

施策/分析一覧

EC×来店事業者様向け

本資料では、貴社の業界で実施すべき『BI』について、
ご説明させていただきます

施策

分析

シナリオ



web/アプリ接客



BI





BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
売上を可視化したい	販売チャネル/商品/顧客の売上可視化	1	自社EC/店舗 売上分析	自社EC/店舗別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P8~12
		2	自社EC/店舗/モール 売上分析	自社EC/店舗/モール別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P13~18
		3	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~24
		4	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P25~30
契約状況を可視化したい	契約数の推移可視化	5	月次顧客ステータス推移分析	月別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
		6	週次顧客ステータス推移分析	週別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P39~46
		7	日次顧客ステータス推移分析	日別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P47~53
LTV向上に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの可視化	8	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~64
		9	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P65~73
		10	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P74~82
		11	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P83~90
		12	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P91~99
		13	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P100~108
		14	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P109~116
	15	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P117~124	
	優良顧客の把握	16	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P125~128
		17	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P129~132
18		年別購入状況分析	初回購入年別に購入状況を可視化し、次年度以降のレポート状況を把握する	P133~138	



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
在庫状態を把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	各商品ごとに在庫数の推移を可視化し、在庫状態を把握する	P140~144
		20	在庫回転率分析	各商品ごとに在庫回転率を可視化し、在庫状態を把握する	P145~149
顧客の購入回数の増加に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの把握	21	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P151~156
		22	コホート分析	初回購入した顧客の定着率を可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P157~162
	アプローチすべきタイミングの把握	23	F2転換タイミング分析	初回購入した顧客のF2転換タイミングを可視化し、2回目購入させる適切なタイミングを把握する	P163~166
		24	購入間隔分析	商品が購入される間隔を可視化し、購入タイミングを把握する	P167~174
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化し、最適な商品の組み合わせを把握する	P175~182
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	初回購入した商品と2回目購入商品で頻出する組み合わせを可視化し、2回目購入させる適切な商品を把握する	P183~188
		27	商品別の閲覧購入状況分析	各商品ごとに閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P189~194
	アプローチすべきコースの把握	28	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P195~200
	相互送客状況の把握	29	自社EC/来店送客分析	自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P201~207
		30	自社EC/店舗購入分析	自社ECのみ、店舗のみ、自社EC/店舗での販売チャネルごとで、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P208~213
		31	自社EC/店舗送客分析	自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P214~220
		32	店舗からEC送客 商品組み合わせ分析	店舗→自社ECに送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P221~225
		33	自社ECから店舗送客 商品組み合わせ分析	自社EC→店舗に送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P226~230
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	34	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P232~235
		35	ランディングページ分析	ランディングページ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P236~240
		36	流入時間帯分析	流入時間帯別に、セッション数やCV数などを可視化し、時間帯ごとの傾向を把握する	P241~245
		37	アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P246~250



BI 分析一覧③

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
サイトアクセス 分析をしたい	利用デバイスの可視化	38	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P252~256
		39	ブラウザ利用状況分析	ブラウザ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきデバイスのUXを把握する	P257~261
		40	デバイスOS分析	OS別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P262~266
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	41	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P268~276
		42	流入チャネル別一気通貫分析	来店型における、セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P277~284
		43	アトリビューション分析	チャネル別にコストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握する	P285~291
		44	月次広告媒体別CPA分析	月×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P292~296
		45	日次広告媒体別CPA分析	日×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P297~301
		46	月次広告キャンペーン別CPA分析	月×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P302~306
		47	日次広告キャンペーン別CPA分析	日×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P307~311
	b→dash施策からの 効果可視化	48	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P312~318
		49	メール別予約コース分析	メール施策別に予約のあったコースを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P319~323
		50	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	P324~330
		51	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P331~336
		52	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P337~343
		53	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P344~350
		54	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P351~357
		55	チャネル別施策成果分析	チャネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P358~363

BI



目的ごとに、各分析の詳細をご説明致します



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
売上を可視化したい	販売チャネル/商品/顧客の売上可視化	1	自社EC/店舗 売上分析	自社EC/店舗別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P8~12
		2	自社EC/店舗/モール 売上分析	自社EC/店舗/モール別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P13~18
		3	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~24
		4	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P25~30
契約状況を可視化したい	契約数の推移可視化	5	月次顧客ステータス推移分析	月別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
		6	週次顧客ステータス推移分析	週別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P39~46
		7	日次顧客ステータス推移分析	日別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P47~53
LTV向上に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの可視化	8	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~64
		9	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P65~73
		10	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P74~82
		11	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P83~90
		12	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P91~99
		13	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P100~108
		14	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P109~116
		15	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P117~124
	優良顧客の把握	16	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P125~128
		17	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P129~132
18		年別購入状況分析	初回購入年別に購入状況を可視化し、次年度以降のレポート状況を把握する	P133~138	

分析分類	#	分析名
販売チャネル/ 商品/顧客の 売上可視化	1	<u>自社EC/店舗 売上分析</u>



実現できること



自社EC/店舗別に**売上状況を可視化し、**
売上に寄与するチャンネルを把握する

これまで

年	販売 チャンネル	1月 売上金額	2月 売上金額	...	12月 売上金額
2019	EC			...	
2019	店舗		???	...	
2020	EC			...	

自社EC/店舗別に売上状況を可視化できておらず、
改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

年	販売 チャンネル	1月 売上金額	2月 売上金額	...	12月 売上金額
2019	EC	340,400	371,170	...	457,100
2019	店舗	476,560	519,638	...	639,940
2020	EC	371,036	404,575	...	498,239

自社EC/店舗別に売上状況を可視化することで、
改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年
2	年/月
3	年/月/日
4	年 × 販売チャネル
5	年/月 × 販売チャネル
6	年/月/日 × 販売チャネル

etc...



レポート：NO5『年/月 × 販売チャネル』

集計期間

2019/1/1 ~ 2021/12/31

年	販売チャネル	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		売上金額	売上金額	売上金額	売上金額	売上金額		売上金額
2019	EC	340,400	371,170	356,670	379,400	392,100	...	457,100
2019	店舗	476,560	519,638	499,338	531,160	548,940	...	639,940
2020	EC	371,036	404,575	388,770	413,546	427,389	...	498,239
2020	店舗	405,076	441,692	424,437	451,486	466,599	...	543,949
2021	EC	330,188	360,035	345,970	368,018	380,337	...	443,387
2021	店舗	449,328	489,944	470,804	500,808	517,572	...	603,372
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

自社EC/店舗 売上分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注明細ID	テキスト	●	-	●	-
2	受注ID	テキスト	-	-	○	-
3	受注年月日	日付	-	●	-	-
4	受注年	テキスト	-	-	●	-
5	受注月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	受注日	テキスト	-	-	○	-
7	受注時間	テキスト	-	-	○	-
8	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	販売チャネル	テキスト	-	-	●	-
11	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	○	-
12	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	数量-計算用	整数	-	-	-	○
15	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
16	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
17	商品ID	テキスト	-	-	○	-
18	品番	テキスト	-	-	○	-
19	商品名	テキスト	-	-	○	-
20	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
21	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
22	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
24	商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	○	-
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	年齢	テキスト	-	-	○	-
34	エリア	テキスト	-	-	○	-
35	都道府県	テキスト	-	-	○	-
36	会員種別	テキスト	-	-	○	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
38	職業	テキスト	-	-	○	-
39	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
40	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
42	支払方法	テキスト	-	-	○	-
43	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
44	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
45	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
46	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
販売チャネル/ 商品/顧客の 売上可視化	2	<u>自社EC/店舗/モール 売上分析</u>



自社EC/店舗/モール別に**売上状況を可視化し、**
売上に寄与するチャンネルを把握する

これまで

年	月	販売チャンネル	1日 売上金額	31日 売上金額
2021	1	EC
2021	1	店舗	???	...
2021	1	モール
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

自社EC/店舗/モール別に売上状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	販売チャンネル	1日 売上金額	31日 売上金額
2021	1	EC	340,400	212,700
2021	1	店舗	476,560	671,500
2021	1	モール	350,612	691,645
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

自社EC/店舗/モール別に売上状況を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年 × 販売チャネル
2	年/月 × 販売チャネル
3	年/月/日 × 販売チャネル
4	年 × 販売チャネル × 販売チャネル詳細
5	年/月 × 販売チャネル × 販売チャネル詳細
6	年/月/日 × 販売チャネル × 販売チャネル詳細

etc...

レポート : NO3『年/月/日 × 販売チャネル』

集計期間 2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	販売チャネル	1日 売上金額	2日 売上金額	3日 売上金額	...	31日 売上金額
2021	1	EC	340,400	371,170	218,900	...	212,700
2021	1	店舗	476,560	519,638	306,460	...	671,500
2021	1	モール	350,612	382,305	225,467	...	691,645
2021	2	EC	299,552	326,630	192,632	...	-
2021	2	店舗	418,692	456,539	269,247	...	-
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO6『年/月/日 × 販売チャネル × 販売チャネル詳細』

集計期間 2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	販売チャネル	販売チャネル詳細	1日	2日	...	31日
				売上金額	売上金額		売上金額
2021	1	EC	-	340,400	371,170	...	212,700
2021	1	店舗	-	476,560	519,638	...	671,500
2021	1	モール	モールA	238,416	259,967	...	470,319
2021	1	モール	モールB	112,196	122,338	...	392,192
2021	2	EC	-	299,552	326,630	...	-
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

自社EC/店舗 売上分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注明細ID	テキスト	●	-	●	-
2	受注ID	テキスト	-	-	○	-
3	受注年月日	日付	-	●	-	-
4	受注年	テキスト	-	-	●	-
5	受注月	テキスト	-	-	●	-
6	受注日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	受注時間	テキスト	-	-	○	-
8	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	販売チャネル	テキスト	-	-	●	-
11	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	●	-
12	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	数量-計算用	整数	-	-	-	○
15	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
16	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
17	商品ID	テキスト	-	-	○	-
18	品番	テキスト	-	-	○	-
19	商品名	テキスト	-	-	○	-
20	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
21	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
22	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
24	商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	○	-
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	年齢	テキスト	-	-	○	-
34	エリア	テキスト	-	-	○	-
35	都道府県	テキスト	-	-	○	-
36	会員種別	テキスト	-	-	○	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
38	職業	テキスト	-	-	○	-
39	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
40	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
42	支払方法	テキスト	-	-	○	-
43	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
44	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
45	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
46	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
販売チャネル/ 商品/顧客の 売上可視化	3	商品別売上分析



実現できること



商品別に**売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握**する

これまで

商品名	購入者数	購入回数	売上金額
シューズA			
タオルA		???	
シャツB			

商品別に売上状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

商品名	購入者数	購入回数	売上金額
シューズA	10,241	15,238	24,720,000
タオルA	10,446	15,543	25,214,400
シャツB	10,036	14,933	24,225,600

商品別に売上状況を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	商品名
2	商品ブランド
3	商品カテゴリ
4	商品カテゴリ × 商品名
5	年/月 × 商品名
6	年/月 × 商品ブランド

NO	項目
7	年/月 × 商品カテゴリ
8	年/月 × 商品カテゴリ × 性別
9	年/月 × 商品カテゴリ × 年代
10	年/月 × 商品カテゴリ × 都道府県
11	年/月 × 商品カテゴリ × 会員種別
12	年/月 × 商品カテゴリ × 会員ランク

etc...



レポート：NO1『商品名』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

商品名	購入者数	購入回数	売上金額
シューズA	10,241	15,238	24,720,000
タオルA	10,446	15,543	25,214,400
シャツB	10,036	14,933	24,225,600
シューズB	10,651	15,848	25,708,800
タオルB	10,343	15,390	24,967,200
⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO4『商品カテゴリ × 商品名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

商品カテゴリ	商品名	購入者数	購入回数	売上金額
タオル	タオルA	10,241	15,238	24,720,000
タオル	タオルB	10,446	15,543	25,214,400
タオル	タオルC	10,036	14,933	24,225,600
タオル	タオルD	10,651	15,848	25,708,800
タオル	タオルE	10,343	15,390	24,967,200
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

自社EC/店舗 売上分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注明細ID	テキスト	●	-	-	-
2	受注ID	テキスト	-	-	○	-
3	受注年月日	日付	-	●	-	-
4	受注年	テキスト	-	-	○	-
5	受注月	テキスト	-	-	○	-
6	受注日	テキスト	-	-	○	-
7	受注時間	テキスト	-	-	○	-
8	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
11	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	○	-
12	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	数量-計算用	整数	-	-	-	○
15	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
16	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
17	商品ID	テキスト	-	-	○	-
18	品番	テキスト	-	-	○	-
19	商品名	テキスト	-	-	●	-
20	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
21	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
22	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
24	商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	○	-
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	年齢	テキスト	-	-	○	-
34	エリア	テキスト	-	-	○	-
35	都道府県	テキスト	-	-	○	-
36	会員種別	テキスト	-	-	○	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
38	職業	テキスト	-	-	○	-
39	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
40	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
42	支払方法	テキスト	-	-	○	-
43	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
44	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
45	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
46	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
販売チャネル/ 商品/顧客の 売上可視化	4	顧客属性別売上分析



実現できること



顧客属性別に**売上状況を可視化**し、**売上が変動した要因を把握**する

これまで

年代	購入者数	購入回数	売上金額
10			
20		???	
30			

顧客属性別に売上状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年代	購入者数	購入回数	売上金額
10	5,641	8,393	13,615,776
20	10,446	15,543	25,214,400
30	10,864	16,164	26,222,976

顧客属性別に売上状況を可視化することで、**改善箇所を把握**し、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	性別
2	年代
3	都道府県
4	会員種別
5	会員ランク
6	年/月 × 性別
7	年/月 × 年代
8	年/月 × 商品カテゴリ × 都道府県

NO	項目
9	年/月 × 商品カテゴリ × 会員種別
10	年/月 × 都道府県
11	年/月 × 会員種別
12	年/月 × 会員ランク
13	年/月 × 商品カテゴリ × 性別
14	年/月 × 商品カテゴリ × 年代
15	年/月 × 商品カテゴリ × 会員ランク

etc...



レポート：NO2『年代』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

年代	購入者数	購入回数	売上金額
10	5,641	8,393	13,615,776
20	10,446	15,543	25,214,400
30	10,864	16,164	26,222,976
40	10,550	15,698	25,466,544
50	7,625	11,346	18,406,512
⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO6『年/月 × 性別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	性別	購入者数	購入回数	売上金額
2021	1	男	4,805	7,150	11,598,624
2021	1	女	7,521	11,191	18,154,368
2021	2	男	4,074	6,062	9,833,616
2021	2	女	6,476	9,637	15,632,928
2021	3	男	5,327	7,927	12,859,344
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

自社EC/店舗 売上分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注明細ID	テキスト	●	-	-	-
2	受注ID	テキスト	-	-	○	-
3	受注年月日	日付	-	●	-	-
4	受注年	テキスト	-	-	○	-
5	受注月	テキスト	-	-	○	-
6	受注日	テキスト	-	-	○	-
7	受注時間	テキスト	-	-	○	-
8	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
11	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	○	-
12	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	数量-計算用	整数	-	-	-	○
15	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
16	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
17	商品ID	テキスト	-	-	○	-
18	品番	テキスト	-	-	○	-
19	商品名	テキスト	-	-	○	-
20	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
21	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
22	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
24	商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	-	-
32	年代	テキスト	-	-	-	-
33	年齢	テキスト	-	-	-	-
34	エリア	テキスト	-	-	●	-
35	都道府県	テキスト	-	-	(いずれか1つ)	-
36	会員種別	テキスト	-	-	-	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	-	-
38	職業	テキスト	-	-	○	-
39	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
40	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
42	支払方法	テキスト	-	-	○	-
43	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
44	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
45	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
46	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
売上を可視化したい	販売チャネル/商品/顧客の売上可視化	1	自社EC/店舗 売上分析	自社EC/店舗別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P8~12
		2	自社EC/店舗/モール 売上分析	自社EC/店舗/モール別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P13~18
		3	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~24
		4	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P25~30
契約状況を可視化したい	契約数の推移可視化	5	月次顧客ステータス推移分析	月別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
		6	週次顧客ステータス推移分析	週別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P39~46
		7	日次顧客ステータス推移分析	日別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P47~53
LTV向上に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの可視化	8	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~64
		9	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P65~73
		10	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P74~82
		11	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P83~90
		12	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P91~99
		13	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P100~108
		14	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P109~116
		15	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P117~124
	優良顧客の把握	16	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P125~128
		17	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P129~132
		18	年別購入状況分析	初回購入年別に購入状況を可視化し、次年度以降のレポート状況を把握する	P133~138

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	5	<u>月次顧客ステータス推移分析</u>



実現できること



月別に、**契約者数などの推移を可視化し、**
各指標が変動した要因を把握する

これまで

年	1月	2月	3月	...	12月
	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2017				...	
2018			???	...	
2019				...	
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

月別に、契約者数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	1月	2月	2月	...	12月
	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2017	1,102	1,567	2,114	...	2,281
2018	1,124	1,598	2,156	...	2,327
2019	1,080	1,536	2,072	...	2,235
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

月別に、契約者数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月
2	年/月 × 性別
3	年/月 × 年代
4	年/月 × 都道府県
5	年/月 × 会員ランク
6	年/月 × 会員種別

etc...



レポート：NO1『年/月』

集計期間

2017/1/1 ~ 2021/12/31

年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2017	1,102	1,567	2,114	2,531	2,087	...	2,281
2018	1,124	1,598	2,156	2,582	2,129	...	2,327
2019	1,080	1,536	2,072	2,480	2,045	...	2,235
2020	1,234	1,755	2,368	2,835	2,337	...	2,555
2021	1,333	1,896	2,558	3,063	2,525	...	2,760
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	年代	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2021	10	187	265	358	429	354	...	386
2021	20	307	436	588	704	581	...	635
2021	30	467	664	895	1,072	884	...	966
2021	40	267	379	512	613	505	...	552
2021	50	227	322	435	521	429	...	469
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

月次顧客ステータス推移分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	●	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	○
7	新規資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	○
8	当月資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	○
9	累計体験申込者数-計算用	整数	-	-	-	○
10	新規体験申込者数-計算用	整数	-	-	-	○
11	当月体験申込者数-計算用	整数	-	-	-	○
12	累計体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	○
13	新規体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	○
14	当月体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	○
15	累計契約者数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	新規契約者数-計算用	整数	-	-	-	○
17	当月契約者数-計算用	整数	-	-	-	○
18	累計来店者数-計算用	整数	-	-	-	○
19	新規来店者数-計算用	整数	-	-	-	○
20	当月上店者数-計算用	整数	-	-	-	○
21	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
22	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	当月資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	累計体験申込回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	新規体験申込回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	当月体験申込回数-計算用	整数	-	-	-	○
27	累計体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	新規体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	当月体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

月次顧客ステータス推移分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
30	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	当月契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	累計解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
34	新規解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
35	当月解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
36	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
37	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
38	当月来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
39	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	性別	テキスト	-	-	-	○
42	年代	テキスト	-	-	-	○
43	年齢	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
44	エリア	テキスト	-	-	-	○
45	都道府県	テキスト	-	-	-	○
46	会員種別	テキスト	-	-	-	○
47	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
48	姓	テキスト	-	-	-	○
49	名	テキスト	-	-	-	○
50	コースカテゴリID	テキスト	-	-	-	○
51	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	-	○
52	コースID	テキスト	-	-	-	○
53	コース名	テキスト	-	-	-	○
54	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
55	店舗名	テキスト	-	-	-	○
56	スタッフID	テキスト	-	-	-	○
57	スタッフ名	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	6	<u>週次顧客ステータス推移分析</u>



実現できること



週別に、契約者数などの推移を可視化し、
各指標が変動した要因を把握する

これまで

年	月	1週目	2週目	4週目	
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	
2021	1			...	
2021	2		???	...	
2021	3			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に、契約者数などの推移を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	1週目	2週目	4週目	
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	
2021	1	1,503	2,102	...	1,941
2021	2	1,383	1,934	...	1,786
2021	3	1,473	2,060	...	1,902
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に、契約者数などの推移を可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/週
2	年/月/週 × 性別
3	年/月/週 × 年代
4	年/月/週 × 都道府県
5	年/月/週 × 会員ランク
6	年/月/週 × スタッフ × 性別
7	年/月/週 × コース × 新規リピート

etc...



レポート：NO1『年/月/週』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年

月

1週目

2週目

3週目

4週目

累計契約者数

累計契約者数

累計契約者数

累計契約者数

2021

1

1,503

2,102

1,721

1,941

2021

2

1,383

1,934

1,583

1,786

2021

3

1,473

2,060

1,687

1,902

2021

4

1,533

2,144

1,755

1,980

2021

5

1,563

2,186

1,790

2,019

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月/週 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	年代	1週目	2週目	3週目	4週目
			累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2021	1	10	210	294	241	272
2021	1	20	346	483	396	446
2021	1	30	526	736	602	679
2021	1	40	301	420	344	388
2021	1	50	256	357	293	330
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月/週 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	年代	1週目	2週目	3週目	4週目
			累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2021	1	10	210	294	241	272
2021	1	20	346	483	396	446
2021	1	30	526	736	602	679
2021	1	40	301	420	344	388
2021	1	50	256	357	293	330
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

週次顧客ステータス推移分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-週	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	●	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	週	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計体験申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規体験申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当月体験申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当月体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当月来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	当月資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計体験申込回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	新規体験申込回数-計算用	整数	-	-	-	○
27	当月体験申込回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	累計体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	新規体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	当月体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

週次顧客ステータス推移分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
31	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	当月契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
34	累計解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
35	新規解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
36	当月解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
37	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
38	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
39	当月来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
40	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	性別	テキスト	-	-	-	○
43	年代	テキスト	-	-	-	○
44	年齢	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
45	エリア	テキスト	-	-	-	○
46	都道府県	テキスト	-	-	-	○
47	会員種別	テキスト	-	-	-	○
48	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
49	姓	テキスト	-	-	-	○
50	名	テキスト	-	-	-	○
51	コースカテゴリID	テキスト	-	-	-	○
52	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	-	○
53	コースID	テキスト	-	-	-	○
54	コース名	テキスト	-	-	-	○
55	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
56	店舗名	テキスト	-	-	-	○
57	スタッフID	テキスト	-	-	-	○
58	スタッフ名	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	7	<u>日次顧客ステータス推移分析</u>



実現できること



日別に、**契約者数などの推移を可視化し、**
各指標が変動した要因を把握する

これまで

年	月	1日	2日	31日
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に、契約者数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	1日	2日	31日
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2021	1	1,021	1,532	...
2021	2	939	1,409	...
2021	3	1,001	1,501	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に、契約者数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日
2	年/月/日 × 性別
3	年/月/日 × 年代
4	年/月/日 × 都道府県
5	年/月/日 × 会員ランク
6	年/月/日 × スタッフ × 性別
7	年/月/日 × コース × 新規リピート

etc...



