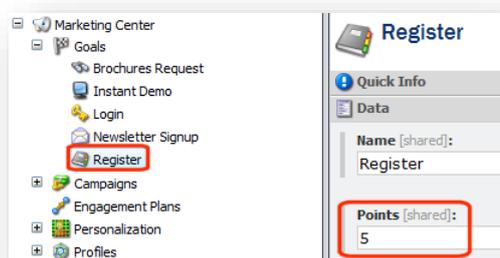
1. コンテンツ エディターで、テストで使用中のコンテンツ アイテムのひとつを選択します。この例では、*Blue-Arrow* 登録フォームのコントロールを選択します。



2. [アナリティクス] タブの [属性] グループで、[ゴール] をクリックします。
3. [登録] チェックボックスをオンにします。
4. [OK] をクリックして、テストで使用するすべてのコンテンツ アイテムにこの操作を繰り返します。
5. 変更を保存します。

ゴールにポイント割り当てるには、次の手順を実行します。

1. マーケティング センターでゴールを選択します。この例では、[登録] をゴールとします。
2. [ポイント] フィールドに「5」と入力します。



3. [保存] をクリックします。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

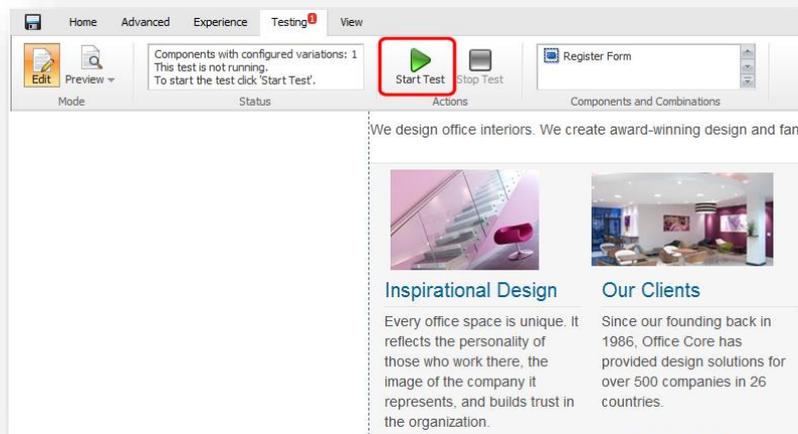
テストを開始する場合、訪問者が登録フォームを登録するたびに、エンゲージメント バリューに 5 ポイントが追加されます。このエンゲージメント バリューは、訪問者が使用したテスト バリエーション用に生成されたものです。

## 5.2.2 ページ エディターでの MV テストの実行

MV テストを作成し、ゴールをテストのコンテンツ アイテムに関連付けました。これで MV テストを開始することができます。テストのコンポーネントがパーソナライゼーションを含む場合は、テストの作動中は中止されません。

ページエディターで多変数テストを開始するには、次の手順に従います。

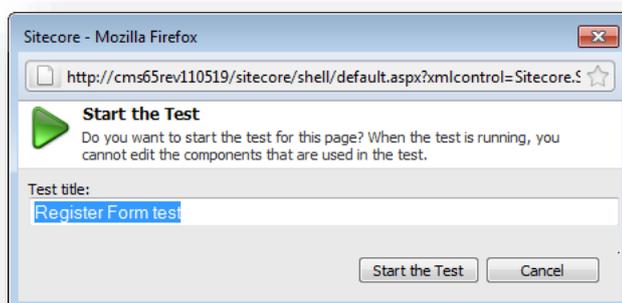
1. ページエディターで、テストを作成したページに移動します。[テスト] タブをクリックし、[Actions] グループで [テストの開始] をクリックします。



### メモ

テストの開始後は、テストを修正することはできません。たとえば、テストで使用中のテスト バリエーションやコンポーネントを追加または編集することはできません。

2. [テストの開始] ダイアログで、テストの名前を入力し、[テストの開始] をクリックします。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

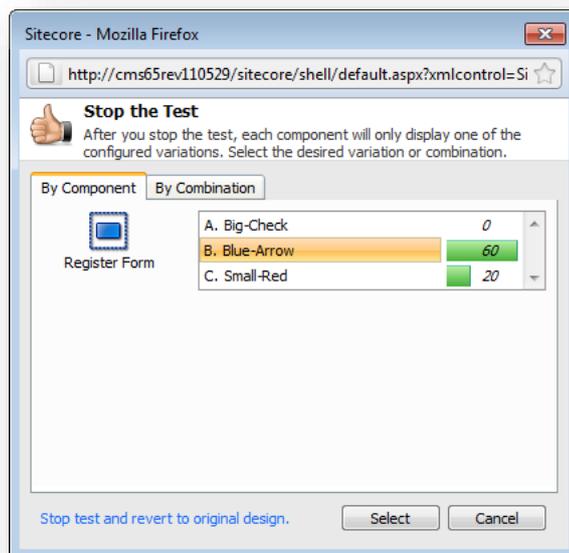
3. テストを Web サイトにパブリッシュするために、サイト パブリッシュを行います。[パブリッシュ ウィザード] を開いて、[スマートパブリッシュ] を選択します。

所要時間にテストが開始されると、成功コンテンツを選択することができます。

テスト ウィナーを選択するには、次の手順を実行します。

1. ページ エディターを開いて、MV テストが行われているページに移動します。
2. [テスト] タブをクリックし、次に [テストの停止] をクリックします。

[テストの停止] ウィンドウで、テストのすべてのコンポーネントと、それぞれ可能な組み合わせを確認できます。各バリエーションで生成された値も確認できます。



## メモ

[テストの停止] ダイアログに結果が表示されない場合は、テスト統計のキャッシュが 終了されていないためである場合があります。デフォルトでは、テスト統計のキャッシュは 1 時間後に満了になるように設定されています。以下の web.config ファイルの設定でキャッシュの満了を設定します。

WebEdit.TestStatisticsCacheExpiration. 既定の設定は、01:00:00 (1 時間) です。インスタンス テストの結果を確認するには、管理者に既定の設定を 00:00:00 に変更するように依頼します。

3. 成功テスト バリエーションを選択し、[選択] をクリックします。  
 選択するバリエーションは、選択済みコンテンツとしてページに残ります。テストが完了すると、[テスト] タブの [コンポーネントとコンビネーション] グループに保留中のテストが表示されることはありません。
4. Web サイトに成功コンテンツをパブリッシュするには、サイト パブリッシュを行う必要があります。

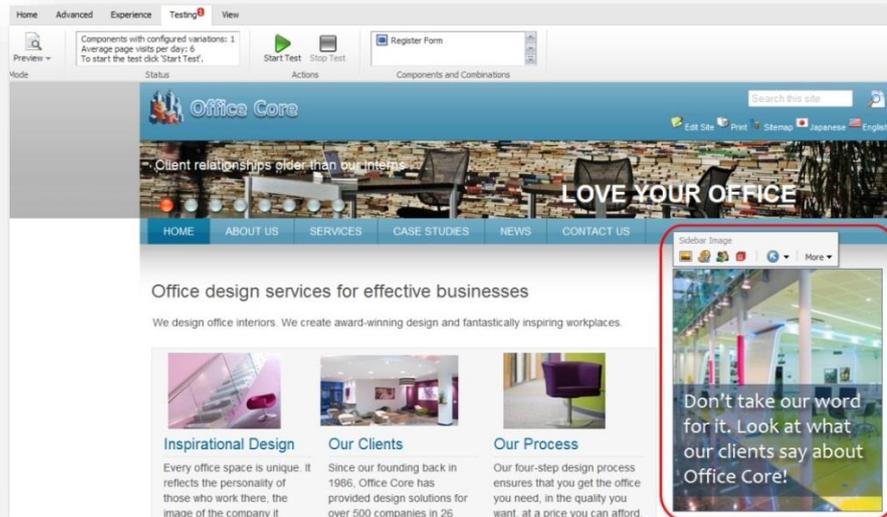
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

### 5.2.3 ページ エディターでのコンテンツの組み合わせのテスト

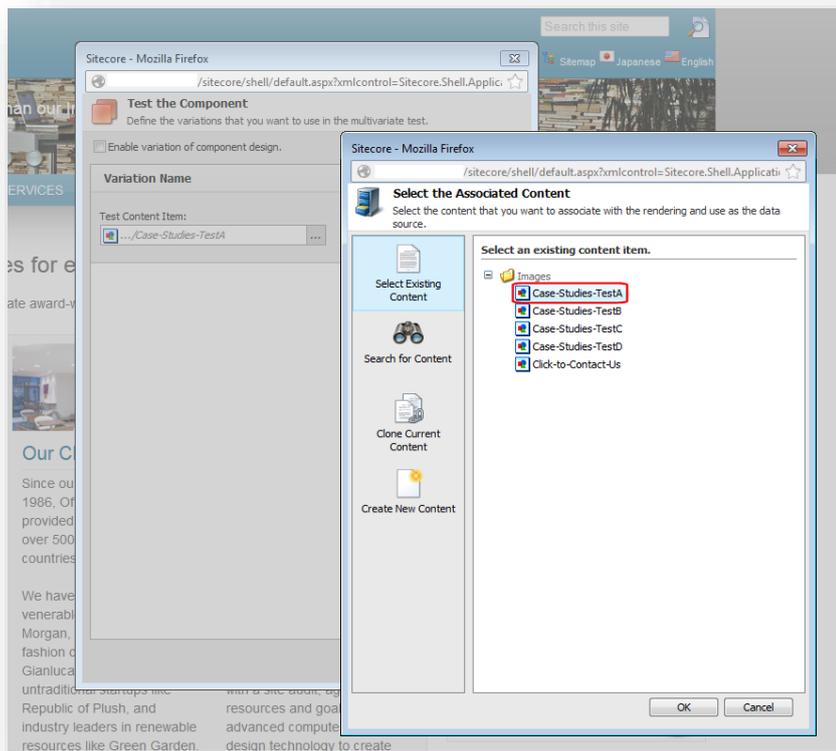
ひとつ以上のコンポーネントを多変量テストに追加することができるので、ページで最も成功しているコントロールの組み合わせを測定することができます。

異なるコンポーネントの組み合わせをテストするには、次の手順を実行します。

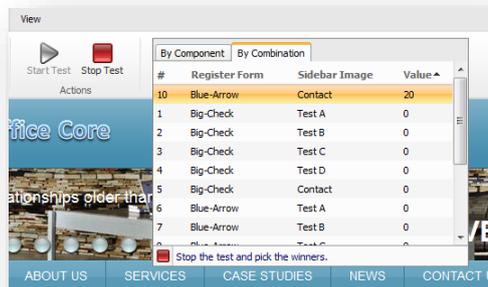
1. 前のセクションで実行したステップを繰り返し、[フォームの登録] で設定します。
2. Web サイトの同じページ上で、異なるコントロールを選択します。たとえば、[サイドバーの画像] などです。



3. 前のセクションと同じステップを実行し、[コンポーネントのテスト] ダイアログに複数のテスト バリエーション変数を追加します。たとえば、[サイドバーの画像] コントロールで、異なるサイドバーの画像が表示されるよう選択します。



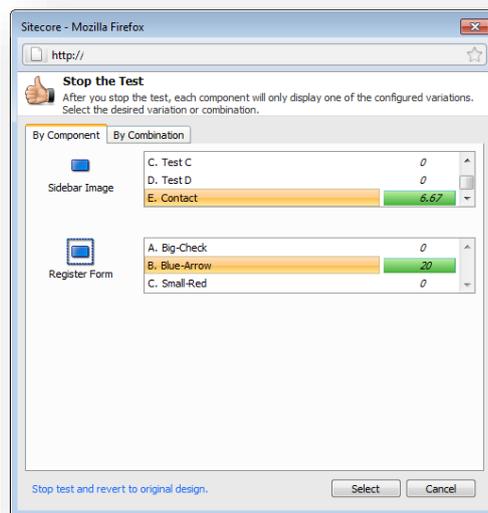
4. 変更を保存します。
5. ページ エディターのリボンの [テスト] タブで、[テストの開始] をクリックしてテストを実行します。
6. Web サイトにテストをパブリッシュするには、サイト パブリッシュを行います。[パブリッシュ ウィザード] を開いて、[スマート パブリッシュ] を選択します。
7. [テスト] タブの [コンポーネントとコンビネーション] グループで、ドロップダウンをクリックすると、テストで可能なすべての組み合わせを表示できます。



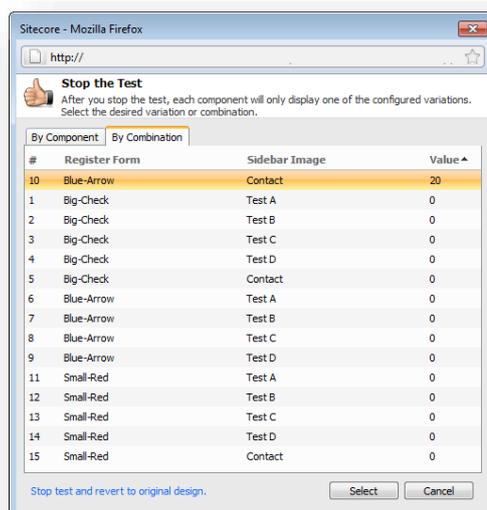
8. テスト時間が十分である場合は、[テストの停止] をクリックします。
9. [テストの停止] ダイアログには、テストを評価するための 2 つの方法を示すタブが 2 つあります。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

- **[コンポーネント順]**: コントロールごとに成功コンポーネントを選択し、**[選択]** をクリックします。



- **[コンビネーション順]**: 成功したコントロールの組み合わせを選択し、**[選択]** をクリックします。



Web サイトのすべてのゴールには、数値が与えられています。訪問者が、ゴールが関連付けられている テスト コントロールにアクセスすると、コンテンツは訪問に対してスコアを蓄積します。

エンゲージメント バリュー = 訪問あたりのバリュー

各コンポーネント、またはコンポーネントの組み合わせについて記録されたエンゲージメント バリューを調査すると、どのコンテンツが最大の値を生成したかを確認できます。テスト結果に記録されたエンゲージメント バリューの差は、ページ上のコンテンツにおけるバリエーションの微妙な違いが、訪問者の挙動に影響を及ぼす様子を示します。

10. 成功コンテンツを Web サイトにパブリッシュするには、サイト パブリッシュを行います。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

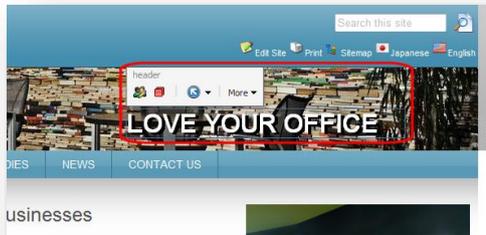
## 5.2.4 MV テストのコンテンツ アイテムのクローン作成

ページ エディターを使用し、MV テストを設定する場合は、テスト バリエーションとして既存のコンテンツを使用するか、既存のコンテンツのクローンを作成するか、新しいコンテンツ アイテムを作成できます。MV テストで使用する特別なコンテンツを作成するために、開発者に支援を求める必要はありません。

このセクションでは、Office Core Web サイトのヘッダーにある、ローテーション Flash バナー スローガンのテキストをテストします。交互に表示される 2 つのスローガン、"Compelling Web solutions" (魅力的な Web ソリューション) および "Free Web solutions" (無償の Web ソリューション) をテストし、どちらの方が効果的かを確認します。

ページ エディターを使用し、MV テストを行う Sitecore コンテンツのクローンを作成するには、次の手順を実行します。

1. ページエディターの [エクスペリエンス] タブで、MV テストを作成する言語バージョンを選択します。
2. Office Core Web サイトの ホームページで、Office Core ヘッダーに表示されるテキストをクリックします。



3. フリー ツールバーで [テスト] ボタン  をクリックします。
4. [コンポーネントのテスト] ダイアログで、[新しいバリエーション] をクリックし、新しいテスト バリエーションを追加します。



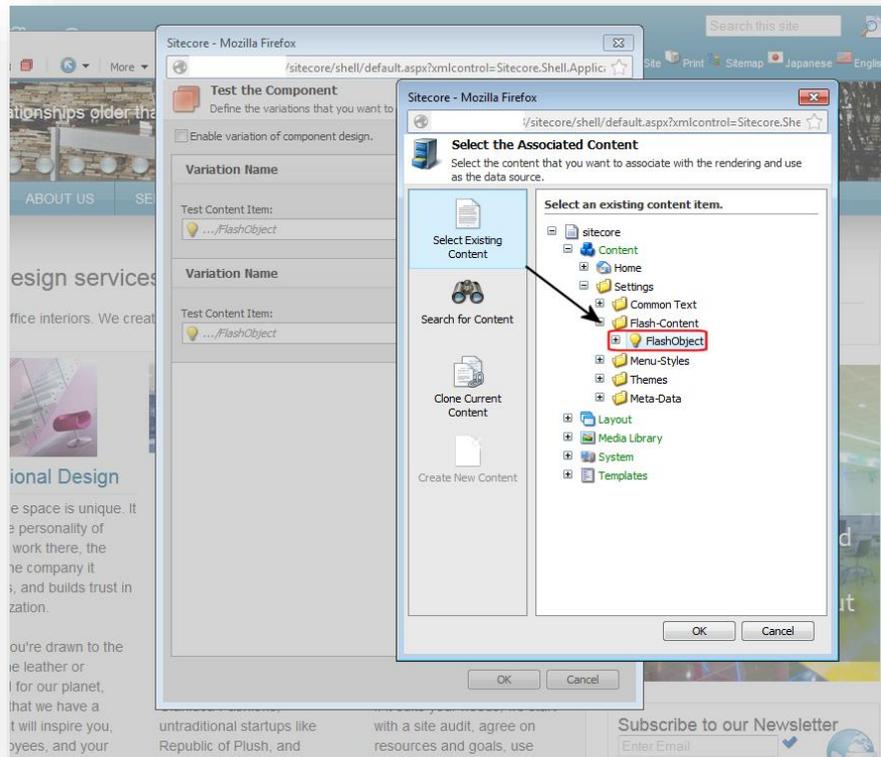
5. 2 つのテスト バリエーションを追加し、次の名前を付けます。

コンテンツ アイテム	バリエーション名
<i>Flash-Test-Slogan-1</i>	<i>Free Web Solutions</i>

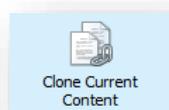
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

コンテンツ アイテム	バリエーション名
<i>Flash-Test-Slogan-2</i>	<i>Compelling Web Solutions</i>

6. 1 つ目のバリエーションを選択し、コンテンツ アイテムを参照します。Office Core のヘッダーで使用されている Flash オブジェクトは、既に選択されています。

