



施策/分析一覧

EC×飲食事業者様向け

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
予約/売上状況を 可視化したい	予約状況の可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に、来店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	P8~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に、来店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	P14~19
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に、来店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	P20~25
		4	予約状況分析	予約状況を可視化し、予約者数が変動した要因を把握する	P26~32
	売上の可視化	5	売上分析(EC)	ECにおいて、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P33~37
		6	商品別売上分析(EC)	ECにおいて、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	P38~42
		7	顧客属性別売上分析(EC)	ECにおいて、顧客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	P43~47
		8	売上分析(飲食)	店舗において、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P48~52
		9	商品別売上分析(飲食)	店舗において、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	P53~58
		10	店舗別売上分析(飲食)	店舗において、店舗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	P59~64
		11	顧客属性別売上分析(飲食)	店舗において、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	P65~69
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	12	会員登録後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に会員登録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	P71~76
		13	来店予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P77~85
		14	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P86~94
		15	来店予約後歩留まり分析(来店予約単位)	来店予約単位で年月別に飲食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	P95~103
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店単位で年月別に飲食利用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	P104~111
	優良顧客の把握	17	リピート状況分析	店舗において、初回来店後のリピート状況を可視化し、リピートのタイミングを把握する	P112~117
		18	RFM分析	顧客を「最終利用日からの経過日数」「累計利用回数」「累計利用金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P118~121
在庫状態を 把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	ECにおいて、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	P123~127
		20	在庫回転率分析	ECにおいて、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	P128~132



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
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	P134~138
		22	コホート分析	ECにおいて、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	P139~146
	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	ECにおいて、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	P147~150
		24	購入間隔分析	ECにおいて、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	P151~158
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	ECにおいて、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	P159~165
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	ECにおいて、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	P166~170
		27	商品別の閲覧購入状況分析	ECにおいて、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	P171~176
	相互送客状況の把握	28	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に、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P177~182
		29	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	P183~189
		30	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	P190~194
		31	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	P195~199
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	32	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	P201~204
		33	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	P205~209
		34	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	P210~214
		35	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	P215~219
	利用デバイスの可視化	36	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	P220~224
		37	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	P225~229
		38	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	P230~234



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
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	39	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、広告運用を最適化させる	P236~244
		40	流入チャネル別一気通貫分析	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	P245~252
		41	アトリビューション分析	直接CVのみではなく、間接CVも含めた広告の成果を可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P253~261
		42	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	P262~266
		43	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	P267~271
		44	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	P272~276
		45	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	P277~281
	b→dash施策からの効果可視化	46	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	P282~287
		47	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	P288~294
		48	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、売上に寄与する施策を把握する	P295~300
		49	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、売上に寄与する施策を把握する	P301~306
		50	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、売上に寄与する施策を把握する	P307~312
		51	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、売上に寄与するメール施策を把握する	P313~318
		52	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P319~324

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
予約/売上状況を可視化したい	予約状況の可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に、来店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	P8~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に、来店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	P14~19
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に、来店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	P20~25
		4	予約状況分析	予約状況を可視化し、予約者数が変動した要因を把握する	P26~32
	売上の可視化	5	売上分析(EC)	ECにおいて、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P33~37
		6	商品別売上分析(EC)	ECにおいて、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	P38~42
		7	顧客属性別売上分析(EC)	ECにおいて、顧客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	P43~47
		8	売上分析(飲食)	店舗において、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P48~52
		9	商品別売上分析(飲食)	店舗において、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	P53~58
		10	店舗別売上分析(飲食)	店舗において、店舗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	P59~64
		11	顧客属性別売上分析(飲食)	店舗において、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	P65~69
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	12	会員登録後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に会員登録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	P71~76
		13	来店予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P77~85
		14	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P86~94
		15	来店予約後歩留まり分析(来店予約単位)	来店予約単位で年月別に飲食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	P95~103
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店単位で年月別に飲食利用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	P104~111
	優良顧客の把握	17	リピート状況分析	店舗において、初回来店後のリピート状況を可視化し、リピートのタイミングを把握する	P112~117
		18	RFM分析	顧客を「最終利用日からの経過日数」「累計利用回数」「累計利用金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P118~121
在庫状態を把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	ECにおいて、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	P123~127
		20	在庫回転率分析	ECにおいて、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	P128~132

分析分類	#	分析名
予約状況の 可視化	1	<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、来店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
	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数
2017				...
2018		???		...
2019				...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月別に来店者数などの推移が
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	3月	12月
	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数
2017	1,012	1,164	1,204	1,225
2018	1,093	1,257	1,301	1,322
2019	1,144	1,315	1,361	1,384
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月別に来店者数などの推移を
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 ~ 2022/12/31

年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数		来店者数
2017	1,012	1,164	1,204	992	1,063	...	1,225
2018	1,093	1,257	1,301	1,071	1,148	...	1,322
2019	1,144	1,315	1,361	1,121	1,201	...	1,384
2020	1,194	1,373	1,421	1,170	1,254	...	1,445
2021	1,255	1,443	1,493	1,230	1,318	...	1,518
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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
		来店者数	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数		来店者数
2021	10	188	216	224	184	198	...	228
2021	20	301	346	358	295	316	...	364
2021	30	376	433	448	369	395	...	456
2021	40	176	202	209	172	184	...	213
2021	50	151	173	179	148	158	...	182
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

月次顧客ステータス推移分析用

#	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-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	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当月会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	当月予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	当月来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	累計予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
16	新規予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
17	当月予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
18	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
19	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
20	当月来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
21	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	新規LINE ID連携数-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
23	性別	テキスト	-	-	○	-
24	年代	テキスト	-	-	○	-
25	年齢	整数	-	-	○	-
26	エリア	テキスト	-	-	○	-
27	都道府県	テキスト	-	-	○	-
28	会員種別	テキスト	-	-	○	-
29	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
30	姓	テキスト	-	-	○	-
31	名	テキスト	-	-	○	-
32	初回予約店舗ID	テキスト	-	-	○	-
33	初回予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
34	初回予約コースID	テキスト	-	-	○	-
35	初回予約コース名	テキスト	-	-	○	-
36	初回予約経路ID	テキスト	-	-	○	-
37	初回予約経路名	テキスト	-	-	○	-
38	初回来店店舗ID	テキスト	-	-	○	-
39	初回来店店舗名	テキスト	-	-	○	-
40	初回来店コースID	テキスト	-	-	○	-
41	初回来店コース名	テキスト	-	-	○	-
42	初回来店経路ID	テキスト	-	-	○	-
43	初回来店経路名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
予約状況の 可視化	2	<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、来店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 来店者数	2週目 来店者数	5週目 来店者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に来店者数などの推移が
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 来店者数	2週目 来店者数	5週目 来店者数
2021	1	1,500	1,725	...
2021	2	1,620	1,863	...
2021	3	1,695	1,949	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に来店者数などの推移を
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	5週目
		来店者数	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数
2021	1	1,500	1,725	1,785	1,470	677
2021	2	1,620	1,863	1,928	1,588	-
2021	3	1,695	1,949	2,017	1,661	775
2021	4	1,770	2,036	2,106	1,735	899
2021	5	1,860	2,139	2,213	1,823	644
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	5週目
			来店者数	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数
2021	1	10	225	259	268	221	130
2021	1	20	360	414	428	353	129
2021	1	30	450	518	536	441	164
2021	1	40	210	242	250	206	122
2021	1	50	180	207	214	176	98
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

週次顧客ステータス推移分析用

#	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-年-月-週	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	-	○
3	LINEID	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	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当週会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当週予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当週来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
17	新規予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
18	当週予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
19	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
20	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
21	当週来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
22	累計LINE ID連携数-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
23	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	性別	テキスト	-	-	○	-
25	年代	テキスト	-	-	○	-
26	年齢	整数	-	-	○	-
27	エリア	テキスト	-	-	○	-
28	都道府県	テキスト	-	-	○	-
29	会員種別	テキスト	-	-	○	-
30	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
31	姓	テキスト	-	-	○	-
32	名	テキスト	-	-	○	-
33	初回予約店舗ID	テキスト	-	-	○	-
34	初回予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
35	初回予約コースID	テキスト	-	-	○	-
36	初回予約コース名	テキスト	-	-	○	-
37	初回予約経路ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回予約経路名	テキスト	-	-	○	-
39	初回来店店舗ID	テキスト	-	-	○	-
40	初回来店店舗名	テキスト	-	-	○	-
41	初回来店コースID	テキスト	-	-	○	-
42	初回来店コース名	テキスト	-	-	○	-
43	初回来店経路ID	テキスト	-	-	○	-
44	初回来店経路名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 19

分析分類	#	分析名
予約状況の 可視化	3	<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、来店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 来店者数	2日 来店者数	31日 来店者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に来店者数の推移が
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 来店者数	2日 来店者数	31日 来店者数
2021	1	1,012	1,164	1,144
2021	2	1,093	1,257	-
2021	3	1,144	1,315	1,292
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に来店者数の推移を
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/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
		来店者数	来店者数	来店者数	来店者数	来店者数		来店者数
2021	1	1,012	1,164	1,204	992	1,063	...	1,144
2021	2	1,093	1,257	1,301	1,071	1,148	...	-
2021	3	1,144	1,315	1,361	1,121	1,201	...	1,292
2021	4	1,194	1,373	1,421	1,170	1,254	...	-
2021	5	1,255	1,443	1,493	1,230	1,318	...	1,418
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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 来店者数	2日 来店者数	3日 来店者数	4日 来店者数	...	31日 来店者数
2021	1	10	152	175	181	149	...	172
2021	1	20	243	279	289	238	...	274
2021	1	30	304	349	361	298	...	343
2021	1	40	142	163	169	139	...	160
2021	1	50	121	140	145	119	...	137
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

週次顧客ステータス推移分析用

#	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-年-月-日	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	-	○
3	LINEID	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	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当日会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当日予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当日来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
17	新規予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
18	当日予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
19	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
20	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
21	当日来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
22	累計LINE ID連携数-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
23	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	性別	テキスト	-	-	○	-
25	年代	テキスト	-	-	○	-
26	年齢	整数	-	-	○	-
27	エリア	テキスト	-	-	○	-
28	都道府県	テキスト	-	-	○	-
29	会員種別	テキスト	-	-	○	-
30	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
31	姓	テキスト	-	-	○	-
32	名	テキスト	-	-	○	-
33	初回予約店舗ID	テキスト	-	-	○	-
34	初回予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
35	初回予約コースID	テキスト	-	-	○	-
36	初回予約コース名	テキスト	-	-	○	-
37	初回予約経路ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回予約経路名	テキスト	-	-	○	-
39	初回来店店舗ID	テキスト	-	-	○	-
40	初回来店店舗名	テキスト	-	-	○	-
41	初回来店コースID	テキスト	-	-	○	-
42	初回来店コース名	テキスト	-	-	○	-
43	初回来店経路ID	テキスト	-	-	○	-
44	初回来店経路名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 25

分析分類	#	分析名
予約状況の 可視化	4	<u>予約状況分析</u>



実現できること



予約状況を可視化し、
予約者数が変動した要因を把握する

これまで

予約年	1月	2月	3月	12月
	予約者数	予約者数	予約者数	予約者数
2017				...
2018		???		...
2019				...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

予約状況が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

予約年	1月	2月	3月	12月
	予約者数	予約者数	予約者数	予約者数
2017	4,312	4,959	5,131	5,045
2018	4,657	5,356	5,542	5,449
2019	4,873	5,603	5,798	5,701
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

予約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	予約年
2	予約年/月
3	予約年/月/日
4	性別
5	年代
6	都道府県
7	会員ランク
8	予約年/月 × 性別

NO	項目
9	予約年/月 × 年代
10	予約年/月 × 都道府県
11	予約年/月 × 会員ランク
12	予約年/月 × 店舗名
13	予約年/月 × コース名
14	予約年/月 × エリア
15	予約年/月 × 経路名

etc…



レポート：NO2『予約年/月』

集計期間		2017/1/1 ~ 2022/12/31					
予約年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	予約者数	予約者数	予約者数	予約者数	予約者数		予約者数
2017	4,312	4,959	5,131	4,226	4,528	...	5,045
2018	4,657	5,356	5,542	4,564	4,890	...	5,449
2019	4,873	5,603	5,798	4,775	5,116	...	5,701
2020	5,088	5,851	6,055	4,986	5,343	...	5,953
2021	5,347	6,149	6,363	5,240	5,614	...	6,256
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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『予約年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

予約年	年代	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		予約者数	予約者数	予約者数	予約者数	予約者数		予約者数
2021	10	802	922	954	786	842	...	938
2021	20	1,283	1,476	1,527	1,258	1,347	...	1,501
2021	30	1,604	1,845	1,909	1,572	1,684	...	1,877
2021	40	749	861	891	734	786	...	876
2021	50	642	738	764	629	674	...	751
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO10『予約年/月 × 都道府県』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

予約年	都道府県	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		予約者数	予約者数	予約者数	予約者数	予約者数		予約者数
2021	千葉県	695	799	827	681	730	...	813
2021	東京都	1,230	1,414	1,463	1,205	1,291	...	1,439
2021	埼玉県	802	922	954	786	842	...	938
2021	栃木県	428	492	509	419	449	...	500
2021	茨城県	535	615	636	524	561	...	626
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

予約状況分析用

#	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	予約ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	予約年月日	日付	-	●	-	-
4	予約年	テキスト	-	-	●	-
5	予約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	予約日	テキスト	-	-	○	-
7	来店年月日	日付	-	-	○	-
8	来店年	テキスト	-	-	○	-
9	来店月	テキスト	-	-	○	-
10	来店日	テキスト	-	-	○	-
11	予約数-計算用	テキスト	-	-	○	-
12	予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	来店数-計算用	テキスト	-	-	○	-
14	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	キャンセル数-計算用	テキスト	-	-	○	-
16	キャンセル者数-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
17	性別	テキスト	-	-	○	-
18	年代	テキスト	-	-	○	-
19	年齢	整数	-	-	○	-
20	エリア	テキスト	-	-	○	-
21	都道府県	テキスト	-	-	○	-
22	会員種別	テキスト	-	-	○	-
23	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
24	姓	テキスト	-	-	○	-
25	名	テキスト	-	-	○	-
26	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
27	店舗名	テキスト	-	-	○	-
28	コースID	テキスト	-	-	○	-
29	コース名	テキスト	-	-	○	-
30	経路ID	テキスト	-	-	○	-
31	経路名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
売上の可視化	5	<u>売上分析(EC)</u>



実現できること



ECにおいて、**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

購入年	1月 売上金額	2月 売上金額	3月 売上金額	...	12月 売上金額
2017				...	
2018		???		...	
2019				...	

