

## ブログクチコミサーチ×SEO [第三回]ブログクチコミデータとSEOの親和性

第二回では実際にブログクチコミサーチを利用し、各キーワードの記事数、ポジネガ分析、関連語分析を行うことで、ユーザーの“生の声”を定量的に分析した。今回は、得られた分析データを元に、最終的にどのキーワードが適しているのかを決定する。また、ブログクチコミのデータを使ったキーワード選定について、そのメリットや重要性についてまとめる。

### ■ブログクチコミデータ分析から見えてきた「意外な結論」

ここで、第二回で分析したクチコミデータの結果をおさらいしよう。

- ・ 検索回数ではキーワードAが他を引き離して圧倒的に多く、続いてキーワードBが続く。
- ・ クチコミ記事数もキーワードAが圧倒的に多い。ただし、続いて多いのはキーワードCである。
- ・ どのキーワードもポジティブな印象で使われている。
- ・ 実際にコンバージョンをするであろう成果系ユーザーは、キーワードCを最も多く使用している。

上記の結果を踏まえ、総合的な評価を表にまとめものが表1である。

キーワード	KIA検索ボリューム (Google Adwords)	クチコミ数 (記事数)	ポジネガ	総合評価
キーワードA (検索回数:多)	◎(2,240,000)	◎	△	○
キーワードB (検索回数:中)	○(550,000)	△	○	△
キーワードC (検索回数:少)	△(110,000)	○	◎	◎

検索回数は多いが、非当事者系のユーザーが多い。第3者向けのコンテンツ制作に適している。

検索ボリュームの割にクチコミ数が少ない。質は比較的高い。

コンバージョンに至る可能性の高い当事者系ユーザーが多い。ビジネス要件に最もマッチしていると言える。

表1 各キーワードの総合評価

上記の結果から、コンバージョンを得るための対策キーワードとして最も適しているのはキーワードCであると言える。

検索数・記事数が大きいのはキーワードAであるが、必ずしも検索母数が多いキーワードが購入や会員登録やお問い合わせなどのコンバージョンに直結するとは限らないという、興味深い結果となった。

### ■ブログクチコミデータがキーワード選定にもたらすメリット

今回の分析結果から分かる通り、ブログクチコミデータを参考にすることで、今までの検索データからは決して見えてこないデータと結論を得られることができた。

通常であれば他に比べて検索数が多いキーワードを優先的に選定してしまいがちであるが、その中でも更にコンバージョンに繋がりやすいキーワードを絞り込むことができたのだ。

以下にメリットを4点まとめた。

#### ●メリット1: よりターゲットユーザーに使用されやすいキーワードがわかる

いくら検索数が多くても、使用しているユーザーがターゲットとしているユーザーでなければサイトの目的を達成することはできない。

ブログクチコミのデータを利用することにより、集客をゴールとしたキーワード選定ではなく、その後のコンバージョンをゴールとしたキーワード選定が可能となる。

#### ●メリット2：関連するキーワードの抜け漏れや重要度判別が可能

実際にユーザーに使われているキーワードがわかるため、対象のキーワードと同時に使われやすいキーワードの抜け漏れを防ぎ、そのキーワードがポジティブ/ネガティブどちらのイメージを強く持って使用されているのか定量的に判断することが可能となる。

#### ●メリット3：キャッチコピーやコンテンツ案に利用可能

「ユーザーに刺さる」キャッチコピーやコンテンツを制作する際、ユーザーの声から作るケースが多い。ブログクチコミデータからユーザーの生の声を定量的に見ることで、外れなく説得力のあるアウトプットを出すことが可能となる。

#### ●メリット4：ツールの精度や経験則からの脱却

従来のキーワード選定では、検索数や、選定者の経験に基づくしかなく、ツールの精度や選定者の技量に頼る部分が多い為、必ずしも的確なキーワードが選定されているとは言えなかった。しかし、ブログクチコミデータを併用することで、定量的かつ定性的な判断が可能となる。

---

### ■総論：ブログクチコミデータとSEOの親和性について

全3回に渡りSEOのキーワード選定における、ブログクチコミデータの活用について述べてきたが、その有益性と重要性についてご理解いただけたと思う。

検索とはユーザーのニーズや考えがダイレクトに反映される行動であり、ユーザーが、その検索行動で得た情報を反映するブログとの親和性は極めて高いと言える。

昨今、従来のブログサービスだけでなく、twitterを始めとするミニブログが話題となっているが、今後益々クチコミをはじめとするソーシャルデータの重要性が更に増すことは疑いようがない。

是非、当記事をご覧になっていただいた方も貴社のマーケティングにクチコミデータを活用し、よりユーザーに近い位置でサービスを考えてみてはいかがでしょうか。

---

### ■IMJ Marketing & Technology Labsについて

## Marketing & Technology Labs

IMJ Marketing & Technology Labsは、「マーケティングROI最大化」の全体最適を支援するために、専門のアナリスト・コンサルタントが、集客から分析、そしてアクションまでをしっかりとサポートします。

詳しくは下記紹介サイトにてご確認ください。

#### ▼IMJ Marketing & Technology Labsサイト

<http://www.site-value.com/>

#### ▼メールでのお問い合わせ

[sc-info@imjp.co.jp](mailto:sc-info@imjp.co.jp)