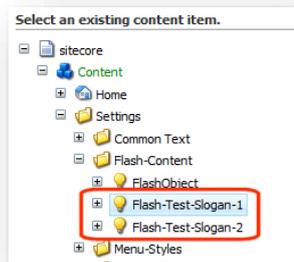


7. Flash Object アイテムからクローンを作成するには、[FlashObject] を選択し、[現在のコンテンツのクローンを作成] をクリックします。

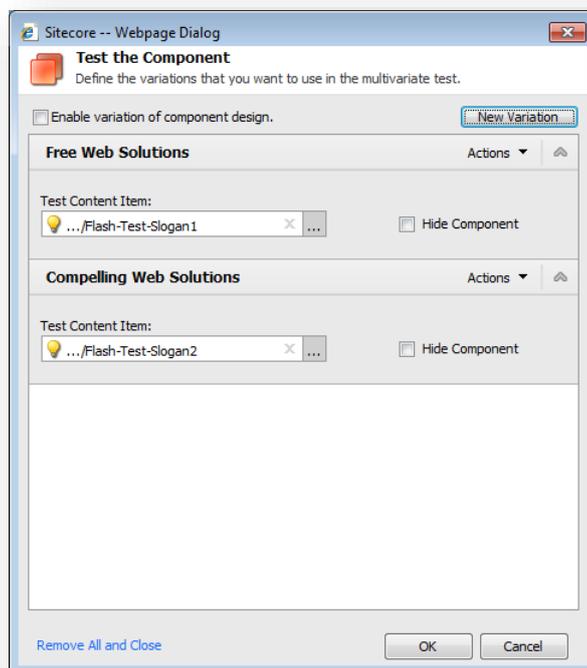


8. 2 つのクローンを作成し、*Flash Content* フォルダーの下に保存します。次の名前を付けます。
- Flash-Test-Slogan-1
  - Flash-Test-Slogan-2

コンテンツ ツリーに3つの Flash オブジェクトがあります。



9. [コンポーネントのテスト] ダイアログには、元の Flash オブジェクトのクローンを使用するテスト用に、2 つのバリエーションがあります。[OK] をクリックします。

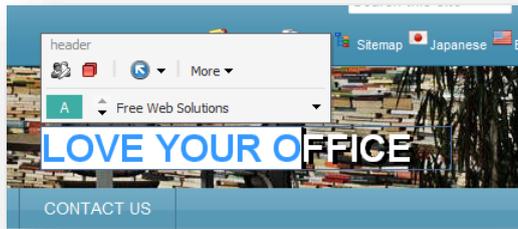


10. 変更を保存します。

それぞれのテスト バリエーションに対し、Web サイトに表示したいテキストを追加します

1. ホーム ページのバナーで、編集したいテキストを選択します。

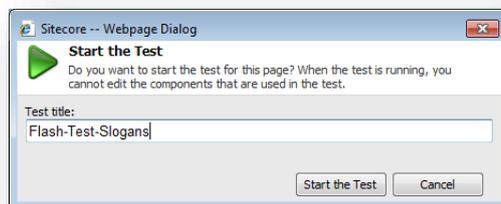
2. フリーツールバーの上向き矢印または下向き矢印を使用し、編集するテスト バリエーションを選択します。



3. テキスト内部をクリックし、Web サイト内の他のコンテンツと同じように編集します。"Free Web Solutions" バリエーションを選択し、「FreeWeb Solutions!」と入力します。テストをわかりやすくするために、この Flash コントロールのすべてのローテーション パナーに対して同じテキストを追加することもできます。



4. "Compelling Web Solutions!" スローガンにも同じステップを繰り返します。
5. リボンで **[テストの開始]** をクリックします。



6. **[テストの開始]** ダイアログで、テストの名前を入力し、**[OK]** をクリックします。
7. テストを Web サイトにパブリッシュするために、サイト パブリッシュを行います。**[パブリッシュ ウィザード]** を開いて **[スマートパブリッシュ]** を選択します。
8. 必要な回数だけテストを実行したら、**[テストの停止]** ダイアログで最も効果的だったスローガンを選択し、Web サイトにパブリッシュします。

この MV テストの効果をテストするには、テスト バリエーションに対してゴールを割り当て、これらのスローガンが Web サイトで生成するエンゲージメント バリューを測定することもできます。

## 5.3 コンテンツ エディターでの多変量テストの作成

コンテンツ エディターを使って MV テストを作成することもできます。次の例では、コンテンツ エディターを使用し、ニュースレターの登録フォームの多変量テストを作成します。

### 重要

コンテンツ エディターを使って MV テストを作成する場合、(これらのコントロールをテストするときは)エンゲージメント バリュー上の同じ統計へのアクセス権はありません。したがって、MV テストはすべてページ エディターを使って作成し、開始する必要があります。

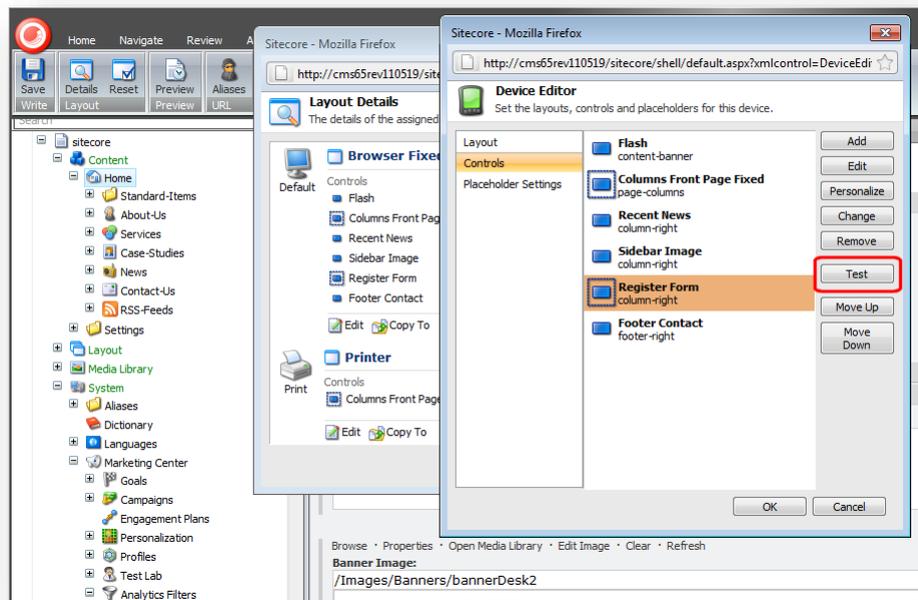
コンテンツ エディターで多変量テストを作成するには、次の手順を実行します。

1. コンテンツ エディターを開き、コンテンツ アイテムを選択します。たとえば、[ホーム] などです。
2. テストを作成するアイテムの言語バージョンを指定します。右上端の [言語] ボタン  をクリックし、ドロップダウン メニューから言語を選択します。

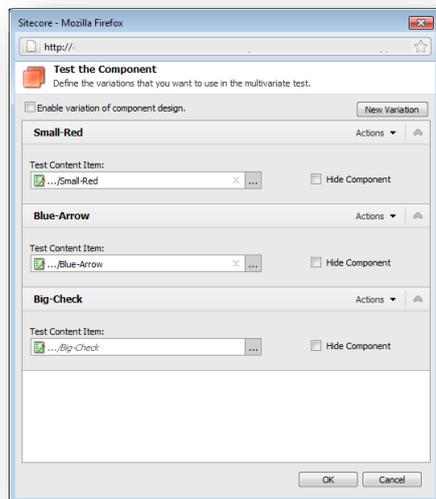


3. [プレゼンテーション] タブをクリックし、[レイアウト] グループで [詳細] をクリックします。
4. [レイアウト詳細] ダイアログの [Browser Fixe] セクションで、[編集] をクリックします。

5. **[コントロール]** をクリックし、適切なコントロールを選択します。たとえば、**[登録フォーム]** などです。



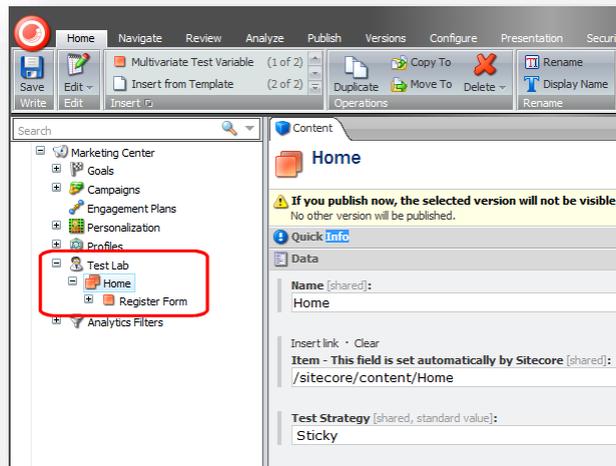
6. **[テスト]** ボタンをクリックし、**[コンポーネントのテスト]** ダイアログを開きます。
7. **[新しいバリエーション]** をクリックし、それぞれのテスト バリエーションを追加します。
8. すべてのテスト バリエーションを追加すると、**[OK]** をクリックします。



MV テストが作成されました。テストを開始するには、マーケティング センター に移動します。

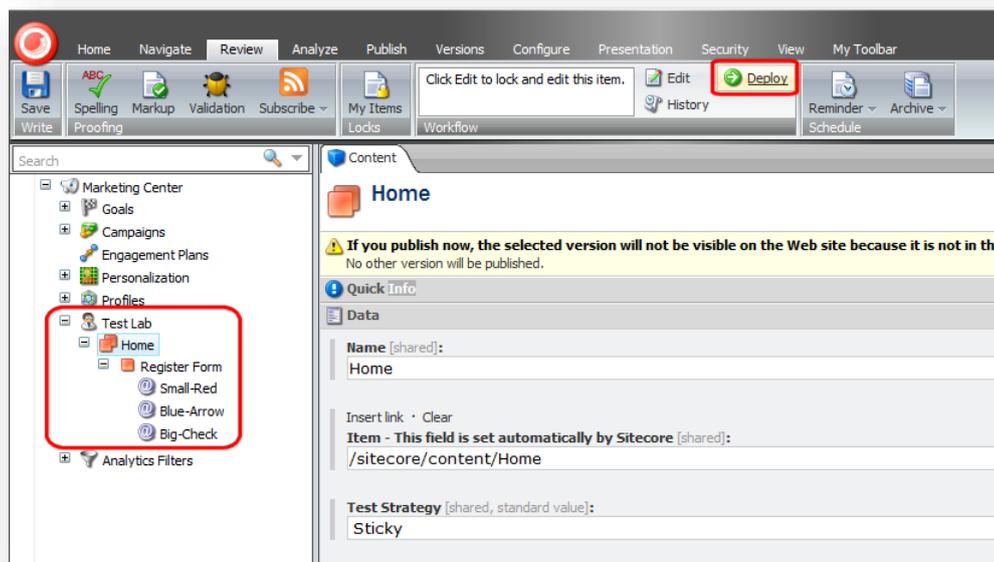
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

1. マーケティング センターを開き、コンテンツツリーの [テスト ラボ] を選択し、Home テスト定義アイテムを選択します。



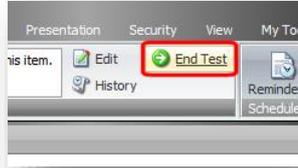
[テスト ラボ] に、テスト定義アイテムとテスト バリエーションが自動的に追加されました。

2. テスト定義アイテムを選択します。この例では、[Home] を選択し、[データ] セクションでテスト ストラテジーを指定します。
  - 定着性 – 常に同じテスト バリエーションを同じ訪問者に表示します。
  - ランダム – Web ページがロードされるたびに、ランダムに新しいテスト バリエーションを表示します。
3. 変更を保存します。
4. [レビュー] タブの [ワークフロー] グループで、[配置] をクリックし、テストを実行します。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

5. Web サイトにテストをパブリッシュするには、サイト パブリッシュを行います。[パブリッシュ ウィザード] を開き、[スマートパブリッシュ] を選択します。
6. 適切な時間にテストが行われているときにテストを終了するには、[レビュー] タブの [ワークフロー] セクションで、[End Test] をクリックします。



## 5.4 コンテンツ エディターでのページ レベル テストの作成

ひとつのページ上のひとつのコンポーネント (レンダリング) だけではなく、ページ全体のテストを行う場合、ページ レベル テストを作成します。これはランディング ページのテストを行うのに適した戦略です。

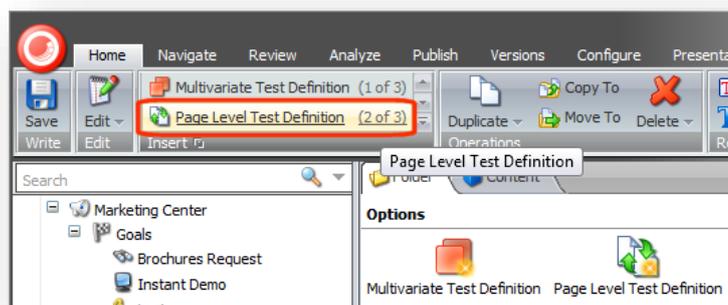
### 重要

ページ レベル テストのウィナーの選択に関する有効な規定のレポートまたは統計はまだありません。

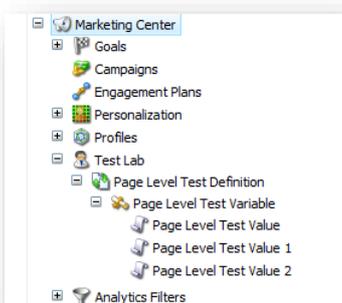
次の例では、*Office Core* と *Architectural Digest* キャンペーン ランディング ページを使用します。マーケターは、同じランディング ページの3つの異なるバージョン テストを行い、最も効果的なバージョンを確認します。このテストを作成するには、*Architectural Digest* キャンペーン用に他に3つのランディング ページが必要です。

ページ レベル テストを作成するには、次の手順を実行します。

1. マーケティング センターを開き、**[テスト ラボ]** をクリックします。
2. *Page Level Test Definition* アイテムを作成します。リボンの **[ホーム]** タブをクリックし、**[挿入]** グループで **[ページ レベル テスト定義]** をクリックします。このアイテムはデフォルト名のままにします。



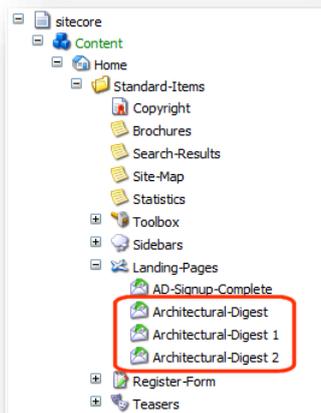
3. *Page Level Test Definition* アイテムを選択したまま、**Page Level Test Variable** を作成します。
4. **Page Level Test Variable** アイテムを選択したまま、新しく3つの **Page Level Test Values** を作成します。



ランディング ページの3つのバリエーションを作成し、テストで使用するには、次の手順を実行します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

1. コンテンツ エディターを開きます。
2. **[Standard Items]** フォルダで、テストで使用する言語バージョンの *Architectural Digest* ランディングページ アイテムを選択します。
3. *Architectural Digest* ランディングページ アイテムの下に、このページの新しい2つのコピーを作成します。
4. 最初のアイテムに Architectural-Digest 1、2つ目のアイテムに Architectural-Digest 2 と名前を付けます。



この例では、検証を行うために、*Architectural Digest* ページの各コピーに URL エイリアスを作成します。各ランディング ページへの固有の Path を使って、テストが正しく設定されているか確認できます。

5. *Architectural Digest* ページを選択し、**[プレゼンテーション]** タブをクリックし、**[URL]** グループで **[エイリアス]** をクリックしてページのエイリアスを入力します。3つのすべてのページで同じステップを繰り返します。



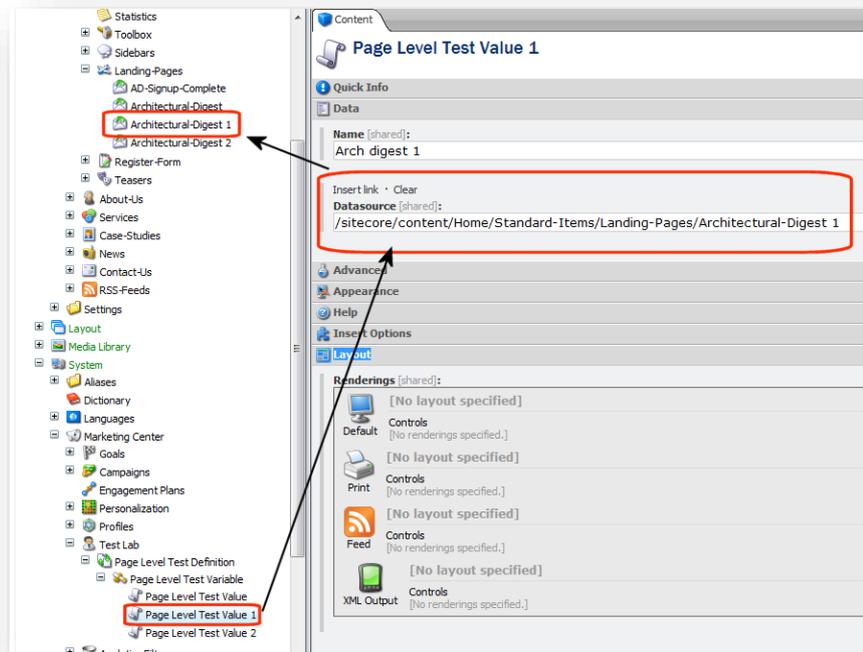
6. キャンペーン テキストを編集するか、または画像を追加すると、ランディングページは元のデザインと異なって見えます。
7. 変更を保存します。

ページ レベル テストの設定とテストを行うには、次の手順を実行します。

1. コンテンツ エディターを開きます。
2. コンテンツ ツリーで、*System/Marketing Center/Test Lab* をクリックし、**[Page Level Test Definition]** アイテムを選択します。

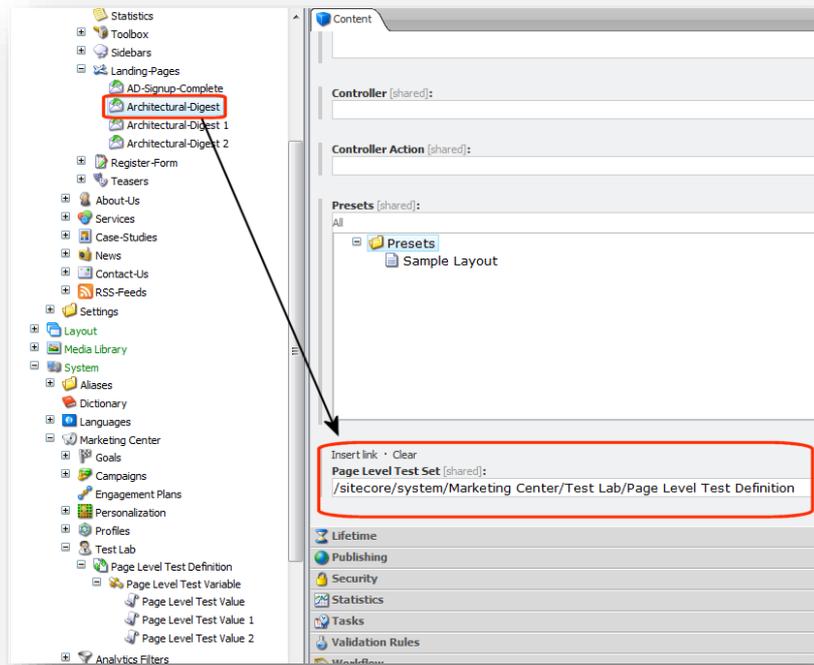
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

3. テスト ストラテジーを選択します。[データ] セクションの [テスト ストラテジー] フィールドで、この例では、[ランダム] をストラテジーとして選択します。
4. 各テスト バリユーをテストを行うページにリンクさせます。リンクさせるには、作成したテスト バリユーのひとつを選択し、[データソース] フィールドでリンク先のコンテンツ アイテムの Path を入力します。[リンクを挿入] ボタンを使うか、手動で Path を入力します。各テスト バリユーに同じステップを繰り返します。



