

施策/分析一覧

toB事業者様向け

本資料では、貴社の業界で実施すべき分析について、
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
リードの状況を可視化したい	ホットリード可視化	1	ホットリード抽出レポート	ホットリード対象者を可視化し、アプローチすべき対象者を把握する	P7~12
	受注確度別リード可視化	2	受注確度別リード数推移状況分析	受注確度別にリード数の推移状況を可視化し、リード数が変動した要因を把握する	P13~17
	リードステータスの推移可視化	3	月次リードステータス推移状況分析	月別に、CVに至ったリード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	P18~24
		4	週次リードステータス推移状況分析	週別に、CVに至ったリード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	P25~31
		5	日次リードステータス推移状況分析	日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
商談アポ状況を可視化したい	商談アポ取得状況可視化	6	商談アポ取得状況分析	商談アポ取得状況を可視化し、アポの充足状況を把握する	P40~45
		7	営業担当者(IS) 別パフォーマンス分析	担当者別の架電パフォーマンスを可視化し、担当別の状況/課題を把握する	P46~51
契約状況を可視化したい	契約状況可視化	8	契約状況可視化分析	契約状況を可視化し、新規売上を把握する	P53~59
		9	解約状況可視化分析	月ごとに解約状況を可視化し、解約者数が変動した要因を把握する	P60~66
		10	イベント別契約状況分析	イベント別の受注状況を可視化し、イベントのパフォーマンスを把握する	P67~72
		11	セミナー別契約状況分析	セミナー別の受注状況を把握し、セミナーのパフォーマンスを把握する	P73~78
		12	CV種類別契約状況分析	CV種類別の契約状況を把握し、CV種類別のパフォーマンスを把握する	P79~84
		13	CV時流入チャネル別契約状況分析	CV時の流入チャネル別に契約状況を把握し、流入チャネル別のパフォーマンスを把握する	P85~90
		14	営業担当者(OS) 別パフォーマンス分析	担当者別の契約状況を把握し、担当者のパフォーマンスを把握する	P91~96
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	15	初回参加イベント別歩留まり分析	初回参加のイベント別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P98~104
		16	初回参加セミナー別歩留まり分析	初回参加セミナー別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P105~111
		17	初回CV種類別歩留まり分析	初回CV時の種類別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P112~118
		18	初回CV時流入チャネル別歩留まり分析	初回CV時の流入チャネル別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P119~125
		19	レポート状況分析	初回契約後のレポート状況を可視化し、レポートのタイミングを把握する	P126~132
		20	契約後解約タイミング分析	契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化し、解約に至るタイミングを把握する	P133~139
	受注想定金額の可視化	21	月別受注ヨミ金額分析	月別に受注の想定金額を算出する	P140~144
		22	商品/サービス別受注ヨミ金額分析	商品/サービス別に受注の想定金額を算出する	P145~149
		23	営業担当者別受注ヨミ金額分析	営業担当者別に受注の想定金額を算出する	P150~154



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
サイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	24	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	P156~159
		25	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	P160~164
		26	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	P165~169
	利用デバイスの可視化	27	アプリ利用状況分析	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	P170~174
		28	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	P175~179
		29	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	P180~184
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	30	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	P185~189
		31	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	P191~199
		32	流入チャネル別一気通貫分析	流入チャネル別にセッションから資料請求までを一気通貫で可視化し、資料請求に寄与する広告を把握する	P200~207
		33	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	P208~215
		34	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	P216~221
		35	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	P222~227
	b→dash施策からの 効果可視化	36	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	P228~233
		37	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	P234~239
		38	メール成果分析	メール施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P240~246
		39	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	P247~251
		40	web接客成果分析	web接客施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P252~257
		41	SMS成果分析	SMS施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P258~264
		42	LINE成果分析	LINE施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P265~271
		43	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P272~278
		44	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P279~284

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
リードの状況を可視化したい	ホットリード可視化	1	ホットリード抽出レポート	ホットリード対象者を可視化し、アプローチすべき対象者を把握する	P7~12
	受注確度別リード可視化	2	受注確度別リード数推移状況分析	受注確度別にリード数の推移状況を可視化し、リード数が変動した要因を把握する	P13~17
	リードステータスの推移可視化	3	月次リードステータス推移状況分析	月別に、CVに至ったリード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	P18~24
		4	週次リードステータス推移状況分析	週別に、CVに至ったリード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	P25~31
		5	日次リードステータス推移状況分析	日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
商談アポ状況を可視化したい	商談アポ取得状況可視化	6	商談アポ取得状況分析	商談アポ取得状況を可視化し、アポの充足状況を把握する	P40~45
		7	営業担当者(IS) 別パフォーマンス分析	担当者別の架電パフォーマンスを可視化し、担当別の状況/課題を把握する	P46~51
契約状況を可視化したい	契約状況可視化	8	契約状況可視化分析	契約状況を可視化し、新規売上を把握する	P53~59
		9	解約状況可視化分析	月ごとに解約状況を可視化し、解約者数が変動した要因を把握する	P60~66
		10	イベント別契約状況分析	イベント別の受注状況を可視化し、イベントのパフォーマンスを把握する	P67~72
		11	セミナー別契約状況分析	セミナー別の受注状況を把握し、セミナーのパフォーマンスを把握する	P73~78
		12	CV種類別契約状況分析	CV種類別の契約状況を把握し、CV種類別のパフォーマンスを把握する	P79~84
		13	CV時流入チャネル別契約状況分析	CV時の流入チャネル別に契約状況を把握し、流入チャネル別のパフォーマンスを把握する	P85~90
		14	営業担当者(OS) 別パフォーマンス分析	担当者別の契約状況を把握し、担当者のパフォーマンスを把握する	P91~96
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	15	初回参加イベント別歩留まり分析	初回参加のイベント別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P98~104
		16	初回参加セミナー別歩留まり分析	初回参加セミナー別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P105~111
		17	初回CV種類別歩留まり分析	初回CV時の種類別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P112~118
		18	初回CV時流入チャネル別歩留まり分析	初回CV時の流入チャネル別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P119~125
		19	リピート状況分析	初回契約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	P126~132
		20	契約後解約タイミング分析	契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化し、解約に至るタイミングを把握する	P133~139
	受注想定金額の可視化	21	月別受注ヨミ金額分析	月別に受注の想定金額を算出する	P140~144
		22	商品/サービス別受注ヨミ金額分析	商品/サービス別に受注の想定金額を算出する	P145~149
23		営業担当者別受注ヨミ金額分析	営業担当者別に受注の想定金額を算出する	P150~154	

分析分類	#	分析名
ホットリード 可視化	1	<u>ホットリード抽出レポート</u>



実現できること



ホットリード対象者を可視化し、
アプローチすべき対象者を把握する

これまで

取引先 担当者ID	取引先 担当者_姓	取引先 担当者_名	メールアドレス	スコア(合計)
1001	山田	太郎	xxxaa@com	?
1002	田中	一郎	xxxbb@com	?
1003	佐藤	裕子	xxxcc@com	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ホットリード対象者を可視化できておらず、
契約に至りやすいリードの把握、および、
効率的な営業活動を実施することができていない

これから

取引先 担当者ID	取引先 担当者_姓	取引先 担当者_名	メールアドレス	スコア(合計)
1001	山田	太郎	xxxaa@com	150
1002	田中	一郎	xxxbb@com	162
1003	佐藤	裕子	xxxcc@com	153
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

ホットリード対象者を可視化することで、
契約に至りやすいリードを把握し、
効率的に営業活動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	取引先担当者ID
2	取引先担当者ID × 取引先担当者_姓 × 取引先担当者_名
3	取引先担当者ID × 取引先担当者_姓 × 取引先担当者_名 × メールアドレス

etc...



レポート : NO3『取引先担当者ID × 取引先担当者_姓 × 取引先担当者_名 × メールアドレス』

集計期間

2021/1/31 ~2021/12/31

取引先担当者ID	取引先担当者_姓	取引先担当者_名	メールアドレス	スコア(合計)
1001	山田	太郎	xxxaa@com	150
1002	田中	一郎	xxxbb@com	162
1003	佐藤	裕子	xxxcc@com	153
1004	吉田	勇太	xxxdd@com	171
1005	高木	美香	xxxee@com	144
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

ホットリード抽出レポート用

#	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	取引先担当者ID	テキスト	●	-	-	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	●	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	●	-
4	メールアドレス(メイン)	テキスト	-	-	●	-
5	メールアドレス(サブ)	テキスト	-	-	○	-
6	メルマガ許可フラグ	真偽値	-	-	○	-
7	電話番号	テキスト	-	-	○	-
8	SMS配信許可フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	初回CV年月日	日付	-	●	-	-
10	初回CV年	テキスト	-	-	○	-
11	初回CV月	テキスト	-	-	○	-
12	初回CV日	テキスト	-	-	○	-
13	最終CV年月日	日付	-	○	-	-
14	最終CV年	テキスト	-	-	○	-
15	最終CV月	テキスト	-	-	○	-
16	最終CV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
17	ホットリードフラグ	真偽値	-	-	○	-
18	スコア(合計)-計算用	整数	-	-	-	●
19	スコア(サイト訪問)-計算用	整数	-	-	-	○
20	サイト訪問回数-計算用	整数	-	-	-	○
21	スコア(メール開封)-計算用	整数	-	-	-	○
22	メール開封数-計算用	整数	-	-	-	○
23	スコア(メールクリック)-計算用	整数	-	-	-	○
24	メールクリック数-計算用	整数	-	-	-	○
25	スコア(CV)-計算用	整数	-	-	-	○
26	CV数(合計) -計算用	整数	-	-	-	○
27	CV数(事例ダウンロード)-計算用	整数	-	-	-	○
28	CV数(WPダウンロード)-計算用	整数	-	-	-	○
29	CV数(デモリクエスト)-計算用	整数	-	-	-	○
30	CV数(見積もり)-計算用	整数	-	-	-	○
31	CV数(無料トライアル)-計算用	整数	-	-	-	○
32	CV数(会員登録)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

ホットリード抽出レポート用

#	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
33	CV数(申込/発注)-計算用	整数	-	-	-	○
34	CV数(資料請求)-計算用	整数	-	-	-	○
35	CV数(問合せ)-計算用	整数	-	-	-	○
36	CV数(イベント申込)-計算用	整数	-	-	-	○
37	CV数(セミナー申込)-計算用	整数	-	-	-	○
38	事例ダウンロードフラグ	真偽値	-	-	○	-
39	WPダウンロードフラグ	真偽値	-	-	○	-
40	デモリクエストフラグ	真偽値	-	-	○	-
41	見積もりフラグ	真偽値	-	-	○	-
42	無料トライアル申込フラグ	真偽値	-	-	○	-
43	会員登録フラグ	真偽値	-	-	○	-
44	申込/発注フラグ	真偽値	-	-	○	-
45	資料請求フラグ	真偽値	-	-	○	-
46	問合せフラグ	真偽値	-	-	○	-
47	イベント申込フラグ	真偽値	-	-	○	-
48	セミナー申込フラグ	真偽値	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
49	受注確度	テキスト	-	-	○	-
50	受注確度(小数)	小数	-	-	○	-
51	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
52	取引先名	テキスト	-	-	○	-
53	部署	テキスト	-	-	○	-
54	役職	テキスト	-	-	○	-
55	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
56	業種	テキスト	-	-	○	-
57	業態	テキスト	-	-	○	-
58	所在地	テキスト	-	-	○	-
59	会社規模	テキスト	-	-	○	-
60	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
61	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
62	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
63	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
64	契約フラグ	真偽値	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
受注確度別 リード可視化	2	受注確度別リード数推移状況分析



実現できること



受注確度別にリード数の推移状況を可視化し、
リード数が変動した要因を把握する

これまで

年	受注確度	1月	...	12月
		リード数		リード数
2021	90%~	?	...	?
2021	70%~89%	?	...	?
2021	50%~69%	?	...	?
⋮	⋮	⋮		⋮

受注確度別にリード数の推移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	受注確度	1月	...	12月
		リード数		リード数
2021	90%~	3	...	4
2021	70%~89%	4	...	6
2021	50%~69%	6	...	10
⋮	⋮	⋮		⋮

受注確度別にリード数の推移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 × 受注確度
2	年/月 × 受注確度

etc...



レポート：NO2『年/月 × 受注確度』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	受注確度	1月 リード数	2月 リード数	3月 リード数	...	12月 リード数
2021	90%~	3	4	2	...	4
2021	70%~89%	4	4	6	...	6
2021	50%~69%	6	6	10	...	10
2021	30%~49%	5	5	7	...	7
2021	0%~29%	2	2	3	...	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

受注確度別リード数推移状況分析用

#	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	取引先担当者ID-月	テキスト	●	-	○	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
7	リード数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	受注確度	テキスト	-	-	●	-
9	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
10	取引先名	テキスト	-	-	○	-
11	部署	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	役職	テキスト	-	-	○	-
13	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
14	業種	テキスト	-	-	○	-
15	業態	テキスト	-	-	○	-
16	所在地	テキスト	-	-	○	-
17	会社規模	テキスト	-	-	○	-
18	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
19	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
20	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
21	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
リードステータスの推移可視化	3	月次リードステータス推移状況分析



実現できること



月別に、CVに至ったリード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 CV者数	2月 CV者数	...	12月 CV者数
2018	?	?	...	?
2019	?	?	...	?
2020	?	?	...	?
⋮	⋮	⋮		⋮

月別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

年	1月 CV者数	2月 CV者数	...	12月 CV者数
2018	1,012	1,189	...	1,211
2019	1,063	1,248	...	1,272
2020	1,093	1,284	...	1,308
⋮	⋮	⋮		⋮

月別に、CVに至ったリード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 × 部署
3	年/月 × 役職
4	年/月 × ビジネスモデル
5	年/月 × 業種
6	年/月 × 業態

etc...