レポート：NO1『年/月/日』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	1日	2日	3日	4日	5日	...	31日
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2021	1	1,021	1,532	1,978	2,477	2,016	...	2,129
2021	2	939	1,409	1,820	2,279	1,855	...	-
2021	3	1,001	1,501	1,938	2,427	1,976	...	2,086
2021	4	1,041	1,563	2,018	2,527	2,056	...	-
2021	5	1,062	1,593	2,057	2,576	2,097	...	2,214
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月/日 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	年代	1日 累計契約者数	2日 累計契約者数	3日 累計契約者数	4日 累計契約者数	5日 累計契約者数	...	31日 累計契約者数
2021	1	10	143	214	277	347	282	...	298
2021	1	20	235	352	455	570	464	...	490
2021	1	30	357	536	692	867	706	...	745
2021	1	40	204	306	396	495	403	...	426
2021	1	50	174	260	336	421	343	...	362
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

日次顧客ステータス推移分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-日	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	●	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計体験申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規体験申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当月体験申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当月体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当月上店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計資料請求回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	新規資料請求回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	当月資料請求回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	累計体験申込回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	新規体験申込回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	当月体験申込回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	累計体験参加回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	新規体験参加回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	当月体験参加回数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

日次顧客ステータス推移分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
31	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	新規契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	当月契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	累計解約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	新規解約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	当月解約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	累計来店回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	新規来店回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	当月来店回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	性別	テキスト	-	-	-	○
43	年代	テキスト	-	-	-	○
44	年齢	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
45	エリア	テキスト	-	-	-	○
46	都道府県	テキスト	-	-	-	○
47	会員種別	テキスト	-	-	-	○
48	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
49	姓	テキスト	-	-	-	○
50	名	テキスト	-	-	-	○
51	コースカテゴリID	テキスト	-	-	-	○
52	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	-	○
53	コースID	テキスト	-	-	-	○
54	コース名	テキスト	-	-	-	○
55	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
56	店舗名	テキスト	-	-	-	○
57	スタッフID	テキスト	-	-	-	○
58	スタッフ名	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ	
売上を可視化したい	販売チャネル/商品/顧客の売上可視化	1	自社EC/店舗 売上分析	自社EC/店舗別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P8~12	
		2	自社EC/店舗/モール 売上分析	自社EC/店舗/モール別に売上状況を可視化し、売上に寄与するチャネルを把握する	P13~18	
		3	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~24	
		4	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P25~30	
契約状況を可視化したい	契約数の推移可視化	5	月次顧客ステータス推移分析	月別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38	
		6	週次顧客ステータス推移分析	週別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P39~46	
		7	日次顧客ステータス推移分析	日別に、契約者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P47~53	
LTV向上に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの可視化	8	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~64	
		9	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P65~73	
		10	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P74~82	
		11	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P83~90	
		12	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P91~99	
		13	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P100~108	
		14	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P109~116	
	15	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P117~124		
	優良顧客の把握		16	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P125~128
			17	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P129~132
			18	年別購入状況分析	初回購入年別に購入状況を可視化し、次年度以降のレポート状況を把握する	P133~138

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	8	資料請求後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

初回資料請求年	初回資料請求月	資料請求者数	体験予約者数	体験予約者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回資料請求年	初回資料請求月	資料請求者数	体験予約者数	体験予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	5,418	1,089	22
2021	3	5,249	1,144	15

顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回資料請求年
2	初回資料請求年/月
3	初回資料請求年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回資料請求年/月 × 都道府県
8	初回資料請求年/月 × コースID
9	初回資料請求年/月 × コースID × 年代
10	初回資料請求年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート：NO2『初回資料請求年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回資料請求年	初回資料請求月	資料請求者数	体験予約者数	体験予約化率	平均参加 タイミング(日)	平均体験予約 期間(日)	体験予約者数 (当日)	...	体験予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回資料請求年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回資料請求年	初回資料請求月	コースID	資料請求者数	体験予約者数	体験予約化率	平均参加タイミング(日)	平均体験予約期間(日)	体験予約者数(当日)	...	体験予約者数(12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回資料請求年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回資料請求年	初回資料請求月	コースID	年代	資料請求者数	体験予約者数	体験予約化率	平均参加タイミング(日)	平均体験予約期間(日)	体験予約者数(当日)	...	体験予約者数(12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	○	-
2	初回資料請求年月日	日付	-	●	-	-
3	初回資料請求年	テキスト	-	-	●	-
4	初回資料請求月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回資料請求日	テキスト	-	-	○	-
6	最終資料請求年月日	日付	-	○	-	-
7	最終資料請求年	テキスト	-	-	○	-
8	最終資料請求月	テキスト	-	-	○	-
9	最終資料請求日	テキスト	-	-	○	-
10	初回体験申込年月日	日付	-	○	-	-
11	初回体験申込年	テキスト	-	-	○	-
12	初回体験申込月	テキスト	-	-	○	-
13	初回体験申込日	テキスト	-	-	○	-
14	最終体験申込年月日	日付	-	○	-	-
15	最終体験申込年	テキスト	-	-	○	-
16	最終体験申込月	テキスト	-	-	○	-
17	最終体験申込日	テキスト	-	-	○	-
18	初回体験参加年月日	日付	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
19	初回体験参加年	テキスト	-	-	○	-
20	初回体験参加月	テキスト	-	-	○	-
21	初回体験参加日	テキスト	-	-	○	-
22	最終体験参加年月日	日付	-	○	-	-
23	最終体験参加年	テキスト	-	-	○	-
24	最終体験参加月	テキスト	-	-	○	-
25	最終体験参加日	日付	-	-	○	-
26	初回契約年月日	テキスト	-	○	-	-
27	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
29	初回契約日	日付	-	-	○	-
30	最終契約年月日	テキスト	-	○	-	-
31	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
33	最終契約日	日付	-	-	○	-
34	初回来店年月日	テキスト	-	○	-	-
35	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
36	初回来店月	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
38	解約年月日	日付	-	○	-	-
39	解約年	テキスト	-	-	○	-
40	解約月	テキスト	-	-	○	-
41	解約日	テキスト	-	-	○	-
42	資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	●
43	体験申込者数-計算用	整数	-	-	-	●
44	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	●
45	契約者数-計算用	整数	-	-	-	●
46	初回来店者数-計算用	整数	-	-	-	●
47	解約者数-計算用	整数	-	-	-	●
48	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
49	体験申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
50	体験申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
51	体験申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
52	体験申込者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●
53	体験申込者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●
54	体験申込者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
55	体験申込者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
56	体験申込者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
57	体験申込者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
58	体験申込者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
59	体験申込者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
60	体験申込者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
61	体験申込者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
62	体験申込者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
63	体験申込者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
64	体験申込者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
65	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
66	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
67	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
68	体験参加者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
69	体験参加者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
70	体験参加者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
71	体験参加者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
72	体験参加者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
73	体験参加者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
74	体験参加者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
75	体験参加者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
76	体験参加者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
77	体験参加者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
78	体験参加者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
79	体験参加者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
80	体験参加者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
81	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
82	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
83	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
84	契約者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
85	契約者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
86	契約者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
87	契約者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
88	契約者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
89	契約者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
90	契約者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
91	契約者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
92	契約者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
93	契約者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
94	契約者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
95	契約者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
96	契約者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
97	初来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
98	初来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
99	初来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
100	初来店者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
101	初来店者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
102	初来店者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
103	初来店者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
104	初来店者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
105	初来店者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
106	初来店者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
107	初来店者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
108	初来店者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル④

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
109	初回来店者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
110	初回来店者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
111	初回来店者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
112	初回来店者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
113	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
114	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
115	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
116	解約者数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
117	解約者数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
118	解約者数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
119	解約者数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
120	解約者数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
121	解約者数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
122	解約者数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
123	解約者数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
124	解約者数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
125	解約者数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
126	解約者数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
127	解約者数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
128	解約者数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
129	性別	テキスト	-	-	○	-
130	年代	テキスト	-	-	○	-
131	年齢	テキスト	-	-	○	-
132	エリア	テキスト	-	-	○	-
133	都道府県	テキスト	-	-	○	-
134	会員種別	テキスト	-	-	○	-
135	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
136	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
137	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
138	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
139	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
140	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
141	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
142	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
143	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	9	体験予約後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

初回 体験予約年	初回 体験予約月	体験予約者数	体験参加者数	体験参加者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回 体験予約年	初回 体験予約月	体験予約者数	体験参加者数	体験参加者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	5,418	1,089	22
2021	3	5,249	1,144	15

顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回体験予約年
2	初回体験予約年/月
3	初回体験予約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回体験予約年/月 × 都道府県
8	初回体験予約年/月 × コースID
9	初回体験予約年/月 × コースID × 年代
10	初回体験予約年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート：NO2『初回体験予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回体験予約年	初回体験予約月	体験予約者数	体験参加者数	体験参加化率	平均参加タイミング(日)	平均体験参加期間(日)	体験参加者数(当日)	...	体験参加者数(12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回体験予約年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回体験予約年	初回体験予約月	コースID	体験予約者数	体験予約者数	体験参加化率	平均参加タイミング(日)	平均体験参加期間(日)	体験参加者数(当日)	...	体験参加者数(12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回体験予約年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回 体験予約年	初回 体験予約月	コースID	年代	体験 予約者数	体験 参加者数	体験 参加化率	平均参加 タイミング(日)	平均体験参加 期間(日)	体験参加者数 (当日)	...	体験参加者数 (12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	○	-
2	初回体験申込年月日	日付	-	●	-	-
3	初回体験申込年	テキスト	-	-	●	-
4	初回体験申込月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回体験申込日	テキスト	-	-	○	-
6	最終体験申込年月日	日付	-	○	-	-
7	最終体験申込年	テキスト	-	-	○	-
8	最終体験申込月	テキスト	-	-	○	-
9	最終体験申込日	テキスト	-	-	○	-
10	初回体験参加年月日	日付	-	○	-	-
11	初回体験参加年	テキスト	-	-	○	-
12	初回体験参加月	テキスト	-	-	○	-
13	初回体験参加日	テキスト	-	-	○	-
14	最終体験参加年月日	日付	-	○	-	-
15	最終体験参加年	テキスト	-	-	○	-
16	最終体験参加月	テキスト	-	-	○	-
17	最終体験参加日	テキスト	-	-	○	-
18	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
19	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
20	初回契約月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
21	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
22	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
23	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
24	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
25	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
26	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
27	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
28	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
29	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
30	解約年月日	日付	-	○	-	-
31	解約年	テキスト	-	-	○	-
32	解約月	テキスト	-	-	○	-
33	解約日	テキスト	-	-	○	-
34	体験申込者数-計算用	整数	-	-	-	●
35	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	●
36	契約者数-計算用	整数	-	-	-	●
37	初回来店者数-計算用	整数	-	-	-	●
38	解約者数-計算用	整数	-	-	-	●
39	契約金額-計算用	整数	-	-	○	-
40	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
41	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
42	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
43	体験参加者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●
44	体験参加者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●
45	体験参加者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
46	体験参加者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
47	体験参加者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
48	体験参加者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
49	体験参加者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
50	体験参加者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
51	体験参加者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
52	体験参加者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
53	体験参加者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
54	体験参加者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
55	体験参加者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
56	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
57	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
58	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
59	契約者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
60	契約者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
61	契約者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
62	契約者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
63	契約者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
64	契約者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
65	契約者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
66	契約者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
67	契約者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
68	契約者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
69	契約者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
70	契約者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
71	契約者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
72	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
73	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
74	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
75	初回来店者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
76	初回来店者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
77	初回来店者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
78	初回来店者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
79	初回来店者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
80	初回来店者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
81	初回来店者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
82	初回来店者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
83	初回来店者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
84	初回来店者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
85	初回来店者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
86	初回来店者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
87	初回来店者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
88	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
89	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
90	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
91	解約者数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
92	解約者数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
93	解約者数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
94	解約者数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
95	解約者数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
96	解約者数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
97	解約者数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
98	解約者数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
99	解約者数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
100	解約者数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
101	解約者数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
102	解約者数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
103	解約者数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
104	性別	テキスト	-	-	○	-
105	年代	テキスト	-	-	○	-
106	年齢	テキスト	-	-	○	-
107	エリア	テキスト	-	-	○	-
108	都道府県	テキスト	-	-	○	-
109	会員種別	テキスト	-	-	○	-
110	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
111	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
112	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
113	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
114	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
115	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
116	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
117	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
118	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	10	体験参加後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

初回 体験参加年	初回 体験参加月	体験参加者数	契約者数	契約者数 (12日後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	

顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回 体験参加年	初回 体験参加月	体験参加者数	契約者数	契約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	5,418	1,089	22
2021	3	5,249	1,144	15

顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回体験参加年
2	初回体験参加年/月
3	初回体験参加年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回体験参加年/月 × 都道府県
8	初回体験参加年/月 × コースID
9	初回体験参加年/月 × コースID × 年代
10	初回体験参加年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート：NO2『初回体験参加年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回体験参加年	初回体験参加月	体験参加者数	契約者数	契約化率	平均契約 タイミング(日)	平均契約 期間(日)	契約者数 (当日)	...	契約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回体験参加年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回体験参加年	初回体験参加月	コースID	体験参加者数	契約者数	契約化率	平均契約タイミング(日)	平均契約期間(日)	契約者数(当日)	...	契約者数(12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO9『初回体験参加年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回 体験参加年	初回 体験参加月	コースID	年代	体験 参加者数	契約者数	契約化率	平均契約 タイミング(日)	平均契約 期間(日)	契約者数 (当日)	...	契約者数 (12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	初回体験参加年月日	日付	-	●	-	-
3	初回体験参加年	テキスト	-	-	●	-
4	初回体験参加月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回体験参加日	テキスト	-	-	○	-
6	最終体験参加年月日	日付	-	○	-	-
7	最終体験参加年	テキスト	-	-	○	-
8	最終体験参加月	テキスト	-	-	○	-
9	最終体験参加日	テキスト	-	-	○	-
10	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終契約月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
18	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
19	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
20	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
21	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
22	解約年月日	日付	-	○	-	-
23	解約年	テキスト	-	-	○	-
24	解約月	テキスト	-	-	○	-
25	解約日	テキスト	-	-	○	-
26	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	●
27	契約者数-計算用	整数	-	-	-	●
28	初回来店者数-計算用	整数	-	-	-	●
29	解約者数-計算用	整数	-	-	-	●
30	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
33	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
34	契約者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●
35	契約者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●
36	契約者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
37	契約者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
38	契約者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
39	契約者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
40	契約者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
41	契約者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
42	契約者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
43	契約者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
44	契約者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
45	契約者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
46	契約者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
47	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
48	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
49	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	初回来店者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
51	初回来店者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
52	初回来店者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
53	初回来店者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
54	初回来店者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
55	初回来店者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
56	初回来店者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
57	初回来店者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
58	初回来店者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
59	初回来店者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
60	初回来店者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
61	初回来店者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
62	初回来店者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
63	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
64	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
65	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
66	解約者数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
67	解約者数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
68	解約者数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
69	解約者数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
70	解約者数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
71	解約者数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
72	解約者数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
73	解約者数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
74	解約者数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
75	解約者数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
76	解約者数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
77	解約者数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
78	解約者数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
79	性別	テキスト	-	-	○	-
80	年代	テキスト	-	-	○	-
81	年齢	テキスト	-	-	○	-
82	エリア	テキスト	-	-	○	-
83	都道府県	テキスト	-	-	○	-
84	会員種別	テキスト	-	-	○	-
85	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
86	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
87	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
88	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
89	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
90	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
91	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
92	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
93	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	11	契約後歩留まり分析(顧客単位)



実現できること



顧客単位で**年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

初回契約年	初回契約月	契約者数	初回来店者数	初回来店者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回契約年	初回契約月	契約者数	初回来店者数	初回来店者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	5,418	1,089	22
2021	3	5,249	1,144	15
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回契約年
2	初回契約年/月
3	初回契約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回契約年/月 × 都道府県
8	初回契約年/月 × コースID
9	初回契約年/月 × コースID × 年代
10	初回契約年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート：NO2『初回契約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回契約年	初回契約月	契約者数	初回来店者数	初回来店化率	平均初回来店 タイミング(日)	平均初回来店 期間(日)	初回来店者数 (当日)	...	初回来店者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO8『初回契約年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回契約年	初回契約月	コースID	契約者数	初回来店者数	初回来店化率	平均初回来店 タイミング(日)	平均初回来店 期間(日)	初回来店者数 (当日)	...	初回来店者数 (12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回契約年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回契約年	初回契約月	コースID	年代	契約者数	初回来店者数	初回来店化率	平均初回来店タイミング(日)	平均初回来店期間(日)	初回来店者数(当日)	...	初回来店者数(12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	○	-
2	初回契約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回契約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回契約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
6	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
11	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
12	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
13	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
14	解約年月日	日付	-	○	-	-
15	解約年	テキスト	-	-	○	-
16	解約月	テキスト	-	-	○	-
17	解約日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	契約者数-計算用	整数	-	-	-	●
19	初回来店者数-計算用	整数	-	-	-	●
20	解約者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
22	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
23	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
24	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
25	初回来店者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●
26	初回来店者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●
27	初回来店者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
28	初回来店者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
29	初回来店者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
30	初回来店者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
31	初回来店者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
32	初回来店者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
33	初回来店者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
34	初回来店者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
35	初回来店者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
36	初回来店者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
37	初回来店者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
38	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
39	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
40	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
41	解約者数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
42	解約者数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
43	解約者数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
44	解約者数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
45	解約者数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
46	解約者数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
47	解約者数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
48	解約者数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
49	解約者数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
50	解約者数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
51	解約者数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
52	解約者数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
53	解約者数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
54	性別	テキスト	-	-	○	-
55	年代	テキスト	-	-	○	-
56	年齢	テキスト	-	-	○	-
57	エリア	テキスト	-	-	○	-
58	都道府県	テキスト	-	-	○	-
59	会員種別	テキスト	-	-	○	-
60	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
61	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
62	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
63	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
64	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
65	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
66	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
67	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
68	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	12	資料請求後歩留まり分析 (資料請求単位)



実現できること



資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

資料請求年	資料請求月	資料請求数	体験予約数	体験予約数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

資料請求年	資料請求月	資料請求数	体験予約数	体験予約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	5,418	1,089	22
2021	3	5,249	1,144	15
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	資料請求年
2	資料請求年/月
3	資料請求年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	資料請求年/月 × 都道府県
8	資料請求年/月 × コースID
9	資料請求年/月 × コースID × 年代
10	資料請求年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート : NO2 『資料請求年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

資料請求年	資料請求月	資料請求数	体験予約数	体験予約化率	平均体験予約 タイミング(日)	平均体験予約 期間(日)	体験予約数 (当日)	...	体験予約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート : NO8 『資料請求年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

資料請求年	資料請求月	コースID	資料請求数	体験予約数	体験予約化率	平均体験予約 タイミング(日)	平均体験予約 期間(日)	体験予約数 (当日)	...	体験予約数 (12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO9『資料請求年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

資料請求年	資料請求月	コースID	年代	資料請求数	体験予約数	体験予約化率	平均体験予約タイミング(日)	平均体験予約期間(日)	体験予約数(当日)	...	体験予約数(12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(資料請求単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	資料請求ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	資料請求年月日	日付	-	-	●	-
4	資料請求年	テキスト	-	-	●	-
5	資料請求月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	資料請求日	テキスト	-	-	-	○
7	資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	●
8	体験申込者数-計算用	整数	-	-	-	●
9	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	○
10	契約者数-計算用	整数	-	-	-	○
11	初回来店者数-計算用	整数	-	-	-	○
12	解約者数-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
14	体験申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
15	体験申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
16	体験申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
17	体験申込者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●
18	体験申込者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
19	体験申込者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
20	体験申込者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
21	体験申込者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
22	体験申込者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
23	体験申込者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
24	体験申込者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
25	体験申込者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
26	体験申込者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
27	体験申込者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
28	体験申込者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
29	体験申込者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
30	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
31	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
32	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
33	体験参加者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
34	体験参加者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
35	体験参加者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験参加者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(資料請求単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	体験参加者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
38	体験参加者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
39	体験参加者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
40	体験参加者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
41	体験参加者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
42	体験参加者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
43	体験参加者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
44	体験参加者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
45	体験参加者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
46	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
47	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
48	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
49	契約者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	契約者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
51	契約者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
52	契約者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
53	契約者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
54	契約者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
55	契約者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
56	契約者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
57	契約者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
58	契約者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
59	契約者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
60	契約者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
61	契約者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
62	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
63	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
64	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
65	初回来店者数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
66	初回来店者数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
67	初回来店者数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
68	初回来店者数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
69	初回来店者数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
70	初回来店者数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
71	初回来店者数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
72	初回来店者数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(資料請求単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
73	初回来店者数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
74	初回来店者数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
75	初回来店者数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
76	初回来店者数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
77	初回来店者数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
78	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
79	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
80	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
81	解約者数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
82	解約者数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
83	解約者数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
84	解約者数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
85	解約者数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
86	解約者数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
87	解約者数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
88	解約者数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
89	解約者数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
90	解約者数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
91	解約者数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
92	解約者数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
93	解約者数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
94	性別	テキスト	-	-	○	-
95	年代	テキスト	-	-	○	-
96	年齢	テキスト	-	-	○	-
97	エリア	テキスト	-	-	○	-
98	都道府県	テキスト	-	-	○	-
99	会員種別	テキスト	-	-	○	-
100	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
101	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
102	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
103	コースID	テキスト	-	-	○	-
104	コース名	テキスト	-	-	○	-
105	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
106	店舗名	テキスト	-	-	○	-
107	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
108	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	13	体験予約後歩留まり分析 (体験予約単位)



