

施策/分析一覧

ディーラー事業者様向け

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

施策

分析

シナリオ



web/アプリ接客



BI





BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
購入状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P7~12
		2	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P13~18
		3	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~25
	契約数の推移可視化	4	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P26~32
		5	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P33~39
		6	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P40~46
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	7	カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P48~56
		8	試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P57~65
		9	見積申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P66~74
		10	商談申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P75~83
		11	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P84~91
		12	カタログ請求後歩留まり分析(カタログ請求履歴単位)	カタログ請求履歴単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P92~98
		13	試乗予約後歩留まり分析(試乗予約単位)	試乗予約履歴単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P99~105
		14	見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)	見積申込履歴単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P106~112
		15	商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)	商談申込履歴単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P113~119
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店履歴単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P120~127
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	17	クロスセル率状況可視化分析	契約した月×商品別に契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化し、クロスセル率を把握する	P128~135
		18	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	P137~140
		19	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	P141~145



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	20	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	P147~151
		21	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	P152~156
	利用デバイスの可視化	22	利用デバイス分析	利用デバイス別にユーザー数や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	P157~161
		23	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	P162~166
		24	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	P167~171
		25	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P173~182
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	26	流入チャネル別一気通貫分析	セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P183~191
		27	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	P192~200
		28	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	P201~205
		29	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	P206~210
		30	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	P211~215
		31	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	P216~220
		b→dash施策からの効果可視化	32	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する
	33		メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封したユーザー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	P228~232
	34		web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P233~238
	35		SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P239~245
	36		LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P246~252
	37	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P253~259	
38	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P260~265		

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
購入状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P7~12
		2	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P13~18
		3	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~25
	契約数の推移可視化	4	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P26~32
		5	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P33~39
		6	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P40~46
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	7	カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P48~56
		8	試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P57~65
		9	見積申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P66~74
		10	商談申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P75~83
		11	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P84~91
		12	カタログ請求後歩留まり分析(カタログ請求履歴単位)	カタログ請求履歴単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P92~98
		13	試乗予約後歩留まり分析(試乗予約単位)	試乗予約履歴単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P99~105
		14	見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)	見積申込履歴単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P106~112
		15	商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)	商談申込履歴単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P113~119
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店履歴単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P120~127
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	17	クロスセル率状況可視化分析	契約した月×商品別に契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化し、クロスセル率を把握する	P128~135
		18	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	P137~140
		19	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	P141~145

分析分類	#	分析名
売上の可視化	1	<u>売上分析</u>



実現できること



売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する

これまで

年	1月	2月	3月	...	12月
	契約金額	契約金額	契約金額		契約金額
2017				...	
2018		???		...	
2019				...	
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

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

これから

年	1月	2月	3月	...	12月
	契約金額	契約金額	契約金額		契約金額
2017	3,404,235	3,711,177	2,518,982	...	4,457,165
2018	3,574,444	3,189,736	2,529,931	...	4,780,023
2019	3,744,657	4,508,295	2,240,880	...	5,102,882
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

売上状況を可視化を
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/日
3	性別
4	年代
5	エリア
6	都道府県
7	新規/リピート
8	契約年/月

etc...



レポート：NO8『年/月』

集計期間 2017/1/1 ~ 2021/12/31

年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	契約金額	契約金額	契約金額	契約金額	契約金額		契約金額
2017	3,404,235	3,711,177	2,518,982	3,779,499	3,692,271	...	4,457,165
2018	3,574,444	3,189,736	2,529,931	3,198,474	4,511,885	...	4,780,023
2019	3,744,657	4,508,295	2,240,880	4,617,449	4,131,498	...	5,102,882
2020	3,846,785	4,519,430	2,747,450	4,628,834	4,743,266	...	5,716,596
2021	4,016,992	4,837,989	2,158,399	4,147,809	4,562,880	...	5,239,455
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	日付	-	●	-	-
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	契約時間	テキスト	-	-	○	-
7	契約曜日	テキスト	-	-	○	-
8	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	契約金額-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	契約商品名	テキスト	-	-	○	-
15	契約プランID	テキスト	-	-	○	-
16	契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
17	契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
18	契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-
19	ブランドID	テキスト	-	-	○	-
20	ブランド名	テキスト	-	-	○	-
21	車種	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

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
22	カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
24	サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	年齢	テキスト	-	-	○	-
34	エリア	テキスト	-	-	○	-
35	都道府県	テキスト	-	-	○	-
36	会員種別	テキスト	-	-	○	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
38	支払方法	テキスト	-	-	○	-
39	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
40	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
41	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
売上の可視化	2	商品別売上分析



実現できること



商品別に**売上状況を可視化**し、**売上が変動した要因を把握**する

これまで

商品名	契約者数	契約回数	契約金額
自動車A			
自動車B		???	
自動車C			

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

これから

商品名	契約者数	契約回数	契約金額
自動車A	11,791	15,825	3,828,621
自動車B	13,324	17,882	4,326,342
自動車C	14,149	18,990	4,594,345

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	契約年
2	契約年/月
3	契約年/月/日
4	性別
5	年代
6	エリア
7	都道府県
8	新規/リピート
9	商品名

etc...



レポート : NO9『商品名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

商品名	契約者数	契約回数	契約金額
自動車A	11,791	15,825	3,828,621
自動車B	13,324	17,882	4,326,342
自動車C	14,149	18,990	4,594,345
自動車D	13,560	18,199	4,402,914
自動車E	12,381	16,616	4,020,052
⋮	⋮	⋮	⋮

※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

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	日付	-	●	○	-
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	契約時間	テキスト	-	-	○	-
7	契約曜日	テキスト	-	-	○	-
8	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	契約金額-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	契約商品名	テキスト	-	-	●	-
15	契約プランID	テキスト	-	-	○	-
16	契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
17	契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
18	契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-
19	ブランドID	テキスト	-	-	○	-
20	ブランド名	テキスト	-	-	○	-
21	車種	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

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
22	カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
24	サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	年代	テキスト	-	-	○	-
33	年齢	テキスト	-	-	○	-
34	エリア	テキスト	-	-	○	-
35	都道府県	テキスト	-	-	○	-
36	会員種別	テキスト	-	-	○	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
38	支払方法	テキスト	-	-	○	-
39	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
40	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
41	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
売上の可視化	3	<u>顧客属性別売上分析</u>



実現できること



顧客属性別に**売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握**する

これまで

年代	契約者数	契約回数	契約金額
10			
20		???	
30			

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

これから

年代	契約者数	契約回数	契約金額
10	10,861	15,029	3,828,600
20	12,382	17,133	4,364,604
30	13,142	18,185	4,632,606

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	契約年
2	契約年/月
3	契約年/月/日
4	性別
5	年代
6	エリア
7	都道府県
8	新規/リピート

etc...