レポート：NO1『年/月』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	1月	2月	3月	4月	...	12月
	CV者数	CV者数	CV者数	CV者数		CV者数
2018	1,012	1,189	1,275	1,502	...	1,211
2019	1,063	1,248	1,339	1,577	...	1,272
2020	1,093	1,284	1,377	1,622	...	1,308
2021	1,123	1,320	1,415	1,667	...	1,344
2022	1,144	1,344	1,441	1,697	...	1,368
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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/月 × 業種』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	業種	1月	2月	3月	4月	...	12月
		CV者数	CV者数	CV者数	CV者数		CV者数
2021	製造業	61	71	77	90	...	73
2021	不動産業	101	119	128	150	...	121
2021	金融業	202	238	255	300	...	242
2021	通信業	152	178	191	225	...	182
2021	サービス業	354	416	446	526	...	424
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

月次リードステータス推移状況分析用

#	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	取引先担当者ID-年-月	テキスト	●	-	○	-
2	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	累計事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
6	新規事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	当月事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	累計WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	新規WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	当月WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	累計デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	新規デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	当月デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	累計見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	新規見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	当月見積もり者数-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	累計無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	新規無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	当月無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	当月会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	累計申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	新規申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	当月申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	累計問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	新規問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	当月問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	累計イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

月次リードステータス推移状況分析用

#	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
33	新規イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	当月イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	累計セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	新規セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	当月セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	累計CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
39	新規CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	当月CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	累計着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	新規着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	当月着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	累計商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	新規商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	当月商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	累計契約者数-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
48	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
51	取引先名	テキスト	-	-	○	-
52	部署	テキスト	-	-	○	-
53	役職	テキスト	-	-	○	-
54	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
55	業種	テキスト	-	-	○	-
56	業態	テキスト	-	-	○	-
57	所在地	テキスト	-	-	○	-
58	会社規模	テキスト	-	-	○	-
59	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
60	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
61	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
62	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
リードステータスの推移可視化	4	週次リードステータス推移状況分析



実現できること



週別に、CVに至ったリード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	...	4週目
		CV者数		CV者数
2021	1	?	...	?
2021	2	?	...	?
2021	3	?	...	?
⋮	⋮	⋮		⋮

週別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	1週目	...	4週目
		CV者数		CV者数
2021	1	216	...	108
2021	2	227	...	113
2021	3	233	...	117
⋮	⋮	⋮		⋮

週別に、CVに至ったリード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 × 部署
3	年/月/週 × 役職
4	年/月/週 × ビジネスモデル
5	年/月/週 × 業種
6	年/月/週 × 業態

etc...



レポート：NO1『年/月/週』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	月	1週目	2週目	3週目	4週目
		CV者数	CV者数	CV者数	CV者数
2021	1	216	397	322	108
2021	2	227	417	338	113
2021	3	233	429	348	117
2021	4	240	441	357	120
2021	5	244	449	364	122
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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/月/週 × 業種』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	月	業種	1週目	2週目	3週目	4週目
			CV者数	CV者数	CV者数	CV者数
2021	1	製造業	13	24	19	6
2021	1	不動産業	22	40	32	11
2021	1	金融業	43	79	64	22
2021	1	通信業	32	60	48	16
2021	1	サービス業	76	139	113	38
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

週次リードステータス推移状況分析用

#	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	取引先担当者ID-年-月-週	テキスト	●	-	○	-
2	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	週	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当月事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	当月WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	当月デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	累計見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	新規見積もり者数-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	当月見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	累計無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	新規無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	当月無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	当月会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	累計申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	新規申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	当月申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	累計問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	新規問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	当月問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

週次リードステータス推移状況分析用

#	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
33	累計イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	新規イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	当月イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	累計セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	新規セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	当月セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	累計CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	新規CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	当月CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	累計着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	新規着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	当月着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	累計商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	新規商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	当月商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	累計契約者数-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
49	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
52	取引先名	テキスト	-	-	○	-
53	部署	テキスト	-	-	○	-
54	役職	テキスト	-	-	○	-
55	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
56	業種	テキスト	-	-	○	-
57	業態	テキスト	-	-	○	-
58	所在地	テキスト	-	-	○	-
59	会社規模	テキスト	-	-	○	-
60	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
61	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
62	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
63	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
リードステータスの推移可視化	5	日次リードステータス推移状況分析



実現できること



日別に、CVに至ったリード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	...	31日
		CV者数		CV者数
2021	1	?	...	?
2021	2	?	...	?
2021	3	?	...	?
⋮	⋮	⋮		⋮

日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	1日	...	31日
		CV者数		CV者数
2021	1	32	...	36
2021	2	30	...	-
2021	3	34	...	34
⋮	⋮	⋮		⋮

日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日
2	年/月/日 × 部署
3	年/月/日 × 役職
4	年/月/日 × ビジネスモデル
5	年/月/日 × 業種
6	年/月/日 × 業態

etc...



レポート：NO1『年/月/日』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	月	1日	2日	3日	...	31日
		CV者数	CV者数	CV者数		CV者数
2021	1	32	41	38	...	36
2021	2	30	39	36	...	-
2021	3	34	43	40	...	34
2021	4	37	47	44	...	-
2021	5	36	46	43	...	41
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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/月/日 × 業種』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	月	業種	1日 CV者数	2日 CV者数	3日 CV者数	...	31日 CV者数
2021	1	製造業	2	2	2	...	2
2021	1	不動産業	3	4	4	...	4
2021	1	金融業	6	8	8	...	7
2021	1	通信業	5	6	6	...	5
2021	1	サービス業	11	14	13	...	13
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

日次リードステータス推移状況分析用

#	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	取引先担当者ID-年-月-日	テキスト	●	-	○	-
2	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当月事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	当月WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	当月デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	累計見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	新規見積もり者数-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	当月見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	累計無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	新規無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	当月無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	当月会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	累計申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	新規申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	当月申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	累計問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	新規問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	当月問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

日次リードステータス推移状況分析用

#	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
33	累計イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	新規イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	当月イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	累計セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	新規セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	当月セミナー申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	累計CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	新規CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	当月CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	累計着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	新規着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	当月着電者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	累計商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	新規商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	当月商談者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	累計契約者数-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
49	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
52	取引先名	テキスト	-	-	○	-
53	部署	テキスト	-	-	○	-
54	役職	テキスト	-	-	○	-
55	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
56	業種	テキスト	-	-	○	-
57	業態	テキスト	-	-	○	-
58	所在地	テキスト	-	-	○	-
59	会社規模	テキスト	-	-	○	-
60	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
61	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
62	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
63	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
リードの状況を可視化したい	ホットリード可視化	1	ホットリード抽出レポート	ホットリード対象者を可視化し、アプローチすべき対象者を把握する	P7~12
	受注確度別リード可視化	2	受注確度別リード数推移状況分析	受注確度別にリード数の推移状況を可視化し、リード数が変動した要因を把握する	P13~17
	リードステータスの推移可視化	3	月次リードステータス推移状況分析	月別に、CVに至ったリード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	P18~24
		4	週次リードステータス推移状況分析	週別に、CVに至ったリード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	P25~31
		5	日次リードステータス推移状況分析	日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
商談アポ状況を可視化したい	商談アポ取得状況可視化	6	商談アポ取得状況分析	商談アポ取得状況を可視化し、アポの充足状況を把握する	P40~45
		7	営業担当者(IS) 別パフォーマンス分析	担当者別の架電パフォーマンスを可視化し、担当別の状況/課題を把握する	P46~51
契約状況を可視化したい	契約状況可視化	8	契約状況可視化分析	契約状況を可視化し、新規売上を把握する	P53~59
		9	解約状況可視化分析	月ごとに解約状況を可視化し、解約者数が変動した要因を把握する	P60~66
		10	イベント別契約状況分析	イベント別の受注状況を可視化し、イベントのパフォーマンスを把握する	P67~72
		11	セミナー別契約状況分析	セミナー別の受注状況を把握し、セミナーのパフォーマンスを把握する	P73~78
		12	CV種類別契約状況分析	CV種類別の契約状況を把握し、CV種類別のパフォーマンスを把握する	P79~84
		13	CV時流入チャネル別契約状況分析	CV時の流入チャネル別に契約状況を把握し、流入チャネル別のパフォーマンスを把握する	P85~90
		14	営業担当者(OS) 別パフォーマンス分析	担当者別の契約状況を把握し、担当者のパフォーマンスを把握する	P91~96
		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	15	初回参加イベント別歩留まり分析
16	初回参加セミナー別歩留まり分析			初回参加セミナー別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P105~111
17	初回CV種類別歩留まり分析			初回CV時の種類別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P112~118
18	初回CV時流入チャネル別歩留まり分析			初回CV時の流入チャネル別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P119~125
19	リピート状況分析			初回契約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	P126~132
20	契約後解約タイミング分析		契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化し、解約に至るタイミングを把握する	P133~139	
受注想定金額の可視化	21		月別受注ヨミ金額分析	月別に受注の想定金額を算出する	P140~144
	22		商品/サービス別受注ヨミ金額分析	商品/サービス別に受注の想定金額を算出する	P145~149
	23	営業担当者別受注ヨミ金額分析	営業担当者別に受注の想定金額を算出する	P150~154	

分析分類

#

分析名

商談アポ
取得状況
可視化

6

商談アポ取得状況分析

一覧へ戻る



実現できること



商談アポ取得状況を可視化し、アポの充足状況を把握する

これまで

年	月	1日	...	31日
		商談アポ数		商談アポ数
2021	1	?	...	?
2021	2	?	...	?
2021	3	?	...	?
⋮	⋮	⋮		⋮

商談アポ取得状況を可視化できておらず、
効率的な営業活動を実施することができていない

これから

年	月	1日	...	31日
		商談アポ数		商談アポ数
2021	1	6	...	6
2021	2	5	...	-
2021	3	7	...	7
⋮	⋮	⋮		⋮

商談アポ取得状況を可視化することで、
効率的な営業活動の実施/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 × 部署
3	年/月/日 × 役職
4	年/月/日 × ビジネスモデル
5	年/月/日 × 業種
6	年/月/日 × 業態
7	年/月/日 × 営業担当者名(IS)

etc...



レポート：NO1『年/月/日』

集計期間

2021/1/31 ~ 2021/12/31

年	月	1日	2日	3日	...	31日
		商談アポ数	商談アポ数	商談アポ数		商談アポ数
2021	1	6	6	6	...	6
2021	2	5	5	5	...	-
2021	3	7	7	7	...	7
2021	4	7	5	7	...	-
2021	5	7	7	6	...	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 : NO7『年/月/日 × 営業担当者(IS)』

集計期間		2021/1/31 ~ 2021/1/31					
年	月	営業担当者 (IS)	1日 商談アポ数	2日 商談アポ数	3日 商談アポ数	...	31日 商談アポ数
2021	1	山田あゆみ	0	0	1	...	0
2021	1	佐藤浩二	1	1	1	...	1
2021	1	鈴木愛	1	1	1	...	1
2021	1	吉田桃子	1	1	1	...	1
2021	1	田中達也	1	2	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

営業パフォーマンス分析用

#	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	アクションID	テキスト	●	-	-	-
2	アクション年月日	テキスト	-	●	-	-
3	アクション年	テキスト	-	-	●	-
4	アクション月	テキスト	-	-	●	-
5	アクション日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	アクション種別	テキスト	-	-	○	-
7	アクション結果	テキスト	-	-	○	-
8	コール数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
14	取引先名	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
15	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
16	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
17	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
18	部署	テキスト	-	-	○	-
19	役職	テキスト	-	-	○	-
20	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
21	業種	テキスト	-	-	○	-
22	業態	テキスト	-	-	○	-
23	所在地	テキスト	-	-	○	-
24	会社規模	テキスト	-	-	○	-
25	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
26	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
27	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
28	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類

#

分析名

商談アポ
取得状況
可視化

7

営業担当者(IS)別パフォーマンス分析

一覧へ戻る



実現できること



担当者別の架電パフォーマンスを可視化し、 担当別の状況/課題を把握する

これまで

営業担当者名 (IS)	コール数	着電数	着電率	商談アポ数
山田あゆみ	?	?	?	?
佐藤浩二	?	?	?	?
鈴木愛	?	?	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

担当者別の架電パフォーマンスを可視化できておらず、
アポ取得に至りやすい担当者の把握、
および、効率的な営業活動を行うことができていない

これから

営業担当者名 (IS)	コール数	着電数	着電率	商談アポ数
山田あゆみ	1,811	944	54.0%	569
佐藤浩二	1,902	991	56.7%	597
鈴木愛	1,539	802	45.9%	484
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

担当者別の架電パフォーマンスを可視化することで、
アポ取得に至りやすい担当者の把握し、
効率的な営業活動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	営業担当者ID(IS) × 営業担当者名(IS)
2	営業担当者ID(IS)
3	営業担当者名(IS)

etc...



レポート：NO1『営業担当者ID(IS)×営業担当者名(IS)』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

営業担当者ID (IS)	営業担当者名 (IS)	コール数	着電数	着電率	商談アポ数	商談アポ率	商談実施数	商談実施率
5001	山田あゆみ	1,832	952	52.0%	581	61.0%	546	94.0%
5002	佐藤浩二	1,800	972	54.0%	593	61.0%	540	91.0%
5003	鈴木愛	1,821	1,002	55.0%	601	60.0%	553	92.0%
5004	吉田桃子	1,740	905	49.4%	552	58.0%	519	89.3%
5005	田中達也	1,722	895	48.9%	546	57.3%	513	88.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『営業担当者名(IS)』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

営業担当者名 (IS)	コール数	着電数	着電率	商談アポ数	商談アポ率	商談実施数	商談実施率
山田あゆみ	1,811	944	54.0%	569	60.3%	531	93.4%
佐藤浩二	1,902	991	56.7%	597	63.3%	558	98.1%
鈴木愛	1,539	802	45.9%	484	51.3%	452	79.4%
吉田桃子	1,720	896	51.3%	541	57.3%	505	88.7%
田中達也	1,702	887	50.8%	535	56.7%	500	87.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