5. テストするコンテンツ アイテム (*Architectural-Digest* アイテム) を選択し、このアイテムを **Page Level Test Definition** アイテムにリンクさせます。リボンで [表示] タブをクリックし、[スタンダード フィールド] を選択すると、[コンテンツ] タブに [レイアウト] パネルが表示されます。

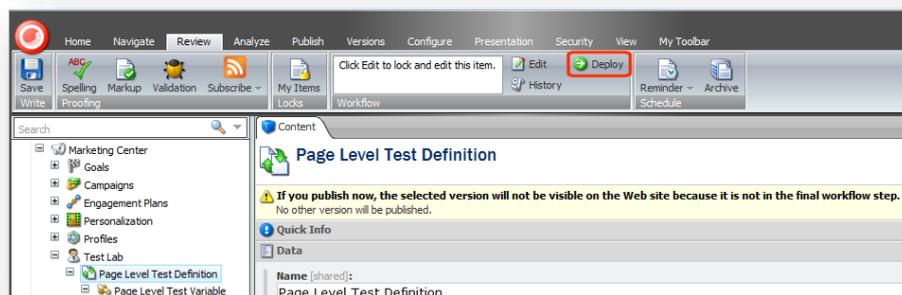
6. スクロール ダウンをすると、[Page Level Test Set] フィールドが表示されます。[リンクを挿入] をクリックし、Page Level Test Definition アイテムへの path を追加します。



7. すべての変更を保存します。

ページ レベル テストを開始するには、次の手順を実行します。

1. ワークフローで作成したテスト バリユーを移動してテストを開始するには、Page Level Test Definition アイテムを選択し、リボンの [レビュー] タブで [Deploy] を選択します。
2. [Run test] などのコメントを入力し、[OK] をクリックします。これでページ レベル テストが開始されます。



3. Web サイトにすべての変更をパブリッシュします。[パブリッシュ ウィザード] で、[スマート パブリッシュ] を選択します。
4. ページ レベル テストのテストを行うには、新しいブラウザ ウィンドウを開き、自社の Web サイトの名前を入力します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

作成したエイリアスを使って、Office Core Web サイトの *Architectural Digest* ページに移動します。テストが正常に行われている場合は、更新をクリックするたびに、異なるページ バージョンが表示されます (これはランダム テスト ストラテジーを選択しているためです)。



#### メモ

一度テストを開始すると、テスト中のコンポーネントを編集することはできません。

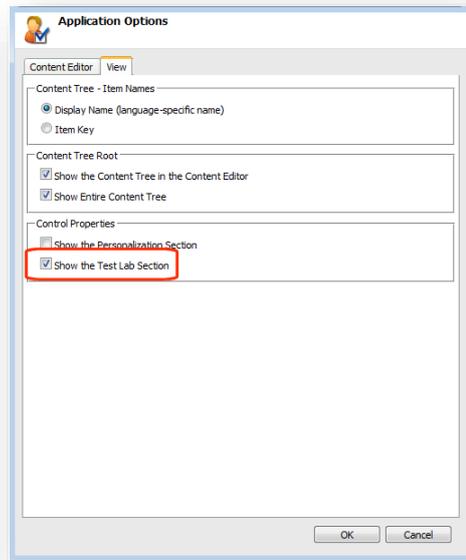
### 5.4.1 ページエディターでのページ レベル テストの編集

コンテンツ エディターで作成したページ レベル テストをページ エディターで編集することができます。これを可能にするには、コンテンツ エディターでアプリケーション オプションを変更する必要があります。

ページ エディターでページ レベル テストを有効にするには、次の手順を実行します。

1. コンテンツ エディターで、[Sitecore] ボタンをクリックし、[アプリケーション オプション] をクリックします。

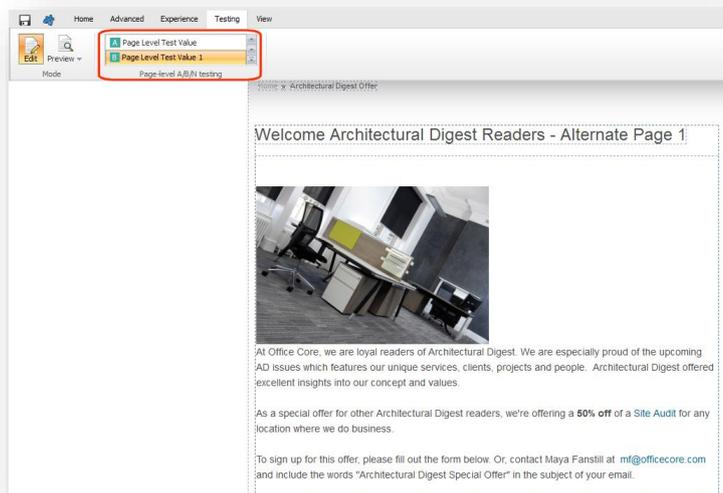
2. [アプリケーション オプション] ダイアログで [表示] タブをクリックし、[コントロール プロパティ] セクションで [テスト ラボ セクションの表示] チェックボックスをオンにします。



3. [OK] をクリックします。

ページ エディターでページ レベル テストを編集するには、次の手順を実行します。

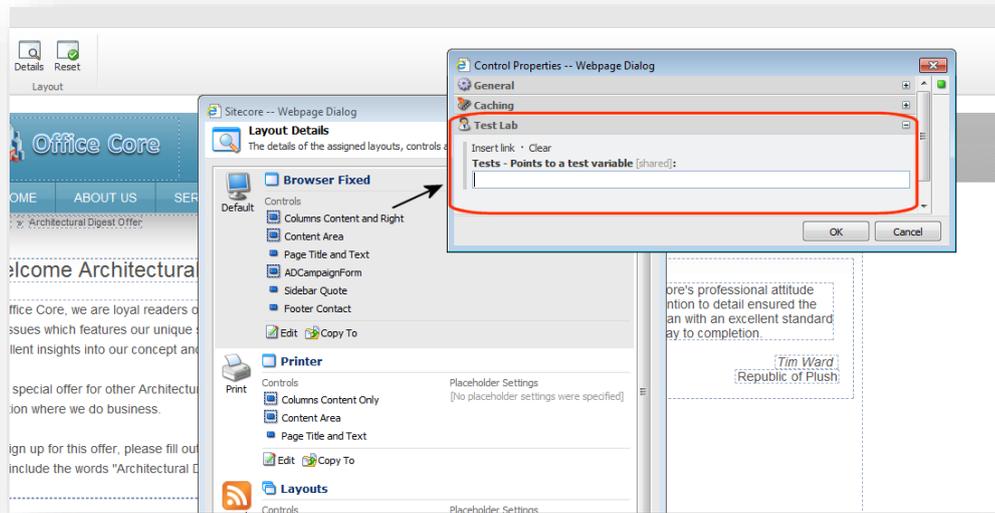
1. ページエディターを開きテスト中のページへ移動します。この例では、*Architectural Digest* ページです。
2. [テスト] タブをクリックし、使用中のテストを確認して各テスト バリューをプレビューします。



3. ページ レベル テストでテスト バリューを変更するには、[高度な設定] タブをクリックし、[レイアウト] セクションで [詳細] をクリックします。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

4. [レイアウト詳細] ダイアログで、*Columns Content and Right* などのプレースホルダーを選択します。
5. [コントロール プロパティ] ダイアログで、[テスト ラボ] セクションまでスクロール ダウンします。



6. [テスト] フィールドで別のページ レベル テスト定義アイテムへのリンクを入力するか、または現行のページ レベル テストのテスト バリューを変更することができます。

## Chapter 6

# パーソナライゼーション

この章では、Sitecore ページ エディターのインライン パーソナライゼーション機能を使用する方法を説明します。この機能を使用すると、特定の条件を満たす Web サイト訪問者に、事前に定義されたコンテンツをプッシュできます。

この章には次のセクションがあります。

- インライン パーソナライゼーション
- ページ エディターでのパーソナライゼーション ルールの作成
- パターン カードに基づいたパーソナライゼーション ルールの作成
- コンテンツ エディターのパーソナライゼーション

## 6.1 インライン パーソナライゼーション

パーソナライゼーションでは、ターゲットを絞ったコンテンツを特定のサイト訪問者に表示することができます。パーソナライゼーションを実装するには、セグメント化により、ターゲットとする訪問者を識別できるようになった後が、最適なタイミングです。

訪問者の閲覧の挙動や、蓄積されたプロフィール値に基づき、サイト訪問者にコンテンツを表示、または非表示にするルールを簡単に実装できます。特定のコンテンツを表示したり、コンテンツを非表示にしたり、Web コントロールの挙動を調整したりすることによって、サイトをリアルタイムに反応させることができます。

ページ エディターには、カスタマイズしたコンテンツを表示する前に満たすべきルールや条件を指定する、インライン パーソナライゼーション機能があります。また、Web サイトに公開する前に機能をテストすることもできます。

### 6.1.1 前提条件

パーソナライゼーション ルールを作成する前に、次のコンポーネントが必要です。

- パーソナライゼーション ルールのデータ ソースとして使用するコンテンツ アイテム
- Web コントロールまたはレンダリング アイテム

## 6.2 ページ エディターでのパーソナライゼーション ルールの作成

ページ エディターでは、異なるサイト訪問者にどのコンテンツを表示するかを決定するルールを作成できます。これを条件付きレンダリング、またはパーソナライゼーション ルールと呼びます。

この例では、サイト訪問者に Office Core のカタログのリンクが表示されるタイミングを決定するルールを作成します。

Office Core のサイトでは、[ホーム] ページ以外にもすべてのページにカタログのダウンロード リンクが表示されます。このルールでは、[当社のサービス] ページのカタログ リンクは、20 ポイント以上の潜在顧客スコアを持つ訪問者にしか表示しないようにします。

このパーソナライゼーション ルールを実装するには、次の手順を実行する必要があります。

- 条件付きレンダリング ルールを作成する。
- Web ページの挙動を設定する。

ゴール、キャンペーン、エンゲージメント バリュー ポイント、プロフィール バリュー ポイント、エンゲージメント プランなど、さまざまな条件に基づいたパーソナライゼーション ルールを作成できます。

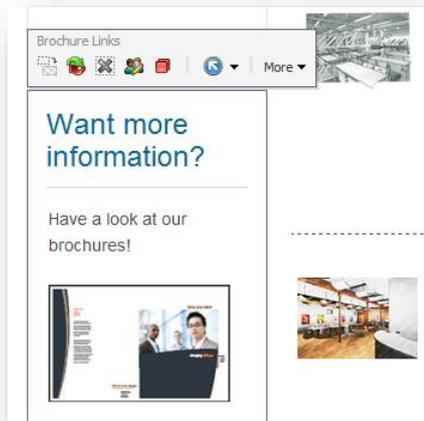
### パーソナライゼーション ルールの作成

特定のコンテンツが一定の条件を満たす訪問者に表示されるように指定する前に、これらの条件を含むパーソナライゼーション ルールを作成する必要があります。

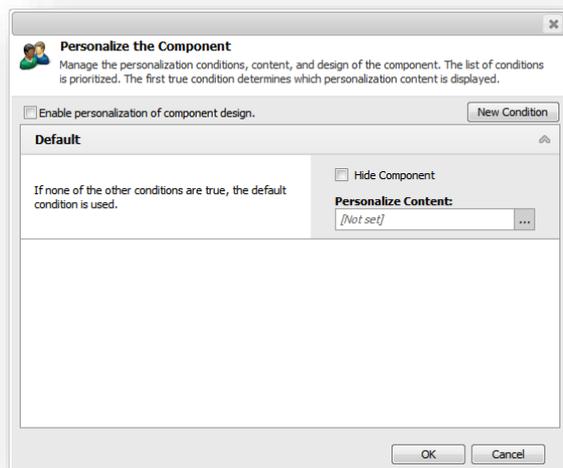
パーソナライゼーション ルールを作成するには、次の手順を実行します。

1. **Sitecore デスクトップ**で [Sitecore] をクリックし、[ページ エディター] をクリックします。
2. **ページ エディター**のリボンで [表示] タブをクリックし、[機能] グループで [デザイン変更] チェック ボックスをオンにし、**ページ エディター**のデザイン機能を有効にします。
3. パーソナライゼーション ルールを実装するページを選択します。この例では、Services ページを編集します。

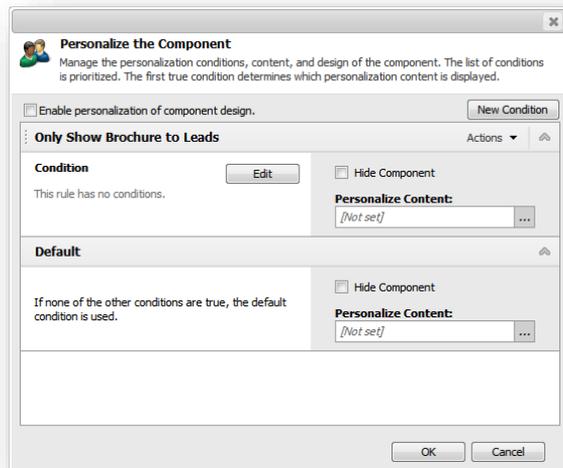
4. サイドバーで **Want more information** セクションを選択すると、フリー ツールバーが表示されます。



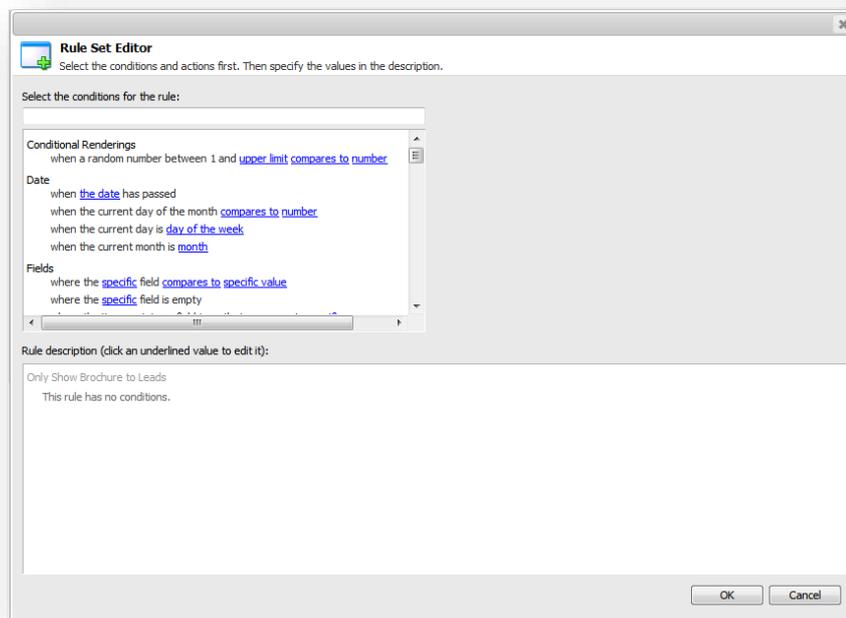
5. ツールバーで **[パーソナライズ コンポーネント]** ボタン  をクリックし、**[パーソナライズ コンポーネント]** ダイアログを開きます。



6. [パーソナライズ コンポーネント] ダイアログで、[新しい条件] をクリックすると、ダイアログに新しい条件が表示されます。



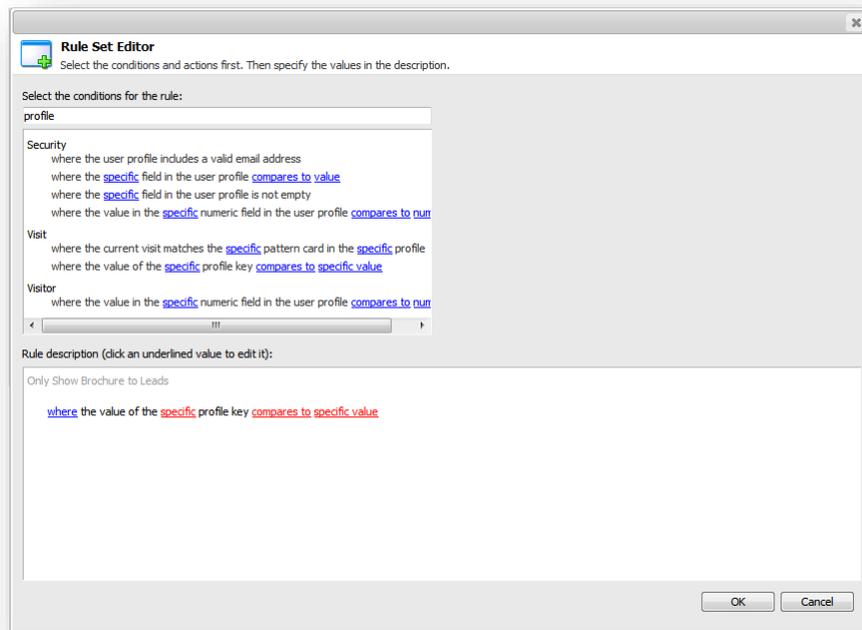
7. 新しい条件に適切な名前を付けます "潜在顧客にのみカタログを表示"など。
8. このコンポーネントの条件を定義するには、[編集] をクリックします。[ルール設定エディター] ダイアログが表示されます。



9. [ルールの条件を選択] フィールドの [フィルター] フィールドに、"プロフィール" を入力し、次の条件を選択します。

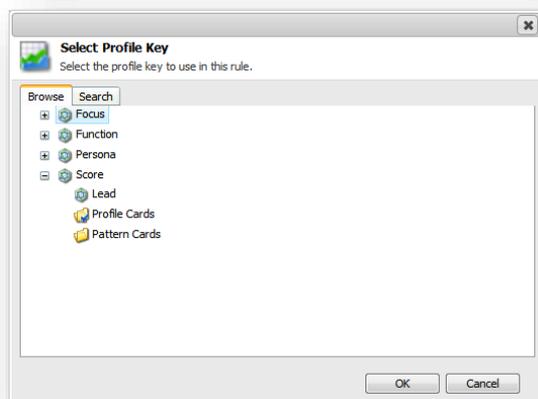
[ (プロフィール) 特定のプロフィール キーの値が特定の値と比較される場合]

このルールが [ルールの説明] フィールドに表示されます。



ここで、この条件の値を編集し、20 ポイント以上の潜在顧客スコアを蓄積した訪問者にのみカタログのダウンロードリンクを表示できるようにします。

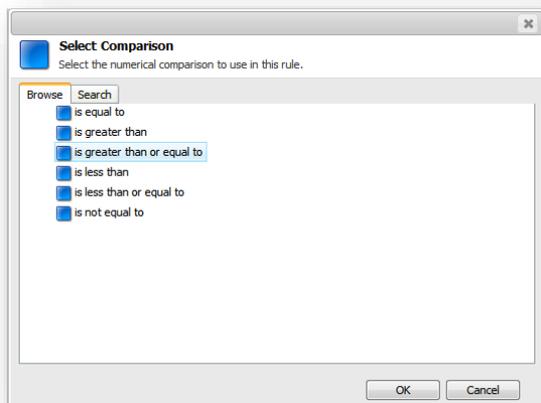
10. [ルールの説明] フィールドで [特定のプロフィール キー] をクリックし、[プロフィール キーを選択] ダイアログを開きます。



11. [プロフィール キーを選択] ダイアログで [スコア] を展開し、[リード] を選択します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