ECにおいて、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

購入年	1月 売上金額	2月 売上金額	3月 売上金額	...	12月 売上金額
2017	12,210,411	11,140,145	9,149,515	...	11,514,191
2018	13,187,244	12,031,357	9,881,476	...	12,435,326
2019	13,797,764	12,588,364	10,338,952	...	13,011,036

ECにおいて、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	購入年
2	購入年/月
3	購入年/月/日

etc...



レポート：NO2『購入年/月』

集計期間		2017/1/1 ~ 2022/12/31					
購入年	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
2017	12,210,411	11,140,145	9,149,515	11,428,491	12,949,415	...	11,514,191
2018	13,187,244	12,031,357	9,881,476	12,342,770	13,985,368	...	12,435,326
2019	13,797,764	12,588,364	10,338,952	12,914,195	14,632,839	...	13,011,036
2020	14,408,285	13,145,371	10,796,428	13,485,619	15,280,310	...	13,586,745
2021	15,140,910	13,813,780	11,345,399	14,171,329	16,057,275	...	14,277,597
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

売上分析用(EC)

#	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	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	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
15	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
16	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	○	-
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	-	-	○	-

#	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	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
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	購入チャネル	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	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	支払方法	テキスト	-	-	○	-
39	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
40	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
41	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
42	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 37

分析分類	#	分析名
売上の可視化	6	<u>商品別売上分析(EC)</u>



実現できること



ECにおいて、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	購入回数	売上金額
コーヒー		
エクレア	???	
チーズケーキ		
⋮	⋮	⋮

ECにおいて、商品別に売上状況が
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	購入回数	売上金額
コーヒー	15,012	10,058,040
エクレア	5,060	1,669,800
チーズケーキ	21,090	18,770,100
⋮	⋮	⋮

ECにおいて、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	購入年/月 × 商品名
6	購入年/月 × 商品ブランド
7	購入年/月 × 商品カテゴリ

etc...



レポート：NO1『商品名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31	
商品名	購入回数	売上金額	
コーヒー	15,012	10,058,040	
エクレア	5,060	1,669,800	
チーズケーキ	21,090	18,770,100	
ココア	40,980	22,948,800	
クッキー	38,990	21,834,400	
⋮	⋮	⋮	

※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

売上分析用(EC)

#	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	購入年月日	日付	-	○	-	-
4	購入年	テキスト	-	-	○	-
5	購入月	テキスト	-	-	○	-
6	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	○	-
15	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
16	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	○	-
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	-	-	○	-

#	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	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
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	購入チャネル	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	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	支払方法	テキスト	-	-	○	-
39	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
40	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
41	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
42	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 42

分析分類	#	分析名
売上の可視化	7	<u>顧客属性別売上分析(EC)</u>



実現できること



ECにおいて、顧客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	売上金額
10	
20	???
30	
⋮	⋮

ECにおいて、顧客別に売上状況が
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	売上金額
10	51,500,000
20	82,400,000
30	103,000,000
⋮	⋮

ECにおいて、顧客別に売上状況を
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	年齢
4	エリア
5	都道府県
6	会員種別
7	会員ランク

etc...



レポート：NO2『年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31	
年代		売上金額	
10		51,500,000	
20		82,400,000	
30		103,000,000	
40		48,066,667	
50		41,200,000	
⋮		⋮	

※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

データファイル名

売上分析用(EC)

#	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	購入年月日	日付	-	○	-	-
4	購入年	テキスト	-	-	○	-
5	購入月	テキスト	-	-	○	-
6	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
15	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
16	販売チャネル_詳細	テキスト	-	-	○	-
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	-	-	○	-

#	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	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
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	購入チャネル	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	● (いずれか1つ)	-
33	年代	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	支払方法	テキスト	-	-	○	-
39	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
40	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
41	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-
42	返品年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 47

分析分類	#	分析名
売上の可視化	8	<u>売上分析(飲食)</u>



実現できること



店舗において、**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

購入年	1月 売上金額	2月 売上金額	3月 売上金額	...	12月 売上金額
2017				...	
2018		???		...	
2019				...	
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

店舗において、売上状況が
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	1月 売上金額	2月 売上金額	3月 売上金額	...	12月 売上金額
2017	12,210,411	11,140,145	9,149,515	...	11,514,191
2018	13,187,244	12,031,357	9,881,476	...	12,435,326
2019	13,797,764	12,588,364	10,338,952	...	13,011,036
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

店舗において、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	購入年
2	購入年/月
3	購入年/月/日

etc...



レポート：NO2『購入年/月』

集計期間		2017/1/1 ~ 2022/12/31					
購入年	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
2017	12,210,411	11,140,145	9,149,515	11,428,491	12,949,415	...	11,514,191
2018	13,187,244	12,031,357	9,881,476	12,342,770	13,985,368	...	12,435,326
2019	13,797,764	12,588,364	10,338,952	12,914,195	14,632,839	...	13,011,036
2020	14,408,285	13,145,371	10,796,428	13,485,619	15,280,310	...	13,586,745
2021	15,140,910	13,813,780	11,345,399	14,171,329	16,057,275	...	14,277,597
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

売上分析用(飲食)

#	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	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	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	商品ID	テキスト	-	-	○	-
15	品番	テキスト	-	-	○	-
16	商品名	テキスト	-	-	○	-
17	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
20	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
21	商品サブカテゴリID_1	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
22	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
23	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
24	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
25	カラー	テキスト	-	-	○	-
26	サイズ	テキスト	-	-	○	-
27	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
28	店舗名	テキスト	-	-	○	-
29	コースID	テキスト	-	-	○	-
30	コース名	テキスト	-	-	○	-
31	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	テキスト	-	-	○	-
34	年齢	テキスト	-	-	○	-
35	エリア	テキスト	-	-	○	-
36	都道府県	テキスト	-	-	○	-
37	会員種別	テキスト	-	-	○	-
38	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
39	職業	テキスト	-	-	○	-
40	支払方法	テキスト	-	-	○	-
41	注文金額帯	日付	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
売上の可視化	9	<u>商品別売上分析(飲食)</u>



実現できること



店舗において、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	購入回数	売上金額
ケーキ		
エクレア	???	
サンドウィッチ		

⋮

⋮

⋮

店舗において、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	購入回数	売上金額
ケーキ	22,518	15,087,060
エクレア	7,590	2,504,700
サンドウィッチ	31,635	28,155,150

⋮

⋮

⋮

店舗において、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	購入年/月 × 商品名
6	購入年/月 × 商品ブランド
7	購入年/月 × 商品カテゴリ

etc...



レポート：NO1『商品名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

商品名

購入回数

売上金額

ケーキ

22,518

15,087,060

エクレア

7,590

2,504,700

サンドウィッチ

31,635

28,155,150

ホットコーヒー

61,470

34,423,200

アイスコーヒー

58,485

32,751,600

⋮

⋮

⋮

※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『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

購入回数

売上金額

ドリンク

アイスコーヒー

58,485

32,751,600

ドリンク

アイスココア

63,164

35,371,728

ドリンク

レモネード

66,088

37,009,308

ドリンク

クリームソーダ

69,012

38,646,888

ドリンク

カプチーノ

72,521

40,611,984

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

売上分析用(飲食)

#	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	購入年月日	日付	-	-	○	-
4	購入年	テキスト	-	-	○	-
5	購入月	テキスト	-	-	○	-
6	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	-	○
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	商品ID	テキスト	-	-	●	-
15	品番	テキスト	-	-	○	-
16	商品名	テキスト	-	-	○	-
17	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
20	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
21	商品サブカテゴリID_1	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
22	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
23	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
24	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
25	カラー	テキスト	-	-	○	-
26	サイズ	テキスト	-	-	○	-
27	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
28	店舗名	テキスト	-	-	○	-
29	コースID	テキスト	-	-	○	-
30	コース名	テキスト	-	-	○	-
31	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	テキスト	-	-	○	-
34	年齢	テキスト	-	-	○	-
35	エリア	テキスト	-	-	○	-
36	都道府県	テキスト	-	-	○	-
37	会員種別	テキスト	-	-	○	-
38	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
39	職業	テキスト	-	-	○	-
40	支払方法	テキスト	-	-	○	-
41	注文金額帯	日付	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
売上の可視化	10	<u>店舗別売上分析(飲食)</u>



実現できること



店舗において、**店舗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

店舗名	購入回数	売上金額
高田馬場店		
池袋店	???	
新宿御苑前店		

⋮

⋮

⋮

店舗において、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

店舗名	購入回数	売上金額
高田馬場店	152,000	182,400,000
池袋店	174,800	209,760,000
新宿御苑前店	133,760	160,512,000

⋮

⋮

⋮

店舗において、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	店舗名
2	購入年/月 × 店舗名

etc...



レポート：NO1『店舗名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

店舗名

購入回数

売上金額

高田馬場店

152,000

182,400,000

池袋店

174,800

209,760,000

新宿御苑前店

133,760

160,512,000

巣鴨店

115,520

138,624,000

新宿三丁目店

159,600

191,520,000

⋮

⋮

⋮

※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『購入年/月 × 店舗名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

購入年

購入月

店舗名

購入回数

売上金額

2021

1

高田馬場店

12,667

15,200,000

2021

1

池袋店

14,567

17,480,000

2021

1

新宿御苑前店

11,147

13,376,000

2021

1

巣鴨店

9,627

11,552,000

2021

1

新宿三丁目店

13,300

15,960,000

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

データファイル名

売上分析用(飲食)

#	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	購入年月日	日付	-	-	○	-
4	購入年	テキスト	-	-	○	-
5	購入月	テキスト	-	-	○	-
6	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	-	○
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	商品ID	テキスト	-	-	○	-
15	品番	テキスト	-	-	○	-
16	商品名	テキスト	-	-	○	-
17	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
20	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
21	商品サブカテゴリID_1	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
22	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
23	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
24	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
25	カラー	テキスト	-	-	○	-
26	サイズ	テキスト	-	-	○	-
27	店舗ID	テキスト	-	-	●	-
28	店舗名	テキスト	-	-	○	-
29	コースID	テキスト	-	-	○	-
30	コース名	テキスト	-	-	○	-
31	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	テキスト	-	-	○	-
34	年齢	テキスト	-	-	○	-
35	エリア	テキスト	-	-	○	-
36	都道府県	テキスト	-	-	○	-
37	会員種別	テキスト	-	-	○	-
38	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
39	職業	テキスト	-	-	○	-
40	支払方法	テキスト	-	-	○	-
41	注文金額帯	日付	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
売上の可視化	11	<u>顧客属性別売上分析(飲食)</u>



実現できること



店舗において、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	売上金額
10	
20	???
30	
⋮	⋮

店舗において、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	売上金額
10	77,250,000
20	123,600,000
30	154,500,000
⋮	⋮

店舗において、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	年齢
4	エリア
5	都道府県
6	会員種別
7	会員ランク

etc...