データ
ファイル名

営業パフォーマンス分析用

#	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	アクションID	テキスト	●	-	-	-
2	アクション年月日	テキスト	-	●	-	-
3	アクション年	テキスト	-	-	○	-
4	アクション月	テキスト	-	-	○	-
5	アクション日	テキスト	-	-	○	-
6	アクション種別	テキスト	-	-	○	-
7	アクション結果	テキスト	-	-	○	-
8	コール数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
14	取引先名	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
15	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
16	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
17	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
18	部署	テキスト	-	-	○	-
19	役職	テキスト	-	-	○	-
20	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
21	業種	テキスト	-	-	○	-
22	業態	テキスト	-	-	○	-
23	所在地	テキスト	-	-	○	-
24	会社規模	テキスト	-	-	○	-
25	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	●	-
26	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	●	-
27	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
28	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
リードの状況を可視化したい	ホットリード可視化	1	ホットリード抽出レポート	ホットリード対象者を可視化し、アプローチすべき対象者を把握する	P7~12
	受注確度別リード可視化	2	受注確度別リード数推移状況分析	受注確度別にリード数の推移状況を可視化し、リード数が変動した要因を把握する	P13~17
	リードステータスの推移可視化	3	月次リードステータス推移状況分析	月別に、CVに至ったリード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	P18~24
		4	週次リードステータス推移状況分析	週別に、CVに至ったリード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	P25~31
		5	日次リードステータス推移状況分析	日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
商談アポ状況を可視化したい	商談アポ取得状況可視化	6	商談アポ取得状況分析	商談アポ取得状況を可視化し、アポの充足状況を把握する	P40~45
		7	営業担当者(IS) 別パフォーマンス分析	担当者別の架電パフォーマンスを可視化し、担当別の状況/課題を把握する	P46~51
契約状況を可視化したい	契約状況可視化	8	契約状況可視化分析	契約状況を可視化し、新規売上を把握する	P53~59
		9	解約状況可視化分析	月ごとに解約状況を可視化し、解約者数が変動した要因を把握する	P60~66
		10	イベント別契約状況分析	イベント別の受注状況を可視化し、イベントのパフォーマンスを把握する	P67~72
		11	セミナー別契約状況分析	セミナー別の受注状況を把握し、セミナーのパフォーマンスを把握する	P73~78
		12	CV種類別契約状況分析	CV種類別の契約状況を把握し、CV種類別のパフォーマンスを把握する	P79~84
		13	CV時流入チャネル別契約状況分析	CV時の流入チャネル別に契約状況を把握し、流入チャネル別のパフォーマンスを把握する	P85~90
		14	営業担当者(OS) 別パフォーマンス分析	担当者別の契約状況を把握し、担当者のパフォーマンスを把握する	P91~96
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	15	初回参加イベント別歩留まり分析	初回参加のイベント別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P98~104
		16	初回参加セミナー別歩留まり分析	初回参加セミナー別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P105~111
		17	初回CV種類別歩留まり分析	初回CV時の種類別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P112~118
		18	初回CV時流入チャネル別歩留まり分析	初回CV時の流入チャネル別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P119~125
		19	リピート状況分析	初回契約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	P126~132
		20	契約後解約タイミング分析	契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化し、解約に至るタイミングを把握する	P133~139
	受注想定金額の可視化	21	月別受注ヨミ金額分析	月別に受注の想定金額を算出する	P140~144
		22	商品/サービス別受注ヨミ金額分析	商品/サービス別に受注の想定金額を算出する	P145~149
		23	営業担当者別受注ヨミ金額分析	営業担当者別に受注の想定金額を算出する	P150~154

分析分類	#	分析名
契約状況 可視化	8	契約状況可視化分析



実現できること



契約状況を可視化し、新規売上を把握する

これまで

契約年	1月 契約金額	2月 契約金額	...	12月 契約金額
2017	?	?	...	?
2018	?	?	...	?
2019	?	?	...	?
⋮	⋮	⋮		⋮

契約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

契約年	1月 契約金額	2月 契約金額	...	12月 契約金額
2017	12,210,411	11,140,145	...	11,514,191
2018	6,515,161	7,135,161	...	7,156,860
2019	9,411,631	8,416,153	...	8,158,386
⋮	⋮	⋮		⋮

契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	契約年
2	契約年/月
3	契約年/月 × ビジネスモデル
4	契約年/月 × 業種
5	契約年/月 × 業態
6	契約年/月 × 初回CV時種別
7	契約年/月 × 初回CV時の流入チャネル

etc...



レポート：NO2『契約年/月』

集計期間	2017/1/1 ~ 2021/12/31					
契約年	1月	2月	3月	4月	...	12月
	契約金額	契約金額	契約金額	契約金額		契約金額
2017	12,210,411	11,140,145	9,149,515	11,428,491	...	11,514,191
2018	6,515,161	7,135,161	5,128,881	6,145,131	...	7,156,860
2019	9,411,631	8,416,153	7,905,910	8,305,672	...	8,158,386
2020	15,610,613	14,128,141	13,915,915	14,828,829	...	14,319,396
2021	16,391,144	14,834,548	14,611,711	15,570,270	...	15,035,366

※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『契約年/月 × 業種』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

契約年	業種	1月	2月	3月	4月	...	12月
		契約金額	契約金額	契約金額	契約金額		契約金額
2020	製造業	732,625	668,409	548,971	685,709	...	690,851
2020	不動産業	1,221,041	1,114,015	914,952	1,142,849	...	1,151,419
2020	金融業	2,442,082	2,228,029	1,829,903	2,285,698	...	2,302,838
2020	通信業	1,831,562	1,671,022	1,372,427	1,714,274	...	1,727,129
2020	サービス業	4,273,644	3,899,051	3,202,330	3,999,972	...	4,029,967
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(契約ID単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/ 表側	計算用 指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	テキスト	-	●	-	-
3	契約年	テキスト	-	-	●	-
4	契約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	契約日	テキスト	-	-	○	-
6	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	累計契約金額(月)-計算用	整数	-	-	-	●
9	累計契約金額(年)-計算用	整数	-	-	-	○
10	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	取引先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
14	取引先名	テキスト	-	-	○	-
15	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
16	業種	テキスト	-	-	○	-
17	業態	テキスト	-	-	○	-
18	所在地	テキスト	-	-	○	-
19	会社規模	テキスト	-	-	○	-
20	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
21	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
22	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
23	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
24	解約年月日	テキスト	-	-	○	-
25	解約年	テキスト	-	-	○	-
26	解約月	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

契約状況可視化用(契約ID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	解約日	テキスト	-	-	○	-
28	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
29	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
30	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
31	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
32	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
33	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
34	契約ステータス	テキスト	-	-	○	-
35	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV時の流入チャンネル	テキスト	-	-	○	-
37	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
38	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
39	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	解約者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	解約者数(1月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	解約者数(2月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	解約者数(3月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	解約者数(4月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	解約者数(5月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	解約者数(6月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	解約者数(7月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	解約者数(8月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	解約者数(9月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	解約者数(10月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	解約者数(11月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	解約者数(12月後)-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
契約状況 可視化	9	解約状況可視化分析



実現できること



月別に、**解約状況を可視化し、**
解約者数が変動した要因を把握する

これまで

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

月別に解約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

解約年	1月 解約者数	2月 解約者数	...	12月 解約者数
2017	3	5	...	9
2018	3	5	...	9
2019	3	4	...	8
⋮	⋮	⋮		⋮

月別に解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	解約年
2	解約年/月
3	解約年/月 × ビジネスモデル
4	解約年/月 × 業種
5	解約年/月 × 業態
6	解約年/月 × 初回CV時種別
7	解約年/月 × 初回CV時の流入チャネル

etc...



レポート：NO2『解約年/月』

集計期間

2017/1/1 ~ 2021/12/31

解約年	1月	2月	3月	4月	...	12月
	解約者数	解約者数	解約者数	解約者数		解約者数
2017	3	5	6	4	...	9
2018	3	5	6	4	...	9
2019	3	4	5	3	...	8
2020	2	4	5	3	...	7
2021	2	3	3	2	...	5

※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『解約年/月 × 業種』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

契約年	業種	1月	2月	3月	4月	...	12月
		解約者数	解約者数	解約者数	解約者数		解約者数
2020	製造業	0	0	0	0	...	1
2020	不動産業	0	1	1	0	...	1
2020	金融業	1	1	1	1	...	2
2020	通信業	0	1	1	1	...	1
2020	サービス業	1	2	2	1	...	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①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(契約ID単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	テキスト	-	○	-	-
3	契約年	テキスト	-	-	○	-
4	契約月	テキスト	-	-	○	-
5	契約日	テキスト	-	-	○	-
6	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	累計契約金額(月)-計算用	整数	-	-	-	○
9	累計契約金額(年)-計算用	整数	-	-	-	○
10	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	取引先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
14	取引先名	テキスト	-	-	○	-
15	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
16	業種	テキスト	-	-	○	-
17	業態	テキスト	-	-	○	-
18	所在地	テキスト	-	-	○	-
19	会社規模	テキスト	-	-	○	-
20	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
21	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
22	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
23	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
24	解約年月日	テキスト	-	●	-	-
25	解約年	テキスト	-	-	●	-
26	解約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

契約状況可視化用(契約ID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	解約日	テキスト	-	-	○	-
28	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
29	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
30	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
31	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
32	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
33	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
34	契約ステータス	テキスト	-	-	○	-
35	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV時の流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
37	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
38	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
39	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	解約者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	解約者数(1月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	解約者数(2月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	解約者数(3月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	解約者数(4月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	解約者数(5月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	解約者数(6月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	解約者数(7月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	解約者数(8月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	解約者数(9月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	解約者数(10月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	解約者数(11月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	解約者数(12月後)-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
契約状況 可視化	10	<u>イベント別契約状況分析</u>



実現できること



イベント別の契約状況を可視化し、
イベントのパフォーマンスを把握する

これまで

イベント名	累計契約者数	累計契約金額
Web販促 EXPO	?	?
デジタル マーケティングフェア	?	?
Inside Sales Conference	?	?
⋮	⋮	⋮

イベント別の契約状況を
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

イベント名	累計契約者数	累計契約金額
Web販促 EXPO	2,306	131,785,686
デジタル マーケティングフェア	3,412	74,773,002
Inside Sales Conference	2,652	151,553,539
⋮	⋮	⋮

イベント別の契約状況を
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	イベント名
2	イベントID × イベント名

etc...



レポート：NO1『イベント名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

イベント名

累計契約者数

累計契約金額

Web販促 EXPO

2,306

131,785,686

デジタルマーケティングフェア

3,412

74,773,002

Inside Sales Conference

2,652

151,553,539

コンテンツマーケティング ジャパン 2021

3,228

184,499,960

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セッションID	テキスト	●	-	○	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
4	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
5	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
6	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
7	取引先名	テキスト	-	-	○	-
8	CV年月日	テキスト	-	○	-	-
9	CV年	テキスト	-	-	○	-
10	CV月	テキスト	-	-	○	-
11	CV日	テキスト	-	-	○	-
12	イベント参加年月日	テキスト	-	●	-	-
13	イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	セミナー参加年月日	テキスト	-	○	-	-
17	セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
18	セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
19	セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
20	CV種別	テキスト	-	-	○	-
21	CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
22	CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
23	CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
24	CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
25	イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
26	イベントID	テキスト	-	-	○	-
27	イベント名	テキスト	-	-	●	-
28	イベント日時	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
30	セミナーID	テキスト	-	-	○	-
31	セミナー名	テキスト	-	-	○	-
32	セミナー日時	テキスト	-	-	○	-
33	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
34	契約ID	テキスト	-	-	○	-
35	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	累計契約金額(月)-計算用	整数	-	-	-	●
38	累計契約金額(年)-計算用	整数	-	-	-	○
39	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	業種	テキスト	-	-	○	-
44	業態	テキスト	-	-	○	-
45	所在地	テキスト	-	-	○	-
46	会社規模	テキスト	-	-	○	-
47	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
48	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
49	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
50	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
51	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
52	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
53	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
54	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
55	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
56	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約状況 可視化	11	セミナー別契約状況分析



実現できること



セミナー別の契約状況を可視化し、 セミナーのパフォーマンスを把握する

これまで

セミナー名	累計契約者数	累計契約金額
マーケティングに必要な業界分析とは？	?	?
営業トークの磨き方！	?	?
テレワーク時代でもアポ率を上げる秘訣！	?	?
⋮	⋮	⋮

セミナー別の契約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

セミナー名	累計契約者数	累計契約金額
マーケティングに必要な業界分析とは？	2,409	130,793,582
営業トークの磨き方！	2,168	117,714,224
テレワーク時代でもアポ率を上げる秘訣！	2,770	150,412,619
⋮	⋮	⋮

セミナー別の契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	セミナー名
2	セミナーID × セミナー名

etc...



レポート：NO1『セミナー名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

セミナー名

累計契約者数

累計契約金額

マーケティングに必要な業界分析とは？

2,409

130,793,582

営業トークの磨き方！

2,168

117,714,224

テレワーク時代でもアポ率を上げる秘訣！

2,770

150,412,619

刺さる提案資料の作り方/使い方

3,373

183,111,015

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セッションID	テキスト	-	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
4	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
5	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
6	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
7	取引先名	テキスト	-	-	○	-
8	CV年月日	テキスト	-	○	-	-
9	CV年	テキスト	-	-	○	-
10	CV月	テキスト	-	-	○	-
11	CV日	テキスト	-	-	○	-
12	イベント参加年月日	テキスト	-	○	-	-
13	イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	セミナー参加年月日	テキスト	-	●	-	-
17	セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
18	セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
19	セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
20	CV種別	テキスト	-	-	○	-
21	CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
22	CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
23	CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
24	CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
25	イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
26	イベントID	テキスト	-	-	○	-
27	イベント名	テキスト	-	-	○	-
28	イベント日時	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
30	セミナーID	テキスト	-	-	○	-
31	セミナー名	テキスト	-	-	●	-
32	セミナー日時	テキスト	-	-	○	-
33	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
34	契約ID	テキスト	-	-	○	-
35	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	累計契約金額(月) -計算用	整数	-	-	-	●
38	累計契約金額(年) -計算用	整数	-	-	-	○
39	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	業種	テキスト	-	-	○	-
44	業態	テキスト	-	-	○	-
45	所在地	テキスト	-	-	○	-
46	会社規模	テキスト	-	-	○	-
47	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
48	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
49	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
50	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
51	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
52	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
53	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
54	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
55	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
56	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約状況 可視化	12	CV種類別契約状況分析



実現できること



CV種類別の契約状況を可視化し、 CV種類別のパフォーマンスを把握する

これまで

CV種別	累計契約者数	累計契約金額
資料請求	?	?
デモリクエスト	?	?
WPダウンロード	?	?
⋮	⋮	⋮

CV種類別の契約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

CV種別	累計契約者数	累計契約金額
資料請求	2,409	130,793,582
デモリクエスト	2,168	117,714,224
WPダウンロード	2,770	150,412,619
⋮	⋮	⋮

CV種類別の契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	CV種別
2	CV種別 × CV種別_詳細名

etc...



