

# マーケティング計画書 入力手順書

---

- 制作著者：スターティアラボ株式会社  
Webプロモーション事業部 アカウトベースドマーケティング課  
<http://www.startialab.co.jp>  
※無断転載禁ず

# グレーの塗りつぶし箇所は関数が入っているので それ以外の箇所を入力していきます。

## マーケティング計画表サンプル

		2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	平均	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月	2016年1月	2016年2月	2016年3月	2016年4月	
集客計画 (セッション)	ウェブサイト全体計画 (WEBサイトA)																	
	閲覧開始数合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	広告経由閲覧開始数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検索エンジン流入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検索エンジン以外の流入(リファラー)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検索エンジン以外の流入(facebook)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	ノーリファラー	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	回遊ページセッション数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	フォームセッション数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	コンバージョン数(リアル含む)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	商談数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	受注数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	受注単価	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000
	受注金額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	webマーケティング施策(メールリスト活用)																	
	リスト合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	新規増加数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	解約・不達数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	配信回数(月)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	閲覧開始数(ノーリファラー数増)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	webマーケティング施策(facebook)																	
	ファン合計(いいね数)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	新規ファン追加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	ファン離脱	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	投稿回数(月)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
リーチ数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
閲覧数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
販促費用計画	広告	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
	SEO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
集客・コンテンツ総費用		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
販促収支		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	

## 前提条件

		前提条件の平均															
ウェブサイト全体計画 (WEBサイト)	広告クリック単価	0	0	0	0	0	0	0	100	100	100	100	100	100	100	100	100
	直帰率	#DIV/0!	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%						
	回遊ページ離脱率	#DIV/0!	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%						
	フォーム離脱率	#DIV/0!	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%						
	商談率	#DIV/0!	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%						
	受注率	#DIV/0!	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%						
メール・facebook	メールクリック率	#DIV/0!	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%						
	facebook 投稿からのリーチ率	#DIV/0!															
	facebook リーチからのクリック率	#DIV/0!															
施策内容																	

マーケティング計画表サンプル

①現状の数値を入力しましょう

③受注目標を入力し、  
必要な数値や広告費用を  
確認しましょう

		2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	平均	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月	2016年1月	2016年2月	2016年3月	2016年4月
集客計画 (セッション)	ウェブサイト全体計画 (WEBサイト内)																
	閲覧開始数合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	広告経由閲覧開始数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検索エンジン流入	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検索エンジン以外の流入(リファラー)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	検索エンジン以外の流入(facebook)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	ノーリファラー	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	回遊ページセッション数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	フォームセッション数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	コンバージョン数 (リアル含む)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	商談数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	受注数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	受注単価	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000
	受注金額	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	webマーケティング施策 (メールリスト活用)																
	リスト合計	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	新規増加数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	解約・不達数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	配信回数 (月)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	閲覧開始数 (ノーリファラー数増)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
webマーケティング施策 (facebook)																	
ファン合計 (いいね数)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
新規ファン追加	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
ファン離脱	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
投稿回数 (月)	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
リーチ数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
閲覧数	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
販売費用計画	広告	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	SEO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	集客・コンテンツ総費用	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	販促収支	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0

1

3

②基準となる数値の  
平均値が自動で計算されます

④各数値の今後の  
改善計画を立てましょう

前提条件

		2015年2月	2015年3月	2015年4月	2015年5月	2015年6月	2015年7月	前提条件の平均	2015年8月	2015年9月	2015年10月	2015年11月	2015年12月	2016年1月	2016年2月	2016年3月	2016年4月
ウェブサイト全体計画 (WEBサイト)	広告クリック単価	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	直帰率	#DIV/0!	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%						
	回遊ページ離脱率	#DIV/0!	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%						
	フォーム離脱率	#DIV/0!	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%						
	商談率	#DIV/0!	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%						
メール・facebook	受注率	#DIV/0!	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%						
	メールクリック率	#DIV/0!	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%						
	facebook 投稿からのリーチ率	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!									
施策内容	facebook リーチからのクリック率	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!									

