Netsujo / SIGNAL・90日計画

Web改善を、
90日で動かす。

優先順位・予算・効果検証テンプレート

商談につながる課題を選び、実装できる仕事へ落とし、公開後の変化を確認する。
顧客・社内担当者・既存制作会社が共通で使える90日計画。

BtoB Web営業 | 90日実行計画 | 予算と役割 | 効果測定

使う人が、判断を進められる資料へ。

2026年10月版 / 顧客向け実務資料
出典・仮定・空欄は区別して記載しています。

© Netsujo | 2026.10.19

01 / 対象と目的

最初の目標は、顧客の判断を前へ。

検索・生成AI・Webページ・問い合わせまでを、一つの顧客行動として整理します。

発見	理解	比較・信頼	相談・申込	計測・改善

対象顧客

誰の、どの仕事に役立つサービスか。価格帯・適用条件・発注者を言語化。

顧客の質問

何を知れば依頼できるか。対象、強み、根拠、費用、次の行動。

実行する人

社内・制作会社・開発者の役割と、公開権限・承認の所在。

測定する変化

取得可能な表示・クリック・相談・受注の記録。期間と条件を揃える。

90日計画の基本情報

対象URL・サービス： URL / 商材 / 対象顧客

最重要行動： 適格な相談 / 試用 / 見積依頼 / 購入

期間： 開始日 / 90日後の日付 / 評価日

担当： 事業責任者 / 実装者 / 公開担当 / 計測担当

© Netsujo | 2026.10.19

02 / 現状値

検索と商談の現状を、同じ期間で記録。

表示・クリック・CTR・問い合わせ・受注を別々の指標として残します。

指標	取得元	比較の注意
検索表示・クリック・CTR	Google Search Console	サイト/URL、地域、端末、期間を揃える
主要ページの閲覧・行動	GA4等（許可済み）	イベント定義・設定変更を記録する
有効な相談・商談	問い合わせ受領・案件台帳	問い合わせ到達と適格性を分ける
契約・入金	契約・課金台帳	申込開始・受領と契約成立を区別

> **観測の読み方**
>
> 検索クリックが増えても、問い合わせ増加や売上の因果効果は別途検証が必要です。市場需要、記事公開、計測条件、他施策などの同時変化も記録します。

基準値の記入欄

基準の28日間： 開始 / 終了、データの取得日時

比較の28日間： 開始 / 終了、比較条件

未取得： 取得できない指標・理由・次に確かめること

対応するExcel「現状指標」「効果検証」に入力し、定義・取得条件を保存してください。

03 / 優先順位

最初に直す課題を、根拠から選ぶ。

「症状 → 確認事実 → 仮説 → 変更案 → 完了条件」の順に記録します。

項目	架空の記入例（実績の主張ではありません）
症状	見込み顧客がサービスの対応条件を相談前に確認できない
確認事実	対象ページの初期HTMLに、対象顧客と条件の説明が見当たらない
原因の仮説	比較判断に必要な情報が足りず、相談に進みにくい可能性
変更案	承認された対象条件・料金条件・事例根拠を掲載
完了条件	公開HTMLで条件が取得でき、CTAとフォームが動く
効果確認	有効相談と見込み顧客の理解度を、比較期間で観測

評価する観点

影響

顧客の判断・重要商材との近さ（1〜5）

確実性

現象と修正可能性の根拠（1〜5）

工数

実装・承認・公開の見積（1〜5）

優先度の暫定計算

Excelでは「影響 × 確実性 ÷ 工数」を初期指標として計算します。機密、法令、障害復旧など必須対応は別枠で優先します。採用時には責任者が最終判断します。

04 / 実行計画・前期

0〜30日：課題を決め、実装可能にする。

既存の開発・制作体制を生かし、一件の改善を具体的な依頼へ進めます。

期間	実施すること	成果物・完了条件
Day 01–07	商材と顧客を選ぶ。GSC/GA4・公開HTML・相談台帳の取得状態を確認	商材・KPI・計測制約の一覧
Day 08–14	候補ページを調査し、症状・事実・仮説・必要な承認を分ける	上位3件の課題と証拠
Day 15–21	最優先1件について、変更・対象外・検収・担当・予算を決める	実装者へ渡せる仕様1件
Day 22–30	工数と公開手順を調整。必要に応じて小規模実装・QAを開始	責任者承認と着手・公開計画

この段階で優先する検証

- 収集した指標が実際の対象URLと期間に対応していること
- 掲載する実績・料金・対象条件の出典と承認者が明確であること
- 編集・テスト・公開・差し戻しが可能な担当と権限があること
- 仕様の完了条件が画面・HTML・イベントで観測できること