実現できること



体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

体験予約年	体験予約月	体験予約数	体験参加数	体験参加数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

体験予約年	体験予約月	体験予約数	体験参加数	体験参加数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...
2021	2	5,418	1,089	...
2021	3	5,249	1,144	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	体験予約年
2	体験予約年/月
3	体験予約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	体験予約年/月 × 都道府県
8	体験予約年/月 × コースID
9	体験予約年/月 × コースID × 年代
10	体験予約年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート : NO2 『体験予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

体験予約年	体験予約月	体験予約数	体験参加数	体験参加化率	平均体験参加 タイミング(日)	平均体験参加 期間(日)	体験参加数 (当日)	...	体験参加数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO8 『体験予約年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

体験予約年	体験予約月	コースID	体験予約数	体験参加数	体験参加化率	平均体験参加 タイミング(日)	平均体験参加 期間(日)	体験参加数 (当日)	...	体験参加数 (12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『体験予約年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

体験予約年	体験予約月	コースID	年代	体験予約数	体験参加数	体験参加化率	平均体験参加タイミング(日)	平均体験参加期間(日)	体験参加数(当日)	...	体験参加数(12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(体験予約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	体験申込ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	体験申込年月日	テキスト	-	-	●	-
4	体験申込年	テキスト	-	-	●	-
5	体験申込月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	体験申込日	テキスト	-	-	○	-
7	体験申込数-計算用	整数	-	-	-	●
8	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	●
9	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
10	初回来店数-計算用	整数	-	-	-	○
11	解約数-計算用	整数	-	-	-	○
12	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
13	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
14	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
15	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
16	体験参加数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	体験参加数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●
18	体験参加数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
19	体験参加数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
20	体験参加数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
21	体験参加数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
22	体験参加数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
23	体験参加数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
24	体験参加数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
25	体験参加数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
26	体験参加数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
27	体験参加数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
28	体験参加数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
29	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(体験予約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	契約数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
33	契約数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
34	契約数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
35	契約数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
37	契約数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
38	契約数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
39	契約数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
40	契約数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
41	契約数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
42	契約数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
43	契約数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
44	契約数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
45	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
46	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
47	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
48	初回来店数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
49	初回来店数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
50	初回来店数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
51	初回来店数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
52	初回来店数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
53	初回来店数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
54	初回来店数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
55	初回来店数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○
56	初回来店数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
57	初回来店数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
58	初回来店数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
59	初回来店数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
60	初回来店数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
61	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(体験予約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
62	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
63	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
64	解約数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
65	解約数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
66	解約数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
67	解約数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
68	解約数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
69	解約数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
70	解約数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
71	解約数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
72	解約数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
73	解約数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
74	解約数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
75	解約数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
76	解約数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
77	性別	テキスト	-	-	○	-
78	年代	テキスト	-	-	○	-
79	年齢	テキスト	-	-	○	-
80	エリア	テキスト	-	-	○	-
81	都道府県	テキスト	-	-	○	-
82	会員種別	テキスト	-	-	○	-
83	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
84	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
85	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
86	コースID	テキスト	-	-	○	-
87	コース名	テキスト	-	-	○	-
88	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
89	店舗名	テキスト	-	-	○	-
90	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
91	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	14	体験参加後歩留まり分析 (体験参加単位)



実現できること



体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

体験参加年	体験参加月	体験参加数	契約数	契約数 (12日後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

体験参加年	体験参加月	体験参加数	契約数	契約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...
2021	2	5,418	1,089	...
2021	3	5,249	1,144	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	体験参加年
2	体験参加年/月
3	体験参加年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	体験参加年/月 × 都道府県
8	体験参加年/月 × コースID
9	体験参加年/月 × コースID × 年代
10	体験参加年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート：NO2『体験参加年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

体験参加年	体験参加月	体験参加数	契約数	契約化率	平均契約 タイミング(日)	平均契約 期間(日)	契約数 (当日)	...	契約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート : NO8 『体験参加年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

体験参加年	体験参加月	コースID	体験参加数	契約数	契約化率	平均契約 タイミング(日)	平均契約 期間(日)	契約数 (当日)	...	契約数 (12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『体験参加年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

体験参加年	体験参加月	コースID	年代	体験参加数	契約数	契約化率	平均契約 タイミング(日)	平均契約 期間(日)	契約数 (当日)	...	契約数 (12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(体験参加単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	体験参加ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	体験参加年月日	日付	-	●	○	-
4	体験参加年	テキスト	-	-	●	-
5	体験参加月	テキスト	-	-	●	-
6	体験参加日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	●
8	契約数-計算用	整数	-	-	-	●
9	初回来店数-計算用	整数	-	-	-	○
10	解約数-計算用	整数	-	-	-	○
11	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
12	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
14	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
15	契約数(当日)-計算用	整数	-	-	-	●
16	契約数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●
17	契約数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
18	契約数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
19	契約数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	契約数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
21	契約数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
22	契約数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
23	契約数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
24	契約数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
25	契約数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
26	契約数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
27	契約数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
28	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
29	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
30	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
31	初回来店数(当日)-計算用	整数	-	-	-	○
32	初回来店数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	○
33	初回来店数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	○
34	初回来店数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	○
35	初回来店数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	○
36	初回来店数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	○
37	初回来店数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	○
38	初回来店数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(体験参加単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	初回来店数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	○
40	初回来店数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	○
41	初回来店数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	○
42	初回来店数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	○
43	初回来店数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	○
44	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
45	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
46	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
47	解約数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
48	解約数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
49	解約数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
50	解約数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
51	解約数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
52	解約数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
53	解約数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
54	解約数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
55	解約数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
56	解約数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
57	解約数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
58	解約数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
59	解約数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
60	性別	テキスト	-	-	○	-
61	年代	テキスト	-	-	○	-
62	年齢	テキスト	-	-	○	-
63	エリア	テキスト	-	-	○	-
64	都道府県	テキスト	-	-	○	-
65	会員種別	テキスト	-	-	○	-
66	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
67	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
68	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
69	コースID	テキスト	-	-	○	-
70	コース名	テキスト	-	-	○	-
71	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
72	店舗名	テキスト	-	-	○	-
73	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
74	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	15	契約後歩留まり分析(契約単位)



実現できること



契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

契約年	契約月	契約数	初回来店数	初回来店数 (12日後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

契約年	契約月	契約数	初回来店数	初回来店数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	5,418	1,089	22
2021	3	5,249	1,144	15
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	契約年
2	契約年/月
3	契約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	契約年/月 × 都道府県
8	契約年/月 × コースID
9	契約年/月 × コースID × 年代
10	契約年/月 × コースID × 性別

etc...



レポート：NO2『契約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

契約年	契約月	契約数	初回来店数	初回来店化率	平均初回来店 タイミング(日)	平均初回来店 期間(日)	初回来店数 (当日)	...	初回来店数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	1.5	4.0	374	...	25
2021	2	5,418	1,089	20.1%	1.5	4.3	321	...	22
2021	3	5,249	1,144	21.8%	1.4	4.3	321	...	15
2021	4	5,154	1,139	22.1%	1.6	4.2	310	...	24
2021	5	5,014	1,078	21.5%	1.5	4.3	302	...	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『契約年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

契約年	契約月	コースID	契約数	初回来店数	初回来店化率	平均初回来店 タイミング(日)	平均初回来店 期間(日)	初回来店数 (当日)	...	初回来店数 (12日後)
2021	1	A001	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO9『契約年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

契約年	契約月	コースID	年代	契約数	初回来店数	初回来店化率	平均初回来店タイミング(日)	平均初回来店期間(日)	初回来店数(当日)	...	初回来店数(12日後)
2021	1	A001	10	1,142	232	20.3%	1.5	4.0	71	...	5
2021	1	A002	20	1,263	277	21.9%	1.5	4.3	79	...	5
2021	1	A003	30	1,864	382	20.5%	1.4	4.3	116	...	8
2021	1	A004	40	1,203	271	22.5%	1.6	4.2	75	...	5
2021	1	A005	50	1,022	211	20.6%	1.5	4.3	64	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

契約後歩留まり分析用(契約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	契約年月日	日付	-	●	○	-
4	契約年	テキスト	-	-	●	-
5	契約月	テキスト	-	-	●	-
6	契約日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	契約数-計算用	整数	-	-	-	●
8	初回来店数-計算用	整数	-	-	-	●
9	解約数-計算用	整数	-	-	-	○
10	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
11	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
12	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
13	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
14	初回来店数(当日) -計算用	整数	-	-	-	●
15	初回来店数(1日後)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	初回来店数(2日後)-計算用	整数	-	-	-	●
17	初回来店数(3日後)-計算用	整数	-	-	-	●
18	初回来店数(4日後)-計算用	整数	-	-	-	●
19	初回来店数(5日後)-計算用	整数	-	-	-	●
20	初回来店数(6日後)-計算用	整数	-	-	-	●
21	初回来店数(7日後)-計算用	整数	-	-	-	●
22	初回来店数(8日後)-計算用	整数	-	-	-	●
23	初回来店数(9日後)-計算用	整数	-	-	-	●
24	初回来店数(10日後)-計算用	整数	-	-	-	●
25	初回来店数(11日後)-計算用	整数	-	-	-	●
26	初回来店数(12日後)-計算用	整数	-	-	-	●
27	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
28	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
29	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

契約後歩留まり分析用(契約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
30	解約数(当月)-計算用	整数	-	-	-	○
31	解約数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
32	解約数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
33	解約数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
34	解約数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
35	解約数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
36	解約数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
37	解約数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
38	解約数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
39	解約数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
40	解約数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
41	解約数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
42	解約数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	○
43	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
44	年代	テキスト	-	-	○	-
45	年齢	テキスト	-	-	○	-
46	エリア	テキスト	-	-	○	-
47	都道府県	テキスト	-	-	○	-
48	会員種別	テキスト	-	-	○	-
49	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
50	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
51	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
52	コースID	テキスト	-	-	○	-
53	コース名	テキスト	-	-	○	-
54	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
55	店舗名	テキスト	-	-	○	-
56	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
57	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
優良顧客の把握	16	<u>デシル分析</u>



実現できること



購入金額をもとに、**ランクを10等分**することで**優良顧客を把握**する

これまで

顧客ランク	購入者数	合計購入金額	1人あたりの平均購入回数
ランク01		...	
ランク02		???	...
ランク03		...	
⋮	⋮	⋮	⋮

購入金額をもとにした優良顧客を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

顧客ランク	購入者数	合計購入金額	1人あたりの平均購入回数
ランク01	20	4,039,100	...
ランク02	20	2,755,500	...
ランク03	20	2,020,400	...
⋮	⋮	⋮	⋮

購入金額をもとにした優良顧客を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**

レポート

集計期間 90日前 ~ 終了日なし

顧客ランク	顧客数	合計購入金額	売上金額比率	1人あたりの平均購入…	1人あたりの平均購入…
ランク 01	20人	4,039,100円	30.2%	201,955.0円	1.0回
ランク 02	20人	2,755,500円	20.6%	131,214.3円	1.0回
ランク 03	20人	2,020,400円	15.1%	96,209.5円	1.0回
ランク 04	20人	1,444,900円	10.8%	72,245.0円	1.0回
ランク 05	20人	1,156,500円	8.6%	55,071.4円	1.0回
ランク 06	20人	839,600円	6.3%	39,981.0円	1.0回
ランク 07	20人	565,300円	4.2%	28,265.0円	1.0回
ランク 08	20人	340,500円	2.5%	16,214.3円	1.0回
ランク 09	20人	172,500円	1.3%	8,214.3円	1.0回
ランク 10	20人	58,900円	0.4%	2,804.8円	1.0回



利用するデータファイル

データファイル名

デシル分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	●
2	契約日	日付	-	●	-	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	-	●
4	契約金額	整数	-	-	-	●
5	性別	テキスト	-	-	○	-
6	年代	テキスト	-	-	○	-
7	年齢	テキスト	-	-	○	-
8	エリア	テキスト	-	-	○	-
9	都道府県	テキスト	-	-	○	-
10	会員種別	テキスト	-	-	○	-
11	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります。

分析分類	#	分析名
優良顧客の把握	17	<u>RFM分析</u>



実現できること



顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する

これまで

最終購入からの経過日数	累計購入金額			
	~19,999円	~49,999円	~69,999円	100,000円~
~30日				...
~90日		???		...
~180日				...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客を分類することができておらず、
改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

最終購入からの経過日数	累計購入金額			
	~19,999円	~49,999円	~69,999円	100,000円~
~30日	106	796	1,799	4,656
~90日	1,005	1,164	1,746	4,127
~180日	1,640	1,323	1,429	2,751
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客を分類することで、
改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる

対象断面 2020/11/18

比較断面 未設定

最終購入からの経過日数

累計購入金額

	~19,999円	~49,999円	~69,999円	~99,999円	100,000円~
~30日	106人	796人	1,799人	2,963人	4,656人
~90日	1,005人	1,164人	1,746人	4,021人	4,127人
~180日	1,640人	1,323人	1,429人	1,640人	2,751人
~365日	3,281人	2,699人	2,487人	1,323人	212人
366日~	4,339人	3,228人	3,016人	1,005人	159人



利用するデータファイル

データファイル名

RFM分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約日	日付	-	●	-	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	-	●
4	契約金額	整数	-	-	-	●
5	性別	テキスト	-	-	○	-
6	年代	テキスト	-	-	○	-
7	年齢	テキスト	-	-	○	-
8	エリア	テキスト	-	-	○	-
9	都道府県	テキスト	-	-	○	-
10	会員種別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
12	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
13	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
14	コースID	テキスト	-	-	○	-
15	コース名	テキスト	-	-	○	-
16	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
17	店舗名	テキスト	-	-	○	-
18	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
19	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
優良顧客の把握	18	<u>年別購入状況分析</u>



実現できること



初回購入年別に**購入状況を可視化し、**
次年度以降のリピート状況を把握する

これまで

初回購入年	2020年			
	購入者数	昨年からの 継続者数	継続率	累計購入金額
2016			...	
2017		???	...	
2018			...	

初回購入年別に購入状況を可視化できておらず、
改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

初回購入年	2020年			
	購入者数	昨年からの 継続者数	継続率	累計購入金額
2016	9,224	3,597	39.0%	171,280,456
2017	9,871	4,047	41.0%	175,190,508
2018	10,172	4,374	43.0%	192,667,852

初回購入年別に購入状況を可視化することで、
改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入年



レポート：NO1『初回購入年』

集計期間

2016/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年	2020年						
	購入者数	昨年からの継続者数	継続率	平均購入回数	累計購入回数	購入単価	累計購入金額
2016	9,224	3,597	39.0%	3.1	28,594	5,990	171,280,456
2017	9,871	4,047	41.0%	2.9	28,626	6,120	175,190,508
2018	10,172	4,374	43.0%	3.1	31,533	6,110	192,667,852
2019	10,997	4,509	41.0%	3.4	37,390	6,200	231,816,760
2020	11,038	4,915	44.5%	3.3	36,425	6,280	228,751,512
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

年別購入状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-購入年	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	購入年月日	日付	-	●	-	-
4	購入年	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	購入月	テキスト	-	-	○	-
6	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	初回購入年月日	日付	-	○	-	-
8	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
9	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
10	初回購入日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	初回購入年月日(EC)	日付	-	○	-	-
12	初回購入年(EC)	テキスト	-	-	○	-
13	初回購入月(EC)	テキスト	-	-	○	-
14	初回購入日(EC)	テキスト	-	-	○	-
15	初回購入年月日(店舗)	日付	-	○	-	-
16	初回購入年(店舗)	テキスト	-	-	○	-
17	初回購入月(店舗)	テキスト	-	-	○	-
18	初回購入日(店舗)	テキスト	-	-	○	-
19	当年購入者-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	当年購入者(EC)-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

年別購入状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
21	当年購入者(店舗)-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	昨年からの継続者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	購入回数-計算用	整数	-	-	-	●
24	購入回数(EC)-計算用	整数	-	-	-	○
25	購入回数(店舗)-計算用	整数	-	-	-	○
26	購入金額-計算用	整数	-	-	-	●
27	購入金額(EC)-計算用	整数	-	-	-	○
28	購入金額(店舗)-計算用	整数	-	-	-	○
29	来店回数-計算用	整数	-	-	○	-
30	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
31	年代	テキスト	-	-	○	-
32	年齢	テキスト	-	-	○	-
33	エリア	テキスト	-	-	○	-
34	都道府県	テキスト	-	-	○	-
35	会員種別	テキスト	-	-	○	-
36	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
37	職業	テキスト	-	-	○	-
38	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
39	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
40	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
在庫状態を把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	各商品ごとに在庫数の推移を可視化し、在庫状態を把握する	P140~144
		20	在庫回転率分析	各商品ごとに在庫回転率を可視化し、在庫状態を把握する	P145~149
顧客の購入回数の増加に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの把握	21	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P151~156
		22	コホート分析	初回購入した顧客の定着率を可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P157~162
	アプローチすべきタイミングの把握	23	F2転換タイミング分析	初回購入した顧客のF2転換タイミングを可視化し、2回目購入させる適切なタイミングを把握する	P163~166
		24	購入間隔分析	商品が購入される間隔を可視化し、購入タイミングを把握する	P167~174
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化し、最適な商品の組み合わせを把握する	P175~182
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	初回購入した商品と2回目購入商品で頻出する組み合わせを可視化し、2回目購入させる適切な商品を把握する	P183~188
		27	商品別の閲覧購入状況分析	各商品ごとに閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P189~194
	アプローチすべきコースの把握	28	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P195~200
	相互送客状況の把握	29	自社EC/来店送客分析	自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P201~207
		30	自社EC/店舗購入分析	自社ECのみ、店舗のみ、自社EC/店舗での販売チャネルごとで、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P208~213
		31	自社EC/店舗送客分析	自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P214~220
32		店舗からEC送客 商品組み合わせ分析	店舗→自社ECに送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P221~225	
33		自社ECから店舗送客 商品組み合わせ分析	自社EC→店舗に送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P226~230	
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	34	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P232~235
		35	ランディングページ分析	ランディングページ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P236~240
		36	流入時間帯分析	流入時間帯別に、セッション数やCV数などを可視化し、時間帯ごとの傾向を把握する	P241~245
		37	アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P246~250

分析分類	#	分析名
在庫の把握	19	在庫数推移分析



実現できること



各商品ごとに**在庫数の推移を可視化し、在庫状態を把握**する

これまで

年	月	シューズA	タオルA	シャツA
		平均在庫数	平均在庫数	平均在庫数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

各商品ごとに在庫数の推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	シューズA	タオルA	...	シャツA
		平均在庫数	平均在庫数	...	平均在庫数
2021	1	321	423	...	352
2021	2	293	398	...	331
2021	3	306	415	...	345
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

各商品ごとに在庫数の推移を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × 商品名
2	年/月/日 × 商品名

etc...



レポート：NO1『年/月 × 商品名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	シューズA	タオルA	シャツB	シューズB	...	シャツA
		平均在庫数	平均在庫数	平均在庫数	平均在庫数		平均在庫数
2021	1	321	423	392	548	...	352
2021	2	293	398	368	515	...	331
2021	3	306	415	384	537	...	345
2021	4	324	440	408	570	...	366
2021	5	321	436	404	564	...	363
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

在庫分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	○	-
6	在庫数-計算用	整数	-	-	-	●
7	売上点数-計算用	整数	-	-	-	○
8	商品ID	テキスト	-	-	○	-
9	品番	テキスト	-	-	○	-
10	商品名	テキスト	-	-	● (表頭)	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
13	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
14	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
15	商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
16	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
17	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
18	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
19	カラー	テキスト	-	-	○	-
20	サイズ	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
在庫の把握	20	在庫回転率分析



実現できること



各商品ごとに**在庫回転率を可視化し、在庫状態を把握**する

これまで

年	月	商品名	累計売上点数	在庫回転率
2021	1	シューズA	...	
2021	2	タオルA	???	
2021	3	シャツB	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

各商品ごとに在庫回転率を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	商品名	累計売上点数	在庫回転率
2021	1	シューズA	412	78.0%
2021	2	タオルA	428	76.4%
2021	3	シャツB	416	74.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

各商品ごとに在庫回転率を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × 商品名
2	年/月/日 × 商品名

etc...