2

4

# マーケティング計画表サンプル

入力した数値の  
平均値が自動で計算されます。

まずは過去半年の  
自社のWEBサイトの  
実数値を入力してください

集客計画  
(セッション)

		2015年2月	2015年3月	2015				2015年8月	
ウェブサイト全体計画									
	閲覧開始数合計	86,941	79,726	65,339	61,035	95,813	94,603	80,576	84,238
	広告経由閲覧開始数	0	0	0	0	0	0	0	926
	検索エンジン流入	65,021	62,033	53,031	51,021	83,019	82,171	66,049	70,000
	検索エンジン以外の流入 (リファラー)	7,000	5,673	3,289	1,700	2,600	2,048	3,718	4,900
	検索エンジン以外の流入 (facebook)	5,012	6,012	4,111	4,092	5,212	5,362	4,967	100
	ノーリファラー	9,908	6,008	4,908	4,214	4,982	5,022	5,840	8,312
	回遊ページセッション数	26,082	23,121	20,908	19,531	26,828	25,543	23,669	26,114
	フォームセッション数	7,825	6,705	6,691	6,250	7,512	6,897	6,980	8,095
	コンバージョン数 (リアル含む)	2,113	1,944	1,940	2,000	2,254	2,000	2,042	2,429
	商談数	100	100	100	100	100	100	100	1,700
	受注数	10	10	10	10	10	10	10	170
	受注単価	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000
	受注金額	150,000	140,000	130,000	140,000	160,000	140,000	143,333	170,000
webマーケティング施策 (メールリスト活用)									
	リスト合計	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	50,000	51,950
	新規増加数	0	0	0	0	0	0	0	2,000
	解約・不達数	0	0	0	0	0	0	0	50
	配信回数 (月)	4	4	4	4	4	4	4	4
	閲覧開始数 (ノーリファラー 数増)	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,000	8,312
webマーケティング施策 (facebook)									
	ファン合計 (いいね数)	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
	新規ファン追加	0	0	0	0	0	0	0	0
	ファン離脱	0	0	0	0	0	0	0	0
	投稿回数 (月)	10	10	10	10	10	10	10	10
	リーチ数	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
	クリック数 (検索エンジン以外の参照元)	10	10	10	10	10	10	10	100
販促費用計画	広告	0	0	0	0	0	0	0	92,565
	SEO	0	0	0	0	0	0	0	0
	集客・コンテンツ総費用	0	0	0	0	0	0	0	92,565
	販促収支	150,000	140,000	130,000	140,000	160,000	140,000	143,333	77,435

先ほど入力した実数値から  
指標となる現状の数値が  
自動で計算されます。

前提条件

平均前提条件

	広告クリック単価	0	0	0	0	0	0	0
ウェブサイト全体計画	直帰率	70.0%	71.0%	68.0%	68.0%	72.0%	73.0%	70.3%
	回遊ページ離脱率	70.0%	71.0%	68.0%	68.0%	72.0%	73.0%	70.3%
	フォーム離脱率	73.0%	71.0%	71.0%	68.0%	70.0%	71.0%	70.7%
	商談率	4.7%	5.1%	5.2%	5.0%	4.4%	5.0%	4.9%
	受注率	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%
メール・facebook	メールクリック率	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
	facebook 投稿からのリーチ率	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
	facebook リーチからのクリック率	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%	0.5%
施策内容								

こちら平均値が出るので  
今後改善していくことになります。

# マーケティング計画表サンプル

目標に対して必要となる  
セッション数が  
自動で計算されます。

2015年2月

ウェブサイト全体計画

<b>閲覧開始数合計</b>	<b>86,941</b>	<b>79,726</b>	<b>65,339</b>	<b>61,035</b>
広告経由閲覧開始数	0	0	0	0
検索エンジン流入	65,021	62,033	53,031	51,021
検索エンジン以外の流入 (リファラー)	7,000	5,673	3,289	1,700
検索エンジン以外の流入 (facebook)	5,012	6,012	4,111	4,092
ノーリファラー	9,908	6,008	4,908	4,214
<b>回遊ページセッション数</b>	<b>26,082</b>	<b>23,121</b>	<b>20,908</b>	<b>19,531</b>
<b>フォームセッション数</b>	<b>7,825</b>	<b>6,705</b>	<b>6,691</b>	<b>6,250</b>
<b>コンバージョン数 (リアル含む)</b>	<b>2,113</b>	<b>1,944</b>	<b>1,940</b>	<b>2,000</b>
<b>商談数</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
<b>受注数</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>受注単価</b>	<b>@1,000</b>	<b>@1,000</b>	<b>@1,000</b>	<b>@1,000</b>
<b>受注金額</b>	<b>150,000</b>	<b>140,000</b>	<b>130,000</b>	<b>140,000</b>