> **既存資料との接続**
>
> より詳細な「対象URL・根拠・変更内容・対象外・公開確認」は、制作中の既存Web改善仕様キットの形式を再利用できます。本資料は90日間の意思決定と配分に集中します。

05 / 実行計画・中期

31〜60日：実装し、本番で確かめる。

公開の技術的な受入と、顧客行動の変化を別々に扱います。

作業	合格条件の例
変更を実装する	承認済みの内容だけが、対象ページと仕様へ反映される
回帰を確認する	別ページ、表示言語、内部リンク、フォーム、既存計測が維持される
公開経路を確認する	変更対象が実際の公開URLで表示され、取得可能な状態になっている
人の承認を記録する	事業側と公開担当の承認、対象の版、反映日時を残す
次の課題を選ぶ	完了した改善と残る課題を再評価し、2件目へ進む

公開前

- 原稿・価格の承認
- 画面とHTMLの確認
- モバイル・フォームの確認
- 巻き戻し条件

公開後

- 正しい本番URL
- 読み込める情報
- ボタンと計測イベント
- 変更前後の記録

正常なアクセス・公開確認で利用者の増加や契約増を認定しません。これらは継続観測で確認します。

06 / 実行計画・後期

61〜90日：同じ指標で検証し、次へ。

最低1件の改善を本番確認し、測定条件・結果・未解決を意思決定に戻します。

変更内容	本番受入	観測期間	結果と限界

区分	記録する内容
変更結果	URL・変更版・公開日・本番確認の証拠
計測結果	同じ条件のGSC/GA4/案件数、取得日、欠損・遅延
比較の限界	同期間の施策、季節要因、サンプル数、計測差分
事業への示唆	比較・相談に必要な情報が揃ったか。次の優先事項
継続判断	同じ範囲で継続 / 次の改善 / 追加支援 / 一旦終了

90日後の振り返り

本番に届いた改善： 件数・対象ページ・受入証拠

実測された変化： 指標・期間・比較条件

継続する仕事： 次の課題・担当・期限

> **成果の判定**
>
> 90日で作った改善仕様の数、本番に反映した数、実際の商談・受注への寄与を分けて追います。最初の90日は基盤整備の受入に重点を置く計画として使います。

07 / 予算と担当

どの支援範囲を買うか、責任分担で選ぶ。

下記は2026年10月19日に確認した公式表示の目安です。契約時は最新の公開条件を確認してください。

公開プラン	税別料金	適合する進め方
SIGNAL 定期診断	月70,000円	診断・改善仕様・測定を受け取り、社内または既存制作会社が本番実装。1ルートドメイン、最低契約期間なし。
SIGNAL 改善推進	月300,000円	Netsujoが意思決定・制作会社連携・進行・公開確認を支援。最低3か月。実装の追加費用は別途確認。
SIGNAL 初期改善90日	900,000円から	90日固定。主要ページや計測環境など合意範囲の実装支援・引継ぎを含む。上限・範囲は契約で確認。

顧客側に必要な体制

役割	必要な判断と対応
事業責任者	重要商材、対象顧客、提供条件、優先順位、公開内容の承認
実装・制作	対象環境の確認、見積、実装、テスト、公開（契約範囲による）
計測・営業	指標と案件台帳、相談の適格性、比較条件の保存

予算の考え方

3か月の総費用は、支援プラン・実装費用・社内工数・必要なツール費を足して見積もります。Excelの費用判断シートは仮定値と確定値を分けて管理できます。

商品条件の出典： https://netsujo.jp/services/signal （2026-10-19閲覧）。価格・利用条件・実装範囲は契約時の公式表示を優先。

08 / 発注準備

この1枚から、制作・導入相談へ進む。

対象、仕事の範囲、予算、検証方法が揃えば、見積・着手の判断が早くなります。

対象商材・URL： 商材 / URL / 重要顧客

今止まっている判断： 発見 / 比較 / 相談 / 測定

最優先の改善： 変更内容と観測された根拠

実装体制： 自社 / 制作会社 / 支援希望

予算と期限： 税別予算 / 実装上限 / 90日期限

相談で確認したいこと： プラン適合 / 仕様 / 見積 / 検証

Netsujo SIGNAL
無料診断または導入相談から、対象サイトに合う改善範囲を確認できます。
https://netsujo.jp/services/signal

関連する資料

既存の公開資料一覧には、サービス説明資料やAIエージェント運用資料が掲載されています。別途制作中の「Web改善仕様と公開確認の実務キット」は、1件ごとの実装引継ぎに利用する想定です。

出典：Netsujo SIGNAL https://netsujo.jp/services/signal ／ 公式資料一覧 https://netsujo.jp/downloads 。確認日：2026-10-19。架空例は実在顧客の成果を示すものではありません。