レポート：NO1『年/月 × 商品名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	商品名	累計売上点数	平均在庫数	在庫回転率
2021	1	シューズA	412	528	78.0%
2021	2	タオルA	428	561	76.4%
2021	3	シャツB	416	557	74.7%
2021	4	シューズB	379	488	77.7%
2021	5	タオルB	420	538	78.1%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

在庫分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	○	-
6	在庫数-計算用	整数	-	-	-	●
7	売上点数-計算用	整数	-	-	-	●
8	商品ID	テキスト	-	-	○	-
9	品番	テキスト	-	-	○	-
10	商品名	テキスト	-	-	● (表頭)	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
13	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
14	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
15	商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
16	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
17	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
18	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
19	カラー	テキスト	-	-	○	-
20	サイズ	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
在庫状態を把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	各商品ごとに在庫数の推移を可視化し、在庫状態を把握する	P140~144
		20	在庫回転率分析	各商品ごとに在庫回転率を可視化し、在庫状態を把握する	P145~149
顧客の購入回数の増加に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの把握	21	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P151~156
		22	コホート分析	初回購入した顧客の定着率を可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P157~162
	アプローチすべきタイミングの把握	23	F2転換タイミング分析	初回購入した顧客のF2転換タイミングを可視化し、2回目購入させる適切なタイミングを把握する	P163~166
		24	購入間隔分析	商品が購入される間隔を可視化し、購入タイミングを把握する	P167~174
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化し、最適な商品の組み合わせを把握する	P175~182
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	初回購入した商品と2回目購入商品で頻出する組み合わせを可視化し、2回目購入させる適切な商品を把握する	P183~188
		27	商品別の閲覧購入状況分析	各商品ごとに閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P189~194
	アプローチすべきコースの把握	28	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P195~200
	相互送客状況の把握	29	自社EC/来店送客分析	自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P201~207
		30	自社EC/店舗購入分析	自社ECのみ、店舗のみ、自社EC/店舗での販売チャネルごとで、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P208~213
		31	自社EC/店舗送客分析	自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P214~220
		32	店舗からEC送客 商品組み合わせ分析	店舗→自社ECに送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P221~225
33		自社ECから店舗送客 商品組み合わせ分析	自社EC→店舗に送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P226~230	
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	34	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P232~235
		35	ランディングページ分析	ランディングページ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P236~240
		36	流入時間帯分析	流入時間帯別に、セッション数やCV数などを可視化し、時間帯ごとの傾向を把握する	P241~245
		37	アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P246~250

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの把握	21	購入転換率分析



実現できること



ビジネスプロセスにおける**歩留まりを可視化し、改善すべきプロセスを把握**する

これまで

初回購入年	初回購入者数	2回目購入者数	F2転換率	F5転換率
2015			...	
2016		???	...	
2017			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回購入年	初回購入者数	2回目購入者数	F2転換率	F5転換率
2015	29,642	8,922	30.1%	61.2%
2016	35,412	11,141	31.4%	60.1%
2017	36,836	11,828	32.1%	64.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	会員登録年
2	会員登録年/月
3	会員登録年/月/日
4	初回購入年
5	初回購入年/月
6	初回購入年/月/日
7	初回購入年 × 商品ブランド
8	初回購入年 × 商品カテゴリ
9	初回購入年 × 商品サブカテゴリ
10	初回購入年 × 性別

NO	項目
11	初回購入年 × 年代
12	初回購入年 × 都道府県
13	初回購入年 × 会員種別
14	初回購入年 × 会員ランク
15	初回購入年 × 商品カテゴリ × 性別
16	初回購入年 × 商品カテゴリ × 年代
17	初回購入年 × 商品カテゴリ × 都道府県
18	初回購入年 × 商品カテゴリ × 会員種別
19	初回購入年 × 商品カテゴリ × 会員ランク

etc...



レポート：NO4『初回購入年』

集計期間

2015/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年	初回購入者数	2回目購入者数	F2転換率	3回目購入者数	F3転換率	4回目購入者数	F4転換率	5回目購入者数	F5転換率
2015	29,642	8,922	30.1%	4,571	51.2%	2,799	61.2%	1,715	61.2%
2016	35,412	11,141	31.4%	6,251	56.1%	3,964	63.4%	2,383	60.1%
2017	36,836	11,828	32.1%	6,776	57.2%	4,255	62.8%	2,760	64.8%
2018	38,113	14,940	39.2%	8,267	55.3%	5,555	67.2%	3,516	63.3%
2019	41,843	16,419	39.2%	9,562	58.2%	6,535	68.3%	4,321	66.1%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

購入転換率分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-初回購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	会員登録年月日	日付	-	○	-	-
4	会員登録年	テキスト	-	-	○	-
5	会員登録月	テキスト	-	-	○	-
6	会員登録日	テキスト	-	-	○	-
7	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
8	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
9	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
10	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
11	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	初回購入品番	テキスト	-	-	○	-
13	初回購入商品名	テキスト	-	-	○	-
14	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
15	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
16	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
17	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
18	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
19	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
20	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
21	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

購入転換率分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
22	初回購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
23	初回購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
24	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	初回購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	2回目購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	3回目購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	4回目購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	5回目購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	性別	テキスト	-	-	○	-
31	年代	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	年齢	テキスト	-	-	○	-
33	エリア	テキスト	-	-	○	-
34	都道府県	テキスト	-	-	○	-
35	会員種別	テキスト	-	-	○	-
36	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
37	職業	テキスト	-	-	○	-
38	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
39	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
40	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの把握	22	<u>コホート分析</u>



実現できること



初回購入した顧客の**定着率を可視化し、**
改善すべきプロセスを把握する

これまで

初回購入年	初回購入月	初回購入者数	2回目 購入者数	2回目 購入者数 (12ヶ月後)
2020	1		...	
2020	2		???	...
2020	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回購入した顧客の定着率を
可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

初回購入年	初回購入月	初回購入者数	2回目 購入者数	2回目 購入者数 (12ヶ月後)
2020	1	2,454	740	...
2020	2	2,912	737	...
2020	3	2,704	573	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回購入した顧客の定着率を
可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入年
2	初回購入年/月
3	初回購入年/月/日
4	初回購入年/月 × 商品名
5	初回購入年/月 × 商品ブランド
6	初回購入年/月 × 商品カテゴリ
7	初回購入年/月 × 商品サブカテゴリ
8	初回購入年/月 × 性別

NO	項目
9	初回購入年/月 × 年代
10	初回購入年/月 × 都道府県
11	初回購入年/月 × 会員種別
12	初回購入年/月 × 会員ランク
13	初回購入年/月 × 商品カテゴリ × 性別
14	初回購入年/月 × 商品カテゴリ × 年代
15	初回購入年/月 × 商品カテゴリ × 都道府県
16	初回購入年/月 × 商品カテゴリ × 会員ランク

etc...



レポート：NO2『初回購入年/月』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回購入年	初回購入月	初回購入者数	2回目購入者数	2回目購入率	転換までの平均タイミング(月)	累計購入金額	2回目購入者数(当月)	2回目購入者数(1ヶ月後)	...	2回目購入者数(12ヶ月後)
2020	1	2,454	740	30.2%	2.5	15,378	74	215	...	7
2020	2	2,912	737	25.3%	2.5	14,677	74	214	...	7
2020	3	2,704	573	21.2%	2.0	15,921	57	166	...	6
2020	4	1,934	396	20.5%	1.3	13,888	40	115	...	4
2020	5	2,759	800	29.0%	2.7	17,200	80	232	...	8
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

コホート分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	●	-
2	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
3	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
4	初回購入月	テキスト	-	-	●	-
5	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	転換までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	●
8	転換までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
9	転換までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
10	2回目購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	2回目購入者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	2回目購入者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	2回目購入者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	2回目購入者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	2回目購入者数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	2回目購入者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	2回目購入者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	2回目購入者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	2回目購入者数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	2回目購入者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	2回目購入者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	2回目購入者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	2回目購入者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	累計購入金額-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

コホート分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	性別	テキスト	-	○	-	-
26	年代	テキスト	-	○	-	-
27	年齢	テキスト	-	○	-	-
28	エリア	テキスト	-	○	-	-
29	都道府県	テキスト	-	○	-	-
30	会員種別	テキスト	-	○	-	-
31	会員ランク	テキスト	-	○	-	-
32	職業	テキスト	-	○	-	-
33	顧客ラベル	テキスト	-	○	-	-
34	初回接触媒体名	テキスト	-	○	-	-
35	最終接触媒体名	テキスト	-	○	-	-
36	初回購入商品ID	テキスト	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	初回購入品番	テキスト	-	○	-	-
38	初回購入商品名	テキスト	-	○	-	-
39	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	○	-	-
40	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	○	-	-
41	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	○	-	-
42	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	○	-	-
43	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	○	-	-
44	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	○	-	-
45	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	○	-	-
46	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	○	-	-
47	初回購入商品カラー	テキスト	-	○	-	-
48	初回購入商品サイズ	テキスト	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アプローチすべき タイミングの把握	23	F2転換タイミング分析

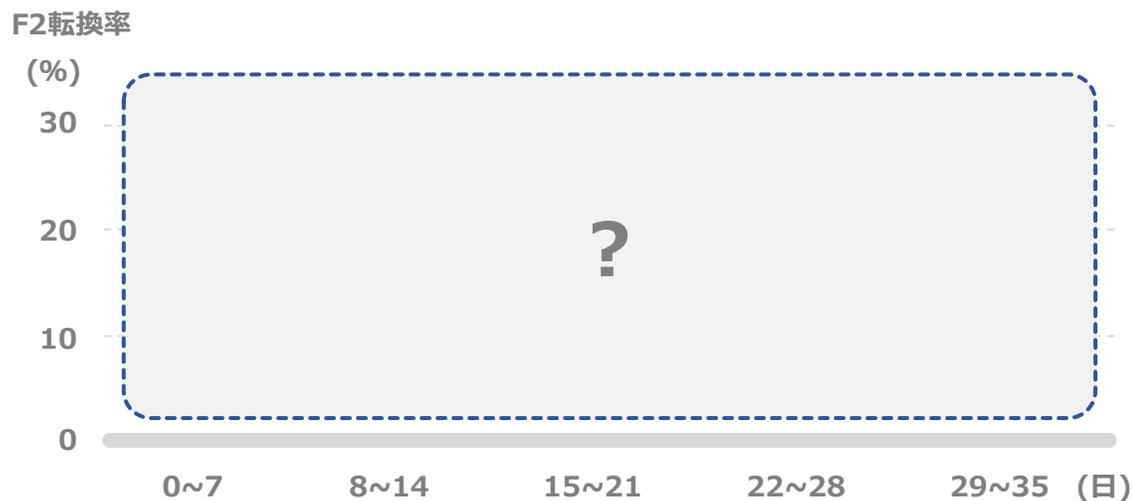


実現できること



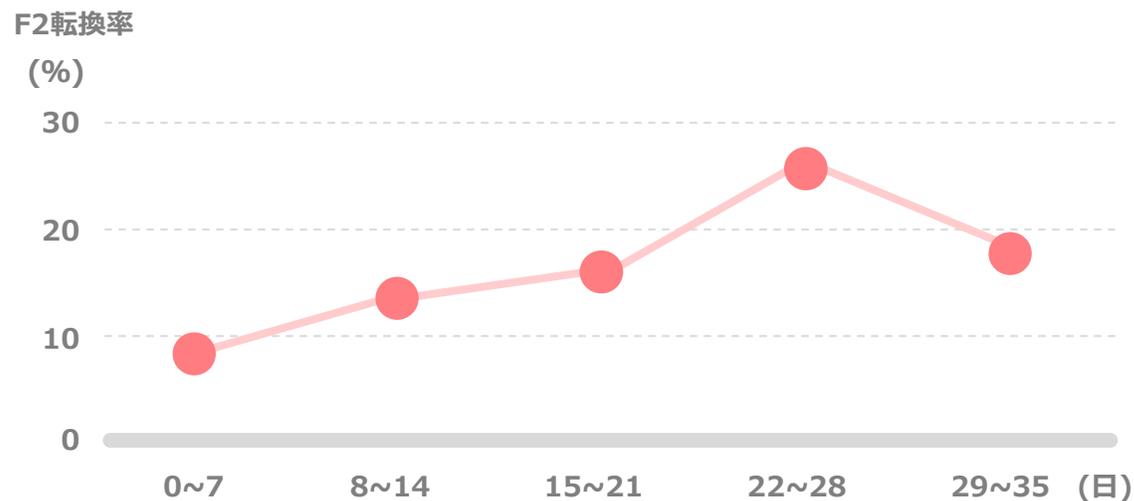
初回購入した顧客の**F2転換タイミングを可視化し、**
2回目購入させる適切なタイミングを把握する

これまで



F2転換のタイミングを可視化できておらず、
改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから



F2転換のタイミングを可視化することで、
改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる

初回購入日 2020/06/04 ~ 2020/08/24

初回購入日から 42 日

顧客

性別

F2転換率

(%)

26

24

22

20

18

16

14

12

10

8

6

● シューズA ● シューズB ● シャツA ● シャツB ● タオルA

0~7日

8~14日

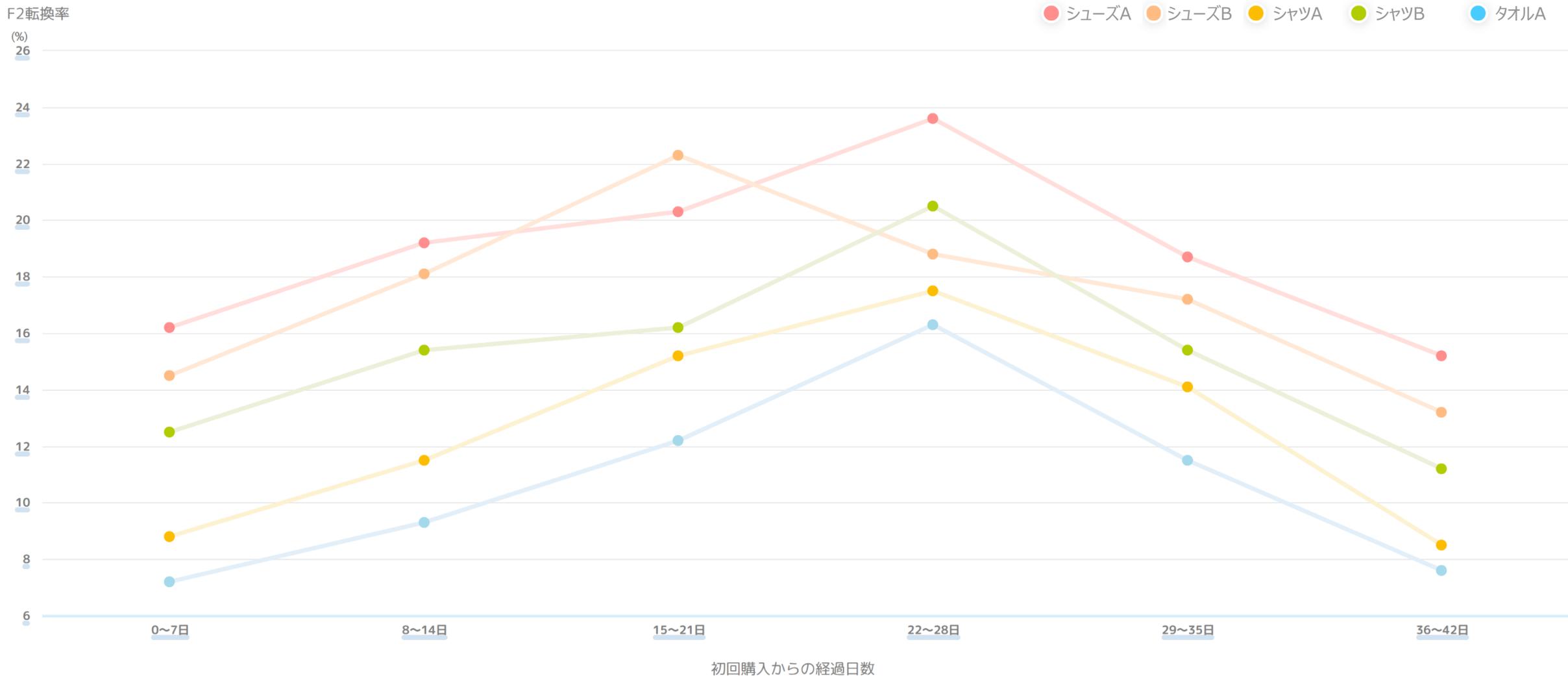
15~21日

22~28日

29~35日

36~42日

初回購入からの経過日数





利用するデータファイル

データファイル名

F2転換タイミング分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-初回購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	初回購入日	日付	-	●	-	-
4	2回目購入日	日付	-	●	-	-
5	性別	テキスト	-	-	○	-
6	年代	テキスト	-	-	○	-
7	年齢	テキスト	-	-	○	-
8	エリア	テキスト	-	-	○	-
9	都道府県	テキスト	-	-	○	-
10	会員種別	テキスト	-	-	○	-
11	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
12	職業	テキスト	-	-	○	-
13	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
14	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
15	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	初回購入商品ID	テキスト	-	-	●	-
17	初回購入品番	テキスト	-	-	○	-
18	初回購入商品名	テキスト	-	-	○	-
19	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
20	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
21	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
22	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
23	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
24	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
25	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
26	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
27	初回購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
28	初回購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
29	初回販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
30	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります166

分析分類	#	分析名
アプローチすべき タイミングの把握	24	購入間隔分析



実現できること



商品が購入される**間隔を可視化し、購入タイミングを把握**する

これまで

初回購入商品名	購入者数	平均購入間隔	平均購入回数	平均購入金額
シューズA				
タオルA		???		
シャツB				

商品が購入される間隔を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回購入商品名	購入者数	平均購入間隔	平均購入回数	平均購入金額
シューズA	1,012	5.7	6.3	31,023
タオルA	1,133	6.4	7.1	34,746
シャツB	1,093	6.2	6.8	33,505

商品が購入される間隔を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入商品名
2	初回購入商品ブランド
3	初回購入商品カテゴリ
4	初回購入商品名 × 性別
5	初回購入商品名 × 年代
6	初回購入商品名 × 都道府県

NO	項目
7	初回購入商品ブランド × 性別
8	初回購入商品ブランド × 年代
9	初回購入商品ブランド × 都道府県
10	初回購入商品カテゴリ × 性別
11	初回購入商品カテゴリ × 年代
12	初回購入商品カテゴリ × 都道府県

etc...



レポート：NO1『初回購入商品名』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回購入商品名	購入者数	平均購入間隔	平均購入回数	平均購入金額
シューズA	1,012	5.7	6.3	31,023
タオルA	1,133	6.4	7.1	34,746
シャツB	1,093	6.2	6.8	33,505
シューズB	901	5.1	5.6	27,610
タオルB	1,113	6.3	6.9	34,125
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO2『初回購入商品ブランド』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回購入
商品ブランド

購入者数

平均購入間隔

平均購入回数

平均購入金額

ブランドA

2,454

5.8

6.4

31,643

ブランドB

2,912

5.6

6.2

30,403

ブランドC

2,704

5.0

5.5

26,990

ブランドD

1,934

5.8

6.4

31,333

ブランドE

2,759

4.5

5.0

24,508

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『初回購入商品カテゴリ』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回購入
商品カテゴリ

購入者数

平均購入間隔

平均購入回数

平均購入金額

シューズ

3,597

5.6

4.2

30,403

グローブ

4,047

4.5

5.0

24,508

ウェア

4,374

5.6

6.2

30,713

マット

4,509

5.0

5.5

27,300

タオル

4,915

5.9

6.6

32,264

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO11『初回購入商品カテゴリ × 年代』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回購入
商品カテゴリ

年代

購入者数

平均購入間隔

平均購入回数

平均購入金額

ウェア

10

789

4.4

4.9

24,198

ウェア

20

1,002

5.6

6.2

30,713

ウェア

30

1,042

5.9

6.5

31,954

ウェア

40

992

5.6

6.2

30,403

ウェア

50

901

5.1

5.6

27,610

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

購入間隔分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	●	-
2	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
3	初回購入年	テキスト	-	-	○	-
4	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
5	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
7	初回購入商品品番	テキスト	-	-	○	-
8	初回購入商品名	テキスト	-	-	●	-
9	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
10	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
11	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
12	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
13	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
14	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
15	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
16	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
17	初回購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
18	初回購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
19	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	平均購入回数-計算用	整数	-	-	-	●
21	平均購入金額-計算用	整数	-	-	-	●
22	初回購入から最終購入までの日数-計算用	整数	-	-	-	○
23	平均購入間隔-計算用	小数	-	-	-	●
24	最終購入日からの経過日数-計算用	整数	-	-	-	○
25	最終購入日から購入間隔までの残日数-計算用	整数	-	-	-	○
26	性別	テキスト	-	-	○	-
27	年代	テキスト	-	-	○	-
28	年齢	テキスト	-	-	○	-
29	エリア	テキスト	-	-	○	-
30	都道府県	テキスト	-	-	○	-
31	会員種別	テキスト	-	-	○	-
32	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
33	職業	テキスト	-	-	○	-
34	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
35	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
36	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アプローチすべき商品の把握	25	<u>同時購入商品分析</u>



実現できること



同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化し、
最適な商品の組み合わせを把握する

これまで

購入商品名	同時購入商品名	同時購入数	同時購入者数	同時購入金額
シャツA	タオルB			
タオルA	シャツA		???	
シャツB	シューズA			

同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

購入商品名	同時購入商品名	同時購入数	同時購入者数	同時購入金額
シャツA	タオルB	1,023	941	20,135
タオルA	シャツA	982	903	19,330
シャツB	シューズA	798	734	15,705

同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	購入商品名 × 同時購入商品名
2	購入商品ブランド × 同時購入商品ブランド
3	購入商品カテゴリ × 同時購入商品カテゴリ
4	購入商品サブカテゴリ × 同時購入商品サブカテゴリ

etc...