集客計画  
(セッション)

目標となる受注金額を  
入力していきます。

webマーケティング施策（メールリスト活用）

リスト合計	50,000	51,950	53,900
新規増加数	0	2,000	2,000
解約・不達数	0	50	50
配信回数（月）	4	4	4
閲覧開始数（ノーリファラー数増）	8,000	8,312	8,624

メールは新規の増加率と  
解約・不達数を入力します。

webマーケティング施策（facebook）

ファン合計（いいね数）	1,000	1,000	1,000
新規ファン追加	0	0	0
ファン離脱	0	0	0
投稿回数（月）	10	10	10
リーチ数	2,000	2,000	2,000
クリック数（検索エンジン以外の参照元）	10	100	100

facebookはそれぞれ  
実数値を入力します。

# マーケティング計画表サンプル

検索エンジンからの流入とリファラーに関しては直接数値を入力します。

## ウェブサイト全体計画

<b>閲覧開始数合計</b>	94,603	80,576	86,715	86,715
広告経由閲覧開始数	0	0	791	791
検索エンジン流入	82,171	66,049	70,000	72,000
検索エンジン以外の流入 (リファラー)	2,048	3,718	4,900	5,200
検索エンジン以外の流入 (facebook)	5,362	4,967	100	100
ノーリファラー	5,022	5,840	8,312	8,624
<b>回遊ページセッション数</b>	25,543	23,669	26,882	26,882
<b>フォームセッション数</b>				
<b>コンバージョン数 (リアル含む)</b>				
<b>商談数</b>				
<b>受注数</b>				
<b>受注単価</b>	@1,000	@1,000	@1,000	@1,000
<b>受注金額</b>	140,000	143,333	170,000	175,000

facebookとノーリファラーに関しては先ほどの項目が自動で入力されます。

集客計画  
(セッション)

webマーケティング施策 (メールリスト活用)

# マーケティング計画表サンプル

広告経由閲覧開始数の欄に関しては、それ以下の流入の項目を入力すると自動で計算されます

9月

## ウェブサイト全体計画

<b>閲覧開始数合計</b>	<b>94,603</b>	<b>80,576</b>	<b>8,238</b>	<b>86,715</b>
広告経由閲覧開始数	0	0	926	791
検索エンジン流入	82,171	66,049	70,000	72,000
検索エンジン以外の流入 (リファラー)	2,048	3,718	4,900	5,200
検索エンジン以外の流入 (facebook)	5,362	4,967	1,000	100
ノーリファラー	5,022	5,840	8,300	8,624
<b>回遊ページセッション数</b>	<b>25,543</b>	<b>23,669</b>	<b>26,110</b>	<b>26,882</b>
<b>フォームセッション数</b>	<b>6,897</b>	<b>6,980</b>	<b>8,090</b>	<b>8,333</b>
<b>コンバージョン数 (リアル含む)</b>	<b>2,000</b>	<b>2,042</b>	<b>2,420</b>	<b>2,500</b>
<b>商談数</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>1,700</b>	<b>1,750</b>
<b>受注数</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>170</b>	<b>175</b>
<b>受注単価</b>	<b>@1,000</b>	<b>@1,000</b>	<b>@1,000</b>	<b>@1,000</b>
<b>受注金額</b>	<b>140,000</b>	<b>143,333</b>	<b>170,000</b>	<b>175,000</b>

集客計画  
(セッション)

## webマーケティング施策 (メールリスト活用)

上記の数値を元に広告費は自動で計算されます。

販促費用計画	広告	0	92,565	79,123
	SEO	0	0	0
集客・コンテンツ総費用		0	92,565	79,123
販促収支		143,333	77,435	95,877

具体的な改善数値を  
入力します。

平均前提条件

0		100	100	100		
70.3%	65%	69.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%
70.3%		70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%
70.7%	70.0%	70.0%	70.0%	70.0%	+	70.0%
4.9%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%
10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%	10.0%
4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%	4.0%
20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%	20.0%
0.5%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%	5.0%

ランディングページ改善

事例ページ追加

具体的な  
改善施策を入力します。