レポート：NO1『CV種別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

CV種別

累計契約者数

累計契約金額

資料請求

2,311

131,588,413

デモリクエスト

2,080

118,429,572

WPダウンロード

2,658

151,326,675

導入事例ダウンロード

3,235

184,223,778

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セッションID	テキスト	-	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
4	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
5	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
6	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
7	取引先名	テキスト	-	-	○	-
8	CV年月日	テキスト	-	●	-	-
9	CV年	テキスト	-	-	○	-
10	CV月	テキスト	-	-	○	-
11	CV日	テキスト	-	-	○	-
12	イベント参加年月日	テキスト	-	○	-	-
13	イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	セミナー参加年月日	テキスト	-	○	-	-
17	セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
18	セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
19	セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
20	CV種別	テキスト	-	-	●	-
21	CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
22	CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
23	CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
24	CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
25	イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
26	イベントID	テキスト	-	-	○	-
27	イベント名	テキスト	-	-	○	-
28	イベント日時	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
30	セミナーID	テキスト	-	-	○	-
31	セミナー名	テキスト	-	-	○	-
32	セミナー日時	テキスト	-	-	○	-
33	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
34	契約ID	テキスト	-	-	○	-
35	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	累計契約金額(月) -計算用	整数	-	-	-	●
38	累計契約金額(年) -計算用	整数	-	-	-	○
39	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	業種	テキスト	-	-	○	-
44	業態	テキスト	-	-	○	-
45	所在地	テキスト	-	-	○	-
46	会社規模	テキスト	-	-	○	-
47	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
48	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
49	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
50	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
51	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
52	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
53	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
54	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
55	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
56	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約状況 可視化	13	CV時流入チャンネル別契約状況分析



実現できること



CV時の流入チャネル別に契約状況を可視化し、 流入チャネル別のパフォーマンスを把握する

これまで

流入チャネル	累計契約者数	累計契約金額
ディスプレイ	?	?
リスティング	?	?
アフィリエイト	?	?
⋮	⋮	⋮

CV時の流入チャネル別に契約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

流入チャネル	累計契約者数	累計契約金額
ディスプレイ	2,279	129,866,431
リスティング	2,051	116,879,788
アフィリエイト	2,621	149,346,396
⋮	⋮	⋮

CV時の流入チャネル別に契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	流入チャネル



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル

累計契約者数

累計契約金額

ディスプレイ

2,279

129,866,431

リスティング

2,051

116,879,788

アフィリエイト

2,621

149,346,396

ソーシャル

3,191

181,813,003

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セッションID	テキスト	-	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
4	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
5	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
6	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
7	取引先名	テキスト	-	-	○	-
8	CV年月日	テキスト	-	●	-	-
9	CV年	テキスト	-	-	○	-
10	CV月	テキスト	-	-	○	-
11	CV日	テキスト	-	-	○	-
12	イベント参加年月日	テキスト	-	○	-	-
13	イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	セミナー参加年月日	テキスト	-	○	-	-
17	セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
18	セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
19	セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
20	CV種別	テキスト	-	-	○	-
21	CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
22	CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
23	CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
24	CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
25	イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
26	イベントID	テキスト	-	-	○	-
27	イベント名	テキスト	-	-	○	-
28	イベント日時	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

契約状況可視化用(セッションID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	セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
30	セミナーID	テキスト	-	-	○	-
31	セミナー名	テキスト	-	-	○	-
32	セミナー日時	テキスト	-	-	○	-
33	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
34	契約ID	テキスト	-	-	○	-
35	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	累計契約金額(月) -計算用	整数	-	-	-	●
38	累計契約金額(年) -計算用	整数	-	-	-	○
39	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	業種	テキスト	-	-	○	-
44	業態	テキスト	-	-	○	-
45	所在地	テキスト	-	-	○	-
46	会社規模	テキスト	-	-	○	-
47	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
48	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
49	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
50	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
51	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
52	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
53	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
54	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
55	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
56	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約状況 可視化	14	営業担当者(OS)別パフォーマンス分析



実現できること



担当者別の契約状況を可視化し、
担当者のパフォーマンスを把握する

これまで

営業担当者 (OS)	商談実施数	契約数	契約率
鈴木学	34	?	?
高橋直樹	26	?	?
伊藤麻衣	21	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮

担当者別の契約状況を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な営業活動を実施することができていない

これから

営業担当者 (OS)	商談実施数	契約数	契約率
鈴木学	34	4	13.0%
高橋直樹	26	6	23.0%
伊藤麻衣	21	4	21.0%
⋮	⋮	⋮	⋮

担当者別の契約状況を可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な営業活動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	営業担当者ID(OS) × 営業担当者名(OS)
2	営業担当者ID(OS)
3	営業担当者名(OS)

etc...



レポート：NO1『営業担当者ID(OS)× 営業担当者名(OS)』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

営業担当者ID(OS)

営業担当者名(OS)

商談実施数

契約数

契約率

1001

鈴木学

34

4

13.0%

1002

高橋直樹

26

6

23.0%

1003

伊藤麻衣

21

4

21.0%

1004

中村美咲

32

4

12.4%

1005

渡辺大介

39

5

15.0%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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『営業担当者名(OS)』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

営業担当者名(OS)	商談実施数	契約数	契約率
鈴木学	34	4	13.0%
高橋直樹	26	6	23.0%
伊藤麻衣	21	4	21.0%
中村美咲	32	4	12.4%
渡辺大介	39	5	15.0%
⋮	⋮	⋮	⋮

※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

営業パフォーマンス分析用

#	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	アクションID	テキスト	●	-	-	-
2	アクション年月日	テキスト	-	●	-	-
3	アクション年	テキスト	-	-	○	-
4	アクション月	テキスト	-	-	○	-
5	アクション日	テキスト	-	-	○	-
6	アクション種別	テキスト	-	-	○	-
7	アクション結果	テキスト	-	-	○	-
8	コール数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
14	取引先名	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
15	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
16	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
17	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
18	部署	テキスト	-	-	○	-
19	役職	テキスト	-	-	○	-
20	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
21	業種	テキスト	-	-	○	-
22	業態	テキスト	-	-	○	-
23	所在地	テキスト	-	-	○	-
24	会社規模	テキスト	-	-	○	-
25	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
26	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
27	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	●	-
28	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	●	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
リードの状況を可視化したい	ホットリード可視化	1	ホットリード抽出レポート	ホットリード対象者を可視化し、アプローチすべき対象者を把握する	P7~12
	受注確度別リード可視化	2	受注確度別リード数推移状況分析	受注確度別にリード数の推移状況を可視化し、リード数が変動した要因を把握する	P13~17
	リードステータスの推移可視化	3	月次リードステータス推移状況分析	月別に、CVに至ったリード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	P18~24
		4	週次リードステータス推移状況分析	週別に、CVに至ったリード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	P25~31
		5	日次リードステータス推移状況分析	日別に、CVに至ったリード数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P32~38
商談アポ状況を可視化したい	商談アポ取得状況可視化	6	商談アポ取得状況分析	商談アポ取得状況を可視化し、アポの充足状況を把握する	P40~45
		7	営業担当者(IS) 別パフォーマンス分析	担当者別の架電パフォーマンスを可視化し、担当別の状況/課題を把握する	P46~51
契約状況を可視化したい	契約状況可視化	8	契約状況可視化分析	契約状況を可視化し、新規売上を把握する	P53~59
		9	解約状況可視化分析	月ごとに解約状況を可視化し、解約者数が変動した要因を把握する	P60~66
		10	イベント別契約状況分析	イベント別の受注状況を可視化し、イベントのパフォーマンスを把握する	P67~72
		11	セミナー別契約状況分析	セミナー別の受注状況を把握し、セミナーのパフォーマンスを把握する	P73~78
		12	CV種類別契約状況分析	CV種類別の契約状況を把握し、CV種類別のパフォーマンスを把握する	P79~84
		13	CV時流入チャネル別契約状況分析	CV時の流入チャネル別に契約状況を把握し、流入チャネル別のパフォーマンスを把握する	P85~90
		14	営業担当者(OS) 別パフォーマンス分析	担当者別の契約状況を把握し、担当者のパフォーマンスを把握する	P91~96
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	15	初回参加イベント別歩留まり分析	初回参加のイベント別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P98~104
		16	初回参加セミナー別歩留まり分析	初回参加セミナー別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P105~111
		17	初回CV種類別歩留まり分析	初回CV時の種類別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P112~118
		18	初回CV時流入チャネル別歩留まり分析	初回CV時の流入チャネル別に歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P119~125
		19	リピート状況分析	初回契約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	P126~132
		20	契約後解約タイミング分析	契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化し、解約に至るタイミングを把握する	P133~139
	受注想定金額の可視化	21	月別受注ヨミ金額分析	月別に受注の想定金額を算出する	P140~144
		22	商品/サービス別受注ヨミ金額分析	商品/サービス別に受注の想定金額を算出する	P145~149
		23	営業担当者別受注ヨミ金額分析	営業担当者別に受注の想定金額を算出する	P150~154

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	15	初回参加イベント別歩留まり分析



初回参加イベント別に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

初回参加イベント名	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	
Web販促EXPO	?	?	?	?	...
マーケティングフェア	?	?	?	?	...
InsideSales Conference	?	?	?	?	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

初回参加イベント別に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

初回参加イベント名	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	
Web販促EXPO	685	294	43.0%	165	...
マーケティングフェア	451	234	52.0%	136	...
InsideSales Conference	616	265	38.7%	148	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

初回参加イベント別に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	初回参加イベント名
2	初回参加イベントID × 初回参加イベント名

etc...



レポート：NO1『初回参加イベント名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回参加イベント名	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	商談アポ率	商談実施数	商談実施率	契約数	契約率
Web販促EXPO	685	294	43.0%	165	56.0%	153	93.0%	23	15.0%
マーケティングフェア	451	234	52.0%	136	58.0%	129	95.0%	31	24.0%
InsideSales Conference	616	265	38.7%	148	50.4%	138	83.7%	21	13.5%
コンテンツマーケティングジャパン	787	339	49.5%	190	64.4%	176	107.0%	26	17.3%
REAL GROWTH STORY	959	412	60.2%	231	78.4%	215	130.2%	32	21.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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	取引先担当者ID	テキスト	●	-	-	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
4	初回CV年月日	日付	-	○	-	-
5	初回CV年	テキスト	-	-	○	-
6	初回CV月	テキスト	-	-	○	-
7	初回CV日	テキスト	-	-	○	-
8	最終CV年月日	日付	-	○	-	-
9	最終CV年	テキスト	-	-	○	-
10	最終CV月	テキスト	-	-	○	-
11	最終CV日	テキスト	-	-	○	-
12	初回イベント参加年月日	日付	-	●	-	-
13	初回イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	初回イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	初回イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	最終イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
17	最終イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
18	最終イベント参加月	テキスト	-	-	○	-
19	最終イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
20	初回セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
21	初回セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
22	初回セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
23	初回セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
24	最終セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
25	最終セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
26	最終セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
27	最終セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 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

歩留まり分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
30	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
31	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
33	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
34	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
35	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
37	初回CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
39	初回CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
40	初回CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
41	最終CV種別	テキスト	-	-	○	-
42	最終CV種別_詳細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
43	最終CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
44	最終CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
45	最終CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
46	初回参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
48	初回参加イベント名	テキスト	-	-	●	-
49	最終参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
50	最終参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
51	最終参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
52	初回参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
53	初回参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-
54	初回参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
55	最終参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
56	最終参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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
57	最終参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
58	初回CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
59	最終CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
60	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	イベント参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
62	セミナー参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
66	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
67	更新者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	取引先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
70	取引先名	テキスト	-	-	○	-
71	部署	テキスト	-	-	○	-
72	役職	テキスト	-	-	○	-
73	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
74	業種	テキスト	-	-	○	-
75	業態	テキスト	-	-	○	-
76	所在地	テキスト	-	-	○	-
77	会社規模	テキスト	-	-	○	-
78	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
79	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
80	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
81	営業担当者名(OS)	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	初回参加セミナー別歩留まり分析



実現できること



初回参加セミナー別に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

初回参加イベント名	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数
提案資料の作り方/使い方	?	?	?	?
営業トークの磨き方!	?	?	?	?
アポ率を上げる秘訣!	?	?	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回参加セミナー別に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

初回参加イベント名	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数
提案資料の作り方/使い方	716	379	53.0%	193
営業トークの磨き方!	328	210	64.0%	130
アポ率を上げる秘訣!	644	341	47.7%	174
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回参加セミナー別に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	初回参加セミナー名
2	初回参加セミナーID × 初回参加セミナー名

etc...



レポート：NO1『初回参加セミナー名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回参加 セミナー名	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	商談アポ率	商談実施数	商談実施率	契約数	契約率
刺さる 提案資料の 作り方/使い方	716	379	53.0%	193	51.0%	186	96.0%	26	14.0%
営業トークの 磨き方！	328	210	64.0%	130	62.0%	119	91.0%	32	27.0%
テレワーク時代 でもアポ率を 上げる秘訣！	644	341	47.7%	174	45.9%	167	86.4%	23	12.6%
マーケティングに 必要な 業界分析とは？	719	309	45.2%	173	58.8%	161	97.7%	24	15.8%
LTV120%UP 成功事例	589	253	37.0%	142	48.2%	132	80.0%	20	12.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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①

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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	取引先担当者ID	テキスト	●	-	-	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
4	初回CV年月日	日付	-	○	-	-
5	初回CV年	テキスト	-	-	○	-
6	初回CV月	テキスト	-	-	○	-
7	初回CV日	テキスト	-	-	○	-
8	最終CV年月日	日付	-	○	-	-
9	最終CV年	テキスト	-	-	○	-
10	最終CV月	テキスト	-	-	○	-
11	最終CV日	テキスト	-	-	○	-
12	初回イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
13	初回イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	初回イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	初回イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	最終イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
17	最終イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
18	最終イベント参加月	テキスト	-	-	○	-
19	最終イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
20	初回セミナー参加年月日	日付	-	●	-	-
21	初回セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
22	初回セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
23	初回セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
24	最終セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
25	最終セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
26	最終セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
27	最終セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 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

歩留まり分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
30	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
31	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
33	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
34	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
35	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
37	初回CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
39	初回CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
40	初回CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
41	最終CV種別	テキスト	-	-	○	-
42	最終CV種別_詳細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
43	最終CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
44	最終CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
45	最終CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
46	初回参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
48	初回参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
49	最終参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
50	最終参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
51	最終参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
52	初回参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
53	初回参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-
54	初回参加セミナー名	テキスト	-	-	●	-
55	最終参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
56	最終参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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
57	最終参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
58	初回CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
59	最終CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
60	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	イベント参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	セミナー参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
63	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
66	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
67	更新者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	取引先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
70	取引先名	テキスト	-	-	○	-
71	部署	テキスト	-	-	○	-
72	役職	テキスト	-	-	○	-
73	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
74	業種	テキスト	-	-	○	-
75	業態	テキスト	-	-	○	-
76	所在地	テキスト	-	-	○	-
77	会社規模	テキスト	-	-	○	-
78	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
79	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
80	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
81	営業担当者名(OS)	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	17	初回CV種類別歩留まり分析



実現できること



初回CV時の種類別に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CV種別	CV者数	着電数	着電率	商談アポ数
資料請求	?	?	?	?
デモリクエスト	?	?	?	?
見積もり	?	?	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回CV時の種類別に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CV種別	CV者数	着電数	着電率	商談アポ数
資料請求	716	379	53.0%	193
デモリクエスト	328	210	64.0%	130
見積もり	644	341	47.7%	174
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

初回CV時に種類別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CV種別
2	初回CV種別 × 初回CV種別_詳細名

etc...