レポート：NO1『購入商品名 × 同時購入商品名』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

購入商品名	同時購入商品名	同時購入数	同時購入者数	同時購入金額
シャツA	タオルB	1,023	941	20,135
タオルA	シャツA	982	903	19,330
シャツB	シューズA	798	734	15,705
シューズB	タオルA	1,003	922	19,732
タオルB	シューズB	931	856	18,323
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO2『購入商品ブランド × 同時購入商品ブランド』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

購入商品ブランド

同時購入
商品ブランド

同時購入数

同時購入者数

同時購入金額

ブランドA

ブランドB

3,089

2,842

60,808

ブランドA

ブランドC

3,130

2,879

61,613

ブランドB

ブランドC

3,171

2,917

62,419

ブランドB

ブランドD

4,112

3,783

80,943

ブランドB

ブランドE

2,956

2,719

58,190

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO3『購入商品カテゴリ × 同時購入商品カテゴリ』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

購入商品カテゴリ	同時購入商品カテゴリ	同時購入数	同時購入者数	同時購入金額
シューズ	タオル	2,967	2,729	58,392
グローブ	マット	3,386	3,115	66,647
ウェア	シューズ	3,887	3,576	76,513
マット	グローブ	4,194	3,858	82,554
タオル	マット	3,284	3,021	64,633
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

同時購入商品分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注ID-購入商品ID-同時購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	受注年月日	日付	-	●	-	-
3	受注年	テキスト	-	-	○	-
4	受注月	テキスト	-	-	○	-
5	受注日	テキスト	-	-	○	-
6	受注ID	テキスト	-	-	○	-
7	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
8	購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
9	購入品番	テキスト	-	-	○	-
10	購入商品名	テキスト	-	-	●	-
11	購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
14	購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
15	購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
16	購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
17	購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
18	購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
19	購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
20	購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
21	同時購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
22	同時購入品番	テキスト	-	-	○	-
23	同時購入商品名	テキスト	-	-	●	-
24	同時購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

同時購入商品分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	同時購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
26	同時購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
27	同時購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
28	同時購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
29	同時購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
30	同時購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
31	同時購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
32	同時購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
33	同時購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
34	同時購入数-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	同時購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	同時購入商品金額-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	性別	テキスト	-	-	○	-
38	年代	テキスト	-	-	○	-
39	年齢	テキスト	-	-	○	-
40	エリア	テキスト	-	-	○	-
41	都道府県	テキスト	-	-	○	-
42	会員種別	テキスト	-	-	○	-
43	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
44	職業	テキスト	-	-	○	-
45	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
46	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
47	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
48	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アプローチすべき商品の把握	26	F1F2購入商品の組み合わせ分析



実現できること



初回購入した商品と2回目購入商品で**頻出する組み合わせを可視化し、2回目購入させる適切な商品を把握**する

これまで

初回購入年	初回購入月	初回購入商品名	2回目購入商品名	2回目購入者数	2回目購入金額
2020	1	シャツA	タオルB		
2020	1	タオルA	シャツA	???	
2020	1	シャツB	シューズA		
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回購入した商品と2回目購入商品で頻出する組み合わせを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回購入年	初回購入月	初回購入商品名	2回目購入商品名	2回目購入者数	2回目購入金額
2020	1	シャツA	タオルB	412	5,890
2020	1	タオルA	シャツA	420	6,008
2020	1	シャツB	シューズA	499	7,127
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回購入した商品と2回目購入商品で頻出する組み合わせを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入商品名
2	初回購入年 × 初回購入月 × 初回購入商品名 × 2回目購入商品名
3	初回購入年 × 初回購入月 × 初回購入商品ブランド × 2回目購入商品ブランド
4	初回購入年 × 初回購入月 × 初回購入商品カテゴリ × 2回目購入商品カテゴリ

etc...



レポート：NO2『初回購入年 × 初回購入月 × 初回購入商品名 × 2回目購入商品名』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/1/31

初回購入年	初回購入月	初回購入商品名	2回目購入商品名	2回目購入者数	2回目購入金額
2020	1	シャツA	タオルB	412	5,890
2020	1	タオルA	シャツA	420	6,008
2020	1	シャツB	シューズA	499	7,127
2020	1	シューズB	タオルA	461	6,597
2020	1	タオルB	シューズB	466	6,656
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

F1F2購入商品の組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-初回購入商品ID-2回目購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
4	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
5	初回購入月	テキスト	-	-	●	-
6	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
7	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
8	初回購入品番	テキスト	-	-	○	-
9	初回購入商品名	テキスト	-	-	●	-
10	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
11	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
12	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
14	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
15	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
16	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
17	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
18	初回購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
19	初回購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
20	2回目購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
21	2回目購入品番	テキスト	-	-	○	-
22	2回目購入商品名	テキスト	-	-	●	-
23	2回目購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

F1F2購入商品の組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
24	2回目購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
25	2回目購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
26	2回目購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
27	2回目購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
28	2回目購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
29	2回目購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
30	2回目購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
31	2回目購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
32	2回目購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
33	2回目購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	2回目購入金額-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
35	性別	テキスト	-	-	○	-
36	年代	テキスト	-	-	○	-
37	年齢	テキスト	-	-	○	-
38	エリア	テキスト	-	-	○	-
39	都道府県	テキスト	-	-	○	-
40	会員種別	テキスト	-	-	○	-
41	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
42	職業	テキスト	-	-	○	-
43	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
44	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
45	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アプローチすべき商品の把握	27	商品別の閲覧購入状況分析



実現できること



各商品ごとに**閲覧数や購入数などを可視化し、
閲覧購入状況を把握**する

これまで

商品名	PV数	PV数(PC)	PV数 (モバイル)	売上金額 (モバイル)
シャツA			...	
タオルA		???	...	
シャツB			...	

各商品ごとに閲覧数や購入数などを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

商品名	PV数	PV数(PC)	PV数 (モバイル)	売上金額 (モバイル)
シャツA	10,000	4,500	5,500	500,000
タオルA	10,200	4,590	5,610	510,000
シャツB	10,900	4,905	5,995	545,000

各商品ごとに閲覧数や購入数などを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	商品名
2	ブランド名
3	カテゴリ名
4	サブカテゴリ名_1
5	サブカテゴリ名_2
6	カラー
7	サイズ

etc...



レポート：NO1『商品名』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

商品名	PV数	PV数(PC)	PV数(モバイル)	UU数	UU数(PC)	UU数(モバイル)	...	売上金額(モバイル)
シャツA	10,000	4,500	5,500	3,030	1,030	2,000	...	500,000
タオルA	10,200	4,590	5,610	3,091	1,051	2,040	...	510,000
シャツB	10,900	4,905	5,995	3,303	1,123	2,180	...	545,000
シューズB	11,200	5,040	6,160	3,394	1,154	2,240	...	560,000
タオルB	11,300	5,085	6,215	3,424	1,164	2,260	...	565,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

商品別の閲覧購入状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	時間帯	テキスト	-	-	○	-
4	商品ID	テキスト	-	-	○	-
5	商品名	テキスト	-	-	●	-
6	ブランドID	テキスト	-	-	○	-
7	ブランド名	テキスト	-	-	○	-
8	カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
9	カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
10	サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
11	サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
12	サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
13	サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	カラー	テキスト	-	-	○	-
15	サイズ	テキスト	-	-	○	-
16	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-
17	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
18	ページURL	テキスト	-	-	○	-
19	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
20	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	○	-
21	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
22	PV数(PC)-計算用	整数	-	-	-	●
23	PV数(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	●
24	PV数(タブレット)-計算用	整数	-	-	-	○
25	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
26	UU数(PC)-計算用	整数	-	-	-	○



利用するデータファイル②

データファイル名

商品別の閲覧購入状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	UU数(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	○
28	UU数(タブレット)-計算用	整数	-	-	-	○
29	購入数-計算用	整数	-	-	-	●
30	購入数(PC)-計算用	整数	-	-	-	●
31	購入数(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	●
32	購入数(タブレット)-計算用	整数	-	-	-	○
33	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
34	売上金額(PC)-計算用	整数	-	-	-	●
35	売上金額(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	●
36	売上金額(タブレット)-計算用	整数	-	-	-	○
37	PV数-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
38	PV数(PC)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
39	PV数(モバイル)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	PV数(タブレット)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
41	UU数-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
42	UU数(PC)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
43	UU数(モバイル)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
44	UU数(タブレット)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
45	購入数-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
46	購入数(PC)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
47	購入数(モバイル)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
48	購入数(タブレット)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
49	売上金額-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
50	売上金額(PC)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
51	売上金額(モバイル)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○
52	売上金額(タブレット)-計算用[前年同日]	整数	-	-	-	○

分析分類	#	分析名
アプローチすべき コースの把握	28	契約コース組み合わせ分析



実現できること



優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、
契約に至るまでの導線を把握する

これまで

初回契約年	初回契約月	初回契約コース名	2回目契約コース名	3回目契約コース名	契約者数
2020	1	骨盤ダイエットコース	健康ダイエットコース	生コラーゲン/ハリツヤコース	
2020	1	脚痩せコース	部位別集中ケア	毛穴引き締めコース	???
2020	1	プレミアム美脚コース	ブライダルコース	生コラーゲン/ハリツヤコース	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回契約年	初回契約月	初回契約コース名	2回目契約コース名	3回目契約コース名	契約者数
2020	1	骨盤ダイエットコース	健康ダイエットコース	生コラーゲン/ハリツヤコース	68
2020	1	脚痩せコース	部位別集中ケア	毛穴引き締めコース	56
2020	1	プレミアム美脚コース	ブライダルコース	生コラーゲン/ハリツヤコース	71
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
2	初回契約年 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
3	初回契約年/月 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
4	性別 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
5	年代 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
6	エリア × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
7	初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
8	初回契約年 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
9	初回契約年/月 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名

NO	項目
10	性別 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
11	年代 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
12	エリア × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
13	初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
14	初回契約年 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
15	初回契約年/月 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
16	性別 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
17	年代 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
18	エリア × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名

etc...



レポート : NO3『初回契約年/月 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名』

集計期間		2020/1/1 ~ 2020/1/31			
初回契約年	初回契約月	初回契約コース名	2回目契約コース名	3回目契約コース名	契約者数
2020	1	骨盤ダイエットコース	健康ダイエットコース	生コラーゲン/ハリツヤコース	68
2020	1	脚痩せコース	部位別集中ケア	毛穴引き締めコース	56
2020	1	プレミアム美脚コース	ブライダルコース	生コラーゲン/ハリツヤコース	71
2020	1	毛穴引き締めコース	脚痩せコース	部位別集中ケア	47
2020	1	ボディラインメリハリコース	毛穴引き締めコース	部位別集中ケア	31
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

契約コース組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	初回契約ID-初回契約コースID-2回目契約コースID-3回目契約コースID-4回目契約コースID-5回目契約コースID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	契約ID	テキスト	-	-	○	-
4	初回契約ID	テキスト	-	-	○	-
5	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
6	初回契約年月日	日付	-	●	-	-
7	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
8	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
9	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
11	初回契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
12	初回契約コースID	テキスト	-	-	○	-
13	初回契約コース名	テキスト	-	-	●	-
14	初回契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
15	初回契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
16	2回目契約年月日	日付	-	-	○	-
17	2回目契約年	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	2回目契約月	テキスト	-	-	○	-
19	2回目契約日	テキスト	-	-	○	-
20	2回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
21	2回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
22	2回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
23	2回目契約コース名	テキスト	-	-	●	-
24	2回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
25	2回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
26	3回目契約年月日	日付	-	-	○	-
27	3回目契約年	テキスト	-	-	○	-
28	3回目契約月	テキスト	-	-	○	-
29	3回目契約日	テキスト	-	-	○	-
30	3回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
31	3回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
32	3回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
33	3回目契約コース名	テキスト	-	-	○	-
34	3回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
35	3回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

契約コース組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
36	4回目契約年月日	日付	-	-	○	-
37	4回目契約年	テキスト	-	-	○	-
38	4回目契約月	テキスト	-	-	○	-
39	4回目契約日	テキスト	-	-	○	-
40	4回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
41	4回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
42	4回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
43	4回目契約コース名	テキスト	-	-	○	-
44	4回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
45	4回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
46	5回目契約年月日	日付	-	-	○	-
47	5回目契約年	テキスト	-	-	○	-
48	5回目契約月	テキスト	-	-	○	-
49	5回目契約日	テキスト	-	-	○	-
50	5回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
51	5回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
52	5回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
53	5回目契約コース名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
54	5回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
55	5回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
56	性別	テキスト	-	-	○	-
57	年代	テキスト	-	-	○	-
58	年齢	テキスト	-	-	○	-
59	エリア	テキスト	-	-	○	-
60	都道府県	テキスト	-	-	○	-
61	会員種別	テキスト	-	-	○	-
62	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
63	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
64	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
65	コースID	テキスト	-	-	○	-
66	コース名	テキスト	-	-	○	-
67	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
68	店舗名	テキスト	-	-	○	-
69	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
70	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
相互送客状況の把握	29	<u>自社EC/来店送客分析</u>



実現できること



自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する

これまで

初回利用年	初回販売チャンネル	顧客数	期間内来店回数	送客者数(12ヶ月後)
2020	EC		...	
2020	店舗		???	...
2021	EC		...	

自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回利用年	初回販売チャンネル	顧客数	期間内来店回数	送客者数(12ヶ月後)
2020	EC	5,579	1,674	21,386
2020	店舗	5,970	1,791	22,883
2021	EC	5,635	1,690	21,600

自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回販売チャンネル
2	初回利用年 × 初回販売チャンネル
3	初回販売チャンネル × 年代
4	初回販売チャンネル × 都道府県
5	初回販売チャンネル × 会員種別
6	初回販売チャンネル × 会員ランク
7	初回販売チャンネル × 性別

etc...

レポート：NO2『初回利用年 × 初回販売チャネル』

集計期間

2019/1/1 ~ 2021/1/31

初回利用年	初回販売チャネル	顧客数	期間内来店回数	累計 来店回数	生涯LTV	送客者数 (当月)	送客者数 (1ヶ月後)	...	送客者数 (12ヶ月後)
2019	店舗	5,329	5,329	1,416	109,172,828	14,019	15,783	...	21,193
2020	EC	5,579	5,579	1,674	118,866,174	15,021	15,450	...	21,386
2020	店舗	5,970	5,970	1,791	127,186,806	16,072	16,532	...	22,883
2021	EC	5,635	5,635	1,690	120,054,836	15,171	15,605	...	21,600
2021	店舗	6,248	6,248	1,875	133,130,115	16,824	17,304	...	23,953
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO3 『初回販売チャネル × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回販売チャネル	年代	顧客数	期間内来店回数	累計 来店回数	生涯LTV	送客者数 (当月)	送客者数 (1ヶ月後)	送客者数 (12ヶ月後)
EC	10	781	234	2,343	16,641,264	2,103	2,163	2,994
EC	20	1,283	385	3,850	27,339,220	3,455	3,554	4,919
EC	30	1,953	586	5,858	41,603,161	5,257	5,408	7,485
EC	40	1,116	335	3,347	23,773,235	3,004	3,090	4,277
EC	50	948	285	2,845	20,207,250	2,554	2,627	3,636
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

自社EC/店舗来店分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	初回利用年月日	日付	-	●	-	-
3	初回利用年	テキスト	-	-	○	-
4	初回利用月	テキスト	-	-	○	-
5	初回利用日	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入者数-計算用	整数	-	-	-	●
7	送客者数-計算用	整数	-	-	-	●
8	平均送客タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	●
9	平均送客タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
10	平均送客タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
11	送客者数(当月)-計算用	整数	-	-	-	●
12	送客者数(1ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
13	送客者数(2ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
14	送客者数(3ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	送客者数(4ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
16	送客者数(5ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
17	送客者数(6ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
18	送客者数(7ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
19	送客者数(8ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
20	送客者数(9ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
21	送客者数(10ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
22	送客者数(11ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
23	送客者数(12ヶ月後)-計算用	整数	-	-	-	●
24	送客時の平均購入回数-計算用	整数	-	-	-	●
25	送客者数(2回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
26	送客者数(3回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
27	送客者数(4回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
28	送客者数(5回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

自社EC/店舗来店分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	送客者数(6回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
30	生涯LTV-計算用	整数	-	-	-	●
31	性別	テキスト	-	-	○	-
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	エリア	テキスト	-	-	○	-
34	都道府県	テキスト	-	-	○	-
35	会員種別	テキスト	-	-	○	-
36	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
37	職業	テキスト	-	-	○	-
38	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
39	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
40	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	初回利用チャネル	テキスト	-	-	●	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
42	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
43	初回購入商品品番	テキスト	-	-	○	-
44	初回購入商品名	テキスト	-	-	○	-
45	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
46	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
47	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
48	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
49	初回契約コースID	テキスト	-	-	○	-
50	初回契約コース名	テキスト	-	-	○	-
51	初回契約店舗ID	テキスト	-	-	○	-
52	初回契約店舗名	テキスト	-	-	○	-
53	初回契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
54	初回契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
相互送客状況の把握	30	<u>自社EC/店舗購入分析</u>



実現できること



自社ECのみ、店舗のみ、自社EC/店舗での販売チャネルごとに、**購入状況を可視化し、相互送客状況を把握**する

これまで

購入年	販売チャネル	7月		9月
		顧客数	期間内購入回数	累計購入金額
2021	ECのみ		...	
2021	店舗のみ		???	...
2021	EC/店舗		...	

販売チャネル別に購入状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

購入年	販売チャネル	7月		9月
		顧客数	期間内購入回数	累計購入金額
2021	ECのみ	5,579	1,674	... 173,739,775
2021	店舗のみ	24,477	7,343	... 580,543,509
2021	EC/店舗	30,056	9,017	... 754,283,284

販売チャネル別に購入状況を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	購入年/月 × 販売チャネル
2	購入年/月 × 販売チャネル × 性別
3	購入年/月 × 販売チャネル × 年代
4	購入年/月 × 販売チャネル × 都道府県
5	購入年/月 × 販売チャネル × 会員種別
6	購入年/月 × 販売チャネル × 会員ランク

etc...

レポート：NO1『購入年/月 × 販売チャネル』

集計期間

2020/7/1 ~ 2021/9/30

購入年	販売チャネル	7月					8月	9月	
		顧客数	期間内購入回数	期間内購入金額	累計購入回数	累計購入金額	顧客数	累計購入金額	
2020	ECのみ	5,579	1,674	11,886,617	16,737	118,866,174	5,746	...	173,739,775
2020	店舗のみ	24,477	7,343	52,150,696	73,431	521,506,962	24,911	...	580,543,509
2020	EC/店舗	30,056	9,017	64,037,313	90,168	640,373,136	30,657	...	754,283,284
2021	ECのみ	6,179	1,832	17,845,600	18,922	125,840,170	6,128	...	192,800,765
2021	店舗のみ	29,544	8143	55,254,656	78,560	559,400,972	28,800	...	620,533,510
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『購入年/月 × 販売チャネル × 年代』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/9/30

購入年	年代	販売チャネル	7月					9月	
			顧客数	期間内購入回数	期間内購入金額	累計購入回数	累計購入金額	累計購入金額	
2021	10	ECのみ	502	151	1,069,796	1,506	10,697,956	...	15,636,580
2021	20	ECのみ	1,060	318	2,258,457	3,180	22,584,573	...	33,010,557
2021	30	ECのみ	1,227	368	2,615,056	3,682	26,150,558	...	38,222,751
2021	40	ECのみ	1,116	335	2,377,323	3,347	23,773,235	...	34,747,955
2021	50	ECのみ	1,004	301	2,139,591	3,013	21,395,911	...	31,273,160
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

自社EC/店舗購入分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-購入月	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	購入年月日	日付	-	●	-	-
4	購入年	テキスト	-	-	●	-
5	購入月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	顧客数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	期間内購入回数-計算用	整数	-	-	-	●
8	期間内購入金額-計算用	整数	-	-	-	●
9	累計購入回数-計算用	整数	-	-	-	●
10	累計購入金額-計算用	整数	-	-	-	●
11	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	累計解約回数-計算用	テキスト	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	職業	テキスト	-	-	○	-
20	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
21	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
22	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
23	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
相互送客状況の把握	31	<u>自社EC/店舗送客分析</u>



実現できること



自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する

これまで

初回販売チャンネル	性別	初回購入者数	送客者数	送客者数 (12ヶ月後)
EC	男		...	
EC	女		???	...
店舗	男		...	

自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回販売チャンネル	性別	初回購入者数	送客者数	送客者数 (12ヶ月後)
EC	男	562	232	10
EC	女	300	177	6
店舗	男	774	335	14

自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回販売チャンネル
2	初回販売チャンネル × 性別
3	初回販売チャンネル × 年代
4	初回販売チャンネル × 都道府県
5	初回販売チャンネル × 会員種別
6	初回販売チャンネル × 会員ランク

etc...