レポート：NO2『年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年代

10

20

30

40

50

⋮

売上金額

77,250,000

123,600,000

154,500,000

72,100,000

61,800,000

⋮

※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

データファイル名

売上分析用(飲食)

#	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	購入年月日	日付	-	-	○	-
4	購入年	テキスト	-	-	○	-
5	購入月	テキスト	-	-	○	-
6	購入日	テキスト	-	-	○	-
7	購入時間	テキスト	-	-	○	-
8	購入曜日	テキスト	-	-	○	-
9	平日フラグ	真偽値	-	-	-	○
10	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	数量-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
14	商品ID	テキスト	-	-	○	-
15	品番	テキスト	-	-	○	-
16	商品名	テキスト	-	-	○	-
17	商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
20	商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
21	商品サブカテゴリID_1	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
22	商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
23	商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
24	商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
25	カラー	テキスト	-	-	○	-
26	サイズ	テキスト	-	-	○	-
27	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
28	店舗名	テキスト	-	-	○	-
29	コースID	テキスト	-	-	○	-
30	コース名	テキスト	-	-	○	-
31	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	● (いずれか1つ)	-
33	年代	テキスト	-	-		-
34	年齢	テキスト	-	-		-
35	エリア	テキスト	-	-		-
36	都道府県	テキスト	-	-		-
37	会員種別	テキスト	-	-	○	-
38	会員ランク	テキスト	-	-		-
39	職業	テキスト	-	-		-
40	支払方法	テキスト	-	-	○	-
41	注文金額帯	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
予約/売上状況を 可視化したい	予約状況の可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に、来店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	P8~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に、来店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	P14~19
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に、来店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	P20~25
		4	予約状況分析	予約状況を可視化し、予約者数が変動した要因を把握する	P26~32
	売上の可視化	5	売上分析(EC)	ECにおいて、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P33~37
		6	商品別売上分析(EC)	ECにおいて、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	P38~42
		7	顧客属性別売上分析(EC)	ECにおいて、顧客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	P43~47
		8	売上分析(飲食)	店舗において、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P48~52
		9	商品別売上分析(飲食)	店舗において、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	P53~58
		10	店舗別売上分析(飲食)	店舗において、店舗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	P59~64
		11	顧客属性別売上分析(飲食)	店舗において、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	P65~69
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	12	会員登録後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に会員登録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	P71~76
		13	来店予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P77~85
		14	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P86~94
		15	来店予約後歩留まり分析(来店予約単位)	来店予約単位で年月別に飲食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	P95~103
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店単位で年月別に飲食利用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	P104~111
	優良顧客の把握	17	リピート状況分析	店舗において、初回来店後のリピート状況を可視化し、リピートのタイミングを把握する	P112~117
		18	RFM分析	顧客を「最終利用日からの経過日数」「累計利用回数」「累計利用金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P118~121
在庫状態を 把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	ECにおいて、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	P123~127
		20	在庫回転率分析	ECにおいて、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	P128~132

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	12	<u>会員登録後歩留まり分析</u> <u>(顧客単位)</u>



実現できること



顧客単位で年月別に会員登録後の歩留まりを
可視化し、改善すべきポイントを把握する

これまで

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	来店予約者数	来店予約者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

顧客単位で年月別に会員登録後の歩留まりを
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

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	来店予約者数	来店予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	25
2021	2	6,494	1,319	27
2021	3	6,795	1,380	28

顧客単位で年月別に会員登録後の歩留まりを
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	会員登録年/月
2	会員登録年/月 × 性別
3	会員登録年/月 × 年代
4	会員登録年/月 × エリア
5	会員登録年/月 × 都道府県

etc...



レポート：NO1『会員登録年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	来店予約者数	来店予約率	来店者数	来店率	再来店予約者数	来店予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	800	65.5%	600	25
2021	2	6,494	1,383	21.3%	873	66.2%	673	27
2021	3	6,795	1,590	23.4%	945	63.3%	645	28
2021	4	7,095	1,441	20.3%	912	62.4%	689	30
2021	5	7,456	1,439	19.3%	897	62.4%	723	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

会員登録後歩留まり分析用(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	会員登録年月日	日付	-	●	-	-
3	会員登録年	テキスト	-	-	●	-
4	会員登録月	テキスト	-	-	●	-
5	会員登録日	テキスト	-	-	○	-
6	初来店予約年月日	日付	-	○	-	-
7	初来店予約年	テキスト	-	-	○	-
8	初来店予約月	テキスト	-	-	○	-
9	初来店予約日	テキスト	-	-	○	-
10	最終来店予約年月日	日付	-	○	-	-
11	最終来店予約年	テキスト	-	-	○	-
12	最終来店予約月	テキスト	-	-	○	-
13	最終来店予約日	テキスト	-	-	○	-
14	初来店年月日	日付	-	○	-	-
15	初来店年	テキスト	-	-	○	-
16	初来店月	テキスト	-	-	○	-
17	初来店日	テキスト	-	-	○	-
18	最終来店年月日	日付	-	○	-	-
19	最終来店年	テキスト	-	-	○	-
20	最終来店月	テキスト	-	-	○	-
21	最終来店日	テキスト	-	-	○	-
22	初来店再予約年月日	日付	-	○	-	-
23	初来店再予約年	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
24	初来店再予約月	テキスト	-	-	○	-
25	初来店再予約日	テキスト	-	-	○	-
26	初回再来店年月日	日付	-	○	-	-
27	初回再来店年	テキスト	-	-	○	-
28	初回再来店月	テキスト	-	-	○	-
29	初回再来店日	テキスト	-	-	○	-
30	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
31	来店予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
32	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
33	再来店予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	再来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
36	初来店予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
37	初来店予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
38	初来店予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
39	来店予約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	来店予約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	来店予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	来店予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	来店予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	来店予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	来店予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	来店予約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●



利用するデータファイル②

データファイル名

会員登録後歩留まり分析用(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
47	来店予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	来店予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
49	来店予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
50	来店予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	来店予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
53	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
54	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
55	来店者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	来店者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	来店者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	来店者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	来店者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	来店者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	来店者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	来店者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	来店者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	来店者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	来店者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	来店者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	来店者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	初回再来店予約までの平均タイミング(月)-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
69	初回再来店予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
70	初回再来店予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
71	再来店予約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	再来店予約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
73	再来店予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	再来店予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	再来店予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	再来店予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	再来店予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	再来店予約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	再来店予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	再来店予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	再来店予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	再来店予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	再来店予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	性別	テキスト	-	-	○	-
85	年代	テキスト	-	-	○	-
86	年齢	整数	-	-	○	-
87	エリア	テキスト	-	-	○	-
88	都道府県	テキスト	-	-	○	-
89	会員種別	テキスト	-	-	○	-
90	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
改善すべき 歩留まりの 可視化	13	<u>来店予約後歩留まり分析</u> <u>(顧客単位)</u>



実現できること



顧客単位で年月別に**来店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

初回来店 予約年	初回来店 予約月	来店予約者数	来店者数	来店者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

顧客単位で年月別に来店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

初回来店 予約年	初回来店 予約月	来店予約者数	来店者数	来店者数 (12日後)
2021	1	6,013	5,878	153
2021	2	6,494	6,219	165
2021	3	6,795	6,432	173

顧客単位で年月別に来店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	初回来店予約年/月
2	初回来店予約年/月 × 性別
3	初回来店予約年/月 × 年代
4	初回来店予約年/月 × エリア
5	初回来店予約年/月 × 都道府県

etc...



レポート：NO1『初回来店予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店
予約年

初回来店
予約月

来店予約者数

来店者数

来店率

再来店
予約者数

再来店
予約者率

再来店者数

来店者数
(12日後)

2021

1

6,013

5,878

97.8%

3,821

65.0%

600

...

153

2021

2

6,494

6,219

95.8%

3,918

63.0%

648

...

165

2021

3

6,795

6,432

94.7%

3,936

61.2%

678

...

173

2021

4

7,095

6,498

91.6%

4,191

64.5%

708

...

181

2021

5

7,456

7,311

98.1%

4,767

65.2%

744

...

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：NO2『初回来店予約年/月 × 性別』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
初回来店 予約年	初回来店 予約月	性別	来店予約者数	来店者数	来店率	再来店 予約者数	再来店 予約者率	...	来店者数 (12日後)
2021	1	男	2,706	2,645	97.8%	1,719	65.0%	...	69
2021	1	女	3,307	3,233	97.8%	2,101	65.0%	...	84
2021	2	男	3,117	2,985	95.8%	1,881	63.0%	...	79
2021	2	女	3,377	3,234	95.8%	2,037	63.0%	...	86
2021	3	男	2,718	2,573	94.7%	1,575	61.2%	...	69
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『初回来店予約年/月 × エリア』

集計期間 2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回来店 予約年	初回来店 予約月	エリア	来店予約者数	来店者数	来店率	再来店 予約者数	再来店 予約者率	...	来店者数 (12日後)
2021	1	北多摩エリア	902	882	97.8%	573	65.0%	...	23
2021	1	西多摩エリア	1,443	1,411	97.8%	922	65.4%	...	37
2021	1	南多摩エリア	1,804	1,623	90.0%	1,120	69.0%	...	46
2021	1	城西エリア	842	812	96.5%	529	65.1%	...	21
2021	1	城南エリア	722	701	97.2%	433	61.8%	...	18
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO5『初回来店予約年/月 × 都道府県』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回来店 予約年	初回来店 予約月	都道府県	来店予約者数	来店者数	来店率	再来店 予約者数	再来店 予約者率	...	来店者数 (12日後)
2021	1	千葉県	5,412	5,290	97.8%	3,439	65.0%	...	138
2021	1	東京都	8,226	8,124	98.8%	5,227	64.3%	...	209
2021	1	埼玉県	4,816	4,651	96.6%	3,060	65.8%	...	123
2021	1	栃木県	4,221	4,089	96.9%	2,682	65.6%	...	107
2021	1	茨城県	4,005	3,812	95.2%	2,545	66.8%	...	102
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

来店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	初回来店予約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回来店予約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回来店予約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回来店予約日	テキスト	-	-	○	-
6	最終来店予約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終来店予約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終来店予約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終来店予約日	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	最終来店年月日	日付	-	○	-	-
15	最終来店年	テキスト	-	-	○	-
16	最終来店月	テキスト	-	-	○	-
17	最終来店日	テキスト	-	-	○	-
18	初回来店再予約年月日	日付	-	○	-	-
19	初回来店再予約年	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
20	初回来店再予約月	テキスト	-	-	○	-
21	初回来店再予約日	テキスト	-	-	○	-
22	初回再来店年月日	日付	-	○	-	-
23	初回再来店年	テキスト	-	-	○	-
24	初回再来店月	テキスト	-	-	○	-
25	初回再来店日	テキスト	-	-	○	-
26	来店予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	再来店予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	再来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
31	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
32	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
33	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
34	来店者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	来店者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	来店者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	来店者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	来店者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●



利用するデータファイル②

データファイル名

来店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
39	来店者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	来店者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	来店者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	来店者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	来店者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	来店者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	来店者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	来店者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	初回再来店予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
48	初回再来店予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
49	初回再来店予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	再来店予約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	再来店予約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	再来店予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	再来店予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	再来店予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	再来店予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	再来店予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	再来店予約者数(7日後)-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
58	再来店予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	再来店予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	再来店予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	再来店予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	再来店予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	性別	テキスト	-	-	○	-
64	年代	テキスト	-	-	○	-
65	年齢	整数	-	-	○	-
66	エリア	テキスト	-	-	○	-
67	都道府県	テキスト	-	-	○	-
68	会員種別	テキスト	-	-	○	-
69	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
70	初回予約店舗ID	テキスト	-	-	○	-
71	初回予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
72	初回予約コースID	テキスト	-	-	○	-
73	初回予約コース名	テキスト	-	-	○	-
74	初回予約経路ID	テキスト	-	-	○	-
75	初回予約経路名	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	来店後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で**年月別に来店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

初回来店年	初回来店月	来店者数	再来店予約者数	再来店予約者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に来店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

初回来店年	初回来店月	来店者数	再来店予約者数	...	再来店予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	6,494	1,389	...	27
2021	3	6,795	1,399	...	28
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に来店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	初回来店年/月
2	初回来店年/月 × 性別
3	初回来店年/月 × 年代
4	初回来店年/月 × エリア
5	初回来店年/月 × 都道府県

etc...



レポート：NO1『初回来店年/月』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
初回来店年	初回来店月	来店者数	再来店予約者数	再来店予約率	再来店者数	平均再来店予約 タイミング(日)	再来店予約者数 (当日)	再来店予約者数 (12日後)	
2021	1	6,013	1,221	20.3%	800	1.5	374	...	25
2021	2	6,494	1,389	21.4%	864	1.5	404	...	27
2021	3	6,795	1,399	20.6%	904	1.4	423	...	28
2021	4	7,095	1,498	21.1%	944	1.6	441	...	30
2021	5	7,456	1,578	21.2%	992	1.4	464	...	31
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『初回来店年/月 × 性別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店年	初回来店月	性別	来店者数	再来店予約者数	再来店予約率	再来店者数	平均再来店予約 タイミング(日)	...	再来店予約者数 (12日後)
2021	1	男	2,706	561	20.7%	360	1.5	...	11
2021	1	女	3,307	678	20.5%	440	1.5	...	14
2021	2	男	2,586	531	20.5%	344	1.4	...	11
2021	2	女	3,427	743	21.7%	456	1.6	...	14
2021	3	男	2,465	478	19.4%	328	1.4	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『初回来店年/月 × エリア』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回来店年	初回来店月	エリア	来店者数	再来店予約者数	再来店予約率	再来店者数	平均再来店予約 タイミング(日)	再来店予約者数 (12日後)	
2021	1	北多摩エリア	902	192	21.3%	120	1.5	...	4
2021	1	西多摩エリア	1,443	312	21.6%	192	1.5	...	6
2021	1	南多摩エリア	1,804	343	19.0%	240	1.4	...	8
2021	1	城西エリア	842	189	22.5%	112	1.6	...	4
2021	1	城南エリア	722	165	22.9%	96	1.4	...	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 : NO5『初回来店年/月 × 都道府県』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回来店年	初回来店月	都道府県	来店者数	再来店予約者数	再来店予約率	再来店者数	平均再来店予約 タイミング(日)	再来店予約者数 (12日後)	
2021	1	千葉県	3,157	672	21.3%	420	1.5	...	13
2021	1	東京都	4,798	988	20.6%	638	1.5	...	20
2021	1	埼玉県	2,810	589	21.0%	374	1.4	...	12
2021	1	栃木県	2,462	512	20.8%	328	1.6	...	10
2021	1	茨城県	2,336	478	20.5%	311	1.4	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

来店後歩留まり分析用(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	初回来店年月日	日付	-	●	-	-
3	初回来店年	テキスト	-	-	●	-
4	初回来店月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
6	最終来店年月日	日付	-	○	-	-
7	最終来店年	テキスト	-	-	○	-
8	最終来店月	テキスト	-	-	○	-
9	最終来店日	テキスト	-	-	○	-
10	初回来店再予約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回来店再予約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回来店再予約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回来店再予約日	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
14	初回再来店年月日	日付	-	○	-	-
15	初回再来店年	テキスト	-	-	○	-
16	初回再来店月	テキスト	-	-	○	-
17	初回再来店日	テキスト	-	-	○	-
18	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	再来店予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	再来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
22	初回再来店予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
23	初回再来店予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
24	初回再来店予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
25	再来店予約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	再来店予約者数(1日後)-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

来店後歩留まり分析用(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
27	再来店予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	再来店予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	再来店予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	再来店予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
31	再来店予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
32	再来店予約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
33	再来店予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	再来店予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	再来店予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	再来店予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	再来店予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	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
39	年代	テキスト	-	-	○	-
40	年齢	整数	-	-	○	-
41	エリア	テキスト	-	-	○	-
42	都道府県	テキスト	-	-	○	-
43	会員種別	テキスト	-	-	○	-
44	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
45	初回来店店舗ID	テキスト	-	-	○	-
46	初回来店店舗名	テキスト	-	-	○	-
47	初回来店コースID	テキスト	-	-	○	-
48	初回来店コース名	テキスト	-	-	○	-
49	初回来店経路ID	テキスト	-	-	○	-
50	初回来店経路名	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	<u>来店予約後歩留まり分析</u> <u>(来店予約単位)</u>



実現できること



来店予約単位で年月別に飲食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

来店予約年	来店予約月	来店予約数	来店数	来店数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

来店予約単位で年月別に飲食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

来店予約年	来店予約月	来店予約数	来店数	来店数 (12日後)
2021	1	6,013	5,472	...
2021	2	6,494	5,899	...
2021	3	6,795	6,109	...