レポート : NO5『年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年代

契約者数

契約回数

契約金額

10

10,861

15,029

3,828,600

20

12,382

17,133

4,364,604

30

13,142

18,185

4,632,606

40

13,902

19,237

4,900,608

50

12,707

17,584

4,479,462

⋮

⋮

⋮

⋮

※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『エリア』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

エリア	契約者数	契約回数	契約金額
関東	6,929	9,589	2,442,647
中部	9,449	13,075	3,330,882
近畿	7,559	10,460	2,664,706
九州	8,189	11,332	2,886,764
四国	5,669	7,845	1,998,529
⋮	⋮	⋮	⋮

※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

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	日付	-	●	○	-
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	契約時間	テキスト	-	-	○	-
7	契約曜日	テキスト	-	-	○	-
8	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	契約回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	契約金額-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
14	契約商品名	テキスト	-	-	○	-
15	契約プランID	テキスト	-	-	○	-
16	契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
17	契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
18	契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-
19	ブランドID	テキスト	-	-	○	-
20	ブランド名	テキスト	-	-	○	-
21	車種	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

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
22	カテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	カテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
24	サブカテゴリID_1	テキスト	-	-	○	-
25	サブカテゴリ名_1	テキスト	-	-	○	-
26	サブカテゴリID_2	テキスト	-	-	○	-
27	サブカテゴリ名_2	テキスト	-	-	○	-
28	カラー	テキスト	-	-	○	-
29	サイズ	テキスト	-	-	○	-
30	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
31	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	年代	テキスト	-	-	●	-
33	年齢	テキスト	-	-	○	-
34	エリア	テキスト	-	-	○	-
35	都道府県	テキスト	-	-	○	-
36	会員種別	テキスト	-	-	○	-
37	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
38	支払方法	テキスト	-	-	○	-
39	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
40	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
41	新規/リピート	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	4	月次顧客ステータス推移状況分析



実現できること



月別に**契約数の推移を可視化し、**
契約数が変動した要因を把握する

これまで

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

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

これから

年	1月	2月	3月	...	12月
	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2017	1,041	1,229	1,323	...	1,249
2018	1,093	1,290	1,389	...	1,311
2019	1,145	1,352	1,455	...	1,374

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『年/月』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2017	1,041	1,229	1,323	1,592	1,442	...	1,249
2018	1,093	1,290	1,389	1,672	1,514	...	1,311
2019	1,145	1,352	1,455	1,751	1,586	...	1,374
2020	1,176	1,389	1,495	1,799	1,629	...	1,411
2021	1,228	1,450	1,561	1,879	1,702	...	1,474
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月 × 年代』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	年代	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2021	10	72	85	91	110	99	...	86
2021	20	144	170	182	220	199	...	172
2021	30	215	254	274	329	298	...	258
2021	40	287	339	365	439	398	...	345
2021	50	179	212	228	274	249	...	215
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

月次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当月カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	当月試乗予約者数-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
12	累計試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	当月試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	累計見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	新規見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	当月見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	累計商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	新規商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	当月商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	累計来店者数-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

月次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
22	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	当月上店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	年齢	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	エリア	テキスト	-	-	○	-
33	都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	会員種別	テキスト	-	-	○	-
35	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
36	初回契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
37	初回契約商品名	テキスト	-	-	○	-
38	初回契約プランID	テキスト	-	-	○	-
39	初回契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
40	初回契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
41	初回契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	5	週次顧客ステータス推移状況分析



実現できること



週別に**契約数の推移を可視化し、**
契約数が変動した要因を把握する

これまで

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

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

これから

年	月	1週目	2週目	4週目
		契約者数	契約者数	契約者数
2021	1	281	428	104
2021	2	292	445	108
2021	3	309	471	114
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

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 契約者数	2週目 契約者数	3週目 契約者数	4週目 契約者数
2021	1	281	428	332	104
2021	2	292	445	345	108
2021	3	309	471	365	114
2021	4	301	458	355	111
2021	5	236	360	279	87
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月/週 × 年代』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	月	年代	1週目 契約者数	2週目 契約者数	3週目 契約者数	4週目 契約者数
2021	1	10	18	21	25	20
2021	1	20	20	24	29	23
2021	1	30	22	29	31	28
2021	1	40	23	37	33	36
2021	1	50	21	44	30	42
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

週次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-週	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	週	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当週カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規試乗予約者数-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
12	当週試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当週試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	新規見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当週見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当週商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

週次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
23	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	当週来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	当週契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	性別	テキスト	-	-	○	-
31	年代	テキスト	-	-	○	-
32	年齢	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	エリア	テキスト	-	-	○	-
34	都道府県	テキスト	-	-	○	-
35	会員種別	テキスト	-	-	○	-
36	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
37	初回契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回契約商品名	テキスト	-	-	○	-
39	初回契約プランID	テキスト	-	-	○	-
40	初回契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
41	初回契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
42	初回契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

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



実現できること



日別に**契約数の推移を可視化し、**
契約数が変動した要因を把握する

これまで

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

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

これから

年	月	1日	2日	...	31日
		契約者数	契約者数		契約者数
2021	1	31	40	...	33
2021	2	32	42	...	-
2021	3	34	44	...	36
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

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	4日	5日	...	31日
		契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2021	1	31	40	45	54	52	...	33
2021	2	32	42	47	56	54	...	-
2021	3	34	44	50	59	57	...	36
2021	4	33	43	48	58	56	...	-
2021	5	26	34	38	45	44	...	28
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『年/月/日 × 年代』

集計期間

開始日なし ~ 終了日なし

年	月	年代	1日 契約者数	2日 契約者数	3日 契約者数	4日 契約者数	...	31日 契約者数
2021	1	10	2	3	3	4	...	2
2021	1	20	4	6	6	7	...	5
2021	1	30	6	8	9	11	...	7
2021	1	40	9	11	12	15	...	9
2021	1	50	5	7	8	9	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

日次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-日	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	日	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当日カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規試乗予約者数-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
12	当日試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当日試乗参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	新規見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当日見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当日商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計来店者数-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

日次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
23	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	当日来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	当日契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	性別	テキスト	-	-	○	-
31	年代	テキスト	-	-	○	-
32	年齢	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	エリア	テキスト	-	-	○	-
34	都道府県	テキスト	-	-	○	-
35	会員種別	テキスト	-	-	○	-
36	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
37	初回契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
38	初回契約商品名	テキスト	-	-	○	-
39	初回契約プランID	テキスト	-	-	○	-
40	初回契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
41	初回契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
42	初回契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
購入状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P7~12
		2	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P13~18
		3	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~25
	契約数の推移可視化	4	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P26~32
		5	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P33~39
		6	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P40~46
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	7	カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P48~56
		8	試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P57~65
		9	見積申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P66~74
		10	商談申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P75~83
		11	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P84~91
		12	カタログ請求後歩留まり分析(カタログ請求履歴単位)	カタログ請求履歴単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P92~98
		13	試乗予約後歩留まり分析(試乗予約単位)	試乗予約履歴単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P99~105
		14	見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)	見積申込履歴単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P106~112
		15	商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)	商談申込履歴単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P113~119
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店履歴単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P120~127
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	17	クロスセル率状況可視化分析	契約した月×商品別に契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化し、クロスセル率を把握する	P128~135
		18	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	P137~140
		19	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	P141~145

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	7	カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)



実現できること



顧客単位で**カタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

初回カタログ請求年	初回カタログ請求月	カタログ請求者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

カタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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

初回カタログ請求年	初回カタログ請求月	カタログ請求者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	235	14
2021	2	2,182	229	7
2021	3	2,308	263	11
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

カタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	初回カタログ請求年
2	初回カタログ請求年/月
3	初回カタログ請求年/月/日
4	初回カタログ請求年/月 × 性別
5	初回カタログ請求年/月 × 年代
6	初回カタログ請求年/月 × 都道府県