レポート：NO1『初回CV種別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回CV種別	CV者数	着電数	着電率	商談アポ数	商談アポ率	商談実施数	商談実施率	契約数	契約率
資料請求	595	256	43.0%	143	56.0%	133	93.0%	20	15.0%
デモリクエスト	436	227	52.0%	132	58.0%	125	95.0%	30	24.0%
見積もり	536	230	38.7%	129	50.4%	120	83.7%	18	13.5%
WP ダウンロード	685	294	49.5%	165	64.4%	153	107.0%	23	17.3%
導入事例 ダウンロード	834	358	60.2%	201	78.4%	187	130.2%	28	21.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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	取引先担当者ID	テキスト	●	-	-	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
4	初回CV年月日	日付	-	●	-	-
5	初回CV年	テキスト	-	-	○	-
6	初回CV月	テキスト	-	-	○	-
7	初回CV日	テキスト	-	-	○	-
8	最終CV年月日	日付	-	○	-	-
9	最終CV年	テキスト	-	-	○	-
10	最終CV月	テキスト	-	-	○	-
11	最終CV日	テキスト	-	-	○	-
12	初回イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
13	初回イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	初回イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	初回イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	最終イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
17	最終イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
18	最終イベント参加月	テキスト	-	-	○	-
19	最終イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
20	初回セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
21	初回セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
22	初回セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
23	初回セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
24	最終セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
25	最終セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
26	最終セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
27	最終セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 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

歩留まり分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
30	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
31	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
33	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
34	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
35	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV種別	テキスト	-	-	●	-
37	初回CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
39	初回CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
40	初回CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
41	最終CV種別	テキスト	-	-	○	-
42	最終CV種別_詳細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
43	最終CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
44	最終CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
45	最終CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
46	初回参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
48	初回参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
49	最終参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
50	最終参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
51	最終参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
52	初回参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
53	初回参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-
54	初回参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
55	最終参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
56	最終参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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
57	最終参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
58	初回CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
59	最終CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
60	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
61	イベント参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	セミナー参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
66	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
67	更新者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	取引先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
70	取引先名	テキスト	-	-	○	-
71	部署	テキスト	-	-	○	-
72	役職	テキスト	-	-	○	-
73	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
74	業種	テキスト	-	-	○	-
75	業態	テキスト	-	-	○	-
76	所在地	テキスト	-	-	○	-
77	会社規模	テキスト	-	-	○	-
78	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
79	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
80	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
81	営業担当者名(OS)	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	18	初回CV時流入チャンネル別歩留まり分析



実現できること



初回CV時の流入チャンネル別に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CV時 流入チャンネル	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	
ディスプレイ	?	?	?	?	...
リスティング	?	?	?	?	...
ソーシャル	?	?	?	?	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

初回CV時の流入チャンネル別に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CV時 流入チャンネル	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	
ディスプレイ	595	256	43.0%	143	...
リスティング	436	227	52.0%	132	...
ソーシャル	333	143	24.1%	80	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

初回CV時に流入チャンネル別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CV時流入チャネル



レポート：NO1『初回CV時流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回CV時 流入チャネル	参加者数	着電数	着電率	商談アポ数	商談アポ率	商談実施数	商談実施率	契約数	契約率
ディスプレイ	595	256	43.0%	143	56.0%	133	93.0%	20	15.0%
リスティング	436	227	52.0%	132	58.0%	125	95.0%	30	24.0%
ソーシャル	333	143	24.1%	80	31.4%	75	52.1%	11	8.4%
メール	149	64	10.8%	36	14.0%	33	23.3%	5	3.8%
アフィリエイト	244	105	17.6%	59	23.0%	55	38.1%	8	6.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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①

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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	取引先担当者ID	テキスト	●	-	-	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
4	初回CV年月日	日付	-	●	-	-
5	初回CV年	テキスト	-	-	○	-
6	初回CV月	テキスト	-	-	○	-
7	初回CV日	テキスト	-	-	○	-
8	最終CV年月日	日付	-	○	-	-
9	最終CV年	テキスト	-	-	○	-
10	最終CV月	テキスト	-	-	○	-
11	最終CV日	テキスト	-	-	○	-
12	初回イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
13	初回イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	初回イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	初回イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	最終イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
17	最終イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
18	最終イベント参加月	テキスト	-	-	○	-
19	最終イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
20	初回セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
21	初回セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
22	初回セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
23	初回セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
24	最終セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
25	最終セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
26	最終セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
27	最終セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 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

歩留まり分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
30	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
31	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
33	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
34	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
35	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
37	初回CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
39	初回CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
40	初回CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
41	最終CV種別	テキスト	-	-	○	-
42	最終CV種別_詳細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
43	最終CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
44	最終CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
45	最終CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
46	初回参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
48	初回参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
49	最終参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
50	最終参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
51	最終参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
52	初回参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
53	初回参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-
54	初回参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
55	最終参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
56	最終参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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
57	最終参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
58	初回CV時流入チャンネル	テキスト	-	-	●	-
59	最終CV時流入チャンネル	テキスト	-	-	○	-
60	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
61	イベント参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	セミナー参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
66	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
67	更新者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	取引先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
70	取引先名	テキスト	-	-	○	-
71	部署	テキスト	-	-	○	-
72	役職	テキスト	-	-	○	-
73	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
74	業種	テキスト	-	-	○	-
75	業態	テキスト	-	-	○	-
76	所在地	テキスト	-	-	○	-
77	会社規模	テキスト	-	-	○	-
78	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
79	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
80	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
81	営業担当者名(OS)	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	19	<u>レポート状況分析</u>



実現できること



初回契約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

初回契約年	初回契約月	契約数	更新数	更新率	
2021	1	?	?	?	...
2021	2	?	?	?	...
2021	3	?	?	?	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

初回契約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

初回契約年	初回契約月	契約数	更新数	更新率	
2021	1	399	171	43.0%	...
2021	2	218	113	52.0%	...
2021	3	431	185	46.4%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

初回契約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	初回契約年/月



レポート：NO1『初回契約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回契約年	初回契約月	契約数	更新数	更新率	解約数	解約率
2021	1	399	171	43.0%	24	14.0%
2021	2	218	113	52.0%	17	15.0%
2021	3	431	185	46.4%	26	15.1%
2021	4	443	190	47.7%	27	15.5%
2021	5	450	194	48.6%	27	15.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

歩留まり分析用

#	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	取引先担当者ID	テキスト	●	-	-	-
2	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
3	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
4	初回CV年月日	日付	-	○	-	-
5	初回CV年	テキスト	-	-	○	-
6	初回CV月	テキスト	-	-	○	-
7	初回CV日	テキスト	-	-	○	-
8	最終CV年月日	日付	-	○	-	-
9	最終CV年	テキスト	-	-	○	-
10	最終CV月	テキスト	-	-	○	-
11	最終CV日	テキスト	-	-	○	-
12	初回イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
13	初回イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
14	初回イベント参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	初回イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
16	最終イベント参加年月日	日付	-	○	-	-
17	最終イベント参加年	テキスト	-	-	○	-
18	最終イベント参加月	テキスト	-	-	○	-
19	最終イベント参加日	テキスト	-	-	○	-
20	初回セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
21	初回セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
22	初回セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
23	初回セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
24	最終セミナー参加年月日	日付	-	○	-	-
25	最終セミナー参加年	テキスト	-	-	○	-
26	最終セミナー参加月	テキスト	-	-	○	-
27	最終セミナー参加日	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約年月日	日付	-	●	-	-

※ ● : 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

歩留まり分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	初回契約年	テキスト	-	-	●	-
30	初回契約月	テキスト	-	-	●	-
31	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
33	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
34	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
35	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
37	初回CV種別_詳細ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
39	初回CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
40	初回CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
41	最終CV種別	テキスト	-	-	○	-
42	最終CV種別_詳細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
43	最終CV種別_詳細名	テキスト	-	-	○	-
44	最終CV内容_1	テキスト	-	-	○	-
45	最終CV内容_2	テキスト	-	-	○	-
46	初回参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
48	初回参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
49	最終参加イベント申込ID	テキスト	-	-	○	-
50	最終参加イベントID	テキスト	-	-	○	-
51	最終参加イベント名	テキスト	-	-	○	-
52	初回参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
53	初回参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-
54	初回参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
55	最終参加セミナー申込ID	テキスト	-	-	○	-
56	最終参加セミナーID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データ
ファイル名

歩留まり分析用

#	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
57	最終参加セミナー名	テキスト	-	-	○	-
58	初回CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
59	最終CV時流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
60	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	イベント参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	セミナー参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	着電数-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	商談アポ数-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	商談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
67	更新者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
68	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
69	取引先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
70	取引先名	テキスト	-	-	○	-
71	部署	テキスト	-	-	○	-
72	役職	テキスト	-	-	○	-
73	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
74	業種	テキスト	-	-	○	-
75	業態	テキスト	-	-	○	-
76	所在地	テキスト	-	-	○	-
77	会社規模	テキスト	-	-	○	-
78	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
79	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
80	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
81	営業担当者名(OS)	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	20	契約後解約タイミング分析



実現できること



契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化し、
解約に至るタイミングを把握する

これまで

契約年	契約月	解約までの平均タイミング(月)	解約者数(当月)	解約者数(1ヶ月後)	...
2021	1	?	?	?	...
2021	2	?	?	?	...
2021	3	?	?	?	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

契約年	契約月	解約までの平均タイミング(月)	解約者数(当月)	解約者数(1ヶ月後)	...
2021	1	1.5	112	174	...
2021	2	1.4	105	164	...
2021	3	1.6	121	188	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

契約した月別に、いつ解約に至ったのかを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	契約年
2	契約年/月
3	契約年/月 × ビジネスモデル
4	契約年/月 × 業種
5	契約年/月 × 業態
6	契約年/月 × 初回CV時種別
7	契約年/月 × 初回CV時の流入チャネル

etc...



レポート：NO2『契約年/月』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

契約年	契約月	解約までの平均タイミング(月)	解約者数(当月)	解約者数(1ヶ月後)	解約者数(2ヶ月後)	解約者数(3ヶ月後)	...	解約者数(12ヶ月後)
2021	1	1.5	112	174	132	98	...	10
2021	2	1.4	105	164	124	92	...	9
2021	3	1.6	121	188	143	106	...	11
2021	4	1.7	124	193	147	109	...	11
2021	5	1.7	127	197	149	111	...	11
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『契約年/月 × 業種』

集計期間

2020/1/1 ~ 2020/12/31

契約年	契約月	業種	解約までの平均タイミング(月)	解約者数(当月)	解約者数(1ヶ月後)	解約者数(2ヶ月後)	解約者数(3ヶ月後)	...	解約者数(12ヶ月後)
2021	1	製造業	0.1	7	10	8	6	...	1
2021	1	不動産業	0.2	11	17	13	10	...	1
2021	1	金融業	0.3	22	35	26	20	...	2
2021	1	通信業	0.2	17	26	20	15	...	2
2021	1	サービス業	0.5	39	61	46	34	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

契約状況可視化用(契約ID単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/ 表側	計算用 指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	テキスト	-	●	-	-
3	契約年	テキスト	-	-	●	-
4	契約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	契約日	テキスト	-	-	○	-
6	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	累計契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	累計契約金額(月)-計算用	整数	-	-	-	●
9	累計契約金額(年)-計算用	整数	-	-	-	○
10	累計更新者-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	累計更新回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	取引先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
14	取引先名	テキスト	-	-	○	-
15	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
16	業種	テキスト	-	-	○	-
17	業態	テキスト	-	-	○	-
18	所在地	テキスト	-	-	○	-
19	会社規模	テキスト	-	-	○	-
20	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
21	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
22	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
23	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
24	解約年月日	テキスト	-	-	○	-
25	解約年	テキスト	-	-	○	-
26	解約月	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

契約状況可視化用(契約ID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	解約日	テキスト	-	-	○	-
28	契約商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
29	契約商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
30	契約商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
31	契約商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
32	契約商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
33	契約商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
34	契約ステータス	テキスト	-	-	○	-
35	初回CV種別	テキスト	-	-	○	-
36	初回CV時の流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
37	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
38	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
39	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	解約者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	解約者数(1月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	解約者数(2月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	解約者数(3月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	解約者数(4月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	解約者数(5月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	解約者数(6月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	解約者数(7月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	解約者数(8月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
49	解約者数(9月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
50	解約者数(10月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	解約者数(11月後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	解約者数(12月後)-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
受注想定金額の 可視化	21	月別受注ヨミ金額分析



実現できること



月別に受注の想定金額を算出する

これまで

受注想定年	受注想定月	受注件数	受注想定金額 (月)	受注金額/ヨミ換算 (月)
2021	1	?	?	?
2021	2	?	?	?
2021	3	?	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月別に受注の想定金額を算出できておらず、
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

受注想定年	受注想定月	受注件数	受注想定金額 (月)	受注金額/ヨミ換算 (月)
2021	1	100	4,000,000	2,500,000
2021	2	95	3,800,000	2,375,000
2021	3	108	4,320,000	2,700,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月別に受注の想定金額を算出することで、
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	受注想定年
2	受注想定年/月

etc...



レポート：NO2『受注想定年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

受注想定年

受注想定月

受注件数

受注想定金額(月)

受注金額/ヨミ換算(月)

2021

1

100

4,000,000

2,500,000

2021

2

95

3,800,000

2,375,000

2021

3

108

4,320,000

2,700,000

2021

4

111

4,440,000

2,775,000

2021

5

113

4,520,000

2,825,000

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

受注想定金額分析用

#	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	案件ID	テキスト	●	-	○	-
2	案件名	テキスト	-	-	○	-
3	案件ステータス	テキスト	-	-	○	-
4	受注確度	テキスト	-	-	○	-
5	受注確度(小数)	小数	-	-	○	-
6	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
7	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
8	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
9	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
10	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
11	取引先名	テキスト	-	-	○	-
12	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
13	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
14	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
15	案件登録日	日付	-	●	-	-
16	受注想定年	テキスト	-	-	●	-
17	受注想定月	テキスト	-	-	●	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	受注想定金額(月) -計算用	整数	-	-	-	●
19	受注想定金額(年) -計算用	整数	-	-	-	○
20	受注想定金額/ヨミ換算(月) -計算用	整数	-	-	-	●
21	受注想定金額/ヨミ換算(年) -計算用	整数	-	-	-	○
22	受注想定商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
23	受注想定商品/サービス名	テキスト	-	-	○	-
24	受注想定商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
25	受注想定商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
26	受注想定商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
27	受注想定商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
28	契約フラグ	真偽値	-	-	○	-
29	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
30	業種	テキスト	-	-	○	-
31	業態	テキスト	-	-	○	-
32	所在地	テキスト	-	-	○	-
33	会社規模	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
受注想定金額の 可視化	22	商品/サービス別受注ヨミ金額分析



実現できること



商品/サービス別に**受注の想定金額**を算出する

これまで

受注想定商品/ サービス名	受注想定商品/ サービスサブカテゴリ名	受注想定金額(月)
サービスA	サービスサブカテゴリA	?
サービスB	サービスサブカテゴリB	?
サービスC	サービスサブカテゴリC	?
⋮	⋮	⋮

商品/サービス別に受注の想定金額を算出できておらず、**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

受注想定商品/ サービス名	受注想定商品/ サービスサブカテゴリ名	受注想定金額(月)
サービスA	サービスサブカテゴリA	4,000,000
サービスB	サービスサブカテゴリB	3,800,000
サービスC	サービスサブカテゴリC	4,320,000
⋮	⋮	⋮

商品/サービス別に受注の想定金額を算出することで、**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	受注想定商品/サービス名
2	受注想定商品/サービスサブカテゴリ名
3	受注想定商品/サービス名 × 受注想定商品/サービスサブカテゴリ名

etc...