12. [ルール設定エディター] ダイアログの [ルールの説明] フィールドで、[と比較される] をクリックし、このルールで使用する比較条件を選択します。

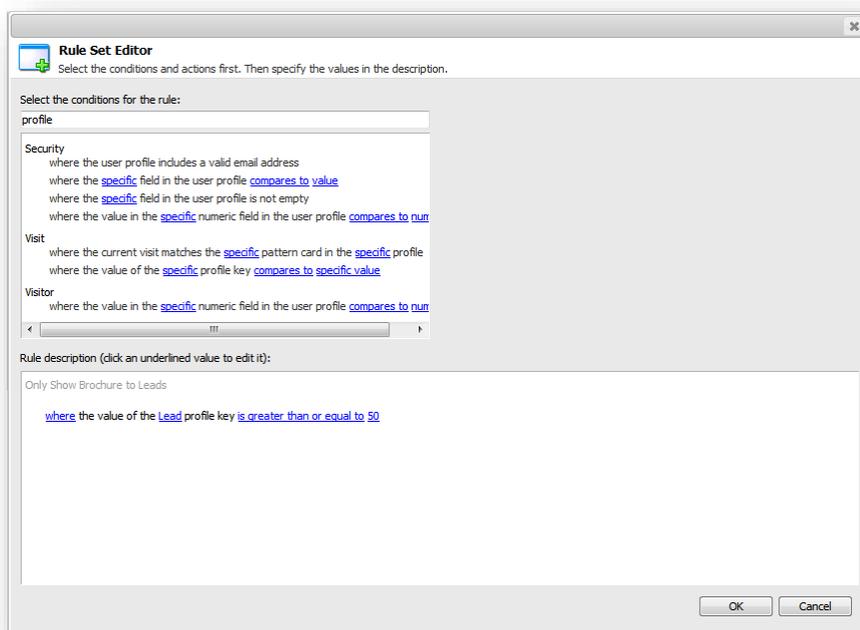


13. [比較を選択] ダイアログで [以上の] を選択し、[OK] をクリックします。

14. [ルール設定エディター] ダイアログの [ルールの説明] フィールドで、[特定の値] をクリックし、数値を入力します。

この例では、訪問者の潜在顧客プロフィール スコアが 50 ポイントを超える場合に、カタログのダウンロードリンクを Our Services ページに表示します。

15. 「50」と入力し、[OK] をクリックします。

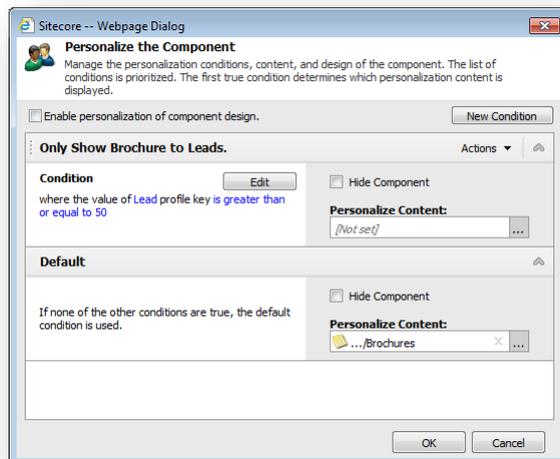


## Web ページの挙動の設定

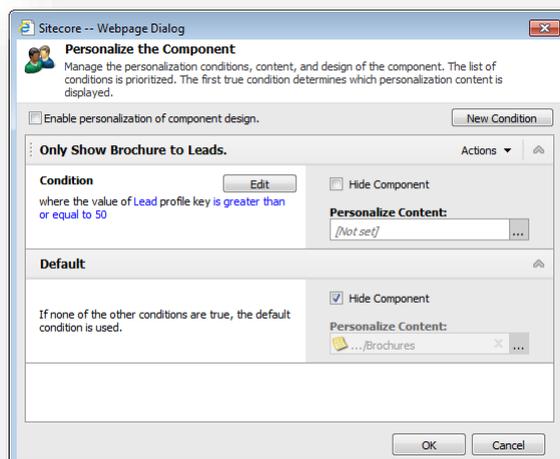
条件付きレンダリング ルールを定義後、ルールの条件が満たされたときに、ページまたはコンポーネントの挙動、または実行するアクションを指定します。これらのアクションは [パーソナライズ コンポーネント] ダイアログで設定し、特定のコンテンツを表示、または非表示にしたり、Web コントロールの挙動や、どのように表示されるかを調整したりできます。

Web ページ コンポーネントのアクションを設定するには、次の手順を実行します。

1. ページ エディターで [パーソナライズ コンポーネント] ボタン  をクリックし、[パーソナライズ コンポーネント] ダイアログを開きます。



2. 潜在顧客ではない訪問者にこのコンポーネントを表示しないよう Web サイトに指定するには、[デフォルト] 条件で [コンポーネントを非表示にする] チェック ボックスをオンにします。



訪問者が Our Services ページを開いても、潜在顧客スコアが 50 ポイント以上でなければ Office Core のカタログのダウンロード リンクは表示されません。

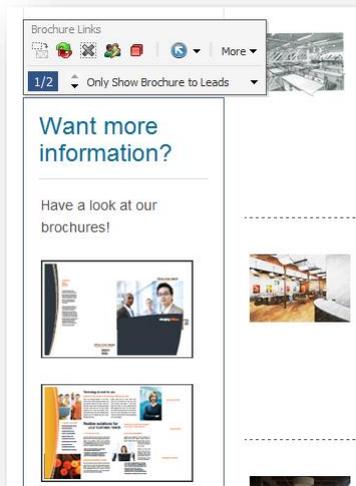
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

ページ **エディター**のフリー ツールバーには、定義されている条件の数や、選択されている条件に関する追加情報が表示され、コンポーネントは現在の条件で指定されているコンテンツを表示します。

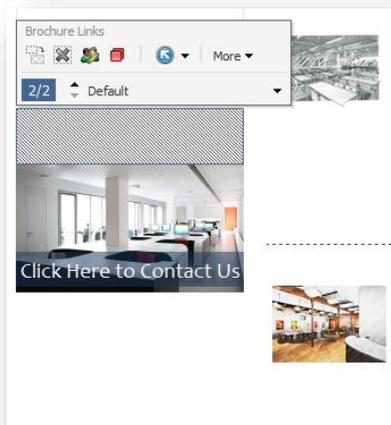
指定されたパーソナライゼーション ルールが、このコンポーネントに表示されるコンテンツにどのように影響しているかを確認できます。

フリー ツールバーで、さまざまな条件間をスクロールすると、コンポーネントや、表示されるコンテンツにどのような影響があるかを見ることができます。

訪問者の潜在顧客スコアが 50 ポイント以上の場合、コンポーネントは、当社のカタログに関するコンテンツを表示します。

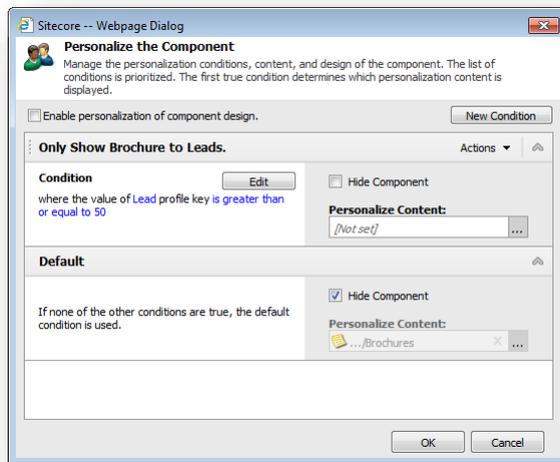


訪問者の潜在顧客スコアが 50 ポイントよりも少ない場合は、コンポーネントは、当社のカタログに関するコンテンツを表示しません。



## Sitecore によるパーソナライゼーション ルールの評価方法

訪問者がこのページを開くと、Sitecore は [パーソナライズ コンポーネント] ダイアログに表示される順番で、パーソナライゼーション ルールを評価します。



この例では、Sitecore は最初に [潜在顧客にのみカタログを表示] 条件を評価します。訪問者がこの条件で指定されているルールを満たしており、潜在顧客スコアが 50 ポイント以上の場合は、Sitecore は指定されたコンテンツを表示します。訪問者が、この条件で指定されたルールを満たしていない場合は、Sitecore は、訪問者がいずれかの条件を満たすまで、次以降の条件を評価します。

訪問者が他のどの条件も満たしていない場合は、既定の条件が使用されます。

## パーソナライゼーション ルールの公開

Web サイトで使用する前に、新しいルールを公開する必要があります。

パーソナライゼーション ルールを公開するには、次の手順を実行します。

1. **マーケティング センター**の [パブリッシュ] タブの [パブリッシュ] グループで [パブリッシュ]、[アイテムをパブリッシュ] をクリックします。
2. パブリッシュ ウィザードで、[スマート パブリッシュ] オプションを選択します。

## ルールのテスト

ルールが動作するかどうかをテストするには、次の手順を実行します。

1. 新しいブラウザー ウィンドウで Office Core の Web サイトを開きます。
2. Our Services ページに移動します。

右側の列に、カタログが表示されていないことがわかります。

3. サイトをもう少し見てから、Our Services ページに戻ります。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

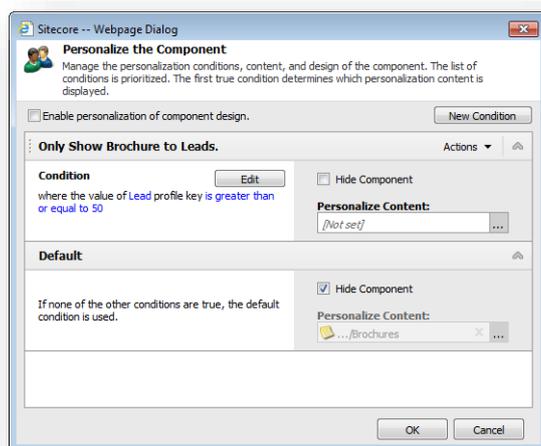
50 ポイント以上のリード スコアを蓄積すると、右側の列にカタログのリンクが表示されます。

## コンテンツのカスタマイズ

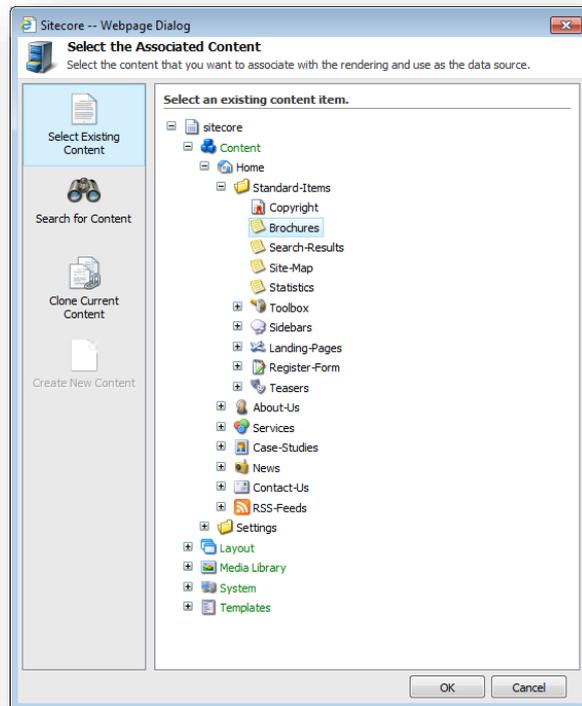
パーソナライゼーション ルールを設定するときに、ルールが満たされていると、ページが異なるコンテンツを表示するよう設定することもできます。また、表示されるコンテンツに対し、異なるデザインを使用するよう指定することも可能です。

異なるコンテンツを表示するには、次の手順を実行します。

1. ページ エディターで [パーソナライズ コンポーネント] ダイアログを開きます。



2. [コンポーネント] ダイアログで、編集するルールを選択し、[パーソナライズ コンテンツ] フィールドで [参照] ボタン  をクリックします。



3. [関連コンテンツを選択してください] ダイアログでは、[既存コンテンツの選択] オプションが既定で選択されています。

このオプションは、現在のコンテンツ アイテムの代わりに、既存のコンテンツ アイテムを表示するよう選択する場合に使用します。

[Search for Content] オプションを使ってコンテンツ アイテムを検索し、そのアイテムに適切な検索操作を適用することもできます。

4. コンテンツ ツリーに移動し、表示するコンテンツ アイテムを選択します。コンテンツ アイテムは、現在のレンダリングに対応している必要があります。

この新しいアイテムは、この条件で指定されているルールが満たされていると表示されます。

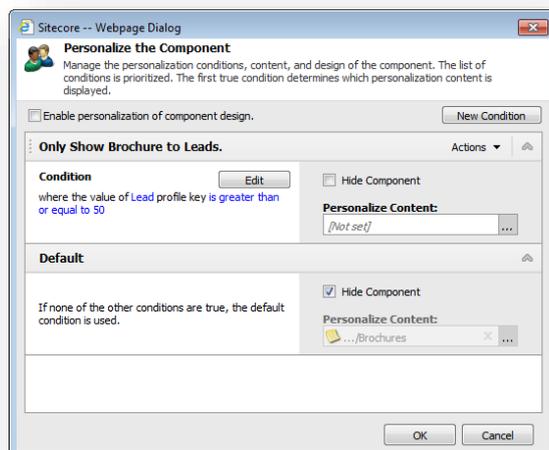
## コンポーネントのレイアウトのカスタマイズ

Web ページでコンポーネントが表示される方法をカスタマイズすることもできます。

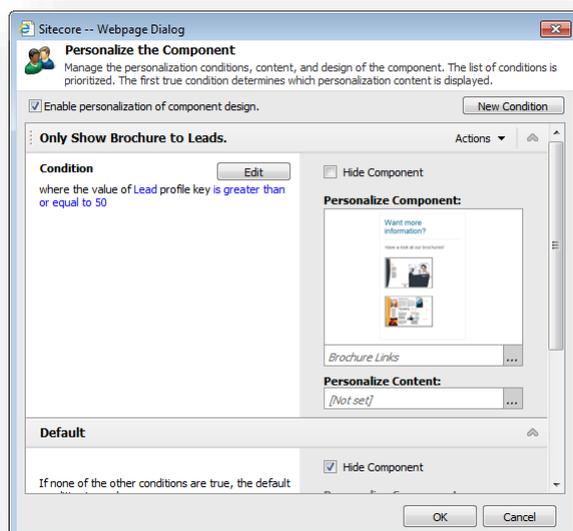
コンポーネントのレイアウトをカスタマイズするには、次の手順を実行します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

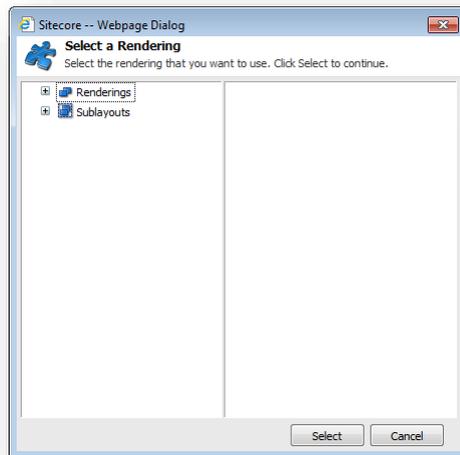
1. ページ エディターで [パーソナライズ コンポーネント] ダイアログを開きます。



2. [コンポーネント] ダイアログで [コンポーネント デザインのパーソナライゼーションを有効にする] チェックボックスをオンにすると、ダイアログにその他のオプションが表示されます。



3. [コンポーネント] フィールドで [参照] ボタン  をクリックします。



4. **[レンダリングを選択してください]** ダイアログで、このパーソナライゼーション ルールが指定されたこのコンテンツで使用するレンダリングを選択します。

レンダリングは、現在のコンテンツ アイテムに対応している必要があります。

## 6.3 パターン カードに基づいたパーソナライゼーション ルールの作成

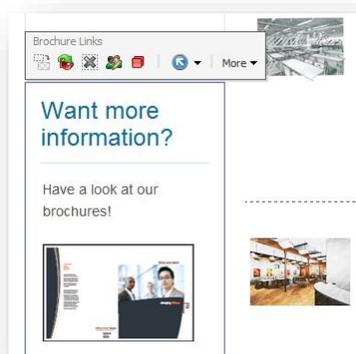
パーソナライゼーション ルールまたは条件付きレンダリングを作成するときは、作成した 1 つ以上のパターンカードにルールに基づかせることができます。これは、特定した市場セグメントに関心や挙動が一致し、特定の方法で対話したい訪問者をターゲットにしたパーソナライゼーション ルールを作成できることを意味します。

### メモ

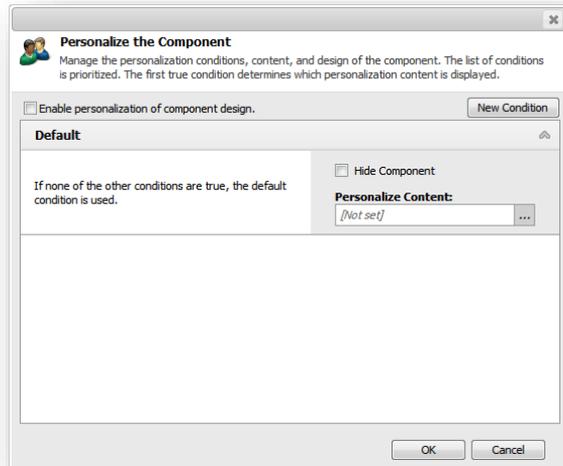
次の例は、前のパーソナライゼーションの例に基づき、パーソナライゼーション ルールの設定方法のみを説明するものです。

パーソナライゼーション ルールをパターン カードに基づかせるには、次の手順を実行します。

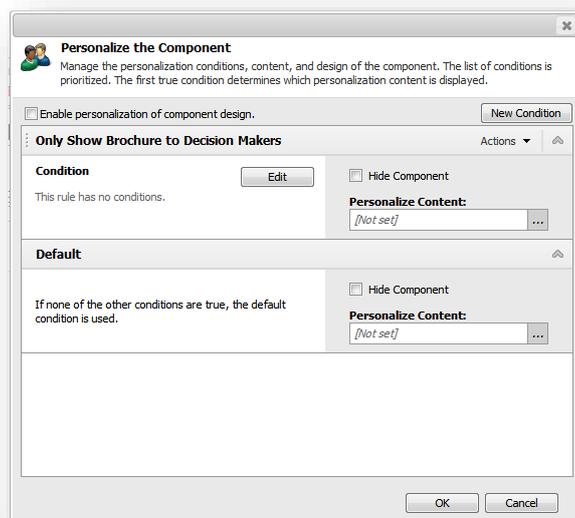
1. Sitecore デスクトップで [Sitecore] をクリックし、[ページ エディター] をクリックします。
2. ページ エディターのリボンで [表示] タブをクリックし、[機能] グループで [デザイン変更] チェック ボックスをオンにし、ページ エディターのデザイン機能を有効にします。
3. パーソナライゼーション ルールを実装するページを選択します。この例では、Services ページを編集します。
4. サイドバーで Want more information セクションを選択すると、フリー ツールバーが表示されます。