レポート：NO2『初回販売チャネル × 性別』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回販売チャネル	性別	初回購入者数	送客者数	送客率	平均送客 タイミング(月)	送客者数 (当月)	...	送客者数 (12ヶ月後)
EC	男	562	232	41.3%	0.9	73	...	10
EC	女	300	177	59.1%	0.8	59	...	6
店舗	男	774	335	43.3%	1.2	100	...	14
店舗	女	424	245	57.8%	1.2	83	...	8
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO3『初回販売チャネル × 年代』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

初回販売チャネル	年代	初回購入者数	送客者数	送客率	平均送客 タイミング(月)	送客者数 (当月)	...	送客者数 (12ヶ月後)
EC	10	262	102	38.9%	1.4	34	...	5
EC	20	525	211	40.2%	1.8	68	...	10
EC	30	537	234	43.6%	1.9	70	...	10
EC	40	462	191	41.3%	1.7	60	...	9
EC	50	350	148	42.3%	1.6	45	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

自社EC/店舗送客分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
3	初回購入年	テキスト	-	-	○	-
4	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
5	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	送客者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	平均送客タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	●
9	平均送客タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
10	平均送客タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
11	送客者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	送客者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	送客者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	送客者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	送客者数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	送客者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	送客者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	送客者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	送客者数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	送客者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	送客者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	送客者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	送客者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	送客時の平均購入回数-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

自社EC/店舗送客分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	送客者数(2回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
26	送客者数(3回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
27	送客者数(4回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
28	送客者数(5回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
29	送客者数(6回目購入)-計算用	整数	-	-	-	○
30	生涯LTV-計算用	整数	-	-	-	●
31	性別	テキスト	-	-	○	-
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	エリア	テキスト	-	-	○	-
34	都道府県	テキスト	-	-	○	-
35	会員種別	テキスト	-	-	○	-
36	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	職業	テキスト	-	-	○	-
38	顧客ラベル	テキスト	-	-	○	-
39	初回接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
40	最終接触媒体名	テキスト	-	-	○	-
41	初回販売チャネル	テキスト	-	-	●	-
42	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
43	初回購入商品品番	テキスト	-	-	○	-
44	初回購入商品名	テキスト	-	-	○	-
45	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
46	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
47	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
48	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
相互送客状況の把握	32	店舗からEC送客 商品組み合わせ分析



実現できること



店舗→自社ECに送客する際の**購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握**する

これまで

[店舗] 購入年	[店舗] 購入月	[店舗] 購入商品	[EC] 購入商品	[EC] 購入者数	[EC] 購入金額
2020	1	シャツA	タオルB		
2020	1	タオルA	シャツA	???	
2020	1	シャツB	シューズA		
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

自社EC送客の際の商品の組み合わせを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

[店舗] 購入年	[店舗] 購入月	[店舗] 購入商品	[EC] 購入商品	[EC] 購入者数	[EC] 購入金額
2020	1	シャツA	タオルB	412	421,480
2020	1	タオルA	シャツA	396	404,621
2020	1	シャツB	シューズA	321	328,754
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

自社EC送客の際の商品の組み合わせを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	[店舗]購入年/月 × [店舗]購入商品名 × [EC]購入商品名
2	[店舗]購入年/月 × [店舗]購入商品ブランド名 × [EC]購入商品ブランド名
3	[店舗]購入年/月 × [店舗]購入商品カテゴリ名 × [EC]購入商品カテゴリ名
4	[店舗]購入年/月 × [店舗]購入商品サブカテゴリ名 × [EC]購入商品サブカテゴリ名

etc...



レポート：NO1『[店舗]購入年/月 × [店舗]購入商品名 × [EC]購入商品名』

集計期間 2020/1/1 ~ 2020/12/31

[店舗]購入年	[店舗]購入月	[店舗]購入商品名	[EC]購入商品名	[EC]購入者数	[EC]購入金額
2020	1	シャツA	タオルB	412	421,480
2020	1	タオルA	シャツA	396	404,621
2020	1	シャツB	シューズA	321	328,754
2020	1	シューズB	タオルA	404	413,050
2020	1	タオルB	シューズB	375	383,547
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

店舗からEC送客 商品組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-店舗購入商品ID-EC購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	[店舗]購入年月日	日付	-	●	-	-
4	[店舗]購入年	テキスト	-	-	●	-
5	[店舗]購入月	テキスト	-	-	●	-
6	[店舗]購入日	テキスト	-	-	○	-
7	[店舗]購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
8	[店舗]購入商品名	テキスト	-	-	●	-
9	[店舗]購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
10	[店舗]購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	[店舗]購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	[店舗]購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
13	[EC]購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	[EC]購入商品名	テキスト	-	-	●	-
15	[EC]購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
16	[EC]購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
17	[EC]購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	[EC]購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	[EC]購入者数-計算用	整数	-	-	-	●
20	[EC]購入金額-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
相互送客状況の把握	33	自社ECから店舗送客 商品組み合わせ分析



実現できること



自社EC→店舗に送客する際の**購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握**する

これまで

[EC] 購入年	[EC] 購入月	[EC] 購入商品	[店舗] 購入商品	[店舗] 購入者数	[店舗] 購入金額
2020	1	シャツA	タオルB		
2020	1	タオルA	シャツA	???	
2020	1	シャツB	シューズA		
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

店舗送客の際の商品の組み合わせを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

[EC] 購入年	[EC] 購入月	[EC] 購入商品	[店舗] 購入商品	[店舗] 購入者数	[店舗] 購入金額
2020	1	シャツA	タオルB	431	413,890
2020	1	タオルA	シャツA	414	397,334
2020	1	シャツB	シューズA	336	322,834
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

店舗送客の際の商品の組み合わせを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	[EC]購入年/月 × [EC]購入商品名 × [店舗]購入商品名
2	[EC]購入年/月 × [EC]購入商品ブランド名 × [店舗]購入商品ブランド名
3	[EC]購入年/月 × [EC]購入商品カテゴリ名 × [店舗]購入商品カテゴリ名
4	[EC]購入年/月 × [EC]購入商品サブカテゴリ名 × [店舗]購入商品サブカテゴリ名

etc...



レポート：NO1『[EC]購入年/月 × [EC]購入商品名 × [店舗]購入商品名』

集計期間 2020/1/1 ~ 2020/12/31

[EC] 購入年	[EC] 購入月	[EC] 購入商品名	[店舗] 購入商品名	[店舗] 購入者数	[店舗] 購入金額
2020	1	シャツA	タオルB	431	413,890
2020	1	タオルA	シャツA	414	397,334
2020	1	シャツB	シューズA	336	322,834
2020	1	シューズB	タオルA	422	405,612
2020	1	タオルB	シューズB	392	376,640
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

自社ECから店舗送客 商品組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-EC購入商品ID-店舗購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	[EC]購入年月日	日付	-	●	-	-
4	[EC]購入年	テキスト	-	-	●	-
5	[EC]購入月	テキスト	-	-	●	-
6	[EC]購入日	テキスト	-	-	○	-
7	[EC]購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
8	[EC]購入商品名	テキスト	-	-	●	-
9	[EC]購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
10	[EC]購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	[EC]購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	[EC]購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
13	[店舗]購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	[店舗]購入商品名	テキスト	-	-	●	-
15	[店舗]購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
16	[店舗]購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
17	[店舗]購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	[店舗]購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	[店舗]購入者数-計算用	整数	-	-	-	●
20	[店舗]購入金額-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
在庫状態を把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	各商品ごとに在庫数の推移を可視化し、在庫状態を把握する	P140~144
		20	在庫回転率分析	各商品ごとに在庫回転率を可視化し、在庫状態を把握する	P145~149
顧客の購入回数の増加に向けた示唆を得たい	改善すべき歩留まりの把握	21	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P151~156
		22	コホート分析	初回購入した顧客の定着率を可視化し、改善すべきプロセスを把握する	P157~162
	アプローチすべきタイミングの把握	23	F2転換タイミング分析	初回購入した顧客のF2転換タイミングを可視化し、2回目購入させる適切なタイミングを把握する	P163~166
		24	購入間隔分析	商品が購入される間隔を可視化し、購入タイミングを把握する	P167~174
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	同時購入されやすい商品の組み合わせを可視化し、最適な商品の組み合わせを把握する	P175~182
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	初回購入した商品と2回目購入商品で頻出する組み合わせを可視化し、2回目購入させる適切な商品を把握する	P183~188
		27	商品別の閲覧購入状況分析	各商品ごとに閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P189~194
	アプローチすべきコースの把握	28	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P195~200
	相互送客状況の把握	29	自社EC/来店送客分析	自社EC→来店、来店→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P201~207
		30	自社EC/店舗購入分析	自社ECのみ、店舗のみ、自社EC/店舗での販売チャネルごとで、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P208~213
		31	自社EC/店舗送客分析	自社EC→店舗、店舗→自社ECでの送客タイミングを可視化し、送客率を上げるための要因を把握する	P214~220
32		店舗からEC送客 商品組み合わせ分析	店舗→自社ECに送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P221~225	
33		自社ECから店舗送客 商品組み合わせ分析	自社EC→店舗に送客する際の購入商品の組み合わせを可視化し、送客率を高めるための要因を把握する	P226~230	
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	34	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P232~235
		35	ランディングページ分析	ランディングページ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P236~240
		36	流入時間帯分析	流入時間帯別に、セッション数やCV数などを可視化し、時間帯ごとの傾向を把握する	P241~245
		37	アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P246~250

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	34	<u>ページアクセス分析</u>



実現できること



サイト全体の**アクセス状況を可視化し、**
改善すべきページを把握する

これまで

ページURL	PV数	セッション数	離脱率
https://aaa		...	
https://bbb	???	...	
https://ccc		...	

サイト全体のアクセス状況を可視化できておらず、
改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

ページURL	PV数	セッション数	離脱率
https://aaa	3,122	1,087	96.3%
https://bbb	2,053	986	92.3%
https://ccc	899	455	91.5%

サイト全体のアクセス状況を可視化することで、
改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる

レポート

サイト流入日 2020/06/04 ~ 2020/08/24

- ページURL
- PV
- セッション数
- UU数
- 平均ページ滞在時間
- ランディング数
- ランディング率
- 直帰数
- 直帰率
- 離脱数
- 離脱率

サイト全体	9,350	3,140	2,330	-	4,297	20.5%	3,645	62.3%	8,430	80.2%
/	3,000	1,000	800	00:15:45	2000	66.7%	1,700	85%	2,900	96.7%
/feature/	2,000	700	560	00:13:19	1780	89%	1,600	89.9%	1,900	95%
/function/	1,000	350	280	00:18:03	200	20.5%	150	75%	850	85%
/function/	800	250	200	00:10:34	100	12.5%	33	33.2%	730	91.3%
/seminar_event/	700	200	160	00:12:35	34	4.9%	27	79.4%	650	92.9%
/downloadlist/	450	150	120	00:15:45	24	5.3%	13	54.2%	400	88.9%
/data_pallet/	350	120	100	00:03:19	20	5.7%	14	70%	250	71.4%
/special/	250	100	30	00:08:03	105	42%	89	84.8%	200	80%
/req_material/	200	70	20	00:04:34	14	7%	11	78.6%	150	75%



利用するデータファイル

データファイル名

ページアクセス分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	webアクセスログID	テキスト	●	-	-	●
2	ページ閲覧日時	日時	-	●	-	-
3	ビジターID	テキスト	-	-	-	●
4	セッションID	テキスト	-	-	-	●
5	ページURL	テキスト	-	-	●	-
6	ページタイトル	テキスト	-	-	●	-
7	ページ滞在時間	整数	-	-	-	●
8	ランディングページフラグ	テキスト	-	-	-	●
9	直帰フラグ	テキスト	-	-	-	●
10	離脱ページフラグ	テキスト	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	35	<u>ランディングページ分析</u>



実現できること



ランディングページ別に**セッション数**や**CV数**などを可視化し、**改善すべきページを把握**する

これまで

ランディングページURL	PV数	セッション数	CVR
https://toppage		...	
https://detail		???	...
https://cartpage		...	

LP別にセッション数やCV数などを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

ランディングページURL	PV数	セッション数	CVR
https://toppage	23,666	18,900	2.5%
https://detail	23,193	18,119	2.1%
https://cartpage	25,323	19,330	2.3%

LP別にセッション数やCV数などを可視化することで、**改善箇所を把握**し、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	ランディングページURL
2	ランディングページタイトル

etc...



レポート：NO1『ランディングページURL』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

ランディングページURL	PV数	セッション数	1セッションあたりの平均PV	UU数	直帰数	直帰率	直接CV数	CVR
https://toppage	23,666	18,900	1.2	17,121	6,530	34.6%	473	2.5%
https://detail	23,193	18,119	1.2	15,945	6,399	35.3%	381	2.1%
https://cartpage	25,323	19,330	1.3	17,011	6,987	36.1%	445	2.3%
https://productpage	26,269	21,532	1.2	18,948	7,248	33.7%	517	2.4%
https://inquiry	22,483	17,032	1.3	14,988	6,204	36.4%	324	1.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	webアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	PV/Click日時	日時	-	●	-	-
3	年	整数	-	-	○	-
4	月	整数	-	-	○	-
5	日	整数	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直帰数-計算用	整数	-	-	-	●
11	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●
12	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
16	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
17	コンバージョンID	テキスト	-	-	○	-
18	コンバージョン名	テキスト	-	-	○	-
19	直帰フラグ	真偽値	-	-	○	-
20	OS	テキスト	-	-	○	-
21	OSバージョン	テキスト	-	-	○	-
22	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	ブラウザ	テキスト	-	-	○	-
26	ブラウザバージョン	テキスト	-	-	○	-
27	webアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
28	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
29	セッションID	テキスト	-	-	○	-
30	ドメイン	テキスト	-	-	○	-
31	ページURL	テキスト	-	-	○	-
32	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
33	国	テキスト	-	-	○	-
34	都市	テキスト	-	-	○	-
35	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
36	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
37	ランディングページURL	テキスト	-	-	●	-
38	ランディングページURL(パラメータ付)	テキスト	-	-	○	-
39	ランディングページタイトル	テキスト	-	-	○	-
40	広告ID	テキスト	-	-	○	-
41	広告種別	テキスト	-	-	○	-
42	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
43	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
44	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
45	広告名	テキスト	-	-	○	-
46	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
47	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	36	<u>流入時間帯分析</u>



実現できること



流入時間帯別にセッション数やCV数などを可視化し、
時間帯ごとの傾向を把握する

これまで

時間帯	PV数	セッション数	CVR
~01:00		...	
~02:00		???	...
~03:00		...	

流入時間帯別にセッション数やCV数などを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

時間帯	PV数	セッション数	CVR
~01:00	13,666	9,900	2.4%
~02:00	13,393	9,559	2.4%
~03:00	14,623	11,061	2.3%

流入時間帯別にセッション数やCV数などを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	時間帯
2	年/月/日 × 時間帯
3	OS × 時間帯
4	デバイスカテゴリ × 時間帯
5	ブラウザ × 時間帯
6	国 × 時間帯

etc...



レポート：NO1『時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

時間帯	PV数	セッション数	1セッションあたりの平均PV	UU数	直帰数	直帰率	直接CV数	CVR
00:00~01:00	13,666	9,900	1.3	7,223	3,943	39.8%	236	2.4%
01:00~02:00	13,393	9,559	1.4	7,079	3,864	40.4%	231	2.4%
02:00~03:00	14,623	11,061	1.3	7,729	4,218	38.1%	253	2.3%
03:00~04:00	15,169	11,212	1.3	8,018	4,376	39.0%	262	2.3%
04:00~05:00	12,983	8,954	1.4	6,862	3,745	41.8%	224	2.5%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	webアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	PV/Click日時	日時	-	●	-	-
3	年	整数	-	-	○	-
4	月	整数	-	-	○	-
5	日	整数	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直帰数-計算用	整数	-	-	-	●
11	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●
12	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
16	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
17	コンバージョンID	テキスト	-	-	○	-
18	コンバージョン名	テキスト	-	-	○	-
19	直帰フラグ	真偽値	-	-	○	-
20	OS	テキスト	-	-	○	-
21	OSバージョン	テキスト	-	-	○	-
22	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	ブラウザ	テキスト	-	-	○	-
26	ブラウザバージョン	テキスト	-	-	○	-
27	webアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
28	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
29	セッションID	テキスト	-	-	○	-
30	ドメイン	テキスト	-	-	○	-
31	ページURL	テキスト	-	-	○	-
32	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
33	国	テキスト	-	-	○	-
34	都市	テキスト	-	-	○	-
35	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
36	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
37	ランディングページURL	テキスト	-	-	●	-
38	ランディングページURL(パラメータ付)	テキスト	-	-	○	-
39	ランディングページタイトル	テキスト	-	-	○	-
40	広告ID	テキスト	-	-	○	-
41	広告種別	テキスト	-	-	○	-
42	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
43	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
44	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
45	広告名	テキスト	-	-	○	-
46	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
47	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	37	<u>アプリ利用状況分析</u>



実現できること



アプリを利用しているユーザーの**利用状況を可視化し、**
アプリ利用率を高めるための要因を把握する

これまで

年	月	スクリーンビュー数	CVR
2021	1	...	
2021	2	???	
2021	3	...	

アプリを利用しているユーザーの利用状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	スクリーンビュー数	CVR
2021	1	221,000	1.5%
2021	2	216,580	1.5%
2021	3	236,470	1.6%

アプリを利用しているユーザーの利用状況を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年
2	年/月
3	年/月/日
4	年/月/日 × OS
5	年/月/日 × デバイスカテゴリ
6	年/月/日 × ブラウザ

etc...



レポート：NO2『年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	月	スクリーンビュー数	セッション数	UU数	直接CV数	CVR
2022	1	221,000	110,500	30,100	1,686	1.5%
2022	2	216,580	108,290	29,498	1,652	1.5%
2022	3	236,470	118,235	32,207	1,804	1.6%
2022	4	245,310	122,655	33,411	1,871	1.7%
2022	5	209,950	104,975	28,595	1,602	1.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

アプリ利用状況分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	アプリアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
12	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
16	地域	テキスト	-	-	○	-
17	アプリアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
18	UUID	テキスト	-	-	○	-
19	セッションID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧③

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
サイトアクセス 分析をしたい	利用デバイスの可視化	38	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P252~256
		39	ブラウザ利用状況分析	ブラウザ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきデバイスのUXを把握する	P257~261
		40	デバイスOS分析	OS別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P262~266
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	41	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P268~276
		42	流入チャネル別一気通貫分析	来店型における、セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P277~284
		43	アトリビューション分析	チャネル別にコストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握する	P285~291
		44	月次広告媒体別CPA分析	月×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P292~296
		45	日次広告媒体別CPA分析	日×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P297~301
		46	月次広告キャンペーン別CPA分析	月×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P302~306
		47	日次広告キャンペーン別CPA分析	日×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P307~311
	b→dash施策からの 効果可視化	48	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P312~318
		49	メール別予約コース分析	メール施策別に予約のあったコースを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P319~323
		50	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	P324~330
		51	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P331~336
		52	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P337~343
		53	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P344~350
		54	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P351~357
		55	チャネル別施策成果分析	チャネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P358~363

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	38	<u>利用デバイス分析</u>



実現できること



利用デバイス別に**顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握**する

これまで

デバイスカテゴリ	PV数	セッション数	CVR
PC		...	
Smart phone		???	
Tablet		...	
⋮	⋮	⋮	⋮

利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

デバイスカテゴリ	PV数	セッション数	CVR
PC	23,666	18,900	2.5%
Smart phone	7,523	6,139	2.3%
Tablet	3,313	2,646	2.0%
⋮	⋮	⋮	⋮

利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	デバイスカテゴリ
2	年 × デバイスカテゴリ
3	年/月 × デバイスカテゴリ
4	年/月/日 × デバイスカテゴリ

etc...



レポート：NO1『デバイスカテゴリ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

デバイスカテゴリ	PV数	セッション数	1セッションあたりの平均PV	UU数	直帰数	直帰率	直接CV数	CVR
PC	23,666	18,900	1.3	17,000	6,143	32.5%	473	2.5%
smartphone	7,573	6,139	1.2	5,440	1,966	32.0%	140	2.3%
Tablet	3,313	2,646	1.3	2,380	991	37.5%	52	2.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	webアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	PV/Click日時	日時	-	●	-	-
3	年	整数	-	-	○	-
4	月	整数	-	-	○	-
5	日	整数	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直帰数-計算用	整数	-	-	-	●
11	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●
12	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
16	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
17	コンバージョンID	テキスト	-	-	○	-
18	コンバージョン名	テキスト	-	-	○	-
19	直帰フラグ	真偽値	-	-	○	-
20	OS	テキスト	-	-	○	-
21	OSバージョン	テキスト	-	-	○	-
22	新規/リポート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	●	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	ブラウザ	テキスト	-	-	○	-
26	ブラウザバージョン	テキスト	-	-	○	-
27	webアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
28	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
29	セッションID	テキスト	-	-	○	-
30	ドメイン	テキスト	-	-	○	-
31	ページURL	テキスト	-	-	○	-
32	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
33	国	テキスト	-	-	○	-
34	都市	テキスト	-	-	○	-
35	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
36	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
37	ランディングページURL	テキスト	-	-	○	-
38	ランディングページURL(パラメータ付)	テキスト	-	-	○	-
39	ランディングページタイトル	テキスト	-	-	○	-
40	広告ID	テキスト	-	-	○	-
41	広告種別	テキスト	-	-	○	-
42	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
43	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
44	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
45	広告名	テキスト	-	-	○	-
46	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
47	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの可視化	39	ブラウザ利用状況分析



実現できること



ブラウザ別にセッション数やCV数などを可視化し、
改善すべきデバイスのUXを把握する

これまで

ブラウザ	PV数	セッション数	CVR
Chrome		...	
Safari		???	...
Internet Explorer		...	

ブラウザ別にセッション数やCV数などを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

ブラウザ	PV数	セッション数	CVR
Chrome	23,666	18,900	2.5%
Safari	18,459	13,599	2.7%
Internet Explorer	20,589	17,123	2.4%

ブラウザ別にセッション数やCV数などを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	ブラウザ
2	年 × ブラウザ
3	年/月 × ブラウザ
4	年/月/日 × ブラウザ
5	年/月/日 × ブラウザ × デバイスカテゴリ
6	年/月/日 × ブラウザ × OS

etc...