来店予約単位で年月別に飲食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	来店予約年/月
2	来店予約年/月 × 性別
3	来店予約年/月 × 年代
4	来店予約年/月 × エリア
5	来店予約年/月 × 都道府県

etc...



レポート：NO1『来店予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店予約年	来店予約月	来店予約数	来店数	来店率	再来店予約数	再来店予約率	再来店数	...	来店数 (12日後)
2021	1	6,013	5,472	91.0%	1,620	29.6%	600	...	25
2021	2	6,494	5,899	90.8%	1,750	29.7%	648	...	27
2021	3	6,795	6,109	89.9%	1,831	30.0%	678	...	28
2021	4	7,095	6,501	91.6%	1,912	29.4%	708	...	30
2021	5	7,456	6,785	91.0%	2,009	29.6%	744	...	31
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『来店予約年/月 × 性別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店予約年	来店予約月	性別	来店予約数	来店数	来店率	再来店予約数	再来店予約率	...	来店数 (12日後)
2021	1	男	2,706	2,462	91.0%	812	33.0%	...	11
2021	1	女	3,307	3,019	91.3%	891	29.5%	...	14
2021	2	男	2,586	2,289	88.5%	697	30.4%	...	11
2021	2	女	3,427	3,145	91.8%	923	29.4%	...	14
2021	3	男	2,465	2,252	91.3%	664	29.5%	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『来店予約年/月 × エリア』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
来店予約年	来店予約月	エリア	来店予約数	来店数	来店率	再来店予約数	再来店予約率	来店数 (12日後)	
2021	1	北多摩エリア	902	821	91.0%	254	30.9%	...	4
2021	1	西多摩エリア	1,443	1,289	89.3%	398	30.9%	...	6
2021	1	南多摩エリア	1,804	1,653	91.6%	499	30.2%	...	8
2021	1	城西エリア	842	723	85.9%	238	32.9%	...	4
2021	1	城南エリア	722	678	94.0%	198	29.2%	...	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：NO5『来店予約年/月 × 都道府県』

集計期間 2021/1/1 ~ 2021/1/31

来店予約年	来店予約月	都道府県	来店予約数	来店数	来店率	再来店予約数	再来店予約率		来店数 (12日後)
2021	1	千葉県	3,157	2,873	91.0%	889	30.9%	...	13
2021	1	東京都	4,798	4,299	89.6%	1,321	30.7%	...	20
2021	1	埼玉県	2,810	2,675	95.2%	724	27.1%	...	12
2021	1	栃木県	2,462	2,349	95.4%	689	29.3%	...	10
2021	1	茨城県	2,336	2,100	89.9%	669	31.9%	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

来店予約後歩留まり分析用(来店予約単位)

#	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	予約ID	テキスト	●	-	○	-
2	来店予約年月日	日付	-	●	-	-
3	来店予約年	テキスト	-	-	●	-
4	来店予約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	来店予約日	テキスト	-	-	○	-
6	来店予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	再来店予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	再来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	売上金額-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	来店数(当日)-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
15	来店数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	来店数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	来店数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	来店数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	来店数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	来店数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	来店数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	来店数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	来店数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	来店数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	来店数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	来店数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	初回再来店予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
28	初回再来店予約までの平均タイミング(週)-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

来店予約後歩留まり分析用(来店予約単位)

#	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
29	初回再来店予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
30	再来店予約数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	再来店予約数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	再来店予約数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	再来店予約数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	再来店予約数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	再来店予約数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	再来店予約数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	再来店予約数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	再来店予約数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	再来店予約数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	再来店予約数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	再来店予約数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	再来店予約数(12日後)-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
43	性別	テキスト	-	-	○	-
44	年代	テキスト	-	-	○	-
45	年齢	整数	-	-	○	-
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	予約店舗ID	テキスト	-	-	○	-
51	予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
52	予約コースID	テキスト	-	-	○	-
53	予約コース名	テキスト	-	-	○	-
54	予約経路ID	テキスト	-	-	○	-
55	予約経路名	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	16	来店後歩留まり分析 (来店単位)



実現できること



来店単位で年月別に**飲食利用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

来店年	来店月	来店数	再来店予約数	再来店予約数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

来店単位で年月別に飲食利用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

来店年	来店月	来店数	再来店予約数	...	再来店予約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	6,494	1,300	...	27
2021	3	6,795	1,324	...	28

来店単位で年月別に飲食利用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	来店年/月
2	来店年/月 × 性別
3	来店年/月 × 年代
4	来店年/月 × エリア
5	来店年/月 × 都道府県

etc…



レポート：NO1『来店年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店年	来店月	来店数	再来店予約数	再来店予約率	再来店数	平均再来店予約 タイミング(日)	再来店予約数 (当日)	...	再来店予約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	809	1.5	374	...	25
2021	2	6,494	1,300	20.0%	874	1.5	404	...	27
2021	3	6,795	1,324	19.5%	914	1.4	423	...	28
2021	4	7,095	1,423	20.1%	955	1.6	441	...	30
2021	5	7,456	1,478	19.8%	1,003	1.4	464	...	31
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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『来店年/月 × 性別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店年	来店月	性別	来店数	再来店予約数	再来店予約率	再来店数	平均再来店予約 タイミング(日)	...	再来店予約数 (12日後)
2021	1	男	2,706	561	20.7%	364	1.5	...	11
2021	1	女	3,307	632	19.1%	445	1.5	...	14
2021	2	男	2,586	554	21.4%	348	1.4	...	11
2021	2	女	3,427	689	20.1%	461	1.6	...	14
2021	3	男	2,465	503	20.4%	332	1.4	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『来店年/月 × エリア』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

来店年	来店月	エリア	来店数	再来店予約数	再来店予約率	再来店数	平均再来店予約 タイミング(日)	...	再来店予約数 (12日後)
2021	1	北多摩エリア	902	183	20.3%	121	1.5	...	4
2021	1	西多摩エリア	1,443	301	20.9%	194	1.5	...	6
2021	1	南多摩エリア	1,804	369	20.5%	243	1.4	...	8
2021	1	城西エリア	842	157	18.7%	113	1.6	...	4
2021	1	城南エリア	722	156	21.6%	97	1.4	...	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：NO5『来店年/月 × 都道府県』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
来店年	来店月	都道府県	来店数	再来店予約数	再来店予約率	再来店数	平均再来店予約 タイミング(日)		
2021	1	千葉県	3,608	733	20.3%	485	1.5	...	15
2021	1	東京都	5,484	1,098	20.0%	738	1.5	...	23
2021	1	埼玉県	3,211	712	22.2%	432	1.4	...	13
2021	1	栃木県	2,814	578	20.5%	379	1.6	...	12
2021	1	茨城県	2,670	555	20.8%	359	1.4	...	11
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

来店後歩留まり分析用(来店単位)

#	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	受注ID	テキスト	●	-	○	-
2	来店年月日	日付	-	●	-	-
3	来店年	テキスト	-	-	●	-
4	来店月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	来店日	テキスト	-	-	○	-
6	来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	再来店予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	再来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
10	初回再来店予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
11	初回再来店予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
12	初回再来店予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
13	再来店予約数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	再来店予約数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	再来店予約数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	再来店予約数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	再来店予約数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	再来店予約数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	再来店予約数(6日後)-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
20	再来店予約数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	再来店予約数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	再来店予約数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	再来店予約数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	再来店予約数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	再来店予約数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	性別	テキスト	-	-	○	-
27	年代	テキスト	-	-	○	-
28	年齢	整数	-	-	○	-
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	来店店舗ID	テキスト	-	-	○	-
34	来店店舗名	テキスト	-	-	○	-
35	来店コースID	テキスト	-	-	○	-
36	来店コース名	テキスト	-	-	○	-
37	来店経路ID	テキスト	-	-	○	-
38	来店経路名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 111

分析分類	#	分析名
優良顧客の 把握	17	<u>リピート状況分析</u>



実現できること



店舗において、**初回来店後のリピート状況を可視化し、**
リピートのタイミングを把握する

これまで

初回来店年	初回来店月	来店者数	リピート者数	リピート者数 (12週後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

店舗において、初回来店後のリピート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

初回来店年	初回来店月	来店者数	リピート者数	リピート者数 (12週後)
2021	1	3,400	950	...
2021	2	3,672	998	...
2021	3	3,842	1,123	...

店舗において、初回来店後のリピート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	初回来店年
2	初回来店年/月
3	初回来店年/月/日
4	性別
5	年代

etc...



レポート：NO2『初回来店年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店年	初回来店月	来店者数	リピート者数	リピート率	平均リピート タイミング(週)	リピート者数 (当週)		リピート者数 (12週後)
2021	1	3,400	950	27.9%	5.3	153	...	21
2021	2	3,672	998	27.2%	5.7	165	...	23
2021	3	3,842	1,123	29.2%	6.0	173	...	24
2021	4	4,012	978	24.4%	6.3	181	...	25
2021	5	4,216	1,211	28.7%	6.6	190	...	26
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO5『年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年代	来店者数	リピート者数	リピート率	平均リピート タイミング(週)	リピート者数 (当週)	...	リピート者数 (12週後)
10	510	143	27.9%	5.3	23	...	3
20	816	238	29.2%	5.7	37	...	5
30	1,020	291	28.5%	6.0	46	...	6
40	476	145	30.5%	6.3	21	...	3
50	408	125	30.6%	6.6	18	...	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

レポート状況分析用

#	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	テキスト	●	-	○	-
2	初回来店年月日	日付	-	●	-	-
3	初回来店年	テキスト	-	-	●	-
4	初回来店月	テキスト	-	-	●	-
5	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
6	二回来店年月日	日付	-	●	-	-
7	二回来店年月日	テキスト	-	-	○	-
8	二回来店年月日	テキスト	-	-	○	-
9	二回来店年月日	テキスト	-	-	○	-
10	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
12	レポートまでの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
13	レポートまでの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
14	レポートまでの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
15	レポート者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	レポート者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	レポート者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	レポート者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	レポート者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	レポート者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	レポート者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	レポート者数(6週後)-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
23	レポート者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	レポート者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	レポート者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	レポート者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	レポート者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	レポート者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	都道府県	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	テキスト	-	-	○	-
34	年齢	整数	-	-	○	-
35	エリア	テキスト	-	-	○	-
36	都道府県	テキスト	-	-	○	-
37	会員種別	テキスト	-	-	○	-
38	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
39	初回来店店舗ID	テキスト	-	-	○	-
40	初回来店店舗名	テキスト	-	-	○	-
41	初回来店コースID	テキスト	-	-	○	-
42	初回来店コース名	テキスト	-	-	○	-
43	初回来店経路ID	テキスト	-	-	○	-
44	初回来店経路名	テキスト	-	-	○	-

分析分類	#	分析名
優良顧客の 把握	18	<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	...
~90日	1,005	1,164	1,746	...
~180日	1,640	1,323	1,429	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	受注ID	テキスト	●	-	-	-
2	購入日	日付	-	●	-	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	-	●
4	売上金額	整数	-	-	-	●
5	性別	テキスト	-	-	○	-
6	年代	テキスト	-	-	○	-
7	年齢	整数	-	-	○	-
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	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
13	購入品番	テキスト	-	-	○	-
14	購入商品名	テキスト	-	-	○	-
15	購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
16	購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
17	購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
18	購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
19	購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
20	購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
21	購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
22	購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
23	購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
24	購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-