NO	項目
7	初回カタログ請求年/月 × 契約サービス名
8	初回カタログ請求年/月 × 契約プラン名
9	初回カタログ請求年/月 × 契約プラン詳細名
10	初回カタログ請求年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	初回カタログ請求年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	初回カタログ請求年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『初回カタログ請求年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回カタログ請求年	初回カタログ請求月	カタログ請求者数	契約者数	契約率	平均契約タイミング(月)	契約者数(当週)	契約者数(1週後)	...	契約者数(12週後)
2021	1	2,098	235	11.2%	1.5	5	10	...	14
2021	2	2,182	229	10.5%	1.2	4	13	...	7
2021	3	2,308	263	11.4%	1.4	6	11	...	11
2021	4	2,245	285	12.7%	1.6	8	9	...	6
2021	5	1,846	186	10.1%	1.3	1	3	...	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：NO5『初回カタログ請求年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回カタログ 請求年	初回カタログ 請求月	年代	カタログ 請求者	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	13	9.3%	1.3	1	...	1
2021	1	20	289	32	11.1%	1.2	1	...	2
2021	1	30	434	63	14.5%	1.5	2	...	3
2021	1	40	579	73	12.6%	1.6	3	...	4
2021	1	50	362	38	10.4%	1.4	2	...	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：NO7『初回カタログ請求年/月 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回カタログ 請求年	初回カタログ 請求月	契約サービス名	カタログ 請求者	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	18	8.7%	1.6	1	...	1
2021	1	自動車B	273	28	10.2%	1.4	1	...	2
2021	1	自動車C	420	63	15.1%	1.5	1	...	3
2021	1	自動車D	315	30	9.4%	1.2	1	...	2
2021	1	自動車E	105	14	13.5%	1.3	0	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO10『初回カタログ請求年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回カタログ 請求年	初回カタログ 請求月	年代	契約サービス名	カタログ 請求者	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	自動車A	14	1	7.9%	1.7	...	0
2021	1	10	自動車B	19	2	9.9%	1.6	...	0
2021	1	10	自動車C	29	4	13.4%	1.4	...	0
2021	1	10	自動車D	22	2	10.1%	1.2	...	0
2021	1	10	自動車E	7	1	12.6%	1.3	...	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

カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	カタログ請求年月日	日付	-	●	-	-
3	カタログ請求年	テキスト	-	-	●	-
4	カタログ請求月	テキスト	-	-	●	-
5	カタログ請求日	テキスト	-	-	○	-
6	試乗予約年月日	日付	-	○	-	-
7	試乗予約年	テキスト	-	-	○	-
8	試乗予約月	テキスト	-	-	○	-
9	試乗予約日	テキスト	-	-	○	-
10	見積申込年月日	日付	-	○	-	-
11	見積申込年	テキスト	-	-	○	-
12	見積申込月	テキスト	-	-	○	-
13	見積申込日	テキスト	-	-	○	-
14	商談申込年月日	日付	-	○	-	-
15	商談申込年	テキスト	-	-	○	-
16	商談申込月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	商談申込日	テキスト	-	-	○	-
18	来店年月日	日付	-	○	-	-
19	来店年	テキスト	-	-	○	-
20	来店月	テキスト	-	-	○	-
21	来店日	テキスト	-	-	○	-
22	契約年月日	日付	-	○	-	-
23	契約年	テキスト	-	-	○	-
24	契約月	テキスト	-	-	○	-
25	契約日	テキスト	-	-	○	-
26	カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
32	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○

※ #2~25 : 初回と最終のカラムをご留意頂きます
 ※ # 2~4 : 初回のみ必須となります
 ※ ● : 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

カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)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	試乗予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
34	試乗予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
35	試乗予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
36	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見積申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
38	見積申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
39	見積申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
40	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	商談申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
42	商談申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
43	商談申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
44	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
46	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
47	来店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
48	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
50	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
51	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
52	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
53	性別	テキスト	-	-	○	-
54	年代	テキスト	-	-	○	-
55	年齢	テキスト	-	-	○	-
56	エリア	テキスト	-	-	○	-
57	都道府県	テキスト	-	-	○	-
58	会員種別	テキスト	-	-	○	-
59	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
60	請求カタログ名	テキスト	-	-	○	-
61	請求カタログ希望サービス	テキスト	-	-	○	-
62	請求カタログ請求のきっかけ	テキスト	-	-	○	-

※ #36,40,44,48 : 初回と最終のカラムをご用意頂きます
 ※ #52 : 当週~12週後のカラムをご用意頂きます
 ※ ● : 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	8	試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)



実現できること



顧客単位で**試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

初回試乗予約年	初回試乗予約月	試乗予約者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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

初回試乗予約年	初回試乗予約月	試乗予約者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	292	...
2021	2	2,182	277	...
2021	3	2,308	263	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	初回試乗予約年
2	初回試乗予約年/月
3	初回試乗予約年/月/日
4	初回試乗予約年/月 × 性別
5	初回試乗予約年/月 × 年代
6	初回試乗予約年/月 × 都道府県

NO	項目
7	初回試乗予約年/月 × 契約サービス名
8	初回試乗予約年/月 × 契約プラン名
9	初回試乗予約年/月 × 契約プラン詳細名
10	初回試乗予約年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	初回試乗予約年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	初回試乗予約年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『初回試乗予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回試乗予約年	初回試乗予約月	試乗予約者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	292	13.9%	1.5	8	9	...	6
2021	2	2,182	277	12.7%	1.2	7	8	...	5
2021	3	2,308	263	11.4%	1.4	9	10	...	7
2021	4	2,245	294	13.1%	1.6	7	7	...	5
2021	5	1,846	262	14.2%	1.3	11	13	...	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：NO5『初回試乗予約年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回試乗予約年	初回試乗予約月	年代	試乗予約者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	13	9.3%	1.5	1	...	0
2021	1	20	289	37	12.8%	1.2	1	...	1
2021	1	30	434	67	15.5%	1.4	2	...	1
2021	1	40	579	89	15.4%	1.6	2	...	2
2021	1	50	362	47	12.9%	1.3	1	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO7『初回試乗予約年/月 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回試乗予約年	初回試乗予約月	契約サービス名	試乗予約者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	20	9.3%	1.5	1	...	1
2021	1	自動車B	273	24	8.7%	1.2	1	...	1
2021	1	自動車C	420	65	15.5%	1.4	2	...	1
2021	1	自動車D	315	48	15.4%	1.6	1	...	1
2021	1	自動車E	105	15	14.2%	1.3	0	...	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：NO10『初回試乗予約年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回試乗予約年	初回試乗予約月	年代	契約サービス名	試乗予約者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	自動車A	14	1	8.2%	1.5	...	0
2021	1	10	自動車B	19	2	8.7%	1.2	...	0
2021	1	10	自動車C	29	4	13.7%	1.4	...	0
2021	1	10	自動車D	22	3	15.4%	1.6	...	0
2021	1	10	自動車E	7	1	14.8%	1.3	...	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

試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	試乗予約年月日	日付	-	●	-	-
3	試乗予約年	テキスト	-	-	●	-
4	試乗予約月	テキスト	-	-	●	-
5	試乗予約日	テキスト	-	-	○	-
6	見積申込年月日	日付	-	○	-	-
7	見積申込年	テキスト	-	-	○	-
8	見積申込月	テキスト	-	-	○	-
9	見積申込日	テキスト	-	-	○	-
10	商談申込年月日	日付	-	○	-	-
11	商談申込年	テキスト	-	-	○	-
12	商談申込月	テキスト	-	-	○	-
13	商談申込日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	来店年月日	日付	-	○	-	-
15	来店年	テキスト	-	-	○	-
16	来店月	テキスト	-	-	○	-
17	来店日	テキスト	-	-	○	-
18	契約年月日	日付	-	○	-	-
19	契約年	テキスト	-	-	○	-
20	契約月	テキスト	-	-	○	-
21	契約日	テキスト	-	-	○	-
22	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●

※ #2~21 : 初回と最終のカラムをご用意顶きます
 ※ # 2~4 : 初回のみ必須となります
 ※ ● : 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