5. ツールバーで **[パーソナライズ コンポーネント]** ボタン  をクリックし、**[パーソナライズ コンポーネント]** ダイアログを開きます。

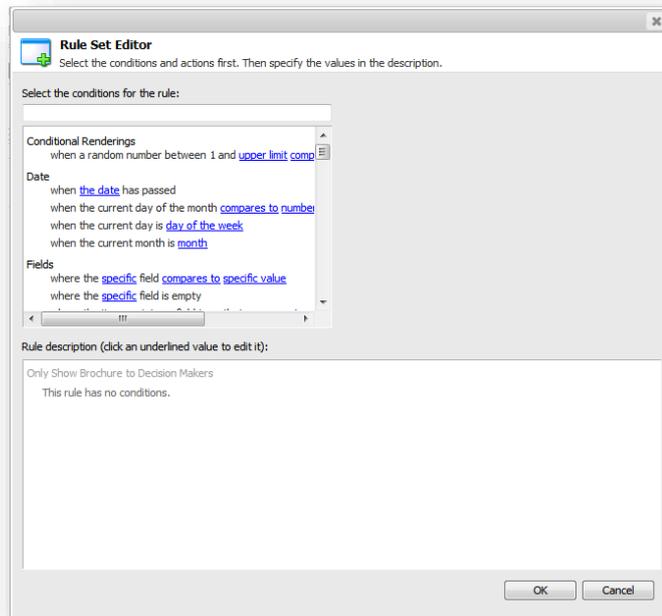


6. **[パーソナライズ コンポーネント]** ダイアログで、**[新しい条件]** をクリックすると、ダイアログに新しい条件が表示されます。



7. 新しい条件に適切な名前を付けます ("責任者にのみカタログを表示" など)。

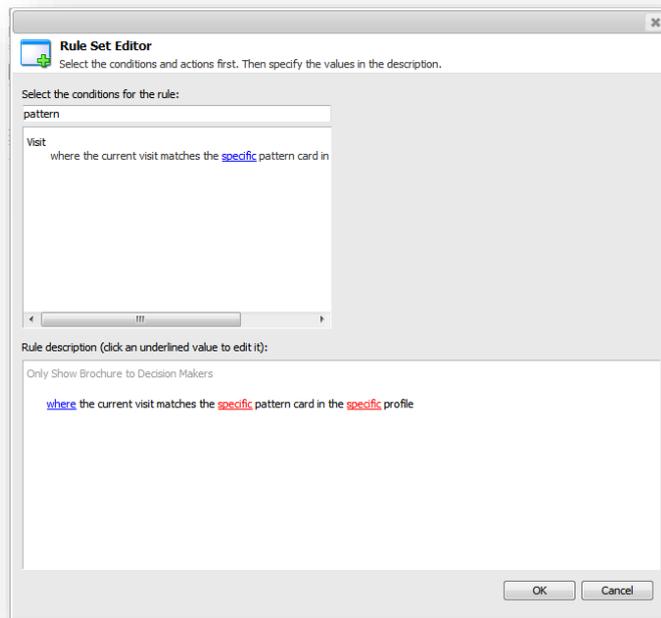
- このコンポーネントの条件を定義するには、**[編集]** をクリックします。**[ルール設定エディター]** ダイアログが表示されます。



- [ルールの条件を選択]** フィールドの **[フィルター]** フィールドに、"パターン" を入力し、次の条件を選択します。

現在の訪問が特定プロファイルの特定パターン名のパターン カードにマッチした場合

このルールが **[ルールの説明]** フィールドに表示されます。



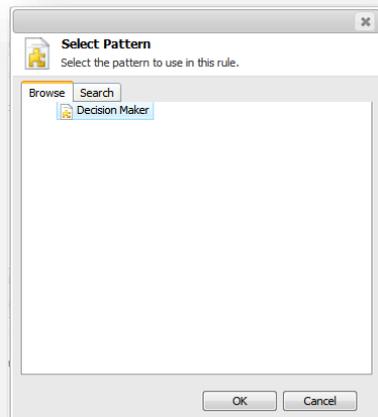
ここで、この条件の値を編集し、特定のパターン カードにマッピングされる訪問者にのみカタログのダウンロードリンクを表示できるようにします。

10. **[ルールの説明]** フィールドで "特定" をクリックし、**[プロフィールを選択]** ダイアログを開きます。



11. **[プロフィールを選択]** ダイアログで、**[フォーカス]** をクリックします。

12. [ルール設定エディター] ダイアログの [ルールの説明] フィールドで "特定パターン名" をクリックし、[パターンの選択] ダイアログを開きます。



[**パターンの選択**] ダイアログには、[フォーカス] プロファイルに対して作成したすべてのパターン カードが表示されます。

13. "Decision Maker " (責任者) パターン カードを選択し、[OK] をクリックします。

パターン カードが使用され、Web サイトでの挙動がこのパターン カードにマッピングされる訪問者のみに適用される、パーソナライゼーション ルールまたは条件付きレンダリングを作成しました。

このパーソナライゼーションの例の実装を完了するには、「ページ エディターでのパーソナライゼーション ルールの作成」のセクションを参照してください。

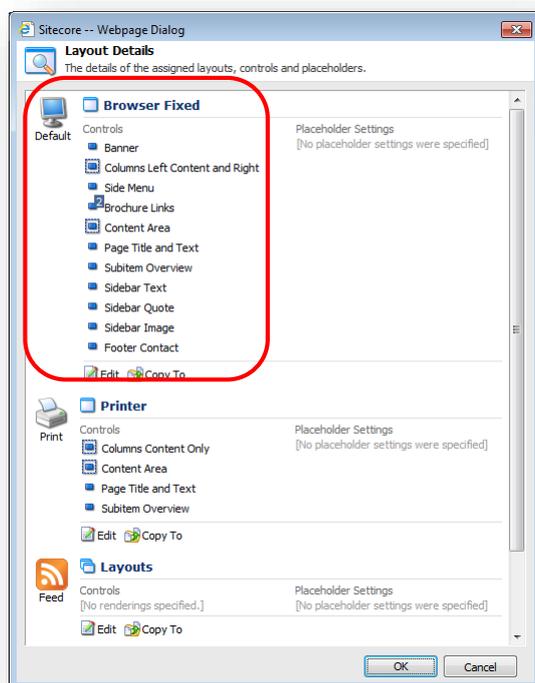
## 6.4 コンテンツ エディターのパーソナライゼーション

コンテンツ エディターでもパーソナライゼーション ルールを割り当て、編集することができます。ただし、ユーザー インターフェイスがより開発者向けなので、マーケティング担当者にはこの方法は適していません。

コンテンツ アイテムを検索するか、またはコンテンツ ツリーを使うことができます。

コンテンツ エディターで、コンテンツ アイテムに割り当てられたパーソナライゼーション ルールを表示するには、次の手順を実行します。

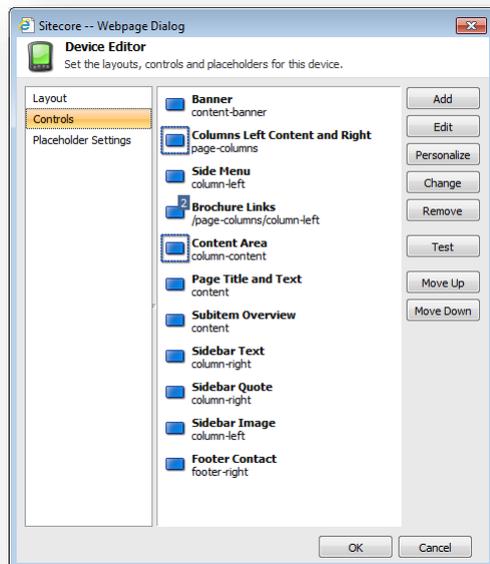
1. **コンテンツ エディター**で、前のセクションでパーソナライゼーション ルールを割り当てたコンテンツ アイテム (Services) を選択します。
2. **[プレゼンテーション]** タブをクリックし、**[レイアウト]** セクションで **[詳細]** をクリックします。



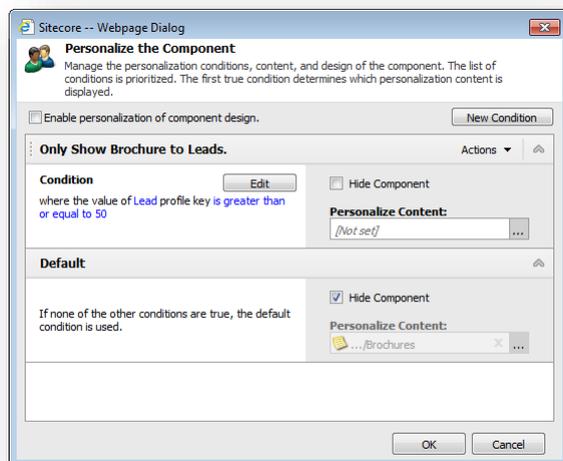
**[レイアウト詳細]** ダイアログには、このアイテムがさまざまなデバイスで使用するすべてのレイアウト、コントロール、およびプレースホルダーが表示されます。

3. **[Browser Fixed]** セクションでは、Brochure Links コントロールに 2 と表示されています。これは、このデバイスでは、このコントロールに対して 2 つのパーソナライゼーション ルールが定義されていることを意味します。

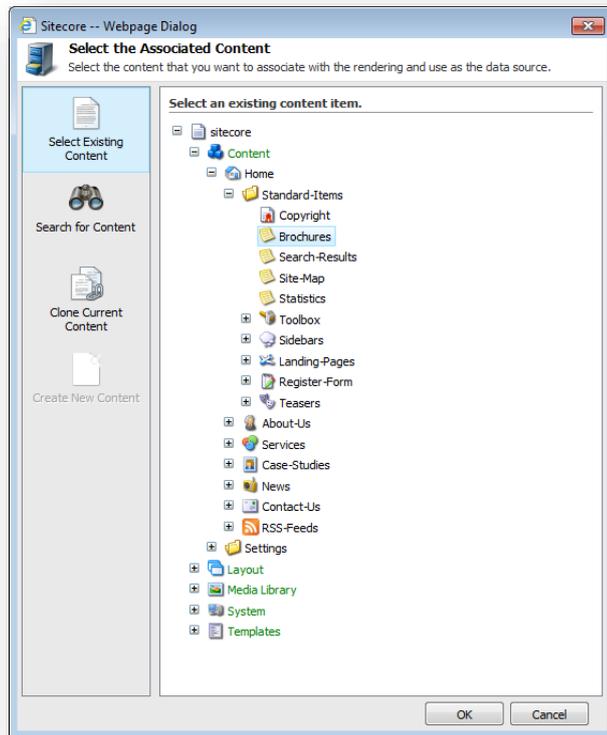
4. [Browser Fixed] セクションで [編集] をクリックすると、[デバイス エディター] ダイアログが表示されます。



5. [デバイス エディター] ダイアログで [コントロール] をクリックすると、コントロールの一覧と、ボタンの一覧が表示されます。
6. [Brochure Links] コントロールを選択し、[パーソナライズ] をクリックすると、[パーソナライズ コンポーネント] ダイアログが表示されます。

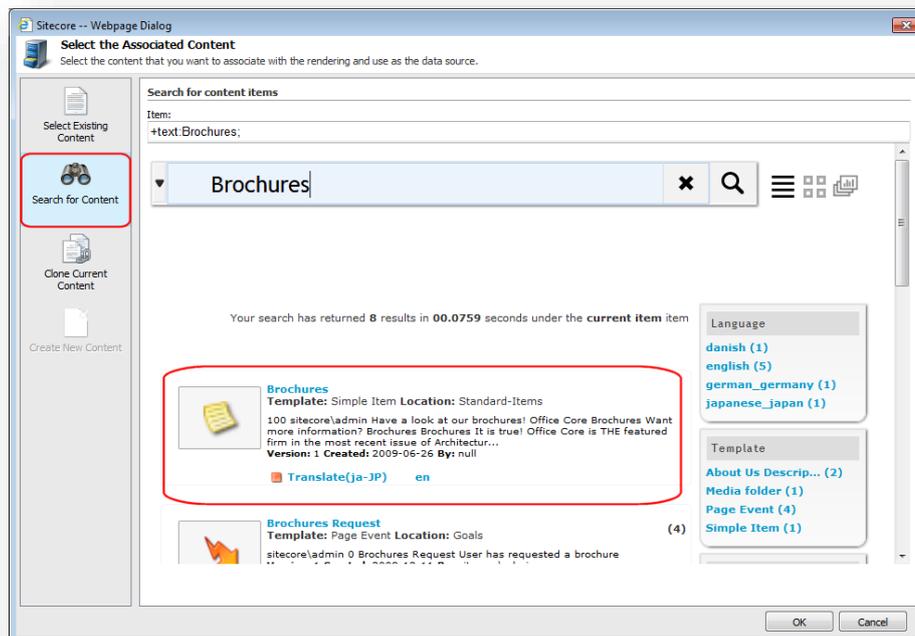


7. [パーソナライズ コンテンツ] をクリックし、[関連づけられたコンテンツを選択してください] ダイアログを開きます。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

8. [関連づけられたコンテンツを選択してください] ダイアログで、[Search for Content] をクリックし、[検索] フィールドに [Brochures] と入力します。



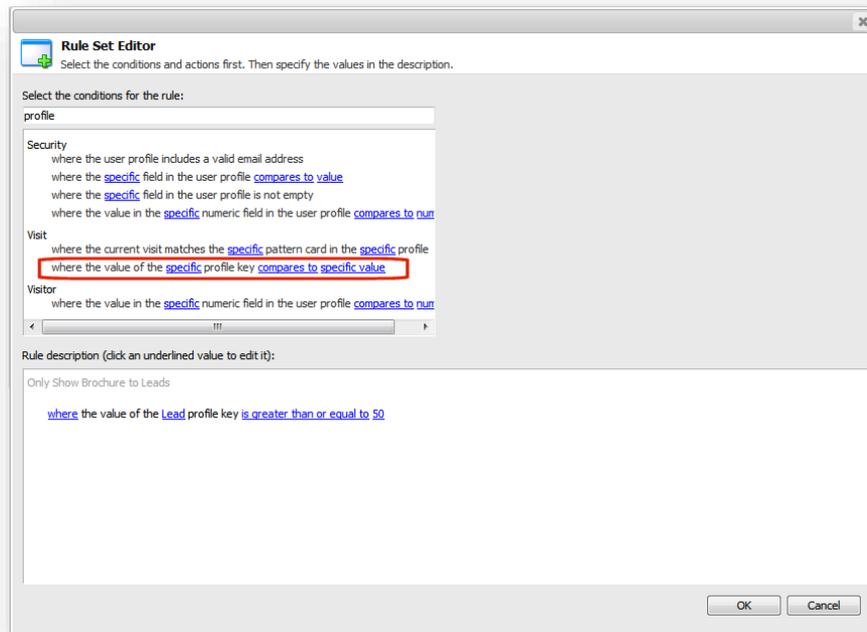
## メモ

Search for Content オプションは、サイトに 1000 または 100 万といったアイテムがあり、アイテムをコンテンツ ツリーから見つけ出すことが困難な場合に特に便利です。

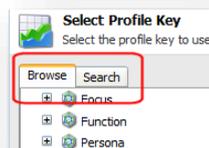
9. [Brochures] アイテムを選択し、[OK] をクリックして、[Only Show Brochure to Leads] パーソナライゼーション ルールに追加します。
10. 次に、[Lead profile key value]でのスコアが 50 以上ある訪問者にしかカタログを表示しないようにルールを設定します。
- パーソナライゼーション ルールの条件を追加または変更するには、次の手順を実行します。
1. [パーソナライズ コンポーネント] ウィンドウで、パーソナライゼーション ルールを追加します。[編集] をクリックして [Rule Set Editor] を開きます。
  2. [Rule Set Editor] ダイアログに [profile] と入力し、プロフィールに関連するすべてのルールとプロフィール値を表示します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

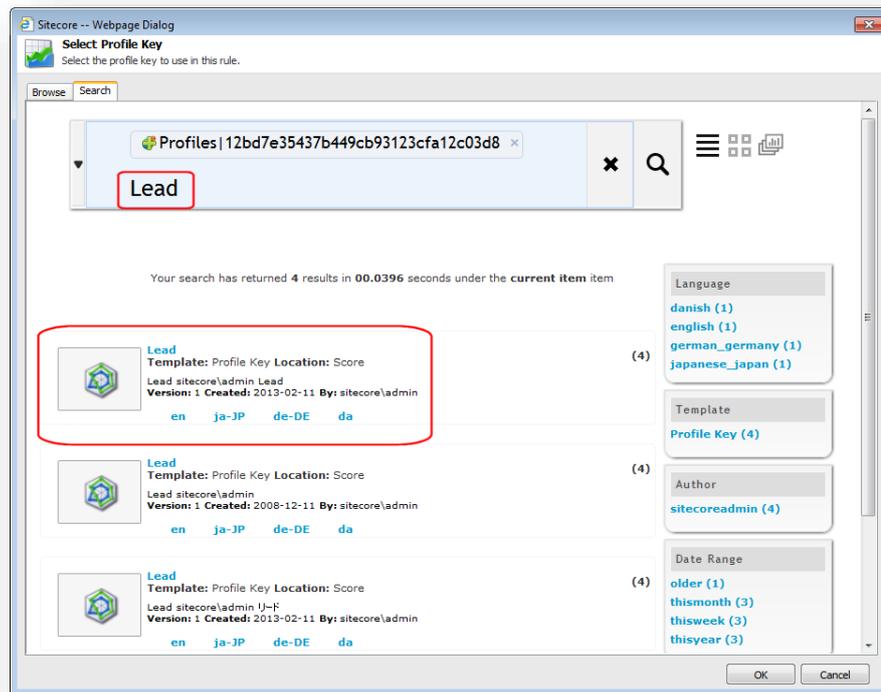
3. **[Profiles and Patterns]** の下に表示されているルールから、[where the value of the specific profile key compares to specific value] というルールを選択します。



4. **[Rule description]** でルールを編集します。まず **[specific]** をクリックしプロフィール キーを選択します。
5. **[Select a Profile Key]** ウィンドウで、**[検索]** タブをクリックします。これでこのルールで使用するプロフィール キーを検索することができます。

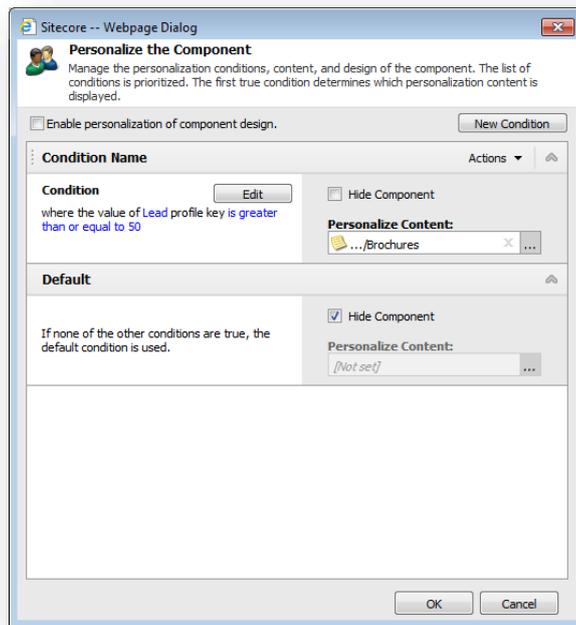


6. 検索ボックスに [Lead] を入力します。



7. [Lead] プロファイル キーを選択して [OK] をクリックします。
8. 数値比較を選択するには、[compares to] をクリックし、[greater than or equal to] を選択して [OK] をクリックします。
9. [specific value] に「50」を入力します。