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
予約/売上状況を可視化したい	予約状況の可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に、来店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	P8~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に、来店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	P14~19
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に、来店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	P20~25
		4	予約状況分析	予約状況を可視化し、予約者数が変動した要因を把握する	P26~32
	売上の可視化	5	売上分析(EC)	ECにおいて、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P33~37
		6	商品別売上分析(EC)	ECにおいて、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	P38~42
		7	顧客属性別売上分析(EC)	ECにおいて、顧客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	P43~47
		8	売上分析(飲食)	店舗において、売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P48~52
		9	商品別売上分析(飲食)	店舗において、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	P53~58
		10	店舗別売上分析(飲食)	店舗において、店舗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	P59~64
		11	顧客属性別売上分析(飲食)	店舗において、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	P65~69
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	12	会員登録後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に会員登録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	P71~76
		13	来店予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P77~85
		14	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に来店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	P86~94
		15	来店予約後歩留まり分析(来店予約単位)	来店予約単位で年月別に飲食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	P95~103
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店単位で年月別に飲食利用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	P104~111
	優良顧客の把握	17	リピート状況分析	店舗において、初回来店後のリピート状況を可視化し、リピートのタイミングを把握する	P112~117
		18	RFM分析	顧客を「最終利用日からの経過日数」「累計利用回数」「累計利用金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P118~121
在庫状態を把握したい	在庫の把握	19	在庫数推移分析	ECにおいて、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	P123~127
		20	在庫回転率分析	ECにおいて、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	P128~132

分析分類	#	分析名
在庫の把握	19	<u>在庫数推移分析</u>



実現できること



ECにおいて、**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	コーヒー 平均在庫数	ココア 平均在庫数	チョコレート 平均在庫数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ECにおいて、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	コーヒー 平均在庫数	ココア 平均在庫数	チョコレート 平均在庫数
2021	1	315	412	...
2021	2	362	474	...
2021	3	356	466	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ECにおいて、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	コーヒー	ココア	紅茶	クッキー	豆菓子	...	チョコレート
		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		平均在庫数
2021	1	315	412	408	550	512	...	350
2021	2	362	474	469	633	589	...	403
2021	3	356	466	461	622	579	...	396
2021	4	372	486	481	649	604	...	413
2021	5	391	511	506	682	635	...	434
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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	-	-	○	-

分析分類	#	分析名
在庫の把握	20	<u>在庫回転率分析</u>



実現できること



ECにおいて、**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	コーヒー	...	
2021	1	ココア	???	
2021	1	紅茶	...	

ECにおいて、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	コーヒー	400	78.1%
2021	1	ココア	432	77.0%
2021	1	紅茶	452	76.9%

ECにおいて、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 ~ 2021/1/31			
年	月	商品名	累計売上点数	平均在庫数	在庫回転率
2021	1	コーヒー	400	512	78.1%
2021	1	ココア	432	561	77.0%
2021	1	紅茶	452	588	76.9%
2021	1	クッキー	472	601	78.5%
2021	1	チョコレート	496	632	78.5%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

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	-	-	○	-



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
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	P134~138
		22	コホート分析	ECにおいて、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	P139~146
	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	ECにおいて、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	P147~150
		24	購入間隔分析	ECにおいて、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	P151~158
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	ECにおいて、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	P159~165
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	ECにおいて、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	P166~170
		27	商品別の閲覧購入状況分析	ECにおいて、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	P171~176
	相互送客状況の把握	28	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に、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P177~182
		29	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	P183~189
		30	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	P190~194
31		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	P195~199	
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	32	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	P201~204
		33	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	P205~209
		34	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	P210~214
		35	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	P215~219
	利用デバイスの可視化	36	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	P220~224
		37	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	P225~229
		38	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	P230~234

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 把握	21	<u>購入転換率分析</u>



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
2017			...	
2018		???	...	
2019			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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
2017	29,642	8,922	30.1%	61.3%
2018	35,412	11,141	31.5%	60.1%
2019	36,836	11,828	32.1%	64.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

2017/1/1 ~ 2022/12/31

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

2017

29,642

8,922

30.1%

4,571

51.2%

2,799

61.2%

1,715

61.3%

2018

35,412

11,141

31.5%

6,251

56.1%

3,964

63.4%

2,383

60.1%

2019

36,836

11,828

32.1%

6,776

57.3%

4,255

62.8%

2,760

64.9%

2020

38,113

14,940

39.2%

8,267

55.3%

5,555

67.2%

3,516

63.3%

2021

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

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	日付	-	-	○	-
3	会員登録年月日	テキスト	-	○	-	-
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	テキスト	-	●	-	-
8	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
9	初回購入月	整数	-	-	○	-
10	初回購入日	整数	-	-	○	-
11	初回購入商品ID	整数	-	-	○	-
12	初回購入品番	整数	-	-	○	-
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	-	-	○	-

#	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	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	-	-	○	-
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	整数	-	-	-	●
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	-	-	○	-
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	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-

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



ECにおいて、**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)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

ECにおいて、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)
2021	1	2,454	740	...
2021	2	2,822	861	...
2021	3	2,773	892	...

ECにおいて、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

2021/1/1 ~ 2021/12/31

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	平均転換 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 (12ヶ月後)
2021	1	2,454	740	30.2%	1.1	15,378	74	...	7
2021	2	2,822	861	30.5%	1.3	17,685	85	...	8
2021	3	2,773	892	32.2%	1.2	17,377	84	...	8
2021	4	2,896	799	27.6%	1.3	18,146	87	...	8
2021	5	3,043	918	30.2%	1.4	19,069	92	...	9
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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『初回購入年/月 × 商品カテゴリ』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回購入年	初回購入月	商品カテゴリ	初回購入者数	2回目購入者数	2回目購入率	平均転換タイミング(月)	累計購入金額		
2021	1	ドリンク	368	111	30.2%	1.1	2,307	...	1
2021	1	デザート	589	198	33.6%	1.3	3,691	...	2
2021	1	フード	736	217	29.5%	1.2	4,613	...	2
2021	1	限定メニュー	344	106	30.9%	1.3	2,153	...	1
2021	1	ギフト	294	95	32.3%	1.4	1,845	...	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：NO9『初回購入年/月 × 年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回購入年	初回購入月	年代	初回購入者数	2回目購入者数	2回目購入率	平均転換タイミング(月)	累計購入金額		
2021	1	10	442	133	30.2%	1.1	2,768	...	1
2021	1	20	466	145	31.1%	1.3	2,922	...	2
2021	1	30	515	158	30.7%	1.2	3,229	...	1
2021	1	40	417	131	31.4%	1.3	2,614	...	4
2021	1	50	368	119	32.3%	1.4	2,307	...	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：NO14『初回購入年/月 × 商品カテゴリ × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回購入年	初回購入月	商品カテゴリ	年代	初回購入者数	2回目 購入者数	2回目 購入率	平均転換 タイミング(月)		2回目購入者数 (12ヶ月後)
2021	1	ドリンク	10	110	33	30.2%	1.1	...	0
2021	1	ドリンク	20	117	36	31.1%	1.3	...	1
2021	1	ドリンク	30	129	40	30.7%	1.2	...	0
2021	1	ドリンク	40	104	33	31.4%	1.3	...	1
2021	1	ドリンク	50	92	30	32.3%	1.4	...	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

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	-	-	-	●
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	-	-	-	●

#	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	累計購入金額-計算用	整数	-	-	-	●
25	性別	テキスト	-	-	○	-
26	年代	テキスト	-	-	○	-
27	年齢	整数	-	-	○	-
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	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
34	初回購入品番	テキスト	-	-	○	-
35	初回購入商品名	テキスト	-	-	○	-
36	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
37	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
38	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
39	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
40	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
41	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
42	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
43	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
44	初回購入商品カラー	テキスト	-	-	○	-
45	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	<u>F2転換タイミング分析</u>

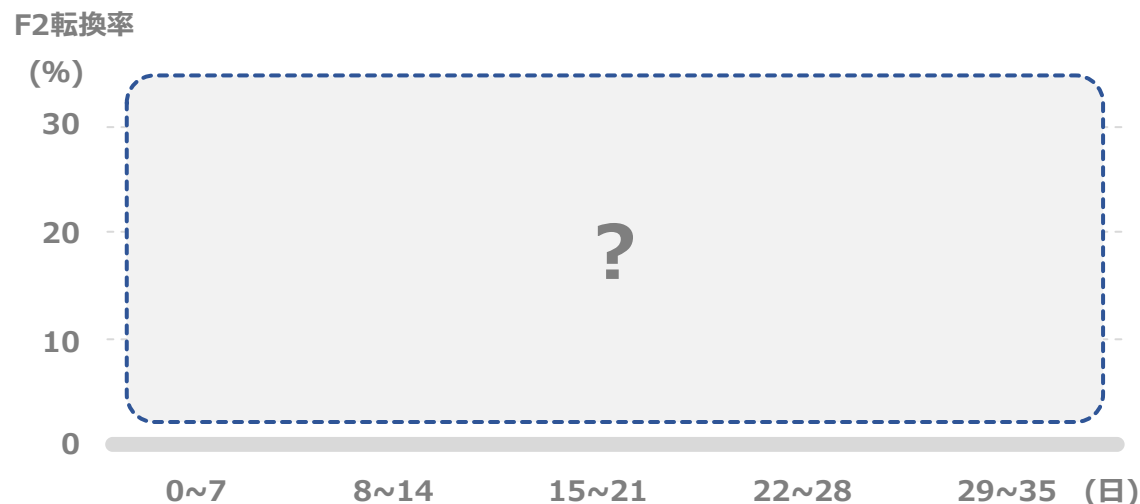


実現できること



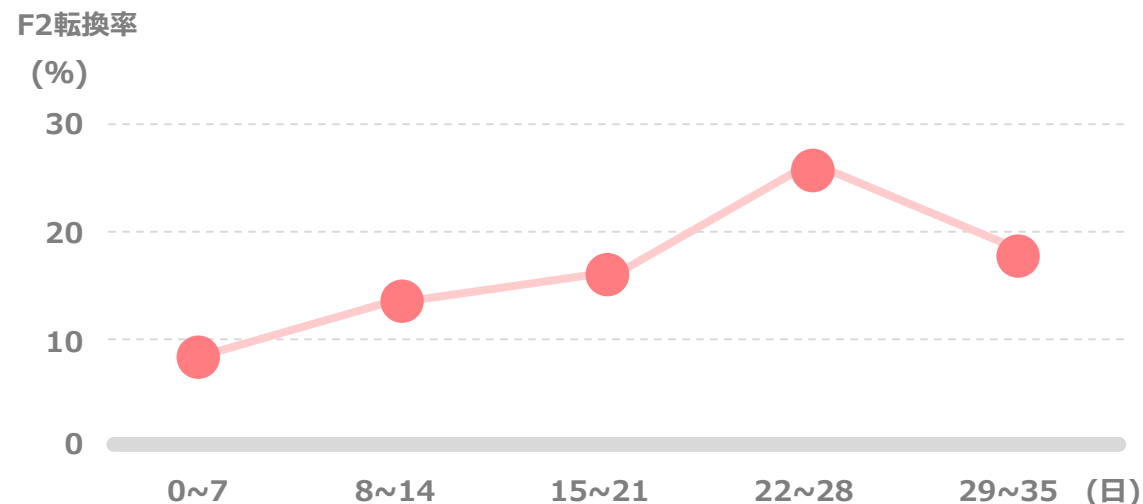
ECにおいて、**初回購入した顧客のF2転換タイミングを可視化し、2回目購入させる適切なタイミングを把握**する

これまで



ECにおいて、初回購入した顧客のF2転換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



ECにおいて、初回購入した顧客のF2転換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**



レポート

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

● スカート ● トップス ● インナー ● ワンピース ● シューズ

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	整数	-	-	○	-
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	初回購入商品ID	テキスト	-	-	●	-
14	初回購入品番	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
15	初回購入商品名	テキスト	-	-	-	○
16	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	-	○
17	初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	-	○
18	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	-	○
19	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	-	○
20	初回購入商品サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	-	○
21	初回購入商品サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	-	○
22	初回購入商品サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	-	○
23	初回購入商品サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	-	○
24	初回購入商品カラー	テキスト	-	-	-	○
25	初回購入商品サイズ	テキスト	-	-	-	○
26	初回販売チャネル	テキスト	-	-	-	○
27	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 タイミングの 把握	24	<u>購入間隔分析</u>



実現できること



ECにおいて、**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	平均購入金額
コーヒー		...	
ココア		???	...
チョコレート		...	
⋮	⋮	⋮	⋮

ECにおいて、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	...	平均購入金額
コーヒー	1,012	5.7	...	11,340
ココア	1,093	6.1	...	12,247
チョコレート	1,144	5.9	...	12,814
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ECにおいて、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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

コーヒー

1,012

5.7

6.3

11,340

ココア

1,093

6.1

6.8

12,247

チョコレート

1,144

5.9

7.1

12,814

紅茶

1,194

6.2

7.4

13,381

クッキー

1,255

5.8

7.8

14,062

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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	2021/1/1 ~ 2021/1/31			
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	8,096	5.7	6.4	7,720
ブランドB	9,310	6.5	7.1	8,328
ブランドC	9,148	6.5	7.0	7,514
ブランドD	9,553	5.8	7.4	7,050
ブランドE	10,039	6.1	7.8	12,493
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	2021/1/1 ~ 2021/1/31			
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
ドリンク	4,048	5.7	6.2	5,360
デザート	4,372	6.1	7.3	8,989
フード	4,574	5.9	7.5	11,257
限定メニュー	4,777	6.2	7.4	13,525
ギフト	5,020	5.8	7.9	16,246
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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		2021/1/1 ~ 2021/1/31			
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
ドリンク	10	729	5.7	6.3	5,165
ドリンク	20	769	6.1	7.2	5,618
ドリンク	30	850	5.9	7.1	5,526
ドリンク	40	688	6.2	7.4	6,711
ドリンク	50	607	5.8	7.8	6,804
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	○	-

#	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	初回購入商品サイズ	テキスト	-	-	○	-
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	整数	-	-	○	-
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	-	-	○	-

※ ● : 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



ECにおいて、**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	同時購入商品金額
コーヒー	チーズケーキ	...	
コーヒー	レモンパイ	???	
コーヒー	メロンパン	...	