試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
28	見積申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
29	見積申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
30	見積申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
31	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	商談申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
33	商談申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
34	商談申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
35	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
37	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
38	来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
39	来店者数-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
40	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
41	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
42	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
43	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	性別	テキスト	-	-	○	-
45	年代	テキスト	-	-	○	-
46	年齢	テキスト	-	-	○	-
47	エリア	テキスト	-	-	○	-
48	都道府県	テキスト	-	-	○	-
49	会員種別	テキスト	-	-	○	-
50	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
51	試乗予約車名	テキスト	-	-	○	-
52	試乗予約店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ #31,35,39 : 初回と最終のカラムをご用意頂きます
 ※ #43 : 当週~12週後のカラムをご用意頂きます
 ※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	9	見積申込後歩留まり分析(顧客単位)



実現できること



顧客単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する

これまで

初回見積 申込年	初回見積 申込月	見積申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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

初回見積 申込年	初回見積 申込月	見積申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	292	...
2021	2	2,182	277	...
2021	3	2,308	263	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	初回見積申込年
2	初回見積申込年/月
3	初回見積申込年/月/日
4	初回見積申込年/月 × 性別
5	初回見積申込年/月 × 年代
6	初回見積申込年/月 × 都道府県

NO	項目
7	初回見積申込年/月 × 契約サービス名
8	初回見積申込年/月 × 契約プラン名
9	初回見積申込年/月 × 契約プラン詳細名
10	初回見積申込年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	初回見積申込年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	初回見積申込年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『初回見積申込年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回見積申込年	初回見積申込月	見積申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	373	17.8%	1.5	14	18	...	19
2021	2	2,182	369	16.9%	1.2	13	16	...	17
2021	3	2,308	415	18.0%	1.4	15	20	...	21
2021	4	2,245	418	18.6%	1.6	12	15	...	16
2021	5	1,846	319	17.3%	1.3	20	25	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO5『初回見積申込年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回見積申込年	初回見積申込月	年代	見積申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	20	13.5%	1.5	1	...	1
2021	1	20	289	47	16.2%	1.2	2	...	3
2021	1	30	434	115	26.5%	1.4	3	...	4
2021	1	40	579	149	25.8%	1.6	4	...	5
2021	1	50	362	81	22.4%	1.3	2	...	3
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO7『初回見積申込年/月 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回見積申込年	初回見積申込月	契約サービス名	見積申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	30	14.1%	1.5	1	...	2
2021	1	自動車B	273	34	12.5%	1.2	2	...	2
2021	1	自動車C	420	86	20.5%	1.4	3	...	4
2021	1	自動車D	315	78	24.7%	1.6	2	...	3
2021	1	自動車E	105	25	23.8%	1.3	1	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO10『初回見積申込年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回見積申込年	初回見積申込月	年代	契約サービス名	見積申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	自動車A	14	2	14.3%	1.5	...	0
2021	1	10	自動車B	19	2	11.2%	1.2	...	0
2021	1	10	自動車C	29	6	19.8%	1.4	...	0
2021	1	10	自動車D	22	5	24.1%	1.6	...	0
2021	1	10	自動車E	7	2	23.7%	1.3	...	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

見積申込後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	試乗予約年月日	日付	-	○	-	-
3	試乗予約年	テキスト	-	-	○	-
4	試乗予約月	テキスト	-	-	○	-
5	試乗予約日	テキスト	-	-	○	-
6	見積申込年月日	日付	-	●	-	-
7	見積申込年	テキスト	-	-	●	-
8	見積申込月	テキスト	-	-	●	-
9	見積申込日	テキスト	-	-	○	-
10	商談申込年月日	日付	-	○	-	-
11	商談申込年	テキスト	-	-	○	-
12	商談申込月	テキスト	-	-	○	-
13	商談申込日	テキスト	-	-	○	-
14	来店年月日	日付	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	来店年	テキスト	-	-	○	-
16	来店月	テキスト	-	-	○	-
17	来店日	テキスト	-	-	○	-
18	契約年月日	日付	-	○	-	-
19	契約年	テキスト	-	-	○	-
20	契約月	テキスト	-	-	○	-
21	契約日	テキスト	-	-	○	-
22	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○

※ #2~21 : 初回と最終のカラムをご用意顶きます
 ※ # 6~8 : 初回のみ必須となります
 ※ ● : 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

見積申込後歩留まり分析(顧客単位)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
28	試乗予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
29	試乗予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
30	試乗予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
31	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	商談申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
33	商談申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
34	商談申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
35	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
37	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
38	来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
39	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
41	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
42	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
43	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	性別	テキスト	-	-	○	-
45	年代	テキスト	-	-	○	-
46	年齢	テキスト	-	-	○	-
47	エリア	テキスト	-	-	○	-
48	都道府県	テキスト	-	-	○	-
49	会員種別	テキスト	-	-	○	-
50	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
51	見積申込商品名	テキスト	-	-	○	-
52	見積申込店舗名	テキスト	-	-	○	-
53	見積金額	整数	-	-	○	-

※#30,35,39：初回と最終のカラムをご用意頂きます
 ※#43：当週~12週後のカラムをご用意頂きます
 ※●：必須項目 / ○：任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	10	商談申込後歩留まり分析(顧客単位)



実現できること



顧客単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する

これまで

初回商談 申込年	初回商談 申込月	商談申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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

初回商談 申込年	初回商談 申込月	商談申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	512	29
2021	2	2,182	481	26
2021	3	2,308	618	32
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	初回商談申込年
2	初回商談申込年/月
3	初回商談申込年/月/日
4	初回商談申込年/月 × 性別
5	初回商談申込年/月 × 年代
6	初回商談申込年/月 × 都道府県

NO	項目
7	初回商談申込年/月 × 契約サービス名
8	初回商談申込年/月 × 契約プラン名
9	初回商談申込年/月 × 契約プラン詳細名
10	初回商談申込年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	初回商談申込年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	初回商談申込年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『初回商談申込年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回商談申込年	初回商談申込月	商談申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	512	24.4%	1.5	19	24	...	29
2021	2	2,182	481	25.5%	1.2	17	22	...	26
2021	3	2,308	618	26.8%	1.4	21	26	...	32
2021	4	2,245	434	24.9%	1.6	16	20	...	24
2021	5	1,846	755	25.7%	1.3	27	34	...	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『初回商談申込年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回商談申込年	初回商談申込月	年代	商談申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	25	17.4%	1.5	1	...	2
2021	1	20	289	57	19.6%	1.2	3	...	3
2021	1	30	434	112	25.7%	1.4	4	...	5
2021	1	40	579	144	24.9%	1.6	5	...	6
2021	1	50	362	86	23.7%	1.3	3	...	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：NO7『初回商談申込年/月 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回商談申込年	初回商談申込月	契約サービス名	商談申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	35	16.5%	1.5	2	...	2
2021	1	自動車B	273	48	17.7%	1.2	2	...	3
2021	1	自動車C	420	107	25.5%	1.4	4	...	4
2021	1	自動車D	315	75	23.9%	1.6	3	...	3
2021	1	自動車E	105	24	22.6%	1.3	1	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO10『初回商談申込年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回商談申込年	初回商談申込月	年代	契約サービス名	商談申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	自動車A	14	2	15.6%	1.5	...	0
2021	1	10	自動車B	19	3	16.1%	1.2	...	0
2021	1	10	自動車C	29	7	24.6%	1.4	...	0
2021	1	10	自動車D	22	5	21.6%	1.6	...	0
2021	1	10	自動車E	7	2	20.8%	1.3	...	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