レポート：NO1『ブラウザ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

ブラウザ	PV数	セッション数	1セッションあたりの平均PV	UU数	直帰数	直帰率	直接CV数	CVR
Chrome	23,666	18,900	1.3	17,000	6,143	32.5%	473	2.5%
Safari	18,459	13,599	1.4	13,260	5,012	36.9%	369	2.7%
Internet Explorer	20,589	17,123	1.2	14,790	5,112	29.9%	411	2.4%
Firefox	5,443	4,671	1.2	3,910	1,565	33.5%	109	2.3%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	webアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	PV/Click日時	日時	-	●	-	-
3	年	整数	-	-	○	-
4	月	整数	-	-	○	-
5	日	整数	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直帰数-計算用	整数	-	-	-	●
11	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●
12	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
16	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
17	コンバージョンID	テキスト	-	-	○	-
18	コンバージョン名	テキスト	-	-	○	-
19	直帰フラグ	真偽値	-	-	○	-
20	OS	テキスト	-	-	○	-
21	OSバージョン	テキスト	-	-	○	-
22	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	ブラウザ	テキスト	-	-	●	-
26	ブラウザバージョン	テキスト	-	-	○	-
27	webアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
28	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
29	セッションID	テキスト	-	-	○	-
30	ドメイン	テキスト	-	-	○	-
31	ページURL	テキスト	-	-	○	-
32	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
33	国	テキスト	-	-	○	-
34	都市	テキスト	-	-	○	-
35	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
36	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
37	ランディングページURL	テキスト	-	-	○	-
38	ランディングページURL(パラメータ付)	テキスト	-	-	○	-
39	ランディングページタイトル	テキスト	-	-	○	-
40	広告ID	テキスト	-	-	○	-
41	広告種別	テキスト	-	-	○	-
42	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
43	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
44	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
45	広告名	テキスト	-	-	○	-
46	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
47	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	40	デバイスOS分析



実現できること



OS別にセッション数やCV数などを可視化し、
改善すべきページを把握する

これまで

OS	PV数	セッション数	CVR
Windows		...	
iOS		???	...
Android		...	
⋮	⋮	⋮	⋮

OS別にセッション数やCV数などを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

OS	PV数	セッション数	CVR
Windows	23,666	18,900	2.5%
iOS	7,523	5,982	2.5%
Android	4,260	3,518	2.4%
⋮	⋮	⋮	⋮

OS別にセッション数やCV数などを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	OS
2	年 × OS
3	年/月 × OS
4	年/月/日 × OS
5	年/月/日 × OS × デバイスカテゴリ

etc...



レポート : NO1『OS』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

OS	PV数	セッション数	1セッションあたりの平均PV	UU数	直帰数	直帰率	直接CV数	CVR
Windows	23,666	18,900	1.2	17,000	6,143	32.5%	473	2.5%
iOS	7,573	5,982	1.2	5,440	1,966	32.9%	151	2.5%
Android	4,260	3,518	1.2	3,060	1,106	31.4%	85	2.4%
Chrome OS	994	912	1.1	714	258	28.3%	20	2.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	webアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	PV/Click日時	日時	-	●	-	-
3	年	整数	-	-	○	-
4	月	整数	-	-	○	-
5	日	整数	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直帰数-計算用	整数	-	-	-	●
11	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●
12	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
16	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
17	コンバージョンID	テキスト	-	-	○	-
18	コンバージョン名	テキスト	-	-	○	-
19	直帰フラグ	真偽値	-	-	○	-
20	OS	テキスト	-	-	●	-
21	OSバージョン	テキスト	-	-	○	-
22	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	ブラウザ	テキスト	-	-	○	-
26	ブラウザバージョン	テキスト	-	-	○	-
27	webアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
28	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
29	セッションID	テキスト	-	-	○	-
30	ドメイン	テキスト	-	-	○	-
31	ページURL	テキスト	-	-	○	-
32	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
33	国	テキスト	-	-	○	-
34	都市	テキスト	-	-	○	-
35	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
36	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
37	ランディングページURL	テキスト	-	-	○	-
38	ランディングページURL(パラメータ付)	テキスト	-	-	○	-
39	ランディングページタイトル	テキスト	-	-	○	-
40	広告ID	テキスト	-	-	○	-
41	広告種別	テキスト	-	-	○	-
42	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
43	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
44	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
45	広告名	テキスト	-	-	○	-
46	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
47	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧③

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
サイトアクセス 分析をしたい	利用デバイスの可視化	38	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P252~256
		39	ブラウザ利用状況分析	ブラウザ別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきデバイスのUXを把握する	P257~261
		40	デバイスOS分析	OS別にセッション数やCV数などを可視化し、改善すべきページを把握する	P262~266
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	41	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P268~276
		42	流入チャネル別一気通貫分析	来店型における、セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P277~284
		43	アトリビューション分析	チャネル別にコストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握する	P285~291
		44	月次広告媒体別CPA分析	月×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P292~296
		45	日次広告媒体別CPA分析	日×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P297~301
		46	月次広告キャンペーン別CPA分析	月×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P302~306
		47	日次広告キャンペーン別CPA分析	日×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P307~311
	b→dash施策からの 効果可視化	48	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P312~318
		49	メール別予約コース分析	メール施策別に予約のあったコースを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P319~323
		50	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	P324~330
		51	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P331~336
		52	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P337~343
		53	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P344~350
		54	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P351~357
		55	チャネル別施策成果分析	チャネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P358~363

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	41	<u>流入チャンネル別CVR分析</u>



実現できること



流入チャネル別に**CVRの変動を可視化し、広告運用を最適化**する

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	購入者数	購入率
ディスプレイ				
リスティング		???		
ソーシャル				

流入チャネル別にCVRの変動を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

流入チャネル	PV数	セッション数	購入者数	購入率
ディスプレイ	3,179,034	1,059,678	13,311	1.3%
リスティング	2,956,502	985,501	12,941	1.3%
ソーシャル	2,892,921	964,307	11,495	1.2%

流入チャネル別にCVRの変動を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	流入チャネル
2	年/月/日 × 流入チャネル
3	流入チャネル × 広告媒体
4	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体
5	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名
6	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名
7	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名 × 広告グループ
8	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名 × 広告グループ

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	PV数	セッション数	購入者数	購入率
ディスプレイ	3,179,034	1,059,678	13,311	1.3%
リスティング	2,956,502	985,501	12,941	1.3%
ソーシャル	2,892,921	964,307	11,495	1.2%
メール	2,479,647	826,549	10,515	1.3%
アフィリエイト	2,575,018	858,339	9,515	1.1%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO2『年/月/日 × 流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	年	月	日	PV数	セッション数	購入者数	購入率
ディスプレイ	2021	1	1	120,803	40,268	461	1.1%
ディスプレイ	2021	1	2	98,550	32,850	331	1.0%
ディスプレイ	2021	1	3	101,729	33,910	389	1.1%
ディスプレイ	2021	1	4	120,803	40,268	385	1.0%
ディスプレイ	2021	1	5	95,371	31,790	367	1.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

広告媒体

PV数

セッション数

購入者数

購入率

ディスプレイ

Google

1,087,230

362,410

4,132

1.1%

ディスプレイ

Yahoo

1,052,260

350,753

4,002

1.1%

リスティング

Google

1,497,325

499,108

9,301

1.9%

リスティング

Yahoo

1,586,338

528,779

9,678

1.8%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO4『年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	広告媒体	年	月	日	PV数	セッション数	購入者数	購入率
ディスプレイ	Google	2021	1	1	4,107	1,369	16	1.1%
ディスプレイ	Google	2021	1	2	3,262	1,087	11	1.0%
ディスプレイ	Google	2021	1	3	3,382	1,127	13	1.1%
ディスプレイ	Google	2021	1	4	3,987	1,329	13	1.0%
ディスプレイ	Google	2021	1	5	4,047	1,349	14	1.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	●	-
6	月	テキスト	-	-	●	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
25	体験予約者数-計算用	整数	-	-	-	○
26	体験予約数-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	○
28	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	○
29	契約者数-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
33	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
34	購入数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
36	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
37	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
38	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
42	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
43	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
44	体験予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	体験予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	体験予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	体験予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	体験予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	体験予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	体験参加数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
51	体験参加数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
52	体験参加数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
53	体験参加数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
54	体験参加数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
55	体験参加数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
56	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
57	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
59	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
60	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
61	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
62	性別	テキスト	-	-	-	○
63	年代	テキスト	-	-	-	○
64	年齢	テキスト	-	-	-	○
65	エリア	テキスト	-	-	-	○
66	都道府県	テキスト	-	-	-	○
67	会員種別	テキスト	-	-	-	○
68	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
69	コースカテゴリID	テキスト	-	-	-	○
70	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	-	○
71	コースID	テキスト	-	-	-	○
72	コース名	テキスト	-	-	-	○
73	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
74	店舗名	テキスト	-	-	-	○
75	スタッフID	テキスト	-	-	-	○
76	スタッフ名	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	42	<u>流入チャネル別一気通貫分析</u>



実現できること



来店型における、セッションから売上までを一気通貫で可視化し、
売上に寄与する広告を把握する

これまで

流入チャネル	セッション数	体験予約数	体験参加数	LTV
ディスプレイ				...
リスティング		???		...
アフィリエイト				...

セッションから売上までを一気通貫で可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

流入チャネル	セッション数	体験予約数	体験参加数	LTV	
ディスプレイ	207,218	5,127	2,818	...	420,193
リスティング	169,919	4,204	2,452	...	344,558
アフィリエイト	171,991	4,255	2,311	...	348,760

セッションから売上までを一気通貫で可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	流入チャネル
2	流入チャネル × 広告媒体
3	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名
4	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名 × 広告グループ

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2020/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	セッション数	体験予約数	体験参加数	体験参加率	契約数	契約率	売上金額	LTV
ディスプレイ	207,218	5,127	2,818	55.0%	651	23.1%	301,192	420,193
リスティング	169,919	4,204	2,452	58.3%	534	21.8%	246,977	344,558
アフィリエイト	171,991	4,255	2,311	54.3%	540	23.4%	249,989	348,760
メール	211,984	5,245	2,855	54.4%	666	23.3%	308,119	429,857
ソーシャル	211,570	5,235	2,894	55.3%	665	23.0%	307,517	429,017
外部サイト	171,991	4,255	2,037	47.9%	540	26.5%	249,989	348,760

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO2『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2020/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	セッション数	体験予約数	体験参加数	体験参加率	契約数	契約率	売上金額	LTV
ディスプレイ	Google	102,843	2,249	1,412	62.8%	325	23.0%	150,596	210,097
ディスプレイ	Yahoo	102,843	2,301	1,321	57.4%	319	24.1%	152,891	192,913
リスティング	Google	81,728	2,102	1,221	58.1%	267	21.9%	123,489	172,279
リスティング	Yahoo	84,959	2,011	1,195	59.4%	256	21.4%	119,320	168,219
アフィリエイト	Google	85,996	2,128	1,832	86.1%	271	14.8%	124,995	174,380

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名』

集計期間

2020/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	セッション数	体験予約数	体験参加数	体験参加率	契約数	契約率	売上金額	LTV
ディスプレイ	Google	期間限定 キャンペーン	17,141	375	235	62.8%	54	23.0%	25,099	35,016
ディスプレイ	Google	ポイント期限 リマインド	18,392	402	215	53.4%	58	27.1%	26,932	37,572
ディスプレイ	Google	ご利用メリット のご紹介	18,632	407	219	53.7%	63	28.9%	27,283	38,062
ディスプレイ	Google	新規契約 キャンペーン	17,535	383	238	62.2%	65	27.1%	25,677	35,821
ディスプレイ	Google	おすすめ サービスご紹介	17,329	379	242	63.8%	65	27.0%	25,375	35,401

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	-	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	○	-
6	月	テキスト	-	-	○	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数-計算用	整数	-	-	-	●
23	体験予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	●
25	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	整数	-	-	-	●
27	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
29	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
31	購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
33	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
34	購入数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
36	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
37	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
38	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
42	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
43	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
44	体験予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	体験予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	体験予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	体験予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	体験予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	体験予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	体験参加数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
51	体験参加数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
52	体験参加数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
53	体験参加数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
54	体験参加数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
55	体験参加数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
56	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
57	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
59	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
60	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
61	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
62	性別	テキスト	-	-	○	-
63	年代	テキスト	-	-	○	-
64	年齢	テキスト	-	-	○	-
65	エリア	テキスト	-	-	○	-
66	都道府県	テキスト	-	-	○	-
67	会員種別	テキスト	-	-	○	-
68	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
69	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
70	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
71	コースID	テキスト	-	-	○	-
72	コース名	テキスト	-	-	○	-
73	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
74	店舗名	テキスト	-	-	○	-
75	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
76	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	43	<u>アトリビューション分析</u>



実現できること



チャンネル別に**コストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握**する

これまで

流入チャンネル	チャンネル_詳細	セッション数	購入者数 (ラスト)	購入率 (均等)
ディスプレイ	Google		...	
ディスプレイ	Yahoo		???	...
リスティング	Google		...	

チャンネル別にコストパフォーマンスを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

流入チャンネル	チャンネル_詳細	セッション数	購入者数 (ラスト)	購入率 (均等)
ディスプレイ	Google	224,208	3,363	3.1%
ディスプレイ	Yahoo	206,271	2,887	3.5%
リスティング	Google	126,117	1,640	4.2%

チャンネル別にコストパフォーマンスを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	流入チャネル
2	流入チャネル × 流入チャネル_詳細
3	月 × 流入チャネル
4	月 × 流入チャネル × 流入チャネル_詳細

etc...



レポート：NO2『流入チャネル × 流入チャネル_詳細』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	チャネル_詳細	セッション数	購入者数 (ラスト)	購入率 (ラスト)	購入者数 (ファースト)	購入率 (ファースト)	購入者数 (均等)	購入率 (均等)
ディスプレイ	Google	224,208	3,363	1.5%	10,614	4.7%	6,988	3.1%
ディスプレイ	Yahoo	206,271	2,887	1.4%	8,172	4.0%	7,175	3.5%
リスティング	Google	126,117	1,640	1.3%	5,827	4.6%	5,338	4.2%
リスティング	Yahoo	103,416	1,758	1.7%	3,828	3.7%	4,339	4.2%
アフィリエイト	Google	52,742	738	1.4%	1,901	3.6%	2,808	5.3%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『月 × 流入チャネル × 流入チャネル_詳細』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

月	流入チャネル	チャネル_詳細	セッション数	購入者数 (ラスト)	購入率 (ラスト)	購入者数 (ファースト)	購入率 (ファースト)	購入者数 (均等)	購入率 (均等)
1	ディスプレイ	Google	234,183	2,810	1.2%	10,829	4.7%	11,086	4.7%
1	ディスプレイ	Yahoo	218,284	2,671	1.6%	10,071	3.2%	7,007	3.2%
1	リスティング	Google	118,274	1,774	1.5%	12,738	1.9%	2,283	1.9%
1	リスティング	Yahoo	112,838	2,257	2.0%	11,829	1.7%	1,930	1.7%
1	アフィリエイト	Google	57,821	983	1.7%	4,019	1.6%	931	1.6%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	-	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	○	-
6	月	テキスト	-	-	○	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	資料請求者数-計算用	整数	-	-	-	○
21	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数-計算用	整数	-	-	-	○
23	体験予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	体験参加者数-計算用	整数	-	-	-	○
25	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	整数	-	-	-	○
27	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
29	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
31	購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
33	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
34	購入数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
36	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
37	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
38	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
42	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
43	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
44	体験予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	体験予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	体験予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	体験予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	体験予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	体験予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	体験参加数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
51	体験参加数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
52	体験参加数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
53	体験参加数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
54	体験参加数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
55	体験参加数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
56	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
57	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
59	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
60	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
61	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
62	性別	テキスト	-	-	○	-
63	年代	テキスト	-	-	○	-
64	年齢	テキスト	-	-	○	-
65	エリア	テキスト	-	-	○	-
66	都道府県	テキスト	-	-	○	-
67	会員種別	テキスト	-	-	○	-
68	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
69	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
70	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
71	コースID	テキスト	-	-	○	-
72	コース名	テキスト	-	-	○	-
73	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
74	店舗名	テキスト	-	-	○	-
75	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
76	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	44	<u>月次広告媒体別CPA分析</u>



実現できること



月×広告媒体別に**CPAの変動を可視化し、広告運用を最適化**させる

これまで

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	Google	...	
2021	2	Google	? ? ?	
2021	3	Google	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月×広告媒体別にCPAの変動を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	Google	3,614,580	5,181
2021	2	Google	2,952,060	5,352
2021	3	Google	3,014,190	5,269
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月×広告媒体別にCPAの変動を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × 広告媒体



レポート：NO1『年/月 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	広告媒体	PV数	セッション数	購入数 [直接]	購入率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	Google	3,614,580	1,445,832	15,420	1.1%	7,229,160,000	5,181
2021	2	Google	2,952,060	1,180,824	12,030	1.0%	7,467,722,280	5,352
2021	3	Google	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	7,594,673,559	5,269
2021	4	Google	3,685,020	1,474,008	15,300	1.0%	7,769,351,051	5,300
2021	5	Google	3,089,700	1,235,880	12,719	1.0%	7,854,813,912	5,238
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

月次広告媒体別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月-広告媒体	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
6	広告種別	テキスト	-	-	-	○
7	広告コスト	整数	-	-	-	●
8	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
9	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
11	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
12	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	累計契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	累計契約金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	45	<u>日次広告媒体別CPA分析</u>



実現できること



日×広告媒体別に**CPAの変動を可視化**し、**広告運用を最適化**させる

これまで

年	月	日	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	1	Google	...	
2021	1	2	Google	???	
2021	1	3	Google	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告媒体別にCPAの変動を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

年	月	日	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	1	Google	120,486	5,028
2021	1	2	Google	98,402	5,194
2021	1	3	Google	100,473	5,113
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告媒体別にCPAの変動を可視化することで、**改善箇所を把握**し、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × 広告媒体

レポート：NO1『年/月/日 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	日	広告媒体	PV数	セッション数	購入数 [直接]	購入率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	1	Google	120,486	48,194	514	1.1%	240,972,000	5,028
2021	1	2	Google	98,402	39,361	401	1.0%	248,924,076	5,194
2021	1	3	Google	100,473	40,189	425	1.1%	245,068,524	5,113
2021	1	4	Google	122,834	49,134	510	1.0%	246,514,356	5,144
2021	1	5	Google	102,990	41,196	424	1.0%	243,622,692	5,083
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

日次広告媒体別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-広告媒体	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	○	-
5	日	テキスト	-	-	●	-
6	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
7	広告種別	テキスト	-	-	-	○
8	広告コスト	整数	-	-	-	●
9	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
10	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	累計契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	累計契約金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	46	<u>月次広告キャンペーン別CPA分析</u>



実現できること



月×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	期間限定 キャンペーン	...	
2021	2	ポイント期限 リマインド	? ? ?	
2021	3	ご利用メリッ のご紹介	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月×広告キャンペーン別にCPAの変動を
可視化できておらず、改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	期間限定 キャンペーン	2,952,060 ...	4,928
2021	2	ポイント期限 リマインド	2,692,279 ...	4,494
2021	3	ご利用メリッ のご紹介	2,745,416 ...	4,583
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月×広告キャンペーン別にCPAの変動を
可視化することで、改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × キャンペーン名



レポート：NO1『年/月 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	キャンペーン名	PV数	セッション数	購入数 [直接]	購入率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	期間限定 キャンペーン	2,952,060	3,614,580	1,445,832	40.0%	7,229,160,000	4,928
2021	2	ポイント期限 リマインド	2,692,279	3,296,497	1,318,599	40.6%	6,592,993,920	4,494
2021	3	ご利用メリットの ご紹介	2,745,416	3,361,559	1,344,624	41.2%	6,723,118,800	4,583
2021	4	新規契約 キャンペーン	2,990,437	3,661,570	1,464,628	40.8%	7,323,139,080	4,992
2021	5	おすすめサービス ご紹介	3,034,718	3,715,788	1,486,315	39.2%	7,431,576,480	5,066
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

月次広告キャンペーン別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月-広告媒体-広告種別-キャンペーン名	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	○	-
6	広告種別	テキスト	-	-	○	-
7	キャンペーン名	テキスト	-	-	●	-
8	広告コスト	整数	-	-	-	●
9	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
10	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	累計契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	累計契約金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	47	<u>日次広告キャンペーン別CPA分析</u>



実現できること



日×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

年	月	日	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	1	期間限定 キャンペーン	...	
2021	1	2	ポイント期限 リマインド	? ? ?	
2021	1	3	ご利用メリッ のご紹介	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告キャンペーン別にCPAの変動を
可視化できておらず、改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	日	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	1	期間限定 キャンペーン	2,952,060 ...	5,219
2021	1	2	ポイント期限 リマインド	3,049,478 ...	5,391
2021	1	3	ご利用メリッ のご紹介	3,002,245 ...	5,308
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告キャンペーン別にCPAの変動を
可視化することで、改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × キャンペーン名

レポート：NO1『年/月/日 × キャンペーン名』

集計期間 2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	日	キャンペーン名	PV数	セッション数	購入数 [直接]	購入率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	1	期間限定 キャンペーン	2,952,060	3,614,580	1,445,832	40.0%	7,229,160,000	5,219
2021	1	2	ポイント期限 リマインド	3,049,478	3,733,861	1,318,599	35.3%	6,592,993,920	5,391
2021	1	3	ご利用メリットの ご紹介	3,002,245	3,676,028	1,344,624	36.6%	6,723,118,800	5,308
2021	1	4	新規契約 キャンペーン	3,019,957	3,697,715	1,464,628	39.6%	7,323,139,080	5,339
2021	1	5	おすすめサービス ご紹介	2,984,533	3,654,340	1,486,315	40.7%	7,431,576,480	5,276
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