ECにおいて、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	同時購入商品金額
コーヒー	チーズケーキ	1,012	1,214,400
コーヒー	レモンパイ	1,164	1,396,560
コーヒー	メロンパン	1,144	1,372,272

ECにおいて、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		2021/1/1 ~ 2021/1/31		
購入商品名	同時購入商品名	同時購入数	同時購入者数	同時購入商品金額
コーヒー	チーズケーキ	1,012	940	1,214,400
コーヒー	レモンパイ	1,164	1,081	1,396,560
コーヒー	メロンパン	1,144	1,062	1,372,272
コーヒー	クッキー	1,194	1,109	1,432,992
コーヒー	チョコレート	1,255	1,166	1,505,856
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

同時購入商品金額

ブランドA

ブランドC

5,060

4,700

6,072,000

ブランドB

ブランドD

5,819

5,405

6,982,800

ブランドC

ブランドF

5,718

5,311

6,861,360

ブランドD

ブランドA

5,971

5,546

7,164,960

ブランドE

ブランドG

6,274

5,828

7,529,280

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

同時購入商品金額

ドリンク

ギフト

6,072

5,640

6,768,000

デザート

ドリンク

6,983

6,486

7,783,200

フード

デザート

6,861

6,373

7,647,840

限定メニュー

フード

7,165

6,655

7,986,240

ギフト

限定メニュー

7,529

6,994

8,392,320

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

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	購入年月日	日付	-	●	-	-
3	購入年	テキスト	-	-	○	-
4	購入月	テキスト	-	-	○	-
5	購入日	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	-	-	○	-
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	-	-	●	-

#	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	同時購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
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	-	-	-	●
37	性別	テキスト	-	-	○	-
38	年代	テキスト	-	-	○	-
39	年齢	整数	-	-	○	-
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	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	<u>F1F2購入商品の組み合わせ分析</u>



実現できること



ECにおいて、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回目購入金額
2021	1	チーズケーキ	チョコレート	...
2021	1	レモンパイ	チーズケーキ	???
2021	1	メロンパン	レモンパイ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

商品の組み合わせ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	初回購入月	初回購入商品名	2回目購入商品名	2回目購入金額
2021	1	チーズケーキ	チョコレート	1,380
2021	1	レモンパイ	チーズケーキ	1,587
2021	1	メロンパン	レモンパイ	1,559
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

商品の組み合わせ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	初回購入商品名
2	初回購入年/月 × 初回購入商品名 × 2回目購入商品名
3	初回購入年/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/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/月 × 初回購入商品名 × 2回目購入商品名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

2021

1

チーズケーキ

チョコレート

412

1,380

2021

1

レモンパイ

チーズケーキ

474

1,587

2021

1

メロンパン

レモンパイ

466

1,559

2021

1

エクレア

メロンパン

486

1,628

2021

1

チョコレート

エクレア

511

1,711

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

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	-	-	○	-
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	-	-	○	-

#	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	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	-	-	○	-
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	-	-	-	●
35	性別	テキスト	-	-	○	-
36	年代	テキスト	-	-	○	-
37	年齢	整数	-	-	○	-
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	-	-	○	-

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



実現できること



ECにおいて、**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)	PV数 (モバイル) [前年同月]
チーズケーキ			...	
レモンパイ		???	...	
メロンパン			...	

ECにおいて、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)	PV数 (モバイル) [前年同月]
チーズケーキ	18,095	9,082	9,013	295,000
レモンパイ	20,809	10,444	10,365	339,250
メロンパン	20,447	10,263	10,185	333,350

ECにおいて、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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

商品名	PV数	PV数(PC)	PV数(モバイル)	CV数	CV数(PC)	CV数(モバイル)	売上金額	売上金額 (モバイル) [前年同月]
チーズケーキ	18,095	9,082	9,013	18,075	9,024	9,051	11,206,500 ...	9,973,785
レモンパイ	20,809	10,444	10,365	20,786	10,378	10,409	12,056,025 ...	10,729,862
メロンパン	20,447	10,263	10,185	20,425	10,197	10,228	3,676,455 ...	3,272,045
エクレア	21,352	10,717	10,635	21,329	10,648	10,680	5,118,840 ...	4,555,768
チョコレート	22,438	11,262	11,176	22,413	11,190	11,223	3,361,950 ...	2,992,136
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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
相互送客 状況の把握	28	<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			8月
		顧客数	期間内 購入回数	期間内 売上金額	累計 売上金額
2017	EC				...
2017	店舗		???		...
2018	EC				...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

販売チャネルごとに、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			8月
		顧客数	期間内 購入回数	期間内 売上金額	累計 売上金額
2017	EC	7,267	2,180	894,005	... 886,809
2017	店舗	9,448	2,834	741,525	... 759,354
2018	EC	9,811	2,243	646,226	... 980,694
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

販売チャネルごとに、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
2	購入年/月 × 販売チャネル
3	購入年/月 × 販売チャネル × 性別
4	購入年/月 × 販売チャネル × 年代
5	購入年/月 × 販売チャネル × 都道府県
6	購入年/月 × 販売チャネル × 会員種別
7	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』

集計期間

2017/1/1 ~ 2021/12/31

購入年

7月

8月

顧客数

期間内購入回数

期間内売上金額

累計 購入回数

累計 売上金額

顧客数

期間内購入回数

累計 売上金額

2017

27,267

8,180

58,094,005

81,800

114,519,300

30,811

9,243

...

129,406,809

2018

29,448

8,834

62,741,525

88,343

123,680,844

33,276

9,983

...

139,759,354

2019

30,811

9,243

65,646,226

92,433

129,406,809

34,817

10,445

...

146,229,694

2020

32,174

9,652

68,550,926

96,523

135,132,774

36,357

10,907

...

152,700,035

2021

33,810

10,143

72,036,566

101,431

142,003,932

38,206

11,462

...

160,464,443

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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 × 性別』

集計期間

2020/1/1 ~ 2021/12/31

購入年	販売チャネル	性別	7月					...	8月
			顧客数	期間内購入回数	期間内売上金額	累計 購入回数	累計 売上金額		累計 売上金額
2020	EC	男	12,270	3,681	26,142,302	36,810	51,533,685	...	58,233,064
2020	EC	女	14,997	4,499	31,951,703	44,990	62,985,615	...	71,173,745
2020	店舗	男	12,663	3,799	26,978,856	37,988	53,182,763	...	60,096,522
2020	店舗	女	16,785	5,036	35,762,669	50,356	53,182,763	...	79,662,832
2021	EC	男	13,192	3,957	28,105,880	39,575	55,404,437	...	62,607,014
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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	期間内売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
9	累計購入回数-計算用	整数	-	-	-	●
10	累計売上金額-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
11	販売チャネル	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
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	職業	テキスト	-	-	○	-
19	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	29	<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	年代	初回購入者数	送客者数	送客者数 (12ヶ月後)
EC	10			...
EC	20		???	...
EC	30			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	年代	初回購入者数	送客者数	送客者数 (12ヶ月後)
EC	10	81	41	...
EC	20	86	49	...
EC	30	95	43	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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：NO1『初回販売チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回販売
チャネル

初回購入者数

送客者数

送客率

平均送客
タイミング(月)

送客時の
平均購入回数

生涯LTV

送客者数
(当月)

送客者数
(12ヶ月後)

EC

1,010

490

48.5%

2.1

1.5

51,200

150

...

12

店舗

830

420

50.6%

1.6

1.8

34,100

150

...

13

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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『初回販売チャネル × 性別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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)	送客時の 平均購入回数	生涯LTV		送客者数 (12ヶ月後)
EC	男	450	225	22.5%	2.1	1.5	22,500	...	5
EC	女	440	220	22.0%	1.6	1.8	22,000	...	5
店舗	男	287	172	24.6%	2.0	1.6	12,300	...	5
店舗	女	413	248	35.4%	1.4	1.7	17,700	...	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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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)	送客時の 平均購入回数	生涯LTV		送客者数 (12ヶ月後)
EC	10	81	41	50.0%	2.1	1.5	4,050	...	1
EC	20	86	49	57.3%	1.6	1.8	4,275	...	1
EC	30	95	43	45.5%	2.0	1.6	4,725	...	1
EC	40	77	41	53.6%	1.4	1.7	3,825	...	1
EC	50	68	39	57.8%	1.3	1.5	3,375	...	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

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	-	-	-	●
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	-	-	-	●

#	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	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	テキスト	-	-	-	○
26	送客者数(3回目購入)-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	送客者数(4回目購入)-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	送客者数(5回目購入)-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	送客者数(6回目購入)-計算用	テキスト	-	-	-	○
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	初回販売チャネル	テキスト	-	-	●	-
39	初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
40	初回購入商品品番	テキスト	-	-	○	-
41	初回購入商品名	テキスト	-	-	○	-
42	初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
43	初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
44	初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
45	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	30	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] 購入商品名	[EC] 購入商品名	[EC] 売上金額
2021	1	チーズケーキ	チョコレート	...
2021	1	レモンパイ	チーズケーキ	???
2021	1	メロンパン	レモンパイ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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] 購入商品名	[EC] 購入商品名	[EC] 売上金額
2021	1	チーズケーキ	チョコレート	480,000
2021	1	レモンパイ	チーズケーキ	552,000
2021	1	メロンパン	レモンパイ	542,400
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

[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]
売上金額

2021

1

チーズケーキ

チョコレート

400

480,000

2021

1

レモンパイ

チーズケーキ

460

552,000

2021

1

メロンパン

レモンパイ

452

542,400

2021

1

エクレア

メロンパン

472

566,400

2021

1

ソフトクリーム

エクレア

496

595,200

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

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-店舗初回購入商品ID-EC初回購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	[店舗]初回購入年月日	日付	-	●	-	-
4	[店舗]初回購入年	テキスト	-	-	●	-
5	[店舗]初回購入月	テキスト	-	-	●	-
6	[店舗]初回購入日	テキスト	-	-	○	-
7	[店舗]初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
8	[店舗]初回購入商品名	テキスト	-	-	●	-
9	[店舗]初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
10	[店舗]初回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]初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	[店舗]初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
13	[EC]初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	[EC]初回購入商品名	テキスト	-	-	●	-
15	[EC]初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
16	[EC]初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
17	[EC]初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	[EC]初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	[EC]購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	[EC]売上金額-計算用	整数	-	-	-	●

分析分類	#	分析名
相互送客 状況の把握	31	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] 購入商品名	[店舗] 購入商品名	[店舗] 売上金額
2021	1	チーズケーキ	ソフトクリーム	...
2021	1	レモンパイ	チーズケーキ	???
2021	1	メロンパン	レモンパイ	...

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] 購入商品名	[店舗] 購入商品名	[店舗] 売上金額
2021	1	チーズケーキ	ソフトクリーム	451,200
2021	1	レモンパイ	チーズケーキ	518,880
2021	1	メロンパン	レモンパイ	509,856

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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

[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]
売上金額

2021

1

チーズケーキ

ソフトクリーム

376

451,200

2021

1

レモンパイ

チーズケーキ

432

518,880

2021

1

メロンパン

レモンパイ

425

509,856

2021

1

エクレア

メロンパン

444

532,416

2021

1

チョコレート

エクレア

466

559,488

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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-初回EC購入商品ID-初回店舗購入商品ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	[EC]初回購入年月日	日付	-	●	-	-
4	[EC]初回購入年	テキスト	-	-	●	-
5	[EC]初回購入月	テキスト	-	-	●	-
6	[EC]初回購入日	テキスト	-	-	○	-
7	[EC]初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
8	[EC]初回購入商品名	テキスト	-	-	●	-
9	[EC]初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
10	[EC]初回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]初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
12	[EC]初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
13	[店舗]初回購入商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	[店舗]初回購入商品名	テキスト	-	-	●	-
15	[店舗]初回購入商品カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
16	[店舗]初回購入商品カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
17	[店舗]初回購入商品ブランドID	テキスト	-	-	○	-
18	[店舗]初回購入商品ブランド名	テキスト	-	-	○	-
19	[店舗]購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	[店舗]売上金額-計算用	整数	-	-	-	●



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
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	P134~138
		22	コホート分析	ECにおいて、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	P139~146
	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	ECにおいて、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	P147~150
		24	購入間隔分析	ECにおいて、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	P151~158
	アプローチすべき商品の把握	25	同時購入商品分析	ECにおいて、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	P159~165
		26	F1F2購入商品の組み合わせ分析	ECにおいて、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	P166~170
		27	商品別の閲覧購入状況分析	ECにおいて、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	P171~176
	相互送客状況の把握	28	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に、購入状況を可視化し、相互送客状況を把握する	P177~182
		29	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	P183~189
		30	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	P190~194
		31	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	P195~199
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	32	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	P201~204
		33	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	P205~209
		34	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	P210~214
		35	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	P215~219
	利用デバイスの可視化	36	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	P220~224
		37	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	P225~229
		38	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	P230~234