レポート：NO3『受注想定商品/サービス名 × 受注想定商品/サービスサブカテゴリ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

受注想定商品/サービス名

受注想定商品/サービスサブカテゴリ名

受注想定金額(月)

サービスA

サービスサブカテゴリA

4,000,000

サービスB

サービスサブカテゴリB

3,800,000

サービスC

サービスサブカテゴリC

4,320,000

サービスD

サービスサブカテゴリD

4,440,000

サービスE

サービスサブカテゴリE

4,520,000

⋮

⋮

⋮

※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

受注想定金額分析用

#	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	案件ID	テキスト	●	-	○	-
2	案件名	テキスト	-	-	○	-
3	案件ステータス	テキスト	-	-	○	-
4	受注確度	テキスト	-	-	○	-
5	受注確度(小数)	小数	-	-	○	-
6	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
7	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
8	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	○	-
9	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	○	-
10	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
11	取引先名	テキスト	-	-	○	-
12	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
13	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
14	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
15	案件登録日	日付	-	●	-	-
16	受注想定年	テキスト	-	-	○	-
17	受注想定月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	受注想定金額(月) -計算用	整数	-	-	-	●
19	受注想定金額(年) -計算用	整数	-	-	-	○
20	受注想定金額/ヨミ換算(月) -計算用	整数	-	-	-	●
21	受注想定金額/ヨミ換算(年) -計算用	整数	-	-	-	○
22	受注想定商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
23	受注想定商品/サービス名	テキスト	-	-	●	-
24	受注想定商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
25	受注想定商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
26	受注想定商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
27	受注想定商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	●	-
28	契約フラグ	真偽値	-	-	○	-
29	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
30	業種	テキスト	-	-	○	-
31	業態	テキスト	-	-	○	-
32	所在地	テキスト	-	-	○	-
33	会社規模	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
受注想定金額の 可視化	23	営業担当者別受注ヨミ金額分析



実現できること



営業担当者別に**受注の想定金額**を算出する

これまで

営業担当者ID(OS)	営業担当者名(OS)	受注想定金額(月)
1001	鈴木学	?
1102	高橋直樹	?
1089	伊藤麻衣	?
⋮	⋮	⋮

営業担当者別に受注の想定金額を算出できておらず、**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

営業担当者ID(OS)	営業担当者名(OS)	受注想定金額(月)
1001	鈴木学	4,000,000
1102	高橋直樹	3,800,000
1089	伊藤麻衣	4,320,000
⋮	⋮	⋮

営業担当者別に受注の想定金額を算出することで、**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	営業担当者ID(OS)
2	営業担当者名(OS)
3	営業担当者ID(OS) × 営業担当者名(OS)
4	営業担当者ID(IS)
5	営業担当者名(IS)
6	営業担当者ID(IS) × 営業担当者名(IS)

etc...



レポート：NO3『営業担当者ID(OS) × 営業担当者名(OS)』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

営業担当者ID(OS)

営業担当者名(OS)

受注想定金額(月)

1001

鈴木学

4,000,000

1102

高橋直樹

3,800,000

1089

伊藤麻衣

4,320,000

2077

中村美咲

4,440,000

2102

渡辺大介

4,520,000

⋮

⋮

⋮

※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

受注想定金額分析用

#	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	案件ID	テキスト	●	-	○	-
2	案件名	テキスト	-	-	○	-
3	案件ステータス	テキスト	-	-	○	-
4	受注確度	テキスト	-	-	○	-
5	受注確度(小数)	小数	-	-	○	-
6	営業担当者ID(IS)	テキスト	-	-	○	-
7	営業担当者名(IS)	テキスト	-	-	○	-
8	営業担当者ID(OS)	テキスト	-	-	●	-
9	営業担当者名(OS)	テキスト	-	-	●	-
10	取引先ID	テキスト	-	-	○	-
11	取引先名	テキスト	-	-	○	-
12	取引先担当者ID	テキスト	-	-	○	-
13	取引先担当者_姓	テキスト	-	-	○	-
14	取引先担当者_名	テキスト	-	-	○	-
15	案件登録日	日付	-	●	-	-
16	受注想定年	テキスト	-	-	○	-
17	受注想定月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	受注想定金額(月) -計算用	整数	-	-	-	●
19	受注想定金額(年) -計算用	整数	-	-	-	○
20	受注想定金額/ヨミ換算(月) -計算用	整数	-	-	-	●
21	受注想定金額/ヨミ換算(年) -計算用	整数	-	-	-	○
22	受注想定商品/サービスID	テキスト	-	-	○	-
23	受注想定商品/サービス名	テキスト	-	-	●	-
24	受注想定商品/サービスカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
25	受注想定商品/サービスカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
26	受注想定商品/サービスサブカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
27	受注想定商品/サービスサブカテゴリ名	テキスト	-	-	●	-
28	契約フラグ	真偽値	-	-	○	-
29	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
30	業種	テキスト	-	-	○	-
31	業態	テキスト	-	-	○	-
32	所在地	テキスト	-	-	○	-
33	会社規模	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
サイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	24	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	P156~159
		25	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	P160~164
		26	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	P165~169
	利用デバイスの可視化	27	アプリ利用状況分析	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	P170~174
		28	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	P175~179
		29	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	P180~184
		30	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	P185~189
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	31	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	P191~199
		32	流入チャネル別一気通貫分析	流入チャネル別にセッションから資料請求までを一気通貫で可視化し、資料請求に寄与する広告を把握する	P200~207
		33	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	P208~215
		34	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	P216~221
		35	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	P222~227
		36	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	P228~233
		37	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	P234~239
	b→dash施策からの 効果可視化	38	メール成果分析	メール施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P240~246
		39	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	P247~251
		40	web接客成果分析	web接客施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P252~257
		41	SMS成果分析	SMS施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P258~264
		42	LINE成果分析	LINE施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P265~271
		43	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P272~278
		44	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P279~284

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	24	<u>ページアクセス分析</u>



実現できること



サイト全体の**アクセス状況を可視化し、**
改善すべきページを把握する

これまで

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

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

これから

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

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

レポート

サイト流入日 2020/06/04 ~ 2020/08/24

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

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



利用するデータファイル

データファイル名

ページアクセス分析用

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	25	<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/リポート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	26	<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/リポート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	27	<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	28	<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%
Smart phone	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/リピート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	●	-

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの可視化	29	ブラウザ利用状況分析



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『ブラウザ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	30	<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/リポート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



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
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	24	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	P156~159
		25	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	P160~164
		26	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	P165~169
	利用デバイスの可視化	27	アプリ利用状況分析	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	P170~174
		28	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	P175~179
		29	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	P180~184
		30	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	P185~189
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	31	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	P191~199
		32	流入チャネル別一気通貫分析	流入チャネル別にセッションから資料請求までを一気通貫で可視化し、資料請求に寄与する広告を把握する	P200~207
		33	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	P208~215
		34	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	P216~221
		35	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	P222~227
		36	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	P228~233
	b→dash施策からの効果可視化	37	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	P234~239
		38	メール成果分析	メール施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P240~246
		39	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	P247~251
		40	web接客成果分析	web接客施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P252~257
		41	SMS成果分析	SMS施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P258~264
		42	LINE成果分析	LINE施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P265~271
		43	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P272~278
		44	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握する	P279~284

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	31	流入チャンネル別CVR分析



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	セッション数	CV者数	CVR
ディスプレイ	48,194	?	?
リスティング	24,513	?	?
ソーシャル	27,311	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮

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	セッション数	CV者数	CVR
ディスプレイ	48,194	514	1.1%
リスティング	24,513	498	2.0%
ソーシャル	27,311	299	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	流入チャネル × 年/月/日
3	流入チャネル × 広告媒体
4	流入チャネル × 広告媒体 × 年/月/日
5	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン
6	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 年/月/日
7	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ
8	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ × 年/月/日

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル

セッション数

CV者数

CVR

ディスプレイ

48,194

514

1.1%

リスティング

24,513

498

2.0%

ソーシャル

27,311

299

1.1%

メール

12,312

121

1.0%

アフィリエイト

19,856

231

1.2%

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO2『流入チャネル × 年/月/日』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル	年	月	日	セッション数	CV者数	CVR
ディスプレイ	2021	7	1	1,555	17	1.1%
ディスプレイ	2021	7	2	1,710	18	1.1%
ディスプレイ	2021	7	3	2,123	22	1.0%
ディスプレイ	2021	7	4	1,982	19	0.9%
ディスプレイ	2021	7	5	2,114	21	1.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル	広告媒体	セッション数	CV者数	CVR
ディスプレイ	Google	20,724	221	1.1%
リスティング	Yahoo	27,471	312	1.1%
ソーシャル	Google	11,766	244	2.1%
メール	Yahoo	12,747	259	2.0%

※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『流入チャネル × 広告媒体 × 年/月/日』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル	広告媒体	年	月	日	セッション数	CV者数	CVR
ディスプレイ	Google	2021	7	1	669	8	1.2%
ディスプレイ	Google	2021	7	2	735	10	1.4%
ディスプレイ	Google	2021	7	3	882	12	1.4%
ディスプレイ	Google	2021	7	4	755	9	1.2%
ディスプレイ	Google	2021	7	5	836	10	1.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	取引先担当者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	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	CV数-計算用	整数	-	-	-	○
22	事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	事例ダウンロード数-計算用	整数	-	-	-	○
24	WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	WPダウンロード数-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	デモリクエスト数-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
29	見積もり数-計算用	整数	-	-	-	○
30	無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	無料トライアル数-計算用	整数	-	-	-	○
32	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	会員登録数-計算用	整数	-	-	-	○
34	申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	申込/発注数-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
38	問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	問合せ数-計算用	整数	-	-	-	○
40	イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	イベント申込数-計算用	整数	-	-	-	○
42	セミナー申込者数-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
43	セミナー申込数-計算用	整数	-	-	-	○
44	CV数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	CV数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	CV数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	CV数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	CV数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	CV数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	部署	テキスト	-	-	○	-
51	役職	テキスト	-	-	○	-
52	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
53	業種	テキスト	-	-	○	-
54	業態	テキスト	-	-	○	-
55	所在地	テキスト	-	-	○	-
56	会社規模	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	32	流入チャネル別一気通貫分析



実現できること



流入チャネル別にセッションから資料請求までを一気通貫で可視化し、
資料請求に寄与する広告を把握させる

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	資料請求者数	資料請求率
ディスプレイ	10,122	?	?	?
リスティング	12146	?	?	?
ソーシャル	3,037	?	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

流入チャネル別にセッションから資料請求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	資料請求者数	資料請求率
ディスプレイ	10,122	8,000	951	11.9%
リスティング	12146	9,600	1,311	13.7%
ソーシャル	3,037	2,400	278	11.6%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

流入チャネル別にセッションから資料請求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 × 年/月/日
3	流入チャネル × 広告媒体
4	流入チャネル × 広告媒体 × 年/月/日
5	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン
6	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 年/月/日
7	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ
8	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ × 年/月/日
9	流入チャネル × 性別
10	流入チャネル × 年代

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル

PV数

セッション数

資料請求者数

資料請求率

ディスプレイ

10,122

8,000

951

11.9%

リスティング

12,146

9,600

1,311

13.7%

ソーシャル

3,037

2,400

278

11.6%

メール

2,024

1,600

172

10.8%

※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『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル

広告媒体

PV数

セッション数

資料請求者数

資料請求率

ディスプレイ

Google

4,352

3,440

432

12.6%

ディスプレイ

Yahoo

5,770

4,560

542

11.9%

リスティング

Google

5,830

4,608

629

13.7%

リスティング

Yahoo

6,316

4,992

699

14.0%

※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『流入チャネル × 性別』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

流入チャネル

性別

PV数

セッション数

資料請求者数

資料請求率

ディスプレイ

男

3,948

3,120

371

11.9%

ディスプレイ

女

6,174

4,880

599

12.3%

リスティング

男

5,709

4,512

616

13.7%

リスティング

女

6,438

5,088

703

13.8%

※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	取引先担当者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	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	○	●
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	CV数-計算用	整数	-	-	-	●
22	事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	事例ダウンロード数-計算用	整数	-	-	-	○
24	WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	WPダウンロード数-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	デモリクエスト数-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
29	見積もり数-計算用	整数	-	-	-	○
30	無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	無料トライアル数-計算用	整数	-	-	-	○
32	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	会員登録数-計算用	整数	-	-	-	○
34	申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	申込/発注数-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
38	問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	問合せ数-計算用	整数	-	-	-	○
40	イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	イベント申込数-計算用	整数	-	-	-	○
42	セミナー申込者数-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
43	セミナー申込数-計算用	整数	-	-	-	○
44	CV数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	CV数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	CV数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	CV数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	CV数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	CV数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	部署	テキスト	-	-	○	-
51	役職	テキスト	-	-	○	-
52	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
53	業種	テキスト	-	-	○	-
54	業態	テキスト	-	-	○	-
55	所在地	テキスト	-	-	○	-
56	会社規模	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	33	<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**させる

これまで

流入チャネル	セッション数	CV数 (ラスト)	...	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	12,560	140.0	...	?	?
リスティング	22,910	710.0	...	?	?
ソーシャル	16,443	401.0	...	?	?
⋮	⋮	⋮		⋮	⋮

直接CVのみではなく、間接CVの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	CV数 (ラスト)	...	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	12,560	140.0	...	295.0	2.4%
リスティング	22,910	710.0	...	532.0	2.3%
ソーシャル	16,443	401.0	...	578.0	3.5%
⋮	⋮	⋮		⋮	⋮