10. ルールの設定が完了すると、[パーソナライズ コンポーネント] ダイアログは次のように表示されます。



11. 訪問者がサイトを訪れると、(この条件にマッチングすることによって) leads に分類された訪問者のみにカタログが表示されます。

## Chapter 7

# レポート、ダッシュボード、アナリティクスの表示

Sitecore では、Web サイトのマーケティング効果を、いくつかの異なる方法で分析することができます。Executive Insight Dashboard を使ってマーケティング チャンネルとキャンペーンについての概要が確認できます。エンゲージメント アナリティクス レポートを表示して、訪問者のセッション情報を確認し、セールス リードを特定し、サイトの安全性を監視します。ビジネス インテリジェンス コンサルタントとマーケティング分析家は Engagement Intelligence analyses を使って DMS データをドリルダウンし、より詳細な見識を参照できます。

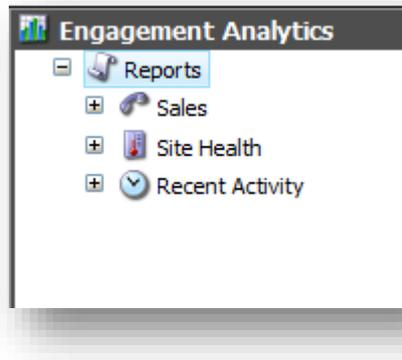
この章では主にエンゲージメント アナリティクスで有効なスタンダード レポートについて説明します。

この章には次があります。

- エンゲージメント アナリティクス レポートの表示
- サイト訪問者の分類
- レポートの購読
- CRM へのリンク
- レポートの保存とフィルター
- エグゼクティブ ダッシュボード

## 7.1 エンゲージメント アナリティクス レポートの表示

エンゲージメント アナリティクスには、すぐに実行できる標準的なレポートがいくつか含まれています。レポートは、次のカテゴリで使用できます。



### Sales

Lead reports by Activity or Value

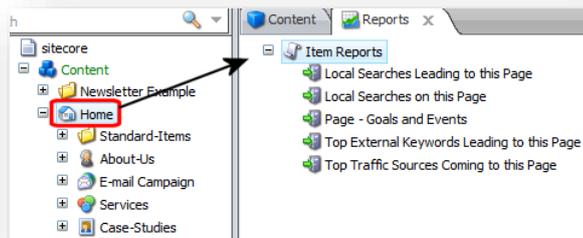
### Site Health

Slow pages, URLs not found

### Recent Activity

Latest Visits

エンゲージメント アナリティクス アイテムのレポートは、コンテンツ エディターでコンテンツ アイテムを選択する場合にも有効です。



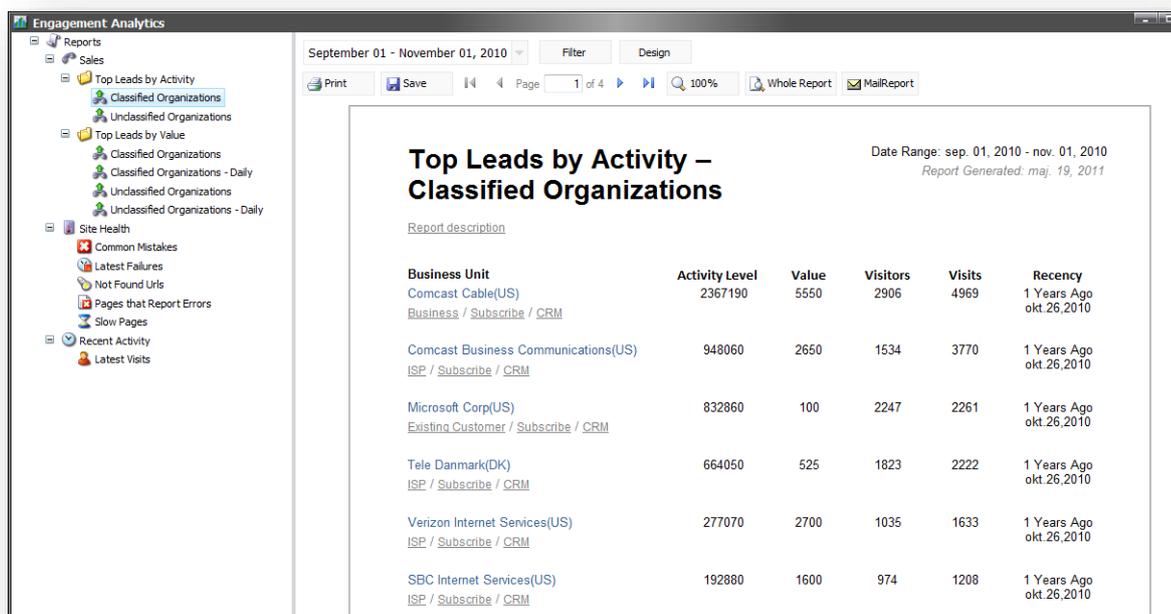
追加情報は、「アイテム レポート」を参照してください。

エンゲージメント アナリティクス レポートを開くには、次の手順を実行します。

1. **Sitecore デスクトップ**で [Sitecore] ボタンをクリックし、[エンゲージメント アナリティクス] をクリックします。
2. **エンゲージメント アナリティクス** で、[セールス] など展開したいノードをクリックし、[上位リード（アクティビティ）] の [分類済みの組織] など、レポートをクリックします。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

[エンゲージメント アナリティクス] ウィンドウの右側のウィンドウにレポートが表示されます。



### 7.1.1 セールス

セールス領域を設定し、独自のレポートを表示できます。たとえば、リード スコアを記録する場合は、セールス チームにリード サポートを表示できます。

ここで、自社の競合相手を識別できます。競合レポートと同じ方法で、アナリスト レポートおよびプレス レポートを作成できます。

この領域のレポートを設定する場合は、サイト管理者が支援します。

セールス レポート	説明
上位リード (アクティビティ) - 分類済みの組織	Web サイトで最高レベルのアクティビティを行った分類済みの組織を識別するために、セールス チームが使用します。
上位リード (アクティビティ) - 未分類の組織	Web サイトで最高レベルのアクティビティを行った未分類の組織を識別するために、セールス チームが使用します。
上位リード (バリュー) - 分類済みの組織 - デイリー	1 日で最大のバリューを蓄積した、未分類の組織を識別するために、セールス チームが使用します。
上位リード (バリュー) - 分類済みの組織 - 定期的	特定の期間に最大のバリューを蓄積した、分類済みの組織を識別するために、セールス チームが使用します。
上位リード (バリュー) - 未分類済みの組織 - デイリー	1 日で最大のバリューを蓄積した、未分類の組織を識別するために、セールス チームが使用します。

セールス レポート	説明
上位リード (バリュー) - 未分類の組織 - 定期的	特定の期間に最大バリューを蓄積した、未分類の組織を識別するために、セールス チームが使用します。

既定のセールス レポート パラメーター:

セールス レポート パラメーター	説明
アクティビティ レベル	<p>異なる事業部門間での Web サイトのアクティビティ レベルを比較するために、セールス チームが使用します。</p> <p>セールス チームはこの情報を使って潜在的なリードを特定できません。</p> <p>アクティビティ レベルを計算する公式:  <math>INTEGER(10 * Visits * Unique\ Visitors / Days)</math></p> <p>この公式は整数を生成するため、ユニークビジターが何人いたのか、またはサイトが訪問された回数に関わらず、アクティビティ レベルを比較することがより簡単になります。</p>
バリュー	1 回以上の訪問の間に蓄積されたエンゲージメント バリューの総数。
訪問者	サイトへの各訪問者の数。
訪問	サイトへの訪問者の総数。

レポートの事業目的に関するより詳細な説明を参照するには、*Report Description* をクリックしてください。この情報はすべてのスタンダードなレポートにおいて有効です。



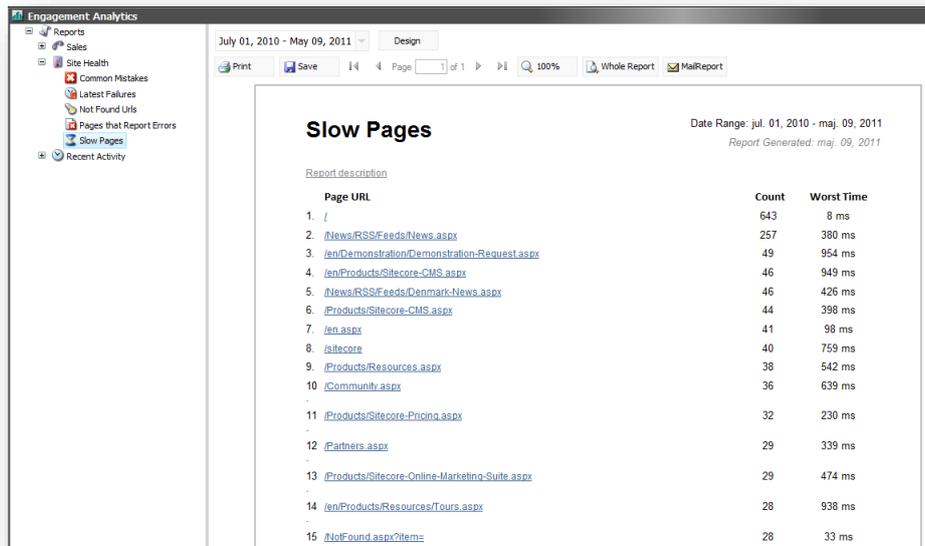
Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

## 7.1.2 サイトの健全性

エンゲージメント アナリティクス では、[サイトの健全性] には Web サイトでの障害に関するレポートが記されます。[サイトの健全性] レポートは、Web サイトまたは Web サーバーでの潜在的な問題を識別するときに役立ちます。詳しい調査が必要な、潜在的に問題を抱える領域を特定するために有用な情報が含まれます。

[サイトの健全性] ノードを展開し、使用可能なレポートを表示します。

[表示に時間が長くかかるページ] レポートなどです。

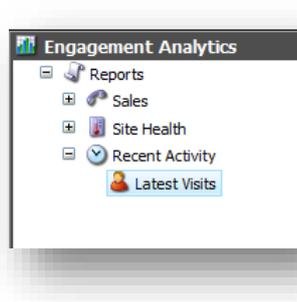


サイトの健全性レポート	説明
頻度の高いエラー	Web サイトでよく発生するエラーを一覧表示します。たとえば、検索結果がヒットしない、ユーザーの購読が失敗した、ログインが失敗したなどです。
最新のエラー	Web サイトで発生した、最新のエラーをすべて一覧表示します。たとえば、訪問者がなかなかログインできなかった、訪問者がローカル検索を実行したが何もヒットしなかったなどです。
ページが見つからないエラーが報告された URL	ページが見つからないエラーが報告された URL をすべて一覧表示します。 URL が [直接] として表示される場合は、訪問者がブラウザーに入力したアドレスが誤っていたことを意味します。これらが、最も一般的な不明 URL です。

サイトの健全性レポート	説明
エラーが報告されたページ	エラーが報告されたすべてのページを一覧表示します。
表示に時間が長くなるページ	読み込みに時間がかかったすべてのページを、最も時間がかかったページから順番に一覧表示します。

### 7.1.3 最近のアクティビティ

[最近のアクティビティ] レポートは、Web サイトへの最近の訪問を記録します。Web サイトへのすべての訪問の一覧を、組織別に古い順から見るには、[最新の訪問] レポートを確認します。



Latest Visits			
Date Range: jan. 25, 200			
<a href="#">Report description</a>			
Organization	Value	Visit #	Date & Time
1. <a href="#">Completel France(FR)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-01 23:57</a>
2. <a href="#">SW Television Oy(FI)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	34	<a href="#">2010-10-01 23:50</a>
3. <a href="#">SW Television Oy(FI)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	33	<a href="#">2010-10-01 23:48</a>
4. <a href="#">Verizon Internet Services(US)</a> <a href="#">ISP / Subscribe / CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-01 23:44</a>
5. <a href="#">RELIANCE COMMUNICATIONS(IN)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-01 23:43</a>
6. <a href="#">FOP Budko Dmutro Pavlovuch(UA)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-01 23:41</a>
7. <a href="#">Covad Communications(US)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	3499	<a href="#">2010-10-01 23:37</a>
8. <a href="#">SW Television Oy(FI)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	32	<a href="#">2010-10-01 23:19</a>
9. <a href="#">InterNLnet B.V.(NL)</a> <a href="#">ISP / Subscribe / CRM</a>	0	23	<a href="#">2010-10-01 23:17</a>
10. <a href="#">Telecom Internet Services(NZ)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	50	2	<a href="#">2010-10-01 23:12</a>
11. <a href="#">InterNLnet B.V.(NL)</a> <a href="#">ISP / Subscribe / CRM</a>	0	22	<a href="#">2010-10-01 23:10</a>
12. <a href="#">Covad Communications(US)</a> <a href="#">Classifiv / Subscribe / CRM</a>	0	3498	<a href="#">2010-10-01 23:08</a>

[最新の訪問] の下で、以下のサブ レポートをドリルダウンすることができます。

- Business Overview
- Visitor Overview
- Business Visits
- Visit Detail

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

[最新の訪問] レポートで組織名をクリックすると、[ビジネスの概要] レポートを表示できます。

### Business Overview Report Generated: maj. 19, 2011

[Report description](#)

Business Unit	Total Value	Total Visits	Total Visitors	Recency	Activity Level
Completel France(FR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	<u>11</u>	11	1 Years Ago okt.26,2010	0

Click on the map to open Google maps with the same pins as shown in this report. Each business can have several addresses as well as several internet access points.

You opened this report by clicking the name of a business in one of the Top Leads reports.



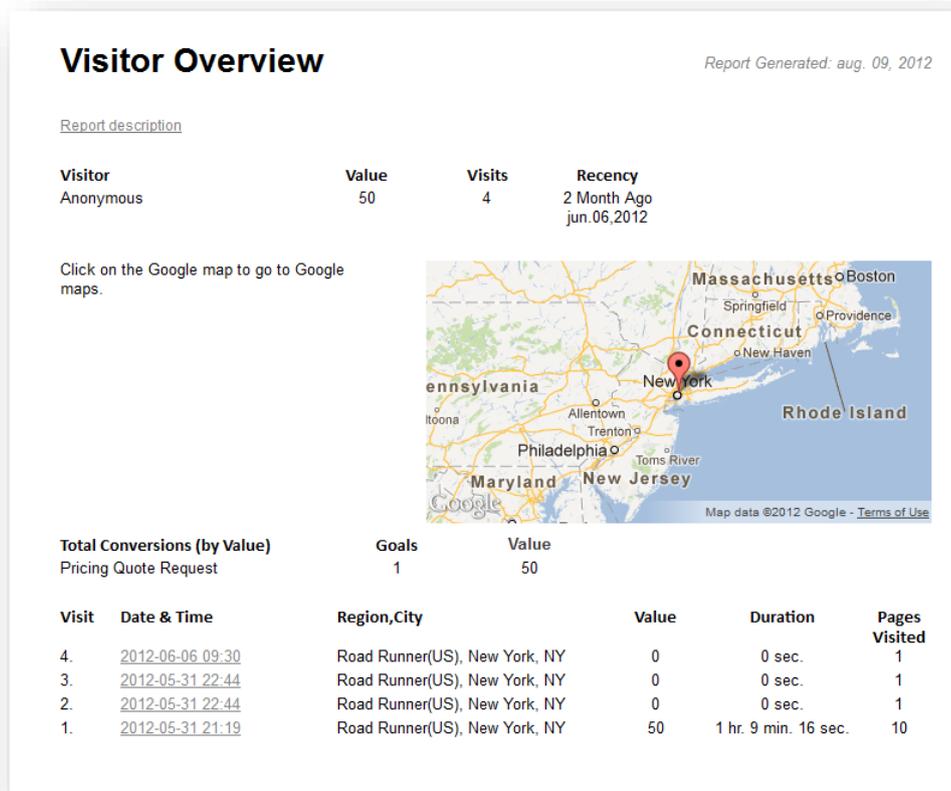
Top 20 Visitors (by recency, value)				
	Value	Recency	Visits	Email
<a href="#">Anonymous</a>	0	388 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	498 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	489 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	204 days	2	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	491 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	229 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	530 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	493 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	579 days	1	N/A
<a href="#">Anonymous</a>	0	220 days	1	N/A

Total Conversions (byValue)		Goals	Value
Take a Business Tour		1	0

Business Unit	Value	Visits	Visitors	Recency	Activity Level
Completel France(A8)	0	<u>6</u>	5	1 Years Ago okt.26,2010	0
Completel France(A9)	0	<u>2</u>	2	1 Years Ago jan.07,2010	0
Completel France(B2)	0	<u>1</u>	1	1 Years Ago feb.03,2010	0
Completel France(B4)	0	<u>1</u>	1	1 Years Ago apr.27,2010	0
Completel France(B6)	0	<u>1</u>	1	2 Years Ago okt.16,2009	0

[ビジネスの概要] レポートには、選択した拠点の詳細が表示されます。事業の拠点の地図、およびすべての訪問で蓄積された合計バリューや、組織の訪問回数などの統計が示されます。

[訪問の詳細 (セッション)] レポートには、特定の訪問に関する詳細がすべて表示されます。このレポートの業務目的に関する詳細を得るには、レポートの説明をクリックします。



[ビジネスの概要] レポートには、サイトの訪問時に蓄積したエンゲージメント バリューと訪問回数が表示されます。[ビジネスの概要] レポートは、ゴールを表示し、アクティビティ レベルの計算に役立つ情報を提示し、そして Web サイトで訪問者が何に関心があるのかを示します。

[ビジネスの概要] レポートで、*Total Visits* の下に表示されている訪問をクリックし、*Business Visits* レポートを表示します。



The screenshot shows the 'Business Visits' report interface. At the top right, it displays 'Date Range: jan. 25, 2009 - okt. 01, 2010' and 'Report Generated: maj. 19, 2011'. Below the title, there is a 'Report description' link. The main content is a table with columns: Business Unit, Total Value, Total Visits, Total Visitors, and Activity Level. The data row shows 'Completel France(FR)' with a Total Value of 0, Total Visits of 11, Total Visitors of 11, and Activity Level of 0. Below this, there is a 'Classify/ Subscribe / CRM' link. A second table lists individual visits with columns: Visit Date & Time, Value, and Visits #. The visits are listed in descending order of date, from 2010-10-01 to 2009-10-16.