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	32	<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

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	33	<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/リビート	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	34	<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/リビート	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	35	<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

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	36	<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/リビート	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	37	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/リビート	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	38	<u>デバイスOS分析</u>



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
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	39	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、広告運用を最適化させる	P236~244
		40	流入チャネル別一気通貫分析	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	P245~252
		41	アトリビューション分析	直接CVのみではなく、間接CVも含めた広告の成果を可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P253~261
		42	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	P262~266
		43	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	P267~271
		44	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	P272~276
		45	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	P277~281
	b→dash施策からの効果可視化	46	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	P282~287
		47	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	P288~294
		48	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、売上に寄与する施策を把握する	P295~300
		49	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、売上に寄与する施策を把握する	P301~306
		50	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、売上に寄与する施策を把握する	P307~312
		51	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、売上に寄与するメール施策を把握する	P313~318
		52	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P319~324

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	39	<u>流入チャネル別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**させる

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	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		購入率
ディスプレイ	57,833	48,194	...	1.1%
リスティング	64,773	53,978	...	1.2%
ソーシャル	45,110	37,592	...	1.1%

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 × 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

NO	項目
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

57,833

48,194

514

1.1%

リスティング

64,773

53,978

623

1.2%

ソーシャル

45,110

37,592

401

1.1%

メール

38,748

32,290

412

1.3%

アフィリエイト

32,387

26,989

288

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 × 流入チャネル』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31				
年	月	流入チャネル	PV数	セッション数	購入者数	購入率
2021	1	ディスプレイ	57,833	48,194	514	1.1%
2021	1	リスティング	64,773	53,978	623	1.2%
2021	1	ソーシャル	45,110	37,592	401	1.1%
2021	1	メール	38,748	32,290	412	1.3%
2021	1	アフィリエイト	32,387	26,989	288	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：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	12,650	6,072	79	1.3%
ディスプレイ	Yahoo	17,470	8,385	109	1.3%
リスティング	Google	14,458	6,940	91	1.3%
リスティング	Yahoo	15,662	7,518	102	1.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	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
2021	1	1	ディスプレイ	Google	1,928	1,606	17	1.1%
2021	1	2	ディスプレイ	Google	2,159	1,799	21	1.2%
2021	1	3	ディスプレイ	Google	1,504	1,253	13	1.1%
2021	1	4	ディスプレイ	Google	1,292	1,076	14	1.3%
2021	1	5	ディスプレイ	Google	1,080	900	10	1.1%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

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	-	-	○	-

#	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	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	テキスト	-	-	-	○
20	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	予約数-計算用	整数	-	-	-	○
26	モバイルオーダー利用フラグ	整数	-	-	-	○
27	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
28	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	購入数[ファースト/ラスト]-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
30	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
31	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
32	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
33	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
34	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
37	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
38	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
39	予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
43	予約数[均等]-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
44	予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
45	性別	テキスト	-	-	-	○
46	年代	テキスト	-	-	-	○
47	年齢	整数	-	-	-	○
48	エリア	テキスト	-	-	-	○
49	都道府県	テキスト	-	-	-	○
50	会員種別	テキスト	-	-	-	○
51	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
52	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
53	店舗名	テキスト	-	-	-	○
54	コースID	テキスト	-	-	-	○
55	コース名	テキスト	-	-	-	○
56	経路ID	テキスト	-	-	-	○
57	経路名	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	40	<u>流入チャネル別一気通貫分析</u>



実現できること



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	PV数	セッション数	購入者数	予約率
ディスプレイ				...
リスティング		???		...
ソーシャル				...

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	PV数	セッション数	購入者数	予約率
ディスプレイ	10,012	8,000	800	40.0%
リスティング	11,213	8,960	891	39.7%
ソーシャル	7,809	6,240	635	41.5%

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

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	会員登録者数	会員登録率	予約者数	予約率
ディスプレイ	10,012	8,000	800	10.0%	4,800	60.0%	1,920	40.0%
リスティング	11,213	8,960	891	9.9%	5,411	60.4%	2,150	39.7%
ソーシャル	7,809	6,240	635	10.2%	3,612	57.9%	1,498	41.5%
メール	6,708	5,360	541	10.1%	3,310	61.8%	1,286	38.9%
アフィリエイト	5,607	4,480	498	11.1%	2,699	60.2%	1,075	39.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO2『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	会員登録者数	会員登録率	予約者数	予約率
ディスプレイ	Google	11,213	8,960	912	10.2%	5,376	60.0%	2,150	40.0%
ディスプレイ	Yahoo	8,210	6,560	698	10.6%	4,180	63.7%	1,678	40.1%
リスティング	Google	5,807	4,640	499	10.8%	2,812	60.6%	1,132	40.3%
リスティング	Yahoo	5,607	4,480	423	9.4%	2,764	61.7%	1,075	38.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	PV数	セッション数	購入者数	購入率	会員登録者数	会員登録率		予約率
ディスプレイ	Google	季節限定 キャンペーン	2,018	1,613	172	10.7%	968	60.0%	...	40.0%
ディスプレイ	Google	ドリンク半額 キャンペーン	2,131	1,702	169	9.9%	991	58.2%	...	41.2%
ディスプレイ	Google	お得な ケーキセット	2,355	1,882	188	10.0%	1,030	54.7%	...	43.8%
ディスプレイ	Google	ケーキ半額 キャンペーン	1,906	1,523	149	9.8%	1,012	66.4%	...	36.1%
ディスプレイ	Google	LINE登録 キャンペーン	1,682	1,344	139	10.3%	912	67.9%	...	35.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

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	-	-	○	-

#	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	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	テキスト	-	-	-	○
20	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	予約数-計算用	整数	-	-	-	○
26	モバイルオーダー利用フラグ	整数	-	-	-	○
27	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
28	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	購入数[ファースト/ラスト]-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
30	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
31	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
32	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
33	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
34	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
37	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
38	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
39	予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
43	予約数[均等]-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
44	予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
45	性別	テキスト	-	-	-	○
46	年代	テキスト	-	-	-	○
47	年齢	整数	-	-	-	○
48	エリア	テキスト	-	-	-	○
49	都道府県	テキスト	-	-	-	○
50	会員種別	テキスト	-	-	-	○
51	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
52	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
53	店舗名	テキスト	-	-	-	○
54	コースID	テキスト	-	-	-	○
55	コース名	テキスト	-	-	-	○
56	経路ID	テキスト	-	-	-	○
57	経路名	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	41	<u>アトリビューション分析</u>



実現できること



直接CVのみではなく、**間接CVも含めた広告の成果を可視化し、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	購入数 [ラスト]	購入率 [ラスト]	購入率 [均等]
ディスプレイ			...	
リスティング		???	...	
ソーシャル			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

間接CVも含めた広告の
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

流入チャネル	セッション数	購入数 [ラスト]	購入率 [ラスト]		購入率 [均等]
ディスプレイ	448,415	6,726	1.5%	...	1.8%
リスティング	392,363	5,885	1.5%	...	2.0%
ソーシャル	269,049	4,320	1.6%	...	1.8%
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

間接CVも含めた広告の
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	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

NO	項目
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

セッション数

購入数
[ラスト]

購入率
[ラスト]

購入数
[ファースト]

購入率
[ファースト]

購入数
[均等]

購入率
[均等]

ディスプレイ

448,415

6,726

1.5%

9,417

2.1%

8,071

1.8%

リスティング

392,363

5,885

1.5%

8,660

2.2%

7,980

2.0%

ソーシャル

269,049

4,320

1.6%

5,920

2.2%

4,843

1.8%

メール

179,366

2,690

1.5%

3,410

1.9%

3,405

1.9%

アフィリエイト

162,330

2,435

1.5%

3,325

2.0%

2,922

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：NO2『年/月/日 × 流入チャネル』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
年	月	日	流入チャネル	セッション数	購入数 [ラスト]	購入率 [ラスト]	購入数 [ファースト]		購入率 [均等]
2021	1	1	ディスプレイ	1,445	15	1.1%	30	...	1.8%
2021	1	2	ディスプレイ	1,662	19	1.2%	37	...	2.0%
2021	1	3	ディスプレイ	1,633	17	1.1%	36	...	1.8%
2021	1	4	ディスプレイ	1,705	22	1.3%	32	...	1.9%
2021	1	5	ディスプレイ	1,792	19	1.1%	37	...	1.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮



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	セッション数	購入数 [ラスト]	購入率 [ラスト]	購入数 [ファースト]	購入率 [ファースト]	購入数 [均等]	購入率 [均等]
ディスプレイ	Google	2,242,075	33,631	1.5%	47,084	2.1%	40,357	1.8%
ディスプレイ	Yahoo	2,129,971	31,950	1.5%	47,011	2.2%	43,320	2.0%
リスティング	Google	196,181	3,150	1.6%	4,317	2.2%	3,531	1.8%
リスティング	Yahoo	186,372	2,796	1.5%	3,543	1.9%	3,538	1.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

年	月	日	流入チャネル	広告媒体	セッション数	購入数 [ラスト]	購入率 [ラスト]		購入率 [均等]
2021	1	1	ディスプレイ	Google	722	8	1.1%	...	1.8%
2021	1	2	ディスプレイ	Google	830	10	1.2%	...	2.0%
2021	1	3	ディスプレイ	Google	816	9	1.1%	...	1.8%
2021	1	4	ディスプレイ	Google	852	11	1.3%	...	1.9%
2021	1	5	ディスプレイ	Google	895	10	1.1%	...	1.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

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	-	-	○	-

#	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	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	テキスト	-	-	-	○
20	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	予約数-計算用	整数	-	-	-	○
26	モバイルオーダー利用フラグ	整数	-	-	-	○
27	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
28	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
29	購入数[ファースト/ラスト]-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
30	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
31	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
32	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
33	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
34	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
37	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
38	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
39	予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
43	予約数[均等]-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
44	予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
45	性別	テキスト	-	-	-	○
46	年代	テキスト	-	-	-	○
47	年齢	整数	-	-	-	○
48	エリア	テキスト	-	-	-	○
49	都道府県	テキスト	-	-	-	○
50	会員種別	テキスト	-	-	-	○
51	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
52	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
53	店舗名	テキスト	-	-	-	○
54	コースID	テキスト	-	-	-	○
55	コース名	テキスト	-	-	-	○
56	経路ID	テキスト	-	-	-	○
57	経路名	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>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 ...	5,050
2021	2	Google	2,952,060 ...	4,890
2021	3	Google	3,014,190 ...	4,768
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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]		CPA
2021	1	Google	3,614,580	1,445,832	15,420	1.1%	...	5,050
2021	2	Google	2,952,060	1,180,824	12,030	1.0%	...	4,890
2021	3	Google	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	...	4,768
2021	4	Google	3,685,020	1,474,008	15,300	1.0%	...	5,120
2021	5	Google	3,089,700	1,235,880	12,719	1.0%	...	5,012
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	整数	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
6	広告種別	テキスト	-	-	-	○
7	広告コスト	テキスト	-	-	-	●
8	PV数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	購入数[直接]-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
12	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	売上金額[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	購入数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	購入者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	売上金額[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	会員登録数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	予約数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	会員登録数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	予約数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	予約者数[間接]-計算用	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>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	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	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 ~ 2021/1/31

年	月	日	広告媒体	PV数	セッション数	購入数 [直接]		CPA
2021	1	1	Google	116,599	46,640	497	...	5,050
2021	1	2	Google	95,228	38,091	388	...	4,890
2021	1	3	Google	97,232	38,893	411	...	4,768
2021	1	4	Google	118,872	47,549	494	...	5,120
2021	1	5	Google	99,668	39,867	410	...	5,012
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	-	●

#	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	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	売上金額[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	-	-	-	○
17	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	予約者数[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
広告効果の 可視化	44	<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	限定メニューお知らせ	...	
2021	1	ドリンク半額キャンペーン	? ? ?	
2021	1	お得なケーキセット	...	

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	限定メニューお知らせ	2,952,060	5,050
2021	1	ドリンク半額キャンペーン	3,306,307	4,890
2021	1	お得なケーキセット	2,302,607	4,768

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]	CPA
2021	1	季節限定 キャンペーン	2,952,060	3,614,580	1,445,832	40.0%	5,050
2021	1	ドリンク半額 キャンペーン	3,306,307	4,048,330	1,600,089	39.5%	4,890
2021	1	お得な ケーキセット	2,302,607	2,819,372	1,220,340	43.3%	4,768
2021	1	ケーキ半額 キャンペーン	1,977,880	2,421,769	891,929	36.8%	5,120
2021	1	LINE登録 キャンペーン	1,653,154	2,024,165	809,666	40.0%	5,012
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	-	●

#	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	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	売上金額[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	-	-	-	○
17	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	予約者数[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
広告効果の 可視化	45	<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	限定メニューお知らせ	...	
2021	1	1	半額キャンペーン	???	
2021	1	1	お得なケーキセット	...	