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 × 広告キャンペーン
4	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 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	CV数 (ラスト)	CVR (ラスト)	CV数 (ファースト)	CVR (ファースト)	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	12,560	140.0	1.1%	380.0	3.0%	295.0	2.4%
リスティング	22,910	710.0	3.1%	424.0	1.9%	532.0	2.3%
ソーシャル	16,443	401.0	2.4%	644.0	3.9%	578.0	3.5%
メール	8,775	322.0	3.7%	125.0	1.4%	168.0	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：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	セッション数	CV数 (ラスト)	CVR (ラスト)	CV数 (ファースト)	CVR (ファースト)	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	Google	448,415	23,318.0	5.2%	22,869.0	5.1%	22,421.0	5.0%
ディスプレイ	Yahoo	392,363	21,579.0	5.5%	20,403.0	5.2%	16,872.0	4.3%
リスティング	Google	252,233	27,745.0	11.0%	26,485.0	10.5%	25,476.0	10.1%
リスティング	Yahoo	308,285	27,746.0	9.1%	27,437.0	8.9%	28,362.0	9.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	広告 キャンペーン	セッション数	CV数 (ラスト)	CVR (ラスト)	CV数 (ファースト)	CVR (ファースト)	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	Google	初回訪問 キャンペーン	90,243	5,332.0	5.9%	5,021.0	5.6%	3,881.0	4.3%
ディスプレイ	Google	お誕生日 キャンペーン	70,625	2,899.0	4.1%	3,673.0	5.2%	2,883.0	4.1%
ディスプレイ	Google	LINE登録 キャンペーン	74,549	9,879.0	13.3%	7,869.0	10.6%	3,544.0	4.8%
ディスプレイ	Google	SNSフォロー 促進	86,320	10,928.0	12.7%	8,822.0	10.2%	3,712.0	4.3%
ディスプレイ	Google	アンケート記入 特典	70,625	6,524.0	9.2%	4,003.0	5.7%	3,466.0	4.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	取引先担当者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	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	CV者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	CV数-計算用	整数	-	-	-	○
22	事例ダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	事例ダウンロード数-計算用	整数	-	-	-	○
24	WPダウンロード者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	WPダウンロード数-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	デモリクエスト数-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積もり者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
29	見積もり数-計算用	整数	-	-	-	○
30	無料トライアル者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	無料トライアル数-計算用	整数	-	-	-	○
32	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	会員登録数-計算用	整数	-	-	-	○
34	申込/発注者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	申込/発注数-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
38	問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	問合せ数-計算用	整数	-	-	-	○
40	イベント申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	イベント申込数-計算用	整数	-	-	-	○
42	セミナー申込者数-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
43	セミナー申込数-計算用	整数	-	-	-	○
44	CV数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
45	CV数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
46	CV数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	CV数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	CV数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
49	CV数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	部署	テキスト	-	-	○	-
51	役職	テキスト	-	-	○	-
52	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
53	業種	テキスト	-	-	○	-
54	業態	テキスト	-	-	○	-
55	所在地	テキスト	-	-	○	-
56	会社規模	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	34	<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

広告媒体	年	月	PV数	広告コスト	CPA
Google	2021	1	3,014,190 ...	?	?
Google	2021	2	2,952,060 ...	?	?
Google	2021	3	3,014,190 ...	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

広告媒体	年	月	PV数	広告コスト	CPA
Google	2021	1	3,014,190 ...	63,708,306	4,998
Google	2021	2	2,952,060 ...	61,353,000	5,100
Google	2021	3	3,014,190 ...	67,812,763	5,320
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

広告媒体	年	月	PV数	セッション数	CV者数 [直接]	CVR	広告コスト	CPA
Google	2021	1	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	63,708,306	4,998
Google	2021	2	2,952,060	1,180,824	12,030	1.0%	61,353,000	5,100
Google	2021	3	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	67,812,763	5,320
Google	2021	4	3,685,020	1,474,008	15,300	1.0%	76,194,000	4,980
Google	2021	5	3,089,700	1,235,880	12,719	1.0%	65,501,820	5,150
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

月次広告媒体別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月-広告媒体	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
6	広告種別	テキスト	-	-	○	-
7	広告コスト	整数	-	-	-	●
8	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
9	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
10	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
11	CV数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
12	CV者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	CV数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	CV者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	事例ダウンロード数[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
16	事例ダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	事例ダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	事例ダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	WPダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	WPダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	WPダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	WPダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	デモリクエスト数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	デモリクエスト者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	デモリクエスト数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	見積もり数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積もり者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	見積もり数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見積もり者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
31	無料トライアル数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	無料トライアル者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	無料トライアル数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	無料トライアル者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
39	申込/発注数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
40	申込/発注者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
41	申込/発注数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
42	申込/発注者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
43	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求者数[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
45	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
46	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
47	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
48	問合せ者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
49	問合せ数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
50	問合せ者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
51	イベント申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
52	イベント申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
53	イベント申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
54	イベント申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
55	セミナー申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
56	セミナー申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
57	セミナー申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
58	セミナー申込者数[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	35	<u>日次広告媒体別CPA分析</u>



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

広告媒体	日	PV数	広告コスト	CPA
Google	1	120,486	?	?
Google	2	98,402	?	?
Google	3	100,473	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告媒体別にCPA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

広告媒体	日	PV数	広告コスト	CPA
Google	1	120,486	2,568,972	4,998
Google	2	98,402	2,045,100	5,100
Google	3	100,473	2,260,425	5,320
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告媒体別にCPA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

2021/7/1 ~ 2021/7/31

広告媒体	年	月	日	PV数	資料請求者数 [直接]	CVR (資料請求)	広告コスト	CPA
Google	2021	7	1	120,486	514	1.1%	2,568,972	4,998
Google	2021	7	2	98,402	401	1.0%	2,045,100	5,100
Google	2021	7	3	100,473	425	1.1%	2,260,425	5,320
Google	2021	7	4	122,834	510	1.0%	2,539,800	4,980
Google	2021	7	5	102,990	424	1.0%	2,183,394	5,150
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

月次広告媒体別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	広告種別	テキスト	-	-	○	-
6	日	テキスト	-	-	●	-
7	広告媒体	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	CV数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	CV者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	CV数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	CV者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	事例ダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	事例ダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	事例ダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	事例ダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	WPダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	WPダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	WPダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	WPダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	デモリクエスト数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	デモリクエスト者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	デモリクエスト者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積もり数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	見積もり者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見積もり数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
31	見積もり者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	無料トライアル数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	無料トライアル者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	無料トライアル数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	無料トライアル者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
39	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
40	申込/発注数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
41	申込/発注者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
42	申込/発注数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
43	申込/発注者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
45	資料請求者数[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
48	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
47	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
48	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
49	問合せ者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
50	問合せ数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
51	問合せ者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
52	イベント申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
53	イベント申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
54	イベント申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
55	イベント申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
56	セミナー申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
57	セミナー申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
58	セミナー申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
59	セミナー申込者数[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	36	月次広告キャンペーン別CPA分析



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

キャンペーン名	月	PV数	広告コスト	CPA
資料請求 キャンペーン	1	3,614,580	?	?
資料請求 キャンペーン	2	2,952,060	?	?
資料請求 キャンペーン	3	3,014,190	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月×広告キャンペーン別にCPA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

キャンペーン名	月	PV数	広告コスト	CPA
資料請求 キャンペーン	1	3,614,580	78,996,660	5,123
資料請求 キャンペーン	2	2,952,060	62,700,360	5,212
資料請求 キャンペーン	3	3,014,190	67,482,618	5,294
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月×広告キャンペーン別にCPA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 × 広告キャンペーン

レポート：NO1『年/月 × 広告キャンペーン』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

キャンペーン名	年	月	PV数	資料請求者数 [直接]	CVR (資料請求)	広告コスト	CPA	
資料請求 キャンペーン	2021	1	3,614,580	...	15,420	1.1%	78,996,660	5,123
資料請求 キャンペーン	2021	2	2,952,060	...	12,030	1.0%	62,700,360	5,212
資料請求 キャンペーン	2021	3	3,014,190	...	12,747	1.1%	67,482,618	5,294
資料請求 キャンペーン	2021	4	3,685,020	...	15,300	1.0%	81,258,300	5,311
資料請求 キャンペーン	2021	5	3,089,700	...	12,719	1.0%	67,423,419	5,301
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

月次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	CV数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	CV者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	CV数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	CV者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	事例ダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	事例ダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	事例ダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	事例ダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	WPダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	WPダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	WPダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	WPダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	デモリクエスト数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	デモリクエスト者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	デモリクエスト者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積もり数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	見積もり者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見積もり数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
31	見積もり者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	無料トライアル数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	無料トライアル者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	無料トライアル数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	無料トライアル者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
39	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
40	申込/発注数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
41	申込/発注者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
42	申込/発注数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
43	申込/発注者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
45	資料請求者数[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
46	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
47	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
48	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
49	問合せ者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
50	問合せ数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
51	問合せ者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
52	イベント申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
53	イベント申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
54	イベント申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
55	イベント申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
56	セミナー申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
57	セミナー申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
58	セミナー申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
59	セミナー申込者数[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	37	<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

広告 キャンペーン	日	PV数	広告コスト	CPA
資料請求 キャンペーン	1	120,486	?	?
資料請求 キャンペーン	2	98,402	?	?
資料請求 キャンペーン	3	100,473	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告キャンペーン別にCPA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

広告 キャンペーン	日	PV数	広告コスト	CPA
資料請求 キャンペーン	1	120,486	2,633,222	5,123
資料請求 キャンペーン	2	98,402	2,090,012	5,212
資料請求 キャンペーン	3	100,473	2,249,950	5,294
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告キャンペーン別にCPA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 × 広告キャンペーン

レポート：NO1『年/月/日 × 広告キャンペーン』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

広告キャンペーン	年	月	日	PV数	資料請求数 [直接]	CVR (資料請求)	広告コスト	CPA
資料請求 キャンペーン	2021	7	1	120,486	514	1.1%	2,633,222	5,123
資料請求 キャンペーン	2021	7	2	98,402	401	1.0%	2,090,012	5,212
資料請求 キャンペーン	2021	7	3	100,473	425	1.1%	2,249,950	5,294
資料請求 キャンペーン	2021	7	4	122,834	510	1.0%	2,708,610	5,311
資料請求 キャンペーン	2021	7	5	102,990	424	1.0%	2,247,624	5,301
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

日次広告キャンペーン別CPA分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	CV者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	事例ダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	事例ダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	事例ダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	事例ダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	WPダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	WPダウンロード者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	WPダウンロード数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	WPダウンロード者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	デモリクエスト数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	デモリクエスト者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	デモリクエスト数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	デモリクエスト者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	見積もり数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見積もり者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

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
31	見積もり数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	見積もり者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	無料トライアル数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
34	無料トライアル者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
35	無料トライアル数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	無料トライアル者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
37	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
39	会員登録数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
40	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
41	申込/発注数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
42	申込/発注者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
43	申込/発注数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
44	申込/発注者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
45	資料請求数[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
46	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
47	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
48	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
49	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
50	問合せ者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
51	問合せ数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
52	問合せ者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
53	イベント申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
54	イベント申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
55	イベント申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
56	イベント申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
57	セミナー申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
58	セミナー申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
59	セミナー申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
60	セミナー申込者数[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	38	<u>メール成果分析</u>



実現できること



メール施策別に**配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、
資料請求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		CVR		CV数 [間接/直接]
2021	1	ダウンロード 促進	1,081,363	...	?	...	?
2021	1	デモリクエスト 促進	1,369,738	...	?	...	?
2021	1	見積もり促進	2,152,680	...	?	...	?
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮		⋮

メール施策別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		CVR		CV数 [間接/直接]
2021	1	ダウンロード 促進	1,081,363	...	5.9%	...	1,500
2021	1	デモリクエスト 促進	1,369,738	...	4.0%	...	1,495
2021	1	見積もり促進	2,152,680	...	2.5%	...	2,723
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮		⋮

メール施策別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
5	配信年/月 × シナリオ名
6	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名
7	配信年/月/日 × シナリオ名
8	配信年/月/日 × シナリオ名 × コンテンツ名

etc...



レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率		CVR	CV数 [直接]	CV数 [間接/開封]
2021	1	事例/WP ダウンロード促進	1,081,363	1,027,293	161,078	15.7%	...	5.9%	1,465	1,500
2021	1	デモリクエスト 促進	1,369,738	1,314,948	186,723	14.2%	...	4.0%	1,395	1,495
2021	1	見積もり促進	2,152,680	2,001,990	270,268	13.5%	...	2.5%	2,550	2,723
2021	1	無料トライアル 促進	1,952,193	1,776,495	373,200	21.0%	...	2.0%	3,015	4,100
2021	1	会員登録促進	813,640	764,820	169,510	22.2%	...	6.5%	4,075	4,140
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数		CVR	CV数 [直接]	CV数 [間接/開封]
2021	1	資料請求促進	資料請求 キャンペーンの お知らせ	432,545	410,917	...	5.9%	586	600
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限の お知らせ	547,895	525,979	...	4.0%	558	598
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限 リマインド	861,072	800,796	...	2.5%	1,020	1,089
2021	1	資料請求促進	利用者の声	780,877	710,598	...	2.0%	1,206	1,640
2021	1	資料請求促進	特典プレゼント	325,456	305,928	...	6.5%	1,630	1,656

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

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	部署	テキスト	-	-	○	-
13	役職	テキスト	-	-	○	-
14	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
15	業種	テキスト	-	-	○	-
16	業態	テキスト	-	-	○	-
17	所在地	テキスト	-	-	○	-
18	会社規模	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
21	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
22	開封数-計算用	整数	-	-	-	●
23	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
24	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
25	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
26	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
27	CV数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	CV数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	CV数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	CV数[開封/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	事例ダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	事例ダウンロード数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	事例ダウンロード数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
34	事例ダウンロード数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
35	WPダウンロードダウンロード数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
36	WPダウンロードダウンロード数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	WPダウンロードダウンロード数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
38	デモリクエスト数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 245



利用するデータファイル②

データ ファイル名

メール成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	デモリクエスト数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	デモリクエスト数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
41	デモリクエスト数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
42	見積もり数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
43	見積もり数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
44	見積もり数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
45	見積もり数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
46	無料トライアル数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
47	無料トライアル数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
48	無料トライアル数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
49	無料トライアル数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
50	会員登録数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
51	会員登録数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
52	会員登録数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
53	会員登録数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
54	申込/発注数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
55	申込/発注数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
56	申込/発注数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
57	申込/発注数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
58	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
59	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
60	資料請求数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
61	資料請求数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
62	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
63	問合せ数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
64	問合せ数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
65	問合せ数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
66	イベント申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
67	イベント申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
68	イベント申込数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
69	イベント申込数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
70	セミナー申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
71	セミナー申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
72	セミナー申込数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
73	セミナー申込数[開封/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
74	チャンネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	39	メール開封時間帯分析



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を可視化し、
開封率が変動した要因を把握する

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	メール配信年
2	メール配信年/月
3	メール配信年/月/日
4	メールコンテンツ名
5	性別
6	年代
7	都道府県
8	メール配信年 × メールコンテンツ名
9	メール配信年/月 × メールコンテンツ名
10	メール配信年/月/日 × 年代

etc...