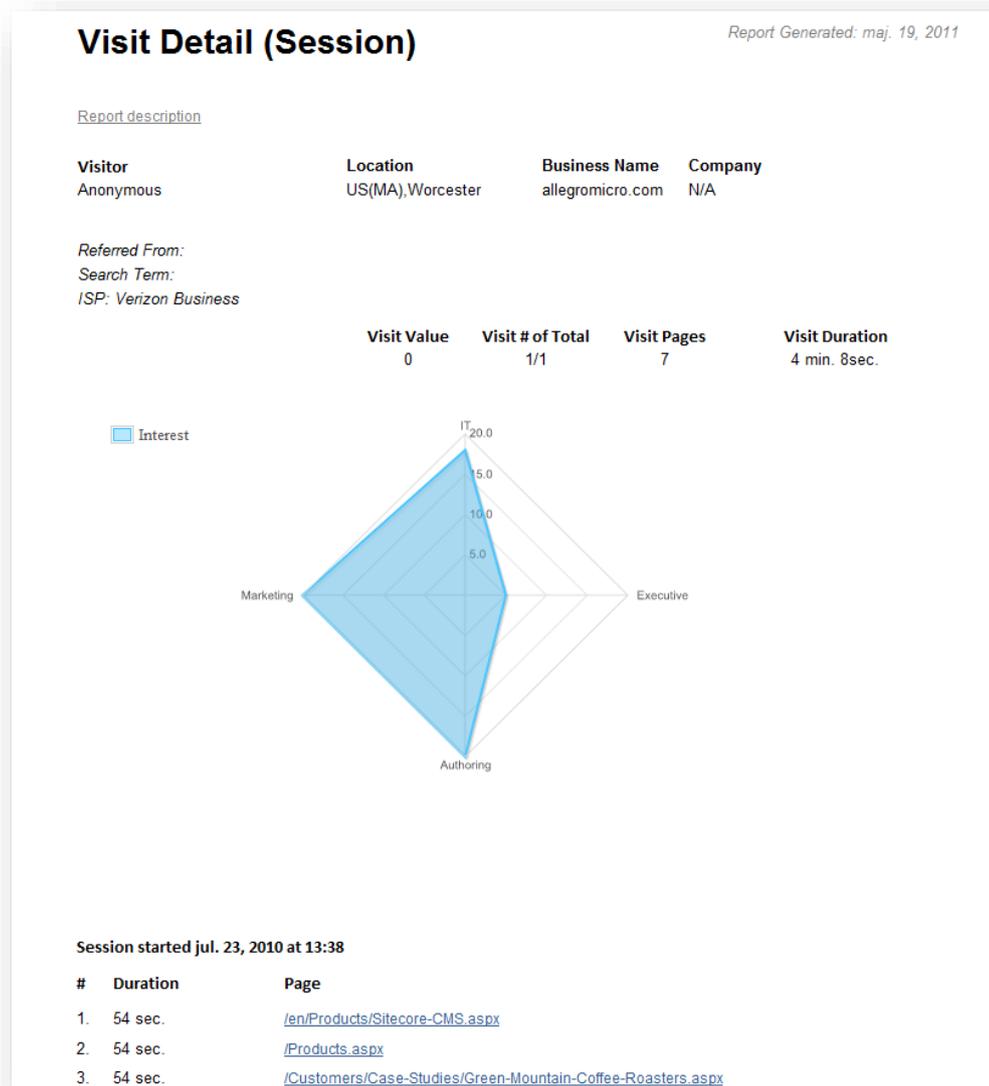
Business Unit	Total Value	Total Visits	Total Visitors	Activity Level
Completel France(FR)	0	11	11	0

[Classify/ Subscribe / CRM](#)

Visit Date & Time	Value	Visits #
11. <a href="#">2010-10-01 23:57</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
10. <a href="#">2010-09-01 02:37</a>	0	<a href="#">2 of 3</a>
9. <a href="#">2010-04-27 04:06</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
8. <a href="#">2010-02-03 21:58</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
7. <a href="#">2010-01-12 13:35</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
6. <a href="#">2010-01-10 14:24</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
5. <a href="#">2010-01-07 17:19</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
4. <a href="#">2009-12-04 18:45</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>
3. <a href="#">2009-10-16 23:17</a>	0	<a href="#">1 of 1</a>

[Business Visits] レポートには、組織によるすべての訪問が年代順にリスト表示されます。訪問のタイムスタンプをひとつクリックし、[訪問の詳細 (セッション)] レポート を表示します。

[訪問の詳細 (セッション)] レポートには、訪問毎の詳細がすべて表示されます。[レポートの説明] をクリックし、このレポートの業務上の目的に関する説明を参照します。



[訪問の詳細 (セッション)] レポートに記載される情報の概要は、次のとおりです。

訪問の詳細	説明
ビジター	ビジターの会社または組織
場所	ビジターの居住国または都市 (IP アドレス)
事業名	Web サイト アドレスの事業名
社名	会社の名前
参照元	検索を行った Web サイト (Google.com など)

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

訪問の詳細	説明
検索キーワード	Web サイトを検索するために使用した検索エンジンとキーワード
ISP	インターネット サービス プロバイダー名
訪問バリュー	今回の訪問で蓄積された合計バリュー
合計に対する訪問数	訪問の合計回数に対する、訪問回数
訪問ページ	今回の訪問時に、サイトで表示したページ数
訪問時間	訪問者が、このページの閲覧に費やした時間
プロフィール バリュー	今回の訪問で蓄積された各プロフィール キーのプロフィール スコアを示す表
日時	訪問の日付スタンプ
#	訪問の連番
時間	訪問時に、このページで費やされた時間
ページ	今回のサイト訪問時に表示されたすべての Web ページと、実際の Web ページに戻るハイパーリンク。一覧内の各 URL には、タイムスタンプが関連付けられています。

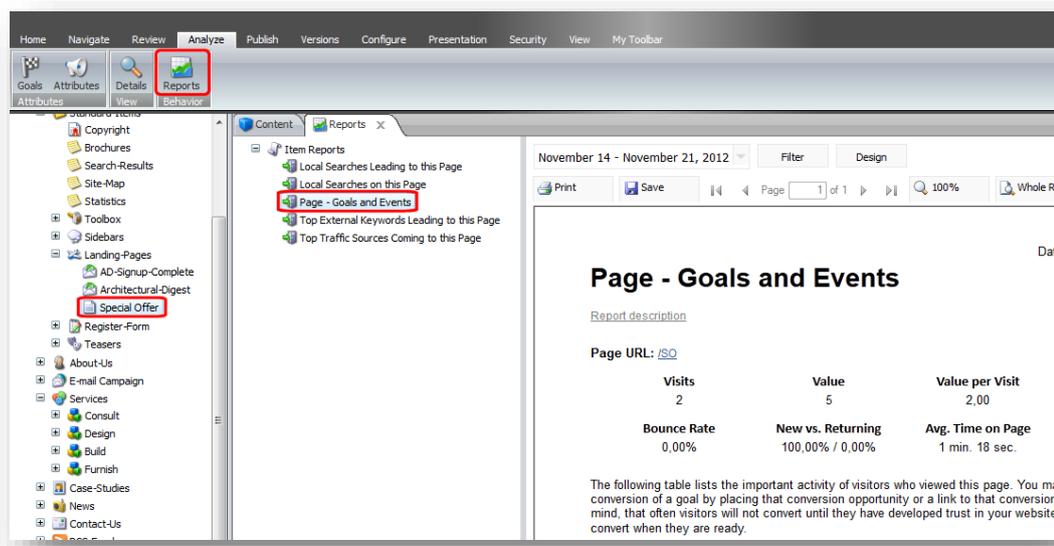
#### 7.1.4 アイテム レポート

アイテム レポートは、Web サイトの各ページ パフォーマンスにおけるエンゲージメント アナリティクスについての情報を表示します。たとえば、特定ページで訪問者によってトリガーされたゴールとページ イベントを確認することができます。

アイテム レポートを表示するには、次の手順を実行します。

1. Sitecore デスクトップで、コンテンツ エディターを開きます。
2. コンテンツ エディターのコンテンツ ツリーで、アイテムをひとつ選択します。
3. Sitecore リボンから **[アナリティクス]** タブを選択し、**[レポート]** をクリックします。

4. コンテンツ ツリーの右側の [コンテンツ] タブの横に、新しい[レポート] タブが表示されます。



以下の表は、Sitecore コンテンツ エディターで有効な既定のアイテム レポートです。

レポート	説明
このページに繋がるローカル検索	このレポートは、Web サイトで訪問者が使用する検索語のリストで、これにより訪問者はページを訪れます。これらの検索語は、訪問者が関心を示す単語やフレーズですが、メニューやリンク、またはその他の一般的な閲覧行動を通して見つけることはできません。
このページのローカル検索	このレポートは、訪問者がページ上にいる間に検索した単語やフレーズのリストです。
ページ - ゴールとイベント	このレポートには、このページでのゴールの転換とバリューの消費が表示されます。
このページに繋がる上位の外部検索キーワード	このレポートには、ある期間に訪問者がページを訪問するために使用した上位外部キーワードが表示されます。キーワードは、そのキーワードを使用した訪問者が蓄積した値によってランク付けされます。

レポート	説明
このページに訪れる上位トラフィックソース	このレポートは、一定期間における、ページの上位外部トラフィックソースが表示されます。

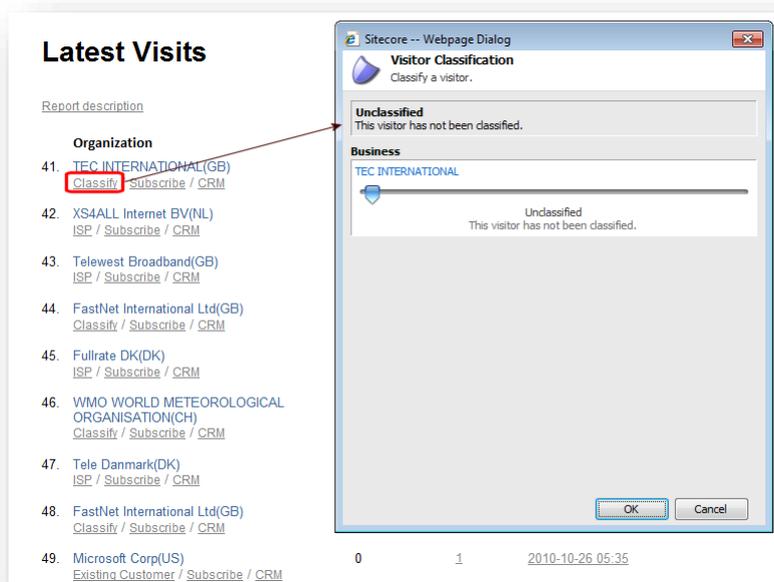
## 7.2 サイト訪問者の分類

エンゲージメント アナリティクスでは、Web サイトを訪問する訪問者を分類できます。自社の訪問者であるか、競合他社からの訪問者であるか、ロボットであるかなどによって分類が可能です。こうした分類を使用して統計をフィルターすると、統計の質を高めることができるので、結果的には訪問者のセグメント化も向上します。

サイト統計の意義を高められるよう、早期、かつ頻繁に訪問者を分類することをお勧めします。訪問者を分類すると組織にメリットがもたらされ、営業力を高めるとともに、コンテンツをカスタマイズする作業を容易に行えるようになります。

サイト訪問者を分類するには、次の手順を実行します。

1. エンゲージメント アナリティクスを開きます。
2. [最近のアクティビティ] を展開し、[最新の訪問] レポートをクリックします。
3. 未分類の訪問者セッションを選択します。
4. [Classify] をクリックし、[ビジター分類] ダイアログを開きます。



5. [訪問者の分類] ダイアログで、スライダーを使用して適切な値を選択します。

Office Core Web サイトでは、次の値を定義しました。

属性	値の説明
ビジネス、IP アドレス、DNS、この訪問者	次のいずれかの値を選択します。 <ul style="list-style-type: none"> <li>● 不明</li> <li>● ビジネス</li> </ul>

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

属性	値の説明
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• ISP</li> <li>• 既存顧客</li> <li>• アナリスト</li> <li>• プレス</li> <li>• サプライヤー</li> <li>• ビジネス パートナー</li> <li>• 競合他社</li> <li>• 自社</li> <li>• ボット - フィードリーダー</li> <li>• ボット - 検索エンジン</li> <li>• ボット - 不明</li> <li>• ボット - 自動検出</li> <li>• ボット - 悪意ある</li> </ul>
ユーザー エージェント	<p>次のいずれかの値を選択します。</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ボット - フィードリーダー</li> <li>• ボット - 検索エンジン</li> <li>• ボット - 不明</li> <li>• ボット - 自動検出</li> <li>• ボット - 悪意ある</li> </ul>

6. [OK] をクリックし、変更を保存します。

**メモ**

分類の概念を表す、このセクションの属性と値は、Office Core Web サイトのものです。

## 7.3 レポートの購読

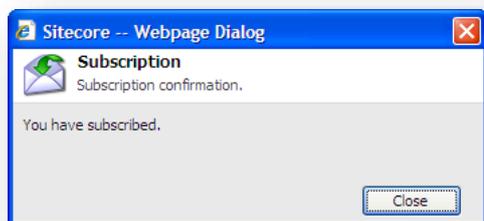
特に関心のあるレポートを購読できます。たとえば、特定のサイト訪問者のレポートを購読すると、この訪問者が Web サイトを再訪するたびに Sitecore からレポートが送信されます。

レポートを購読するには、次の手順を実行します。

1. **エンゲージメント アナリティクス**を開きます。
2. 購読したいレポートを開きます。
3. **[購読]** をクリックします。



Sitecore は、ユーザー情報の一部として Email アドレスを入手しています。レポートを購読すると、Sitecore は次のメッセージを表示します。



## 7.4 CRM へのリンク

CRM システムで Sitecore レポートにリンクすることもできます。

CRM をクリックすると、エンゲージメント アナリティクスに次のメッセージが表示されます。

CRM 統合ページ - 未実装



ただし、このリンクがどのように動作するかは、Web サイトに CRM 統合がどのように実装されているかによって異なります。

CRM 統合に関する詳細については、Web サイト管理者にお問い合わせください。

## 7.5 レポートの保存とフィルター

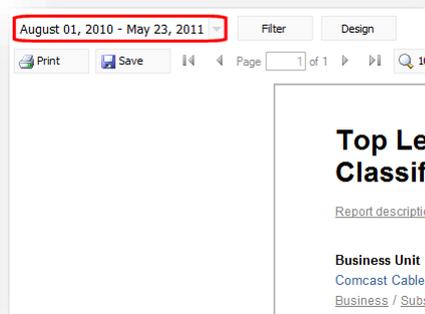
Sitecore レポートの関連性を高めるには、さまざまな方法があります。

次の方法を使用できます。

- レポートで使用される日付範囲を変更する。
- レポートを保存する。
- レポートにフィルターを配置する。
- レポートを印刷する。

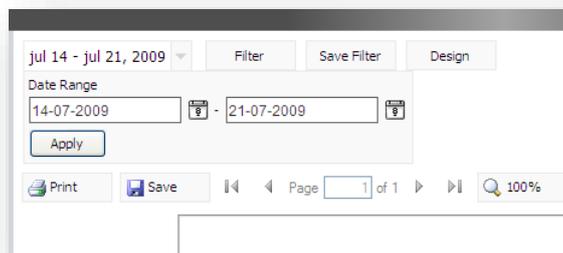
### 7.5.1 日付範囲の選択

レポートを開くと、エンゲージメント アナリティクス レポート ビューアーの上部に、レポートのデータの日付範囲が表示されます。



レポートの日付範囲を変更するには、次の手順を実行します。

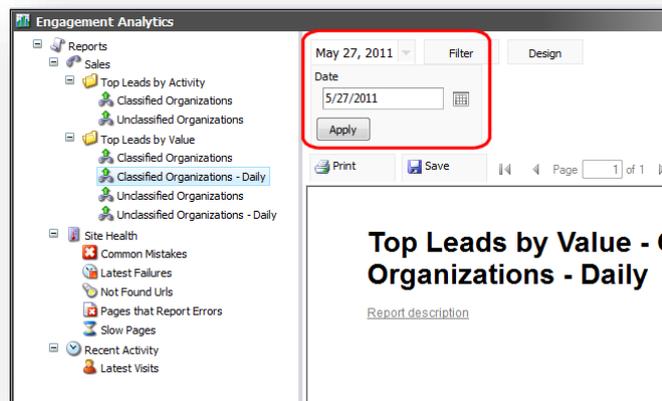
1. エンゲージメント アナリティクスでレポートを開きます。
2. レポート上部の日付をクリックすると、日付範囲フィルターが表示されます。



3. **[日付範囲]** フィールドでは、日付フィールドに開始日と終了日を直接入力するか、カレンダー アイコンをクリックし、特定の日付を選択します。
4. **[フィルター]** をクリックしてレポートを更新し、日付範囲を保存します。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

デイリーのセールス レポートでは、日付範囲のフィルターはなく、1 日しか選択できません。

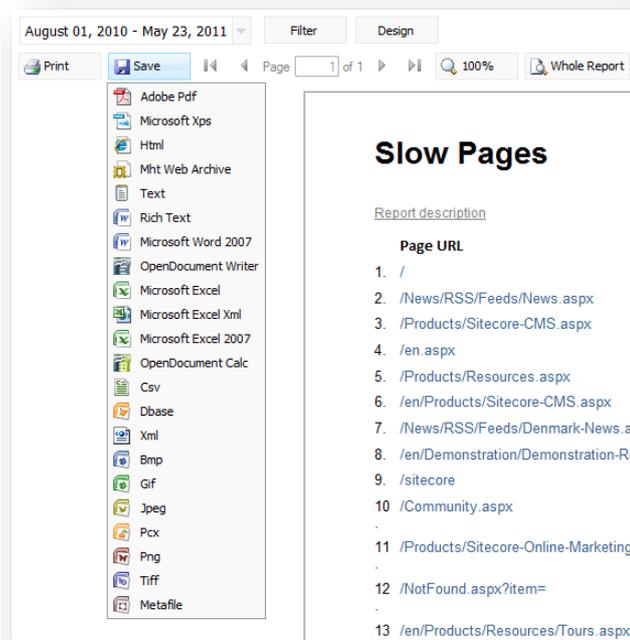


## 7.5.2 レポートの保存

エンゲージメント アナリティクスでは、Word、PDF、XML、Excel、テキスト ファイル形式など、さまざまな形式でレポートを保存できます。レポートはすばやく、かつ簡単に保存できます。

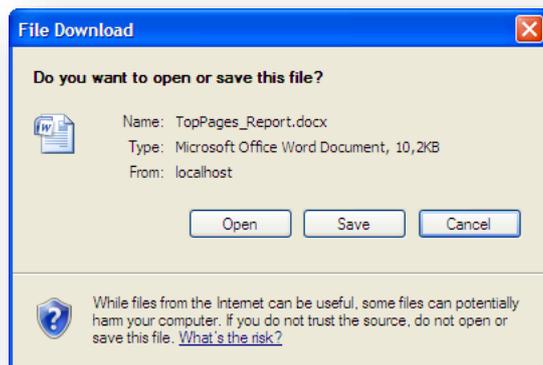
レポートを保存するには、次の手順を実行します。

1. エンゲージメント アナリティクスを開きます。
2. [表示に時間が長くかかるページ] などのレポートを開きます。
3. [保存] をクリックし、使用可能なオプションを表示します。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

4. Microsoft Word 2007 など、ファイル形式を選択します。



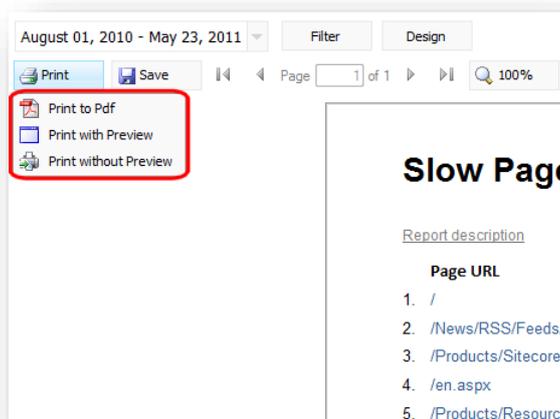
5. レポートを開くか、保存します。
6. レポートを保存する場合は、ローカル フォルダーに格納できます。
7. 他のファイル形式でも、同じ手順でレポートを保存します。

### 7.5.3 レポートの印刷

Sitecore エンゲージメント アナリティクスでレポートを表示すると、レポートビューアーから直接印刷できます。

レポートを印刷するには、次の手順を実行します。

1. **エンゲージメント アナリティクス**で、[表示に時間が長くかかるページ] などのレポートを開きます。
2. [印刷] をクリックします。
3. 使用可能な印刷オプションのいずれかを選択します。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