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	限定メニューお知らせ	116,599 ...	5,050
2021	1	1	半額キャンペーン	95,228 ...	4,890
2021	1	1	お得なケーキセット	97,232 ...	4,768

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 ~ 2021/1/31						
年	月	日	キャンペーン名	PV数	セッション数	購入数 [直接]		CPA
2021	1	1	季節限定 キャンペーン	98,402	120,486	48,194	...	5,050
2021	1	1	ドリンク半額 キャンペーン	110,210	134,944	53,336	...	4,890
2021	1	1	お得な ケーキセット	76,754	93,979	40,678	...	4,768
2021	1	1	ケーキ半額 キャンペーン	65,929	80,726	29,731	...	5,120
2021	1	1	LINE登録 キャンペーン	55,105	67,472	26,989	...	5,012
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	-	○

#	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	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	予約者数[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	46	<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	EC_売上金額 [間接/開封]
2021	1	会員登録促進	...	
2021	1	ランクアップ促進シナリオ	? ? ?	
2021	1	付属商品購入促進シナリオ	...	

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	EC_売上金額 [間接/開封]
2021	1	会員登録促進	2,162,725	1,621,971
2021	1	ランクアップ促進シナリオ	2,487,134	1,865,267
2021	1	付属商品購入促進シナリオ	2,443,879	1,832,827

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：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	EC_売上金額 [間接/開封]
2021	1	会員登録促進	機能のご紹介	432,545	410,917	64,431	15.7%	9,862	324,394
2021	1	会員登録促進	登録のお得な 情報ご紹介	497,427	472,555	74,096	15.7%	10,344	373,053
2021	1	会員登録促進	登録ステップ ご紹介	488,776	464,336	70,980	15.3%	11,056	366,565
2021	1	会員登録促進	利用者の声 ご紹介	510,403	484,882	72,304	14.9%	12,098	382,785
2021	1	会員登録促進	利用のメリット ご紹介	536,356	509,537	74,309	14.6%	12,229	402,249
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO7『配信年/月/日 × シナリオ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31								
配信年	配信月	配信日	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	EC_売上金額 [間接/開封]	
2021	1	1	会員登録促進	2,162,725	2,054,585	322,155	15.7%	49,310	...	1,621,971
2021	1	1	会員ランク アップ促進	2,487,134	2,362,773	370,478	15.7%	51,720	...	1,865,267
2021	1	1	付属商品 購入促進	2,443,879	2,321,681	354,900	15.3%	55,280	...	1,832,827
2021	1	1	F2転換促進	2,552,016	2,424,410	361,520	14.9%	60,490	...	1,913,926
2021	1	1	F3転換促進	2,681,779	2,547,685	371,545	14.6%	61,144	...	2,011,244
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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	整数	-	-	-	●
23	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
24	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
25	PV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
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_売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
29	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	EC_売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	EC_購入数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
39	EC_購入者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	EC_売上金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
41	会員登録数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
42	予約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
43	予約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	EC_売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	会員登録数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
48	予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
49	予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	チャネル	テキスト	-	-	○	-

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの効果 可視化	47	<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

配信年	配信月	~9:00 開封者数	~12:00 開封者数	~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

配信年	配信月	~9:00 開封者数	~12:00 開封者数	~00:00 開封者数
2021	1	9,345	27,720	10,500
2021	2	4,725	9,450	11,550
2021	3	8,610	19,845	14,490

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	配信年/月 × 開封時間帯
2	コンテンツ名 × 開封時間帯
3	配信年/月 × コンテンツ名 × 開封時間帯
4	配信年/月/日 × コンテンツ名 × 開封時間帯

etc...



レポート：NO1『配信年/月 × 開封時間帯』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31					
配信年	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	9,345	27,720	77,595	37,380	58,800	10,500
2021	2	4,725	9,450	86,415	47,670	27,090	11,550
2021	3	8,610	19,845	63,000	41,160	51,660	14,490
2021	4	9,812	29,106	81,475	39,249	61,740	11,025
2021	5	10,466	31,046	86,906	41,866	65,856	11,760
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『配信年/月 × コンテンツ名 × 開封時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	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	機能のご紹介	2,670	7,920	22,170	10,680	16,800	3,000
2021	1	登録のお得な 情報ご紹介	1,350	2,700	24,690	13,620	7,740	3,300
2021	1	登録ステップ ご紹介	2,460	5,670	18,000	11,760	14,760	4,140
2021	1	利用者の声 ご紹介	2,804	8,316	23,279	11,214	17,640	3,150
2021	1	利用のメリット ご紹介	2,990	8,870	24,830	11,962	18,816	3,360
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月/日 × コンテンツ名 × 開封時間帯』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
配信年	配信月	配信日	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	1	機能のご紹介	89	264	739	356	560	100
2021	1	1	登録のお得な 情報ご紹介	45	90	823	454	258	110
2021	1	1	登録ステップ ご紹介	82	189	600	392	492	138
2021	1	1	利用者の声 ご紹介	93	277	776	374	588	105
2021	1	1	利用のメリット ご紹介	100	296	828	399	627	112
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	○	-

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの効果 可視化	48	<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、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	会員登録促進	...	
2021	1	会員ランク アップ促進	? ? ?	
2021	1	付属商品 購入促進	...	

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	会員登録促進	432,545	506,939
2021	1	会員ランク アップ促進	547,895	480,675
2021	1	付属商品 購入促進	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]	売上金額[直接]
2021	1	会員登録促進	432,545	9,862	2.3%	586	5.9%	506,939
2021	1	会員ランクアップ促進	547,895	13,780	2.5%	558	4.0%	480,675
2021	1	付属商品購入促進	861,072	41,486	4.8%	1,020	2.5%	967,300
2021	1	F2転換促進	780,877	61,822	7.9%	1,206	2.0%	1,369,800
2021	1	F3転換促進	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]	売上金額[直接]
2021	1	会員登録促進	機能のご紹介	144,182	3,287	2.3%	195	168,980
2021	1	会員登録促進	登録のお得な 情報ご紹介	182,632	4,593	2.5%	186	160,225
2021	1	会員登録促進	登録ステップ ご紹介	287,024	13,829	4.8%	340	322,433
2021	1	会員登録促進	利用者の声 ご紹介	260,292	20,607	7.9%	402	456,600
2021	1	会員登録促進	利用のメリット ご紹介	108,485	8,348	7.7%	543	117,867
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	-	●

#	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	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	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
19	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
20	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
22	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
24	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
27	予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの効果 可視化	49	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、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	コンテンツ名	表示数	売上金額 [直接]
2021	1	会員登録 促進	機能の ご紹介	...	
2021	1	会員登録 促進	お得な 情報ご紹介	? ? ?	
2021	1	会員登録 促進	登録の ステップ紹介	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	コンテンツ名	表示数	売上金額 [直接]
2021	1	会員登録 促進	機能の ご紹介	432,545	506,939
2021	1	会員登録 促進	お得な 情報ご紹介	547,895	480,675
2021	1	会員登録 促進	登録の ステップ紹介	861,072	967,300
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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：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	表示数	クリック者数	クリック率	購入数[直接]	売上金額[直接]
2021	1	会員登録促進	機能のご紹介	432,545	9,862	2.3%	586	506,939
2021	1	会員登録促進	登録のお得な 情報ご紹介	547,895	13,780	2.5%	558	480,675
2021	1	会員登録促進	登録ステップ ご紹介	861,072	41,486	4.8%	1,020	967,300
2021	1	会員登録促進	利用者の声 ご紹介	780,877	61,822	7.9%	1,206	1,369,800
2021	1	会員登録促進	利用のメリット ご紹介	325,456	25,045	7.7%	1,630	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：NO5『配信年/月/日 × シナリオ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
配信年	配信月	配信日	シナリオ名	表示数	クリック者数	クリック率	購入数[直接]	売上金額[直接]	
2021	1	1	会員登録促進	14,418	329	2.3%	20	...	16,898
2021	1	1	会員ランクアップ促進	18,263	459	2.5%	19	...	16,023
2021	1	1	付属商品購入促進	28,702	1,383	4.8%	34	...	32,243
2021	1	1	F2転換促進	26,029	2,061	7.9%	40	...	45,660
2021	1	1	F3転換促進	10,849	835	7.7%	54	...	11,787
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

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	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	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-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
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
25	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
27	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
37	購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
39	会員登録数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
40	予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	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
b→dash施策 からの効果 可視化	50	<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、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	売上金額 [直接]
2021	1	会員登録促進	...	
2021	1	会員ランク アップ促進	? ? ?	
2021	1	付属商品 購入促進	...	

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	売上金額 [直接]
2021	1	会員登録促進	1,513,908	1,774,287
2021	1	会員ランク アップ促進	1,917,633	1,682,363
2021	1	付属商品 購入促進	3,013,752	3,385,550

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：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		売上金額[直接]
2021	1	会員登録促進	機能のご紹介	432,545	410,917	9,862	2.3%	...	506,939
2021	1	会員登録促進	登録のお得な 情報ご紹介	547,895	525,979	13,780	2.5%	...	480,675
2021	1	会員登録促進	登録ステップ ご紹介	861,072	800,796	41,486	4.8%	...	967,300
2021	1	会員登録促進	利用者の声 ご紹介	780,877	710,598	61,822	7.9%	...	1,369,800
2021	1	会員登録促進	利用のメリット ご紹介	325,456	305,928	25,045	7.7%	...	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：NO5『配信年/月/日 × シナリオ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
配信年	配信月	配信日	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率		売上金額[直接]
2021	1	1	会員登録促進	28,836	27,394	657	2.4%	...	33,796
2021	1	1	会員ランクアップ促進	36,526	35,065	919	2.6%	...	32,045
2021	1	1	付属商品購入促進	57,405	53,386	2,766	5.2%	...	64,487
2021	1	1	F2転換促進	52,058	47,373	4,121	8.7%	...	91,320
2021	1	1	F3転換促進	21,697	20,395	1,670	8.2%	...	23,573
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

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	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-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
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_売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
27	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	EC_売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
37	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	EC_売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
39	会員登録数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
40	予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	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
b→dash施策 からの効果 可視化	51	<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、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	配信数	売上金額 [直接]
2021	1	会員登録 促進	機能の ご紹介	...	
2021	1	会員登録 促進	お得な 情報ご紹介	???	
2021	1	会員登録 促進	登録の ステップ紹介	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	コンテンツ名	配信数	売上金額 [直接]
2021	1	会員登録 促進	機能の ご紹介	432,545	506,939
2021	1	会員登録 促進	お得な 情報ご紹介	547,895	480,675
2021	1	会員登録 促進	登録の ステップ紹介	861,072	967,300
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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：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	...	売上金額[直接]
2021	1	会員登録促進	機能のご紹介	432,545	410,917	9,862	2.3%	...	506,939
2021	1	会員登録促進	登録のお得な 情報ご紹介	547,895	525,979	13,780	2.5%	...	480,675
2021	1	会員登録促進	登録ステップ ご紹介	861,072	800,796	41,486	4.8%	...	967,300
2021	1	会員登録促進	利用者の声 ご紹介	780,877	710,598	61,822	7.9%	...	1,369,800
2021	1	会員登録促進	利用のメリット ご紹介	325,456	305,928	25,045	7.7%	...	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：NO5『配信年/月/日 × シナリオ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
配信年	配信月	配信日	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	売上金額[直接]	
2021	1	1	会員登録促進	28,836	27,394	657	2.4%	...	33,796
2021	1	1	会員ランクアップ促進	36,526	35,065	919	2.6%	...	32,045
2021	1	1	付属商品購入促進	57,405	53,386	2,766	5.2%	...	64,487
2021	1	1	F2転換促進	52,058	47,373	4,121	8.7%	...	91,320
2021	1	1	F3転換促進	21,697	20,395	1,670	8.2%	...	23,573
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-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
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_売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
27	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	EC_売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	EC_購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
37	EC_購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	EC_売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
39	会員登録数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
40	予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	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
b→dash施策 からの効果 可視化	52	<u>チャンネル別施策成果分析</u>



実現できること



チャネルの施策別に**流入から売上に至るまでの成果を可視化**し、**売上に寄与する施策を把握**する

これまで

チャネル	アプローチ数	クリック数	購入率 [直接]	売上金額 [間接/配信]
メール			...	
アプリ		???	...	
LINE			...	

チャネルの施策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

チャネル	アプローチ数	クリック数	購入率 [直接]	売上金額 [間接/配信]
メール	271,732	1,256	11.1%	45,600
アプリ	95,434	2,291	8.4%	194,400
LINE	153,307	1,644	10.8%	336,000

チャネルの施策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 ~ 2021/1/31

チャンネル

アプローチ数

クリック数

購入率
[直接]

購入数
[直接]

売上金額
[直接]

購入数
[間接/配信]

売上金額
[間接/配信]

メール

271,732

1,256

11.1%

140

336,000

19

45,600

アプリ

95,434

2,291

8.4%

192

460,800

81

194,400

LINE

153,307

1,644

10.8%

178

427,200

140

336,000

SMS

84,801

2,125

10.0%

212

508,800

130

312,000

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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	購入率 [直接]	購入数 [直接]	売上金額 [直接]	...	売上金額 [間接/配信]
2021	1	メール	271,732	1,256	11.1%	140	336,000	...	45,600
2021	1	アプリ	95,434	2,291	8.4%	192	460,800	...	194,400
2021	1	LINE	153,307	1,644	10.8%	178	427,200	...	336,000
2021	1	SMS	84,801	2,125	10.0%	212	508,800	...	312,000
2021	2	メール	307,057	1,419	11.1%	158	379,680	...	51,528
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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	-	-	-	○

#	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	EC_売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	EC_購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
14	EC_購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	EC_売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
16	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
20	予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
21	予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



～ 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。