日次広告キャンペーン別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-広告媒体-広告種別-キャンペーン名	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	○	-
5	日	テキスト	-	-	●	-
6	広告媒体	テキスト	-	-	○	-
7	広告種別	テキスト	-	-	○	-
8	キャンペーン名	テキスト	-	-	●	-
9	広告コスト	整数	-	-	-	●
10	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
11	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
12	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
13	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	累計契約金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	48	<u>メール成果分析</u>



実現できること



メール施策別に**配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/開封]
2021	1	お気に入り商品 訴求
2021	1	f2→f3 転換促進	???	...
2021	1	新着商品訴求

メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/開封]
2021	1	お気に入り商品 訴求	2,162,725	216,263
2021	1	f2→f3 転換促進	2,725,034	212,164
2021	1	新着商品訴求	4,308,148	261,381

メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	シナリオ名
2	シナリオ名 × コンテンツ名
3	配信年 × シナリオ名
4	配信年 × シナリオ名 × コンテンツ名

NO	項目
5	配信年/月 × シナリオ名
6	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名
7	配信年/月/日 × シナリオ名
8	配信年/月/日 × シナリオ名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/開封]
2021	1	お気に入り商品訴求	2,162,725	2,054,585	322,155	15.7%	49,310	15.3%	216,263
2021	1	f2→f3 転換促進	2,725,034	2,588,777	373,445	14.4%	68,900	18.4%	212,164
2021	1	新着商品訴求	4,308,148	4,092,733	540,535	13.2%	207,430	38.4%	261,381
2021	1	かご落ち商品 リマインド	3,905,881	3,710,581	746,400	20.1%	309,110	41.4%	590,752
2021	1	初回限定 クーポン	1,626,369	1,545,048	339,020	21.9%	125,225	36.9%	189,360
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率	クリック者数	店舗_購入金額 [間接/開封]
2021	1	お気に入り商品訴求	お気に入り登録お知らせ	432,545	410,917	64,431	15.68%	9,862	25,772
2021	1	f2→f3 転換促進	セール開催お知らせ	547,895	525,979	74,689	14.20%	13,780	29,876
2021	1	新着商品訴求	新着商品お知らせ	861,072	800,796	108,107	13.50%	41,486	43,243
2021	1	かご落ち商品リマインド	カート情報お知らせ	780,877	710,598	149,280	21.01%	61,822	59,712
2021	1	初回限定クーポン	限定クーポンのお知らせ	325,456	305,928	67,804	22.16%	25,045	27,122
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

メール成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	テキスト	-	-	○	-
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	開封数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	クリック数-計算用	整数	-	-	-	●
24	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
26	EC_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	EC_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	EC_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	合計_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
30	合計_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	合計_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
32	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	体験参加者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
39	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
40	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
41	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	EC_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
44	店舗_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
45	店舗_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	店舗_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
47	合計_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
48	合計_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 317



利用するデータファイル②

データファイル名

メール成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
49	合計_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
50	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
51	資料請求者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
52	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
53	体験予約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
54	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
55	体験参加者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
56	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
57	契約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
58	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
59	EC_購入数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
60	EC_購入者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	EC_購入金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
62	店舗_購入数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
63	店舗_購入者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	店舗_購入金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
65	合計_購入数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
66	合計_購入者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	合計_購入金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
68	資料請求数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
69	資料請求者数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
70	体験予約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
71	体験予約者数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
72	体験参加数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
73	体験参加者数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
74	契約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
75	契約者数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
76	契約金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
77	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
78	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	EC_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
80	店舗_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
81	店舗_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	店舗_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
83	合計_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
84	合計_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
85	合計_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
86	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
87	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
88	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
89	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
90	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
91	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
92	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
93	契約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
94	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
95	チャンネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	49	<u>メール別申込コース分析</u>



実現できること



メール施策別に**予約のあったコースを可視化し、**
売上に寄与するメール施策を把握する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	コース名	契約金額
2021	1	初回来店の予約促進	特別コースご紹介	ダイエットコース	...
2021	1	来店参加リマインド	キャンペーンお知らせ	部位別集中ケア	???
2021	1	来店予約促進	その他コースご紹介	プレミアム美脚コース	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

メール施策別に予約のあったコースを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	コース名	契約金額
2021	1	初回来店の予約促進	特別コースご紹介	ダイエットコース	1,093,192
2021	1	来店参加リマインド	キャンペーンお知らせ	部位別集中ケア	1,129,267
2021	1	来店予約促進	その他コースご紹介	プレミアム美脚コース	1,111,776
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

メール施策別に予約のあったコースを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	シナリオ名
2	シナリオ名 × コンテンツ名
3	コース名
4	配信年 × シナリオ名
5	配信年 × シナリオ名 × コンテンツ名

NO	項目
6	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × コース名
7	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名
8	配信年/月/日 × シナリオ名
9	配信年/月/日 × シナリオ名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × コース名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	コース名	契約者数	契約金額
2021	1	初回来店の 予約促進	特別コースご紹介	ダイエットコース	104	1,093,192
2021	1	来店参加 リマインド	キャンペーンお知らせ	部位別集中ケア	107	1,129,267
2021	1	来店予約促進	その他コースご紹介	プレミアム美脚コース	106	1,111,776
2021	1	予約空き枠 お知らせ	初回限定 クーポンのお知らせ	脚痩せコース	106	1,118,335
2021	1	契約満了後の 追加契約促	おすすめコース お知らせ	毛穴引き締めコース	105	1,105,217
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

メール別予約コース分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID-コースID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	都道府県	テキスト	-	-	○	-
19	会員種別	テキスト	-	-	○	-
20	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
21	契約ID	テキスト	-	-	○	-
22	コースID	テキスト	-	-	○	-
23	コース名	テキスト	-	-	●	-
24	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
25	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
26	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
27	店舗名	テキスト	-	-	○	-
28	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
29	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
30	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	契約金額-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	50	<u>メール開封時間帯分析</u>



実現できること



時間帯毎にメールを**開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握**する

これまで

メール配信年	メール配信月	00:00~09:00 開封者数	09:00~12:00 開封者数	21:00~00:00 開封者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

メール配信年	メール配信月	00:00~09:00 開封者数	09:00~12:00 開封者数	21:00~00:00 開封者数
2021	1	89	264	100
2021	2	45	90	110
2021	3	82	189	138
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	メール配信年/月
2	メールコンテンツ名
3	メール配信年/月 × メールコンテンツ名
4	メール配信年/月/日 × メールコンテンツ名

etc...



レポート：NO1『メール配信年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

メール配信年	メール配信月	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	15:00~18:00	18:00~21:00	21:00~00:00
		開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数
2021	1	89	264	739	356	560	100
2021	2	45	90	823	454	258	110
2021	3	82	189	600	392	492	138
2021	4	92	100	1,100	492	359	92
2021	5	46	52	1,094	456	672	100
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『メール配信年/月 × メールコンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

メール配信年	メール配信月	メールコンテンツ名	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	15:00~18:00	18:00~21:00	21:00~00:00
			開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数
2021	1	お気に入り登録お知らせ	9	26	74	36	56	10
2021	1	セール開催お知らせ	12	34	96	46	73	13
2021	1	新着商品お知らせ	14	42	118	57	90	16
2021	1	カート情報お知らせ	12	37	103	50	78	14
2021	1	限定クーポンのお知らせ	11	32	89	43	67	12
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『メール配信年/月/日 × メールコンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

メール配信年	メール配信月	メール配信日	メールコンテンツ名	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	...	21:00~00:00
				開封者数	開封者数	開封者数		開封者数
2021	1	1	お気に入り登録お知らせ	0	2	2	...	1
2021	1	2	セール開催お知らせ	1	3	2	...	1
2021	1	3	新着商品お知らせ	0	2	2	...	2
2021	1	4	カート情報お知らせ	1	1	3	...	1
2021	1	5	限定クーポンのお知らせ	0	3	2	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

メール開封時間帯分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	メール行動ログID	テキスト	●	-	-	-
2	メール配信年月日	日付	-	●	-	-
3	メール配信年	テキスト	-	-	●	-
4	メール配信月	テキスト	-	-	●	-
5	メール配信日	テキスト	-	-	○	-
6	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
7	メールコンテンツID	テキスト	-	-	○	-
8	メールコンテンツ名	テキスト	-	-	○	-
9	開封時間帯	テキスト	-	-	● (表頭)	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
10	開封数-計算用	整数	-	-	-	○
11	開封者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	51	<u>web接客成果分析</u>



実現できること



web接客施策別に**配信から売上に至るまでの成果を可視化し、**
配信から売上に寄与する施策を把握する

これまで

配信年	配信月	施策名	表示数	購入金額 [直接]
2021	1	お気に入り 商品訴求	...	
2021	1	f2→f3 転換促進	? ? ?	
2021	1	新着商品訴求	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

配信年	配信月	施策名	表示数	購入金額 [直接]
2021	1	お気に入り 商品訴求	432,545	506,939
2021	1	f2→f3 転換促進	547,895	480,675
2021	1	新着商品訴求	861,072	967,300
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	施策名
2	施策名 × コンテンツ名
3	配信年/月 × 施策名
4	配信年/月 × 施策名 × コンテンツ名
5	配信年/月/日 × 施策名
6	配信年/月/日 × 施策名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × 施策名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	施策名	表示数	クリック者数	クリック率	購入数[直接]	購入率[直接]	購入金額[直接]
2021	1	お気に入り商品訴求	432,545	9,862	2.3%	586	5.9%	506,939
2021	1	f2→f3 転換促進	547,895	13,780	2.5%	558	4.1%	480,675
2021	1	新着商品訴求	861,072	41,486	4.8%	1,020	2.5%	967,300
2021	1	かご落ち商品 リマインド	780,877	61,822	7.9%	1,206	2.0%	1,369,800
2021	1	初回限定 クーポン	325,456	25,045	7.7%	1,630	6.5%	353,600
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × 施策名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	施策名	コンテンツ名	表示数	クリック者数	クリック率	購入数[直接]	購入金額[直接]
2021	1	お気に入り商品訴求	お気に入り登録お知らせ	123,584	2,818	2.3%	286	144,840
2021	1	f2→f3 転換促進	セール開催のお知らせ	156,541	3,937	2.5%	258	137,336
2021	1	新着商品訴求	新着商品のお知らせ	246,021	11,853	4.8%	620	276,371
2021	1	かご落ち商品リマインド	カート情報お知らせ	223,108	17,663	7.9%	706	391,371
2021	1	初回限定クーポン	初回限定クーポンのお知らせ	92,987	7,156	7.7%	830	101,029
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web接客成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	施策ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	コンテンツID	テキスト	-	-	○	-
5	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
6	配信年月日	日付	-	●	-	-
7	配信年	テキスト	-	-	●	-
8	配信月	テキスト	-	-	●	-
9	配信日	テキスト	-	-	○	-
10	配信時間	テキスト	-	-	○	-
11	施策名	テキスト	-	-	●	-
12	コンテンツ名	テキスト	-	-	○	-
13	表示数-計算用	整数	-	-	-	●
14	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
15	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
17	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
19	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
22	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	体験参加者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	体験参加数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	体験参加者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	52	SMS成果分析



実現できること



SMS施策別に**配信から売上に至るまでの成果を可視化し、
配信から売上に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求
2021	1	f2→f3 転換促進	???	...
2021	1	新着商品訴求

SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求	1,081,363	540,657
2021	1	f2→f3 転換促進	1,369,738	560,409
2021	1	新着商品訴求	2,152,680	653,453

SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	シナリオ名
2	シナリオ名 × コンテンツ名
3	配信年/月 × シナリオ名
4	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名
5	配信年/月/日 × シナリオ名
6	配信年/月/日 × シナリオ名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り商品 訴求	1,081,363	1,027,293	24,655	2.4%	540,657
2021	1	f2→f3 転換促進	1,369,738	1,314,948	32,873	2.5%	560,409
2021	1	新着商品訴求	2,152,680	2,001,990	96,095	4.8%	653,453
2021	1	かご落ち商品 リマインド	1,952,193	1,776,495	140,343	7.9%	1,784,168
2021	1	初回限定クーポン	813,640	764,820	58,891	7.7%	1,730,102
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	2回目 購入促進	お気に入り登録 お知らせ	432,545	410,917	9,862	2.3%	216,263
2021	1	2回目 購入促進	セール開催 お知らせ	547,895	525,979	13,780	2.5%	212,164
2021	1	2回目 購入促進	新着商品 お知らせ	861,072	800,796	41,486	4.8%	261,381
2021	1	2回目 購入促進	カート情報 お知らせ	780,877	710,598	61,822	7.9%	590,752
2021	1	2回目 購入促進	限定クーポン お知らせ	325,456	305,928	25,045	7.7%	189,360
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

SMS成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	-	○
17	会員種別	テキスト	-	-	-	○
18	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	EC_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	EC_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	EC_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	合計_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
29	合計_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	合計_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
31	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験参加者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

SMS成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
40	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
41	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	EC_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
43	店舗_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
44	店舗_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	店舗_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
46	合計_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
47	合計_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	合計_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
49	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
50	資料請求者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
51	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
52	体験予約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
53	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
54	体験参加者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
55	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
56	契約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
57	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
59	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	EC_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
61	店舗_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
62	店舗_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	店舗_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
64	合計_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
65	合計_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	合計_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
67	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
68	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
69	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
70	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
71	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
72	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
73	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
74	契約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
75	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
76	チャンネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	53	<u>LINE成果分析</u>



実現できること



LINE施策別に**配信から売上に至るまでの成果を可視化し、
配信から売上に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求
2021	1	f2→f3 転換促進	???	...
2021	1	新着商品訴求

LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求	2,162,725	540,657
2021	1	f2→f3 転換促進	2,739,475	530,409
2021	1	新着商品訴求	4,305,360	653,453

LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	シナリオ名
2	シナリオ名 × コンテンツ名
3	配信年/月 × シナリオ名
4	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名
5	配信年/月/日 × シナリオ名
6	配信年/月/日 × シナリオ名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求	2,162,725	2,054,585	49,310	2.3%	540,657
2021	1	f2→f3 転換促進	2,739,475	2,629,895	68,900	12.6%	530,409
2021	1	新着商品訴求	4,305,360	4,003,980	207,430	24.1%	653,453
2021	1	かご落ち商品 リマインド	3,904,385	3,552,990	309,110	39.6%	1,476,879
2021	1	初回限定 クーポン	1,627,280	1,529,640	125,225	38.5%	473,401
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	2回目購入促進	お気に入り登録 お知らせ	432,545	410,917	9,862	2.3%	216,263
2021	1	2回目購入促進	セール開催 お知らせ	547,895	525,979	13,780	2.5%	212,164
2021	1	2回目購入促進	新着商品 お知らせ	861,072	800,796	41,486	4.8%	261,381
2021	1	2回目購入促進	カート情報 お知らせ	780,877	710,598	61,822	7.9%	590,752
2021	1	2回目購入促進	限定クーポンの お知らせ	325,456	305,928	25,045	7.7%	189,360
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

LINE成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	年齢	整数	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	-	○
16	会員種別	テキスト	-	-	-	○
17	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
18	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	クリック者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	EC_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	EC_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	EC_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	合計_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
28	合計_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	合計_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
30	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	体験参加者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

LINE成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	EC_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	店舗_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
43	店舗_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	店舗_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
45	合計_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
46	合計_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	合計_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
48	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
49	資料請求者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
50	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
51	体験予約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
52	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
53	体験参加者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
54	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
55	契約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
56	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
57	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	EC_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
60	店舗_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
61	店舗_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	店舗_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
63	合計_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
64	合計_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	合計_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
66	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
67	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
68	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
69	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
70	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
71	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
72	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
73	契約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
74	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
75	チャンネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	54	<u>アプリPush成果分析</u>



実現できること



アプリPush施策別に**配信から売上に至るまでの成果を可視化し、**
配信から売上に寄与する施策を把握する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求
2021	1	f2→f3 転換促進	???	...
2021	1	新着商品訴求
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り 商品訴求	86,509	540,657
2021	1	f2→f3 転換促進	109,579	530,409
2021	1	新着商品訴求	172,214	653,453
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	シナリオ名
2	シナリオ名 × コンテンツ名
3	配信年/月 × シナリオ名
4	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名
5	配信年/月/日 × シナリオ名
6	配信年/月/日 × シナリオ名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	お気に入り商品訴求	86,509	82,183	1,972	2.3%	540,657
2021	1	f2→f3転換促進	109,579	105,196	2,756	2.5%	530,409
2021	1	新着商品訴求	172,214	160,159	8,297	4.8%	653,453
2021	1	かご落ち商品 リマインド	156,175	142,120	12,364	7.9%	1,476,879
2021	1	初回限定クーポン	65,091	61,186	5,009	7.7%	473,401
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	2回目購入促進	お気に入り登録 お知らせ	432,545	410,917	9,862	2.3%	216,263
2021	1	2回目購入促進	セール開催 お知らせ	547,895	525,979	13,780	2.5%	212,164
2021	1	2回目購入促進	新着商品 お知らせ	861,072	800,796	41,486	4.8%	261,381
2021	1	2回目購入促進	カート情報 お知らせ	780,877	710,598	61,822	7.9%	590,752
2021	1	2回目購入促進	初回限定クーポン のお知らせ	325,456	305,928	25,045	7.7%	189,360
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	年齢	整数	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	-	○
16	会員種別	テキスト	-	-	-	○
17	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
18	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	クリック者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	EC_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	EC_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	EC_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	合計_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
28	合計_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	合計_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
30	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	体験参加者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	EC_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	店舗_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
43	店舗_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	店舗_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
45	合計_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
46	合計_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	合計_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
48	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
49	資料請求者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
50	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
51	体験予約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
52	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
53	体験参加者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
54	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
55	契約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
56	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
57	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	EC_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
60	店舗_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
61	店舗_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	店舗_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
63	合計_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
64	合計_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	合計_購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
66	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
67	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
68	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
69	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
70	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
71	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
72	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
73	契約者数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
74	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
75	チャンネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	55	チャンネル別施策成果分析



実現できること



チャンネル別に**流入から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握**する

これまで

チャンネル	アプローチ数	クリック数	合計_購入数 [直接]	店舗_購入金額 [間接/配信]
メール			...	
SMS		???	...	
LINE			...	

チャンネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

チャンネル	アプローチ数	クリック数	合計_購入数 [直接]	店舗_購入金額 [間接/配信]
メール	3,260,784	15,072	168	2,595,156
SMS	1,145,208	27,492	852	2,545,968
LINE	1,839,684	19,728	1,752	2,545,968

チャンネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	チャンネル
2	配信年 × チャンネル
3	配信年/月 × チャンネル
4	配信年/月/日 × チャンネル

etc...



レポート：NO1『チャンネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

チャンネル	アプローチ数	クリック数	合計_購入数 [直接]	合計_購入金額 [直接]	合計_購入数 [間接/配信]	店舗_購入金額 [間接/配信]
メール	3,260,784	15,072	168	5,768,100	228	2,595,156
SMS	1,145,208	27,492	852	4,243,200	972	2,545,968
LINE	1,839,684	19,728	1,752	6,915,876	1,680	3,136,572
アプリPush	1,017,612	25,500	1,416	3,336,012	1,560	1,748,184
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『配信年/月 × チャンネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	クリック数	合計_購入数 [直接]	合計_購入金額 [直接]	店舗_購入金額 [間接/配信]
2021	1	メール	271,732	1,256	14	480,675	216,263
2021	1	SMS	95,434	2,291	71	353,600	212,164
2021	1	LINE	153,307	1,644	146	576,323	261,381
2021	1	アプリPush	84,801	2,125	118	278,001	145,682
2021	2	メール	320,644	1,482	17	217,960	113,442
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

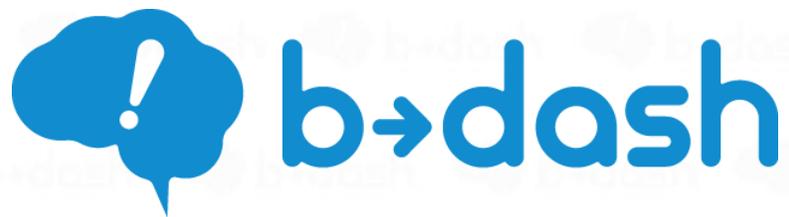
データファイル名

チャンネル別施策成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信年月日-チャンネル	テキスト	●	-	-	-
2	配信年月日	日付	-	●	-	-
3	配信年	テキスト	-	-	●	-
4	配信月	テキスト	-	-	●	-
5	配信日	テキスト	-	-	○	-
6	配信時間	テキスト	-	-	○	-
7	チャンネル	テキスト	-	-	●	-
8	アプローチ数-計算用	整数	-	-	-	●
9	クリック数-計算用	整数	-	-	-	●
10	EC_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
11	EC_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	EC_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	合計_購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	合計_購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	合計_購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
16	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
17	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	EC_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
19	店舗_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
20	店舗_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	店舗_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
22	合計_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
23	合計_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	合計_購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
25	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	体験参加者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	資料請求者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	体験予約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	体験参加者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
41	契約者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



～ 免責事項 ～

第三者による、文書の無断転用、引用を禁止いたします。
本資料に記載している情報は、信頼できる情報ソースから取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性、網羅性を保証するものではありません。
本資料に記載している情報による意思決定は、貴社の判断及び責任において行うようお願い申し上げます。