商談申込後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	試乗予約年月日	日付	-	○	-	-
3	試乗予約年	テキスト	-	-	○	-
4	試乗予約月	テキスト	-	-	○	-
5	試乗予約日	テキスト	-	-	○	-
6	見積申込年月日	日付	-	○	-	-
7	見積申込年	テキスト	-	-	○	-
8	見積申込月	テキスト	-	-	○	-
9	見積申込日	テキスト	-	-	○	-
10	商談申込年月日	日付	-	●	-	-
11	商談申込年	テキスト	-	-	●	-
12	商談申込月	テキスト	-	-	●	-
13	商談申込日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	来店年月日	日付	-	○	-	-
15	来店年	テキスト	-	-	○	-
16	来店月	テキスト	-	-	○	-
17	来店日	テキスト	-	-	○	-
18	契約年月日	日付	-	○	-	-
19	契約年	テキスト	-	-	○	-
20	契約月	テキスト	-	-	○	-
21	契約日	テキスト	-	-	○	-
22	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●

※ #2~25 : 初回と最終のカラムをご留意頂きます
 ※ # 10~12 : 初回のみ必須となります
 ※ ● : 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

商談申込後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
28	試乗予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
29	試乗予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
30	試乗予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
31	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	見積申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
33	見積申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
34	見積申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
35	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
37	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
38	来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
39	来店者数-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
40	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
41	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
42	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
43	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	性別	テキスト	-	-	○	-
45	年代	テキスト	-	-	○	-
46	年齢	テキスト	-	-	○	-
47	エリア	テキスト	-	-	○	-
48	都道府県	テキスト	-	-	○	-
49	会員種別	テキスト	-	-	○	-
50	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
51	初回商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ #2~25 : 初回と最終のカラムをご用意します
 ※ # 10~12 : 初回のみ必須となります
 ※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき歩留まりの可視化	11	来店後歩留まり分析(顧客単位)



実現できること



顧客単位で**来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する**

これまで

初回来店年	初回来店月	契約サービス名	初回来店者数	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A
2021	1	自動車B	???	...
2021	1	自動車C
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回来店年	初回来店月	契約サービス名	初回来店者数	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	3
2021	1	自動車B	273	4
2021	1	自動車C	420	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回来店年
2	初回来店年/月
3	初回来店年/月/日
4	初回来店年/月 × 性別
5	初回来店年/月 × 年代
6	初回来店年/月 × 都道府県

NO	項目
7	初回来店年/月 × 契約サービス名
8	初回来店年/月 × 契約プラン名
9	初回来店年/月 × 契約プラン詳細名
10	初回来店年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	初回来店年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	初回来店年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『初回来店年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店年	初回来店月	初回来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	594	28.3%	1.5	31	33	...	30
2021	2	2,182	549	29.1%	1.2	28	30	...	27
2021	3	2,308	635	27.5%	1.4	34	36	...	33
2021	4	2,245	502	28.8%	1.6	26	27	...	25
2021	5	1,846	793	27.0%	1.3	43	46	...	42
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO5『初回来店年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店年	初回来店月	年代	初回来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	29	20.1%	1.5	2	...	2
2021	1	20	289	68	23.6%	1.2	4	...	4
2021	1	30	434	138	31.7%	1.4	6	...	6
2021	1	40	579	204	35.2%	1.6	9	...	8
2021	1	50	362	99	27.3%	1.3	5	...	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：NO7『初回来店年/月 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店年	初回来店月	契約サービス名	初回来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	45	21.4%	1.5	3	...	3
2021	1	自動車B	273	61	22.5%	1.2	4	...	4
2021	1	自動車C	420	105	25.0%	1.4	6	...	6
2021	1	自動車D	315	92	29.1%	1.6	5	...	5
2021	1	自動車E	105	30	28.2%	1.3	2	...	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：NO10『初回来店年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回来店年	初回来店月	年代	契約サービス名	初回来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	自動車A	14	3	20.7%	1.5	...	0
2021	1	10	自動車B	19	4	22.1%	1.2	...	0
2021	1	10	自動車C	29	7	24.7%	1.4	...	0
2021	1	10	自動車D	22	6	27.8%	1.6	...	0
2021	1	10	自動車E	7	2	26.3%	1.3	...	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

来店後歩留まり分析(顧客単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	来店年月日	日付	-	●	-	-
3	来店年	テキスト	-	-	●	-
4	来店月	テキスト	-	-	●	-
5	来店日	テキスト	-	-	○	-
6	契約年月日	日付	-	○	-	-
7	契約年	テキスト	-	-	○	-
8	契約月	テキスト	-	-	○	-
9	契約日	テキスト	-	-	○	-
10	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
14	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
15	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
16	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	性別	テキスト	-	-	○	-
18	年代	テキスト	-	-	○	-
19	年齢	テキスト	-	-	○	-
20	エリア	テキスト	-	-	○	-
21	都道府県	テキスト	-	-	○	-
22	会員種別	テキスト	-	-	○	-
23	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
24	初回商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※#2~9：初回と最終のカラムをご留意頂きます
 ※# 2~4：初回のみ必須となります
 ※#16：当週~12週後のカラムをご留意頂きます
 ※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	12	カタログ請求後歩留まり分析 (カタログ請求履歴単位)



実現できること



カタログ請求履歴単位で**カタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

カタログ請求年	カタログ請求月	年代	カタログ請求者数	契約者数 (12週後)
2021	1	10	...	
2021	2	20	? ? ?	
2021	3	30	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

カタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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

カタログ請求年	カタログ請求月	年代	カタログ請求者数	契約者数 (12週後)
2021	1	10	2,098	1
2021	2	20	2,182	2
2021	3	30	2,308	3
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

カタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	カタログ請求年
2	カタログ請求年/月
3	カタログ請求年/月/日
4	カタログ請求年/月 × 性別
5	カタログ請求年/月 × 年代

etc...



レポート：NO2『カタログ請求年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

カタログ請求年	カタログ請求月	カタログ請求者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	13	9.3%	1.3	1	1	...	1
2021	2	2,182	32	11.1%	1.2	1	2	...	2
2021	3	2,308	63	14.5%	1.5	2	3	...	3
2021	4	2,245	73	12.6%	1.6	3	4	...	4
2021	5	1,846	38	10.4%	1.4	2	3	...	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：NO5『カタログ請求年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

カタログ請求年	カタログ請求月	年代	カタログ請求者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	13	9.3%	1.3	1	...	1
2021	1	20	289	32	11.1%	1.2	1	...	2
2021	1	30	434	63	14.5%	1.5	2	...	3
2021	1	40	579	73	12.6%	1.6	3	...	4
2021	1	50	362	38	10.4%	1.4	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①

データ
ファイル名

カタログ請求後歩留まり分析(カタログ請求履歴単位)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	カタログ請求ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	カタログ請求年月日	日付	-	●	-	-
4	カタログ請求年	テキスト	-	-	●	-
5	カタログ請求月	テキスト	-	-	●	-
6	カタログ請求日	テキスト	-	-	○	-
7	カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	来店者数-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
12	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
14	試乗予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
15	試乗予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
16	試乗予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
17	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	見積申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
19	見積申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
20	見積申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
21	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	商談申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

※ #17,21 : 当日~12日後のカラムをご用意頂きます

※ ● : 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

カタログ請求後歩留まり分析(カタログ請求履歴単位)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
23	商談申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
24	商談申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
25	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
27	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
28	来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
29	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
32	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
33	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
34	性別	テキスト	-	-	○	-
35	年代	テキスト	-	-	○	-
36	年齢	テキスト	-	-	○	-
37	エリア	テキスト	-	-	○	-
38	都道府県	テキスト	-	-	○	-
39	会員種別	テキスト	-	-	○	-
40	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
41	請求カタログ名	テキスト	-	-	○	-
42	請求カタログ希望サービス	テキスト	-	-	○	-
43	請求カタログ請求のきっかけ	テキスト	-	-	○	-

※ #25,29 : 当日~12日後のカラムをご用意頂きます
 ※ #33 : 当週~12週後のカラムをご用意頂きます
 ※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

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



実現できること



試乗予約履歴単位で**試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

試乗予約年	試乗予約月	試乗予約者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効率的な施策を実施することができていない**

これから

初回試乗 予約年	初回試乗 予約月	試乗予約者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	292	...
2021	2	2,182	277	...
2021	3	2,308	263	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	試乗予約年
2	試乗予約年/月
3	試乗予約年/月/日
4	試乗予約年/月 × 性別
5	試乗予約年/月 × 年代

etc...