レポート：NO2『メール配信年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



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	部署	テキスト	-	-	○	-
13	役職	テキスト	-	-	○	-
14	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
15	業種	テキスト	-	-	○	-
16	業態	テキスト	-	-	○	-
17	所在地	テキスト	-	-	○	-
18	会社規模	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	40	web接客成果分析



実現できること



web接客施策別に**配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	施策名	表示数	CV数 (資料請求) [直接]	CVR
2021	ダウンロード促進	432,545	?	?
2021	デモリクエスト促進	547,895	?	?
2021	見積もり促進	861,072	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

web接客施策別に配信から資料請求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	施策名	表示数	CV数 (資料請求) [直接]	CVR
2021	ダウンロード促進	432,545	586	6.7%
2021	デモリクエスト促進	547,895	558	5.1%
2021	見積もり促進	861,072	1,020	5.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

web接客施策別に配信から資料請求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	CV数 (資料請求) [直接]	CVR
2021	1	事例/WP ダウンロード促進	432,545	8,812	2.0%	586	6.7%
2021	1	デモリクエスト 促進	547,895	11,015	2.0%	558	5.1%
2021	1	見積もり促進	861,072	17,888	2.1%	1,020	5.7%
2021	1	無料トライアル 促進	780,877	23,540	3.0%	1,206	5.1%
2021	1	会員登録促進	325,456	14,598	4.5%	1,630	11.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：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	CV数 (資料請求) [直接]	CVR
2021	1	資料請求促進	資料請求 キャンペーンの お知らせ	108,136	2,203	2.0%	147	6.7%
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限の お知らせ	136,974	2,754	2.0%	140	5.1%
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限 リマインド	215,268	4,472	2.1%	255	5.7%
2021	1	資料請求促進	利用者の声	195,219	5,885	3.0%	302	5.1%
2021	1	資料請求促進	特典プレゼント	81,364	3,650	4.5%	408	11.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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接客成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	施策ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	コンテンツID	テキスト	-	-	○	-
5	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
6	配信年月日	日付	-	●	-	-
7	配信年	テキスト	-	-	●	-
8	配信月	テキスト	-	-	●	-
9	配信日	テキスト	-	-	○	-
10	配信時間	テキスト	-	-	○	-
11	施策名	テキスト	-	-	●	-
12	コンテンツ名	テキスト	-	-	○	-
13	表示数-計算用	整数	-	-	-	●
14	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
15	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
16	CV数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	CV数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	事例ダウンロード数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	事例ダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	WPダウンロード数[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
21	WPダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	デモリクエスト数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	デモリクエスト数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	見積もり数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	見積もり数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	無料トライアル数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	無料トライアル数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	会員登録数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	会員登録数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	申込/発注数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	申込/発注数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	資料請求数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	資料請求数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	問合せ数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	問合せ数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	イベント申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	イベント申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	セミナー申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	セミナー申込数[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	41	SMS成果分析



SMS施策別に**配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、
資料請求に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	シナリオ名	配信数	配信成功数	CV数 (資料請求) [間接]
2021	ダウンロード 促進	356,801	338,961	?
2021	デモリクエスト 促進	348,783	331,344	?
2021	見積もり促進	340,765	323,727	?

SMS施策別に配信から資料請求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	シナリオ名	配信数	配信成功数	CV数 (資料請求) [間接]
2021	ダウンロード 促進	356,801	338,961	1,043
2021	デモリクエスト 促進	348,783	331,344	1,020
2021	見積もり促進	340,765	323,727	996

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	CVR	CV数 (資料請求) [直接]
2021	1	事例/WP ダウンロード促進	356,801	338,961	21,403	6.3%	4.9%	1,043
2021	1	デモクエスト 促進	348,783	331,344	19,889	6.0%	5.1%	1,020
2021	1	見積もり促進	340,765	323,727	21,560	6.7%	4.6%	996
2021	1	無料トライアル 促進	372,837	354,195	21,396	6.0%	5.1%	1,090
2021	1	会員登録促進	380,855	361,812	22,715	6.3%	4.9%	1,113
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	CVR	
2021	1	資料請求促進	資料請求 キャンペーン	178,401	169,480	10,701	6.3%	4.9%	...
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限の お知らせ	174,392	165,672	9,945	6.0%	5.1%	...
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限 リマインド	170,383	161,863	10,780	6.7%	4.6%	...
2021	1	資料請求促進	利用者の声	186,419	177,098	10,698	6.0%	5.1%	...
2021	1	資料請求促進	特典プレゼント	190,428	180,906	11,357	6.3%	4.9%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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①

データ
ファイル名

SMS成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	部署	テキスト	-	-	○	-
13	役職	テキスト	-	-	○	-
14	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
15	業種	テキスト	-	-	○	-
16	業態	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	所在地	テキスト	-	-	○	-
18	会社規模	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	CV数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	CV数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	CV数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	事例ダウンロード数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	事例ダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	事例ダウンロード数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	WPダウンロード数[直接]-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

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
32	WPダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	WPダウンロード数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	デモリクエスト数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	デモリクエスト数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	デモリクエスト数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見積もり数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	見積もり数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	見積もり数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	無料トライアル数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	無料トライアル数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	無料トライアル数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	会員登録数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	会員登録数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	会員登録数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	申込/発注数[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
47	申込/発注数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	申込/発注数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	資料請求数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	資料請求数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	資料請求数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	問合せ数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	問合せ数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	問合せ数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	イベント申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	イベント申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	イベント申込数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	セミナー申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	セミナー申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	セミナー申込数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	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	42	LINE成果分析



実現できること



LINE施策別に**配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	シナリオ名	配信数	配信成功数	CV数 (資料請求) [間接]
2021	ダウンロード促進	400,900	380,855	?
2021	デモリクエスト促進	396,418	376,597	?
2021	見積もり促進	400,680	380,646	?

LINE施策別に配信から資料請求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	シナリオ名	配信数	配信成功数	CV数 (資料請求) [間接]
2021	ダウンロード促進	400,900	380,855	1,172
2021	デモリクエスト促進	396,418	376,597	1,116
2021	見積もり促進	400,680	380,646	2,040

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	CVR	CV数 (資料請求) [直接]
2021	1	事例/WP ダウンロード促進	400,900	380,855	20,040	5.3%	5.8%	1,172
2021	1	デモリクエスト 促進	396,418	376,597	27,960	7.4%	4.0%	1,116
2021	1	見積もり促進	400,680	380,646	45,798	12.0%	4.5%	2,040
2021	1	無料トライアル 促進	462,180	439,071	28,180	6.4%	8.6%	2,412
2021	1	会員登録促進	648,000	615,600	30,090	4.9%	6.5%	1,960
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	CVR	
2021	1	資料請求促進	資料請求 キャンペーンの お知らせ	200,450	190,428	10,020	5.3%	5.8%	...
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限の お知らせ	198,209	188,299	13,980	7.4%	4.0%	...
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限 リマインド	200,340	190,323	22,899	12.0%	4.5%	...
2021	1	資料請求促進	利用者の声	231,090	219,536	14,090	6.4%	8.6%	...
2021	1	資料請求促進	特典プレゼント	324,000	307,800	15,045	4.9%	6.5%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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①

データ
ファイル名

LINE成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	部署	テキスト	-	-	○	-
13	役職	テキスト	-	-	○	-
14	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
15	業種	テキスト	-	-	○	-
16	業態	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	所在地	テキスト	-	-	○	-
18	会社規模	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	CV数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	CV数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	CV数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	事例ダウンロード数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	事例ダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	事例ダウンロード数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	WPダウンロード数[直接]-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

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
32	WPダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	WPダウンロード数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	デモリクエスト数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	デモリクエスト数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	デモリクエスト数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見積もり数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	見積もり数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	見積もり数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	無料トライアル数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	無料トライアル数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	無料トライアル数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	会員登録数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	会員登録数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	会員登録数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	申込/発注数[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
47	申込/発注数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	申込/発注数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	資料請求数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	資料請求数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	資料請求数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	問合せ数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	問合せ数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	問合せ数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	イベント申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	イベント申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	イベント申込数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	セミナー申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	セミナー申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	セミナー申込数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	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	43	アプリPush成果分析



実現できること



アプリPush施策別に**配信から資料請求に至るまでの成果を可視化し、
資料請求に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	シナリオ名	配信数	配信成功数	CV数 (資料請求) [間接]
2021	ダウンロード促進	1,297,635	1,232,751	?
2021	デモリクエスト促進	1,466,328	1,393,009	?
2021	見積もり促進	1,505,257	1,429,991	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

アプリPush施策別に配信から資料請求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	シナリオ名	配信数	配信成功数	CV数 (資料請求) [間接]
2021	ダウンロード促進	1,297,635	1,232,751	1,758
2021	デモリクエスト促進	1,466,328	1,393,009	2,012
2021	見積もり促進	1,505,257	1,429,991	1,998
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	CVR	CV数 (資料請求) [直接]
2021	1	事例/WP ダウンロード促進	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	5.9%	1,758 ...
2021	1	デモクエスト 促進	1,466,328	1,393,009	31,400	2.3%	6.4%	2,012 ...
2021	1	見積もり促進	1,505,257	1,429,991	34,320	2.4%	5.8%	1,998 ...
2021	1	無料トライアル 促進	1,544,186	1,466,974	37,800	2.6%	5.0%	1,890 ...
2021	1	会員登録促進	1,570,138	1,491,629	32,419	2.2%	6.6%	2,130 ...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	CVR	
2021	1	資料請求促進	資料請求 キャンペーンの お知らせ	432,545	410,917	9,862	2.4%	5.9%	...
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限の お知らせ	547,895	525,979	13,780	2.6%	4.0%	...
2021	1	資料請求促進	キャンペーン期限 リマインド	861,072	800,796	41,486	5.2%	2.5%	...
2021	1	資料請求促進	利用者の声	780,877	710,598	61,822	8.7%	2.0%	...
2021	1	資料請求促進	特典プレゼント	325,456	305,928	25,045	8.2%	6.5%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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①

データ
ファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	部署	テキスト	-	-	○	-
13	役職	テキスト	-	-	○	-
14	ビジネスモデル	テキスト	-	-	○	-
15	業種	テキスト	-	-	○	-
16	業態	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	所在地	テキスト	-	-	○	-
18	会社規模	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	CV数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	CV数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	CV数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	事例ダウンロード数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	事例ダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	事例ダウンロード数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	WPダウンロード数[直接]-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

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
32	WPダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	WPダウンロード数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	デモリクエスト数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	デモリクエスト数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	デモリクエスト数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見積もり数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	見積もり数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	見積もり数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	無料トライアル数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	無料トライアル数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	無料トライアル数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	会員登録数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	会員登録数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	会員登録数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	申込/発注数[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
47	申込/発注数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	申込/発注数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	資料請求数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	資料請求数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	資料請求数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	問合せ数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	問合せ数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	問合せ数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	イベント申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	イベント申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	イベント申込数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	セミナー申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	セミナー申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	セミナー申込数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	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	44	チャンネル別施策成果分析



実現できること



チャンネルの施策別に**流入から資料請求に至るまでの成果を可視化し、資料請求に寄与する施策を把握**する

これまで

チャンネル	アプローチ数	クリック数	CV数 (資料請求) [直接]	CVR (CV数)	CV数 (資料請求) [間接/配信]
メール	4,103,851	?	?	?	?
LINE	954,341	?	?	?	?
アプリPush	84,801	?	?	?	?
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

チャンネル	アプローチ数	クリック数	CV数 (資料請求) [直接]	CVR (CV数)	CV数 (資料請求) [間接/配信]
メール	4,103,851	280,346	5,151	1.8%	10,302
LINE	954,341	22,914	711	3.1%	931
アプリPush	84,801	2,125	93	4.4%	174
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

チャンネルの施策別に流入から資料請求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	CV数 (資料請求) [直接]	CVR(CV数)	CV数 (資料請求) [間接/配信]
メール	4,103,851	280,346	5,151	1.8%	10,302
LINE	954,341	22,914	711	3.1%	931
アプリPush	84,801	2,125	93	4.4%	174
SMS	153,307	1,644	89	5.4%	141
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	クリック数	CV数 (資料請求) [直接]	CVR (CV数)	CV数 (資料請求) [間接/配信]
2021	1	メール	4,103,851	280,346	5,151	1.8%	10,302
2021	1	LINE	954,341	22,914	711	3.1%	931
2021	1	アプリPush	84,801	2,125	93	4.4%	174
2021	1	SMS	153,307	1,644	89	5.4%	141
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

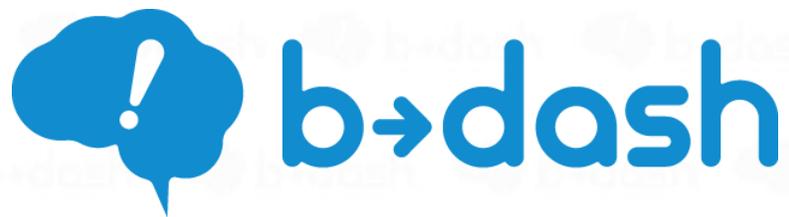
データ
ファイル名

チャンネル別施策成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信年月日-チャンネル	テキスト	●	-	-	-
2	配信年月日	日付	-	●	-	-
3	配信年	テキスト	-	-	●	-
4	配信月	テキスト	-	-	●	-
5	配信日	テキスト	-	-	○	-
6	配信時間	テキスト	-	-	○	-
7	チャンネル	テキスト	-	-	●	-
8	アプローチ数-計算用	整数	-	-	-	●
9	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
10	クリック数-計算用	整数	-	-	-	●
11	CV数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	CV数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	事例ダウンロード数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	事例ダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	WPダウンロード数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	WPダウンロード数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	デモリクエスト数[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
18	デモリクエスト数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	見積もり数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	見積もり数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	無料トライアル数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	無料トライアル数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	会員登録数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	会員登録数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	申込/発注数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	申込/発注数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	資料請求数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	資料請求数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	問合せ数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	問合せ数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	イベント申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	イベント申込数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	セミナー申込数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	セミナー申込数[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。