印刷オプション	説明
PDF ファイルへ出力	Adobe Reader を使用し、PDF ドキュメントとしてレポートをプレビューするか、PDF ファイルとして保存します。
印刷プレビュー	Internet Explorer の印刷形式でレポートをプレビューします。Internet Explorer で [ファイル]、[印刷] の順にクリックし、レポートを印刷します。
印刷	[印刷] ダイアログを表示します。

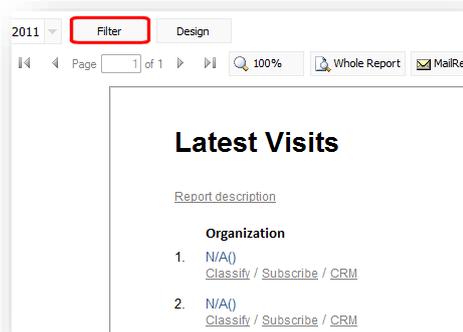
4. [印刷] ダイアログボックスで、[印刷] をクリックします。

## 7.5.4 レポートのフィルター

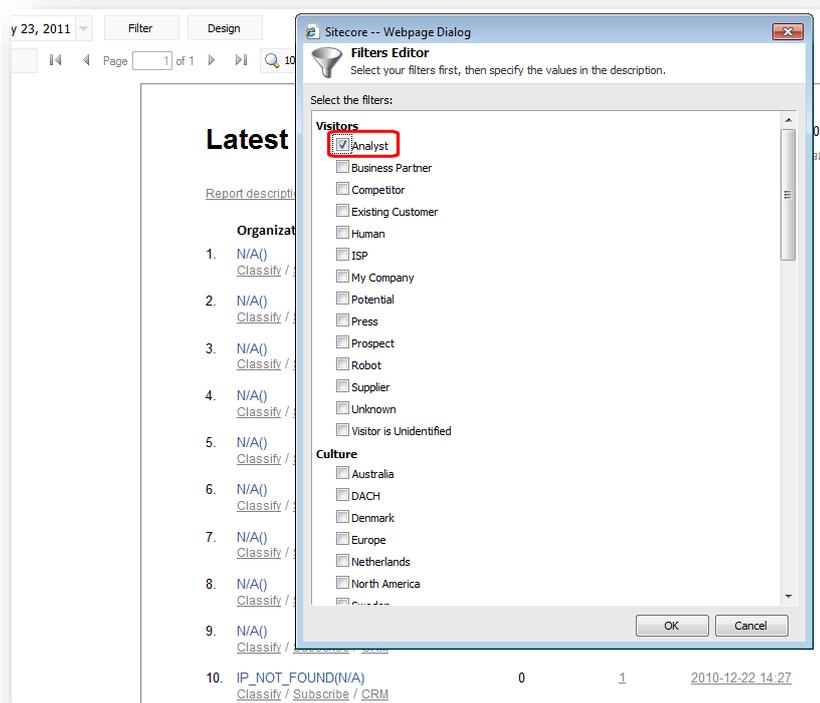
エンゲージメント アナリティクスでレポートをフィルターし、レポートに含まれるデータを変更できます。

レポートをフィルターするには、次の手順を実行します。

1. **エンゲージメント アナリティクス**で、フィルターするレポート ([最新の訪問] など) を選択します
2. [最新の訪問] レポートで [フィルター] をクリックし、[フィルター エディター] ダイアログを開きます。



3. [フィルター エディター] ダイアログで、1 つ以上のフィルターを選択します。



4. この例では、次の値を選択します。

フィルター	値
ビジター	アナリスト
カルチャー	イギリス

5. [OK] をクリックすると、[最新の訪問] レポートがフィルターされ、特定の期間のイギリスのアナリストによるすべての訪問が表示されます。
6. フィルターされたバージョンに対して個別のレポートを作成するには、レポート定義アイテムの複製と、.mrt ファイルの複製を作成します。

#### メモ

管理者は、新しいフィルター条件を作成し、[フィルター エディター] で使用可能な選択肢を拡張できます。

### 7.5.5 レポートのフィルタリングによるサイト訪問者のセグメント化

エンゲージメント アナリティクスでは、地域、プロフィール、またはその他の条件に基づいて、サイト訪問者をセグメントするフィルターを作成できます。たとえば、ブラジルなど特定の国セグメントに関し、新しいフィルターを作成するとします。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

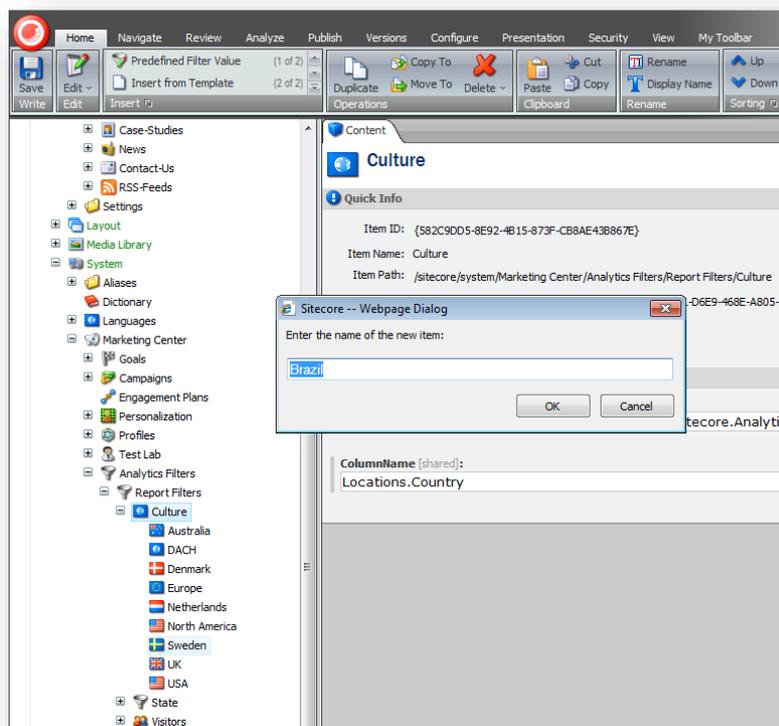
## 新しいフィルターの作成

ブラジルの新しいフィルターを作成するには、次の手順を実行します。

1. **マーケティング センター**を開き、コンテンツ ツリーで、次の場所を選択します。

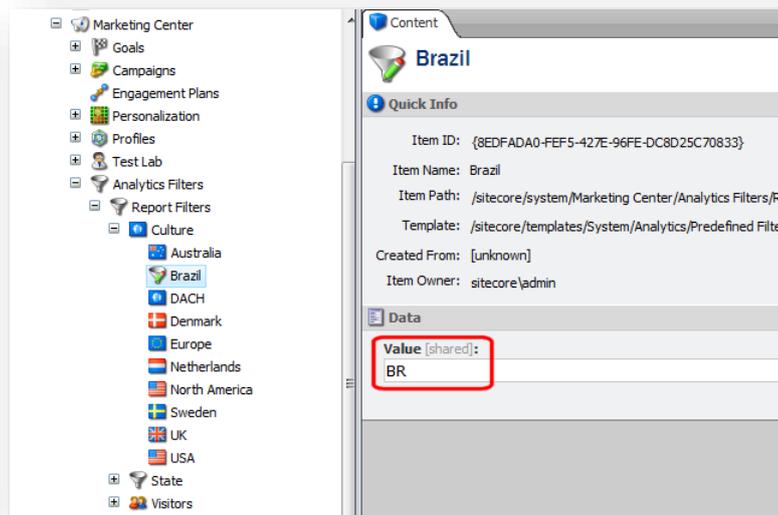
/sitecore/system/Marketing Center/Analytics Filters/Report Filters/Culture

2. **[挿入]** グループで **[定義済みのフィルター]** をクリックします。

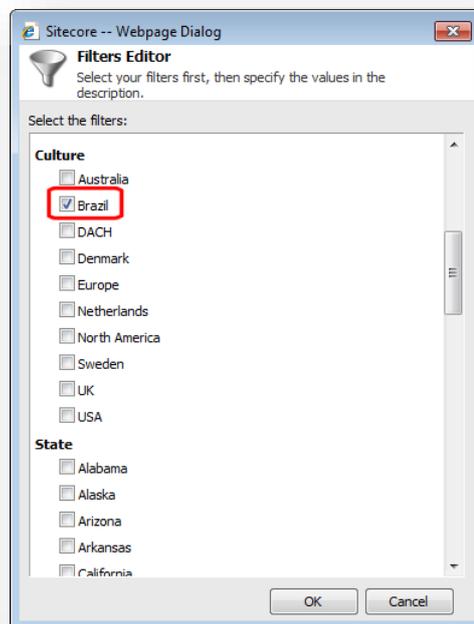


3. 新しいフィルター アイテムに "Brazil" という名前を付けます。

4. [値] フィールドに、ブラジルの国コードである「BR」と入力します。

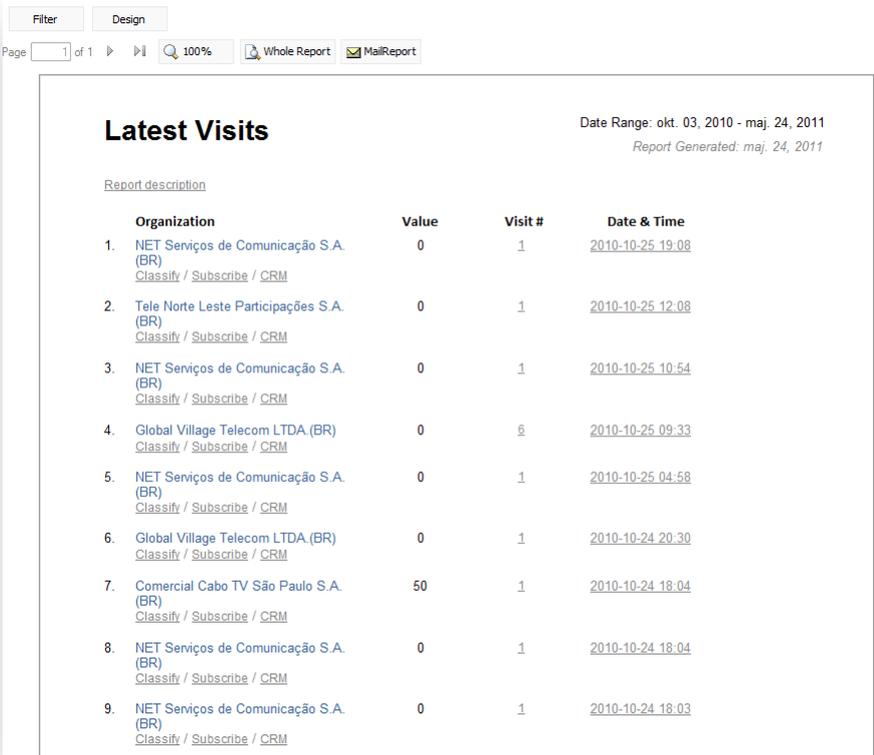


5. 変更を保存します。
6. **エンゲージメント アナリティクス**で、[最新の訪問] レポートを開きます。
7. [最近の訪問] レポートで、適切な日付範囲を選択し、[フィルター] をクリックします。
8. [フィルター エディター] ダイアログで、[Brazil] フィルターを選択できるようになりました。



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。  
この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

9. [OK] をクリックすると、[最新の訪問] レポートには、ブラジルからの訪問のみが表示されます。



Filter Design

Page 1 of 1 100% Whole Report MailReport

**Latest Visits** Date Range: okt. 03, 2010 - maj. 24, 2011  
Report Generated: maj. 24, 2011

Report description

Organization	Value	Visit #	Date & Time
1. NET Serviços de Comunicação S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-25 19:08</a>
2. Tele Norte Leste Participações S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-25 12:08</a>
3. NET Serviços de Comunicação S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-25 10:54</a>
4. Global Village Telecom LTDA (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	6	<a href="#">2010-10-25 09:33</a>
5. NET Serviços de Comunicação S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-25 04:58</a>
6. Global Village Telecom LTDA (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-24 20:30</a>
7. Comercial Cabo TV São Paulo S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	50	1	<a href="#">2010-10-24 18:04</a>
8. NET Serviços de Comunicação S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-24 18:04</a>
9. NET Serviços de Comunicação S.A. (BR) <a href="#">Classify</a> / <a href="#">Subscribe</a> / <a href="#">CRM</a>	0	1	<a href="#">2010-10-24 18:03</a>

## フィルターへのアイコンの割り当て

フィルターにアイコンを割り当てるには、次の手順を実行します。:

1. フィルター アイテムを開きます。
2. コンテンツ アイテムでフィルター アイコンをクリックし、[アイコン] ダイアログを開きます。.



Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

3. **[アイコン]** ダイアログで、ドロップ ダウン ボックスを開き、**[フラグ]** を選択します。
4. ブラジル国旗のアイコンを選択し、**[OK]** をクリックします。

レポートの作成に関する詳細については、『レポート デザイナー クックブック』を参照してください。

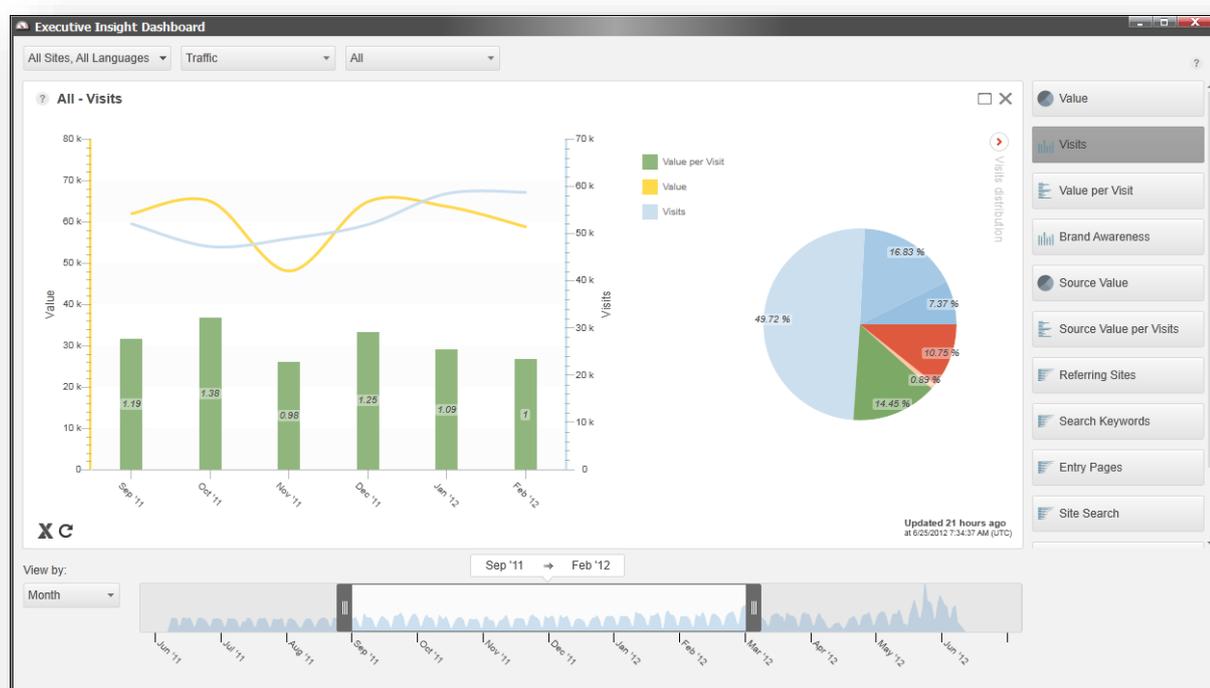
## 7.6 エグゼクティブ ダッシュボード

Sitecore エグゼクティブ ダッシュボードを使用することによって、マーケターと SEO 解析者は、Web サイトパフォーマンスについての高度な概要をつかみ、各マーケティング チャンネルとキャンペーンにおける特定の重要事項を確認することができます。

DMS の図形にデータが表示されます。これによって、最も成功しているマーケティング アクティビティや留意点を簡単に参照できるので、今後の SEO ストラテジーを向上し ROI を増加させることができます。

### 7.6.1 グラフとダッシュボードの表示

ダッシュボードを表示するには、Sitecore デスクトップで、**Sitecore スタート** ボタンをクリックし、[エグゼクティブ ダッシュボード] をクリックします。



ビジネス シナリオの例を含むエグゼクティブ ダッシュボードの使用についての追加情報は、SDN の *Executive Insight Cookbook* を参照してください。

## Chapter 8

### 追加記述

この追加記述には DMS の使用に際して役立つ追加情報が含まれます。

この章には次のセクションがあります。

- GeoIP Lookups

## 8.1 GeoIP Lookups

Sitecore ルール エンジンを使って条件付きレンダリングまたはパーソナライゼーション ルールを作成する場合、パラメーターとして GEOIP lookup サービスにより提供される情報を使用するルールを作成することができます。

GeoIP lookup では、DNS の逆引き参照以上に、ロケーションと所有者の IP アドレスに関する情報を提供します。レポートに GeoIP 情報を含むために、エンゲージメント アナリティクスは GeoIP lookups を行う外部サービスを使用します。

### メモ

Sitecore カスタマーは、MaxMind などのサードパーティーと契約を結んで GeoIP lookup サービスを維持する必要があります。この商品には MaxMind によって作成された GeoLite データが含まれます (<http://www.maxmind.com/>)。MaxMind についての追加情報は、<http://sdn.sitecore.net/Products/OMS/MaxMind.aspx> を参照してください。

GeoIP lookup により提供される情報には次が含まれます。

- 市外局番 — デジットに保存されます。たとえば 410 などです。
- Exact city — 名前部分の範囲は GEOIP lookup サービスによる承認が必要です。
- ISP の名前 — この情報の詳細は、使用する GEOIP lookup サービスによる承認が必要です。
- IP アドレスに関連付いたメトロ コード — これはアメリカにおいのみ有効です。MaxMind は Google AdWords API と同じメトロ コードを返します。
- IP アドレスに関連づいた郵便コード — これらは、オーストラリア、カナダ、フランス、ドイツ、イタリア、スペイン、スイス、イギリス、アメリカにおける いくつかの IP アドレスに対して有効です。MaxMind は、カナダの郵便番号の上 3 文字と、イギリスの郵便番号の上 2 ~ 4 文字を返します。
- ISO-3166-2 または FIPS 10-4 コードの 2 つの文字は、IP アドレスで関連付けられた州 / 地域を対象とします。

アメリカとカナダでは、MaxMind は ISO-3166-2 コードを返します。通常の ISO コードに加え、以下のものも含まれる場合があります。

- AA – Armed Forces America
- AE – Armed Forces Europe
- AP – Armed Forces Pacific

MaxMind はすべての国に FIPS コードを返します。

また、MaxMind は 地域コードと地域名をマッピングします。

MaxMind により提供される情報の詳細リストは、

<http://dev.maxmind.com/geoip/legacy/web-services/> を参照してください。

Sitecore® は登録商標です。その他の記載されているブランドや製品名はそれぞれ各社の所有物です。この文書の内容はサイトコアの所有物です。Copyright © 2001-2014 Sitecore. All rights reserved.

別の GEOIP lookup サービスを使用中の場合は、専用の Web サイトで追加情報を参照してください。

GEOIP lookups と MaxMind についての追加情報は、*Engagement Analytics Configuration Reference* マニュアルを参照してください。