レポート：NO2『試乗予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

試乗予約年	試乗予約月	試乗予約者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	292	13.9%	1.5	8	9	...	6
2021	2	2,182	277	12.7%	1.2	7	8	...	5
2021	3	2,308	263	11.4%	1.4	9	10	...	7
2021	4	2,245	294	13.1%	1.6	7	7	...	5
2021	5	1,846	262	14.2%	1.3	11	13	...	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：NO5『試乗予約年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

試乗予約年	試乗予約月	年代	試乗予約者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	14	9.3%	1.5	1	...	0
2021	1	20	291	37	12.8%	1.2	1	...	1
2021	1	30	436	68	15.5%	1.4	2	...	1
2021	1	40	582	90	15.4%	1.6	2	...	2
2021	1	50	364	47	12.9%	1.3	1	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ ファイル名

試乗予約後歩留まり分析(試乗予約単位)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	試乗予約ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	試乗予約年月日	日付	-	●	-	-
4	試乗予約年	テキスト	-	-	●	-
5	試乗予約月	テキスト	-	-	●	-
6	試乗予約日	テキスト	-	-	○	-
7	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	来店者数-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
11	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
13	見積申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
14	見積申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
15	見積申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
16	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	商談申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
18	商談申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
19	商談申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

※ #16 : 当日~12日後のカラムをご用意します

※ ● : 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

試乗予約後歩留まり分析(試乗予約単位)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
20	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
22	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
23	来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
24	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
27	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
28	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
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	年齢	テキスト	-	-	○	-
32	エリア	テキスト	-	-	○	-
33	都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	会員種別	テキスト	-	-	○	-
35	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
36	試乗予約車名	テキスト	-	-	○	-
37	試乗予約店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ #20,24 : 当日~12日後のカラムをご用意顶きます

※ #28 : 当週~12週後のカラムをご用意顶きます

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	14	見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)



実現できること



見積申込履歴単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する

これまで

見積申込年	見積申込月	見積申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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

見積申込年	見積申込月	見積申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	373	19
2021	2	2,182	369	17
2021	3	2,308	415	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数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	見積申込年
2	見積申込年/月
3	見積申込年/月/日
4	見積申込年/月 × 性別
5	見積申込年/月 × 年代

etc...



レポート：NO2『見積申込年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

見積申込年	見積申込月	見積申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	373	17.8%	1.5	14	18	...	19
2021	2	2,182	369	16.9%	1.2	13	16	...	17
2021	3	2,308	415	18.0%	1.4	15	20	...	21
2021	4	2,245	418	18.6%	1.6	12	15	...	16
2021	5	1,846	319	17.3%	1.3	20	25	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『見積申込年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

見積申込年	見積申込月	年代	見積申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	20	13.5%	1.5	1	...	1
2021	1	20	289	47	16.2%	1.2	2	...	3
2021	1	30	434	115	26.5%	1.4	3	...	4
2021	1	40	579	149	25.8%	1.6	4	...	5
2021	1	50	362	81	22.4%	1.3	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①

データ ファイル名

見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)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	見積申込ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	見積申込年月日	日付	-	●	-	-
4	見積申込年	テキスト	-	-	●	-
5	見積申込月	テキスト	-	-	●	-
6	見積申込日	テキスト	-	-	○	-
7	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	来店者数-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
11	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
13	試乗予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
14	試乗予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
15	試乗予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
16	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	商談申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
18	商談申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
19	商談申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
20	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

※#16,20 : 当日~12日後のカラムをご用意頂きます

※ ● : 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

見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
21	来店までの平均タイミング(月) -計算用	整数	-	-	-	○
22	来店までの平均タイミング(週) -計算用	整数	-	-	-	○
23	来店までの平均タイミング(日) -計算用	整数	-	-	-	○
24	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	契約までの平均タイミング(月) -計算用	整数	-	-	-	○
26	契約までの平均タイミング(週) -計算用	整数	-	-	-	●
27	契約までの平均タイミング(日) -計算用	整数	-	-	-	○
28	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	年齢	テキスト	-	-	○	-
32	エリア	テキスト	-	-	○	-
33	都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	会員種別	テキスト	-	-	○	-
35	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
36	見積申込商品名	テキスト	-	-	○	-
37	見積申込店舗名	テキスト	-	-	○	-
38	見積金額	整数	-	-	○	-

※ #24 : 当日~12日後のカラムをご用意頂きます
 ※ #28 : 当週~12週後のカラムをご用意頂きます
 ※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	15	商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)



実現できること



商談申込履歴単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する

これまで

商談申込年	商談申込月	商談申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

これから

商談申込年	商談申込月	商談申込者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	512	22
2021	2	1,888	481	20
2021	3	2,308	618	24
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	商談申込年
2	商談申込年/月
3	商談申込年/月/日
4	商談申込年/月 × 性別
5	商談申込年/月 × 年代

etc...



レポート：NO2『商談申込年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

商談申込年	商談申込月	商談申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	512	24.4%	1.5	19	33	...	22
2021	2	1,888	481	25.5%	1.2	17	30	...	20
2021	3	2,308	618	26.8%	1.4	21	36	...	24
2021	4	1,741	434	24.9%	1.6	26	16	...	18
2021	5	2,937	755	25.7%	1.3	43	27	...	31
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO5『商談申込年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

商談申込年	商談申込月	年代	商談申込者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	25	17.4%	2.0	1	...	1
2021	1	20	289	57	19.6%	1.2	3	...	3
2021	1	30	434	112	25.7%	1.4	4	...	4
2021	1	40	579	144	24.9%	1.6	5	...	5
2021	1	50	362	86	23.7%	1.3	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①

データファイル名

商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)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	商談申込ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	商談申込年月日	日付	-	●	-	-
4	商談申込年	テキスト	-	-	●	-
5	商談申込月	テキスト	-	-	●	-
6	商談申込日	テキスト	-	-	○	-
7	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	商談申込者数-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
10	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
13	試乗予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
14	試乗予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
15	試乗予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
16	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	見積申込までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
18	見積申込までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○

※ #16 : 当日~12日後のカラムをご用意頂きます
 ※ ● : 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

商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)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
19	見積申込までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
20	見積申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
22	来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
23	来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
24	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
27	契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
28	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	年齢	テキスト	-	-	○	-
32	エリア	テキスト	-	-	○	-
33	都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	会員種別	テキスト	-	-	○	-
35	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
36	商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※#20,24 : 当日~12日後のカラムをご用意頂きます

※#28 : 当週~12週後のカラムをご用意頂きます

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき歩留まりの可視化	16	来店後歩留まり分析(来店単位)



実現できること



来店履歴単位で**来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

来店年	来店月	来店者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

来店年	来店月	来店者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	594	30
2021	2	1,888	549	27
2021	3	2,308	635	33
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	来店年
2	来店年/月
3	来店年/月/日
4	来店年/月 × 性別
5	来店年/月 × 年代
6	来店年/月 × 都道府県

NO	項目
7	来店年/月 × 契約サービス名
8	来店年/月 × 契約プラン名
9	来店年/月 × 契約プラン詳細名
10	来店年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	来店年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	来店年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『来店年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店年	来店月	来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	2,098	594	28.3%	1.5	31	33	...	30
2021	2	1,888	549	29.1%	1.2	28	30	...	27
2021	3	2,308	635	27.5%	1.4	34	36	...	33
2021	4	1,741	502	28.8%	1.6	26	27	...	25
2021	5	2,937	793	27.0%	1.3	43	46	...	42
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO5『来店年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店年	来店月	年代	来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	145	29	20.1%	1.5	2	...	2
2021	1	20	289	68	23.6%	1.2	4	...	4
2021	1	30	434	138	31.7%	1.4	6	...	6
2021	1	40	579	204	35.2%	1.6	9	...	8
2021	1	50	362	99	27.3%	1.3	5	...	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：NO7『来店年/月 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店年	来店月	契約サービス名	来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	契約者数 (当週)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	自動車A	210	45	21.4%	1.5	3	...	3
2021	1	自動車B	273	61	22.5%	1.2	4	...	4
2021	1	自動車C	420	105	25.0%	1.4	6	...	6
2021	1	自動車D	315	92	29.1%	1.6	5	...	5
2021	1	自動車E	105	30	28.2%	1.3	2	...	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：NO10『来店年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

来店年	来店月	年代	契約サービス名	来店者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(月)	...	契約者数 (12週後)
2021	1	10	自動車A	14	3	20.7%	1.5	...	0
2021	1	10	自動車B	19	4	22.1%	1.2	...	0
2021	1	10	自動車C	29	7	24.7%	1.4	...	0
2021	1	10	自動車D	22	6	27.8%	1.6	...	0
2021	1	10	自動車E	7	2	26.3%	1.3	...	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

来店後歩留まり分析(来店単位)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	商談申込ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	来店年月日	日付	-	●	-	-
4	来店年	テキスト	-	-	●	-
5	来店月	テキスト	-	-	●	-
6	来店日	テキスト	-	-	○	-
7	来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
10	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
11	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	契約までの平均タイミング(日)計算用	整数	-	-	-	○
13	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	性別	テキスト	-	-	○	-
15	年代	テキスト	-	-	○	-
16	年齢	テキスト	-	-	○	-
17	エリア	テキスト	-	-	○	-
18	都道府県	テキスト	-	-	○	-
19	会員種別	テキスト	-	-	○	-
20	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
21	商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ #13 : 当週~12週後のカラムをご用意きます
 ※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
購入後の状況の 可視化	17	<u>クロスセル率状況可視化分析</u>



実現できること



契約した月×商品別に**契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化し、クロスセル率を把握**する

これまで

初回契約年	初回契約月	初回契約者数	クロスセル率
2021	1	...	
2021	2	???	
2021	3	...	
⋮	⋮	⋮	⋮

契約した月×商品別に契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回契約年	初回契約月	初回契約者数	クロスセル率
2021	1	1,526	13.3%
2021	2	1,587	21.2%
2021	3	1,679	17.5%
⋮	⋮	⋮	⋮

契約した月×商品別に契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回契約年
2	初回契約年/月
3	初回契約年/月/日
4	初回契約年/月 × 性別
5	初回契約年/月 × 年代
6	初回契約年/月 × 都道府県

NO	項目
7	初回契約年/月 × 契約サービス名
8	初回契約年/月 × 契約プラン名
9	初回契約年/月 × 契約プラン詳細
10	初回契約年/月 × 年代 × 契約サービス名
11	初回契約年/月 × 年代 × 契約プラン名
12	初回契約年/月 × 年代 × 契約プラン詳細名

etc...



レポート：NO2『初回契約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回契約年

初回契約月

初回契約者数

2回目契約者数

クロスセル率

2021

1

1,526

203

13.3%

2021

2

1,587

336

21.2%

2021

3

1,679

294

17.5%

2021

4

1,633

195

11.9%

2021

5

1,282

206

16.1%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO5『初回契約年/月 × 年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31			
初回契約年	初回契約月	年代	初回契約者数	2回目契約者数	クロスセル率
2021	1	10	105	10	9.5%
2021	1	20	210	34	16.2%
2021	1	30	316	53	16.8%
2021	1	40	421	57	13.5%
2021	1	950	263	26	9.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO7『初回契約年/月 × 契約サービス名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31			
初回契約年	初回契約月	契約サービス名	初回契約者数	2回目契約者数	クロスセル率
2021	1	自動車A	316	40	12.7%
2021	1	自動車B	263	37	14.1%
2021	1	自動車C	105	11	10.5%
2021	1	自動車D	421	52	12.4%
2021	1	自動車E	210	31	14.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO10『初回契約年/月 × 年代 × 契約サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回契約年	初回契約月	年代	契約サービス名	初回契約者数	2回目契約者数	クロスセル率
2021	1	10	自動車A	22	2	9.2%
2021	1	20	自動車B	18	1	5.5%
2021	1	30	自動車C	7	1	13.8%
2021	1	40	自動車D	29	3	10.3%
2021	1	50	自動車E	19	3	20.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

クロスセル率状況可視化分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約年月日	日付	-	●	-	-
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	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	契約商品ID	テキスト	-	-	○	-
8	契約商品名	テキスト	-	-	○	-
9	契約プランID	テキスト	-	-	○	-
10	契約プラン名	テキスト	-	-	○	-
11	契約プラン詳細ID	テキスト	-	-	○	-
12	契約プラン詳細名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	アフターサービスID	テキスト	-	-	○	-
14	アフターサービス名	テキスト	-	-	○	-
15	カー用品ID	テキスト	-	-	○	-
16	カー用品名	テキスト	-	-	○	-
17	性別	テキスト	-	-	○	-
18	年代	テキスト	-	-	○	-
19	年齢	テキスト	-	-	○	-
20	エリア	テキスト	-	-	○	-
21	都道府県	テキスト	-	-	○	-
22	会員種別	テキスト	-	-	○	-
23	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※#2~12：初回と2回目のカラムをご用意頂きます
 ※# 2~4：初回のみ必須となります
 ※ ●：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
購入状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P7~12
		2	商品別売上分析	商品別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P13~18
		3	顧客属性別売上分析	顧客属性別に売上状況を可視化し、売上が変動した要因を把握する	P19~25
	契約数の推移可視化	4	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P26~32
		5	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P33~39
		6	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に契約数の推移を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P40~46
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	7	カタログ請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P48~56
		8	試乗予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P57~65
		9	見積申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P66~74
		10	商談申込後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P75~83
		11	来店後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P84~91
		12	カタログ請求後歩留まり分析(カタログ請求履歴単位)	カタログ請求履歴単位でカタログ請求後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P92~98
		13	試乗予約後歩留まり分析(試乗予約単位)	試乗予約履歴単位で試乗予約後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P99~105
		14	見積申込後歩留まり分析(見積申込単位)	見積申込履歴単位で見積申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P106~112
		15	商談申込後歩留まり分析(商談申込単位)	商談申込履歴単位で商談申込後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P113~119
		16	来店後歩留まり分析(来店単位)	来店履歴単位で来店後の歩留まりや各ステップに至るまでの経過日数を可視化し、改善すべきポイントを把握する	P120~127
サイトアクセス分析をしたい	契約後の状況の可視化	17	クロスセル率状況可視化分析	契約した月×商品別に契約人数とアフターサービスの利用/カー用品の購入状況を可視化し、クロスセル率を把握する	P128~135
	アクセス状況の可視化	18	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	P137~140
		19	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	P141~145

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	18	<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	19	<u>ランディングページ分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	ランディングページURL
2	ランディングページタイトル

etc...



レポート：NO1『ランディングページURL』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



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	20	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	P147~151
		21	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	P152~156
	利用デバイスの可視化	22	利用デバイス分析	利用デバイス別にユーザー数や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	P157~161
		23	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	P162~166
		24	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	P167~171
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	25	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P173~182
		26	流入チャネル別一気通貫分析	セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P183~191
		27	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	P192~200
		28	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	P201~205
		29	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	P206~210
		30	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	P211~215
		31	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	P216~220
	b→dash施策からの効果可視化	32	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P221~227
		33	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封したユーザー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	P228~232
		34	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P233~238
		35	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P239~245
		36	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P246~252
		37	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P253~259
		38	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P260~265

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	20	<u>流入時間帯分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	21	<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	22	<u>利用デバイス分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『デバイスカテゴリ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	24	デバイスOS分析



実現できること



OS別にセッション数やCV数などを可視化し、
改善すべきページを把握する

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『OS』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

BI 分析一覧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	20	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	P147~151
		21	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	P152~156
	利用デバイスの可視化	22	利用デバイス分析	利用デバイス別にユーザー数や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	P157~161
		23	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	P162~166
		24	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	P167~171
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	25	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P173~182
		26	流入チャネル別一気通貫分析	セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P183~191
		27	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	P192~200
		28	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	P201~205
		29	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	P206~210
		30	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	P211~215
		31	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	P216~220
	b→dash施策からの効果可視化	32	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P221~227
		33	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封したユーザー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	P228~232
		34	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P233~238
		35	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P239~245
		36	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P246~252
		37	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P253~259
		38	チャネル別施策成果分析	チャネルの施策別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P260~265

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	25	<u>流入チャンネル別CVR分析</u>



実現できること



流入チャネル別に**CVRの変動を可視化**し、**広告運用を最適化**させる

これまで

流入チャネル	セッション数	カタログ請求者数	CVR (カタログ請求)
ディスプレイ			
リスティング		???	
ソーシャル			

流入チャネル別のCVR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	カタログ請求者数	CVR (カタログ請求)
ディスプレイ	48,194	578	1.2%
リスティング	39,551	435	1.1%
ソーシャル	41,962	294	0.7%

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	セッション数	カタログ請求者数	CVR (カタログ請求)
ディスプレイ	48,194	578	1.2%
リスティング	39,551	435	1.1%
ソーシャル	41,962	294	0.7%
メール	45,267	588	1.3%
アフィリエイト	49,134	442	0.9%
⋮	⋮	⋮	⋮

※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『年/月/日 × 流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	流入チャネル	セッション数	カタログ請求者数	CVR (カタログ請求)
2021	1	1	ディスプレイ	48,194	578	1.2%
2021	1	1	リスティング	39,551	435	1.1%
2021	1	1	ソーシャル	41,962	294	0.7%
2021	1	1	メール	45,267	588	1.3%
2021	1	1	アフィリエイト	49,134	442	0.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO3『流入チャネル × 広告媒体』

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	カタログ請求者数	CVR (カタログ請求)
ディスプレイ	Google	26,507	345	1.3%
ディスプレイ	Yahoo	17,798	196	1.1%
リスティング	Google	21,687	195	0.9%
リスティング	Yahoo	26,507	318	1.2%
メール	-	15,843	127	0.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO4『年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	流入チャネル	広告媒体	セッション数	カタログ請求者数	CVR (カタログ請求)
2021	1	1	ディスプレイ	Google	26,507	345	1.3%
2021	1	1	ディスプレイ	Yahoo	17,798	196	1.1%
2021	1	1	リスティング	Google	21,687	195	0.9%
2021	1	1	リスティング	Yahoo	26,507	318	1.2%
2021	1	1	メール	-	15,843	127	0.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	●	-
6	月	テキスト	-	-	●	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	カタログ請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	試乗予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	見積申込者数-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

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
25	見積申込数-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	商談申込数-計算用	整数	-	-	-	○
28	カタログ請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	カタログ請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	カタログ請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	カタログ請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
32	カタログ請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
33	カタログ請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
34	試乗予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	試乗予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	試乗予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	試乗予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
38	試乗予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
39	試乗予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
40	見積申込数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	見積申込数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	見積申込数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	見積申込数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
44	見積申込数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
45	見積申込数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
46	商談申込数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	商談申込数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
48	商談申込数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

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
49	商談申込数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
50	商談申込数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
51	商談申込数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
52	性別	テキスト	-	-	○	-
53	年代	テキスト	-	-	○	-
54	年齢	テキスト	-	-	○	-
55	エリア	テキスト	-	-	○	-
56	都道府県	テキスト	-	-	○	-
57	会員種別	テキスト	-	-	○	-
58	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
59	カタログ請求ID	テキスト	-	-	○	-
60	請求カタログ名	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
61	請求カタログ希望サービス	テキスト	-	-	○	-
62	請求カタログ請求のきっかけ	テキスト	-	-	○	-
63	試乗予約ID	テキスト	-	-	○	-
64	試乗予約車名	テキスト	-	-	○	-
65	試乗予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
66	見積申込ID	テキスト	-	-	○	-
67	見積申込商品名	テキスト	-	-	○	-
68	見積申込店舗名	テキスト	-	-	○	-
69	見積金額	整数	-	-	○	-
70	商談申込ID	テキスト	-	-	○	-
71	商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	26	流入チャンネル別一気通貫分析



実現できること



セッションから売上までを一気通貫で可視化し、
売上に寄与する広告を把握する

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	カタログ請求率
ディスプレイ		...	
リスティング		???	...
アフィリエイト		...	

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

これから

流入チャネル	PV数	セッション数	カタログ請求率
ディスプレイ	11,320	8,223	12.4%
リスティング	3,962	2,882	14.2%
アフィリエイト	5,660	4,117	11.2%

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	PV数	セッション数	カタログ請求者数	カタログ請求率
ディスプレイ	11,320	8,233	1,023	12.4%
リスティング	3,962	2,882	410	14.2%
ソーシャル	5,660	4,117	459	11.2%
メール	4,528	3,293	442	13.4%
アフィリエイト	12,792	9,303	1,098	11.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

広告媒体

PV数

セッション数

カタログ請求者数

カタログ請求率

ディスプレイ

Google

4,528

3,293

439

13.3%

リスティング

Yahoo

6,792

4,940

614

12.4%

ソーシャル

Google

2,377

1,729

264

15.3%

メール

Yahoo

1,585

1,153

164

14.2%

アフィリエイト

-

9,303

1,098

139

12.6%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	性別	PV数	セッション数	カタログ請求者数	カタログ請求率
ディスプレイ	男	5,094	3,095	470	12.7%
ディスプレイ	女	6,226	4,528	553	12.2%
リスティング	男	2,179	1,585	264	16.7%
リスティング	女	1,783	1,297	185	14.2%
メール	男	1,220	1,130	154	13.6%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	○	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	○	-
6	月	テキスト	-	-	○	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	カタログ請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	試乗予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	見積申込者数-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

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
25	見積申込数-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	商談申込数-計算用	整数	-	-	-	○
28	カタログ請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	カタログ請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	カタログ請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	カタログ請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
32	カタログ請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
33	カタログ請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
34	試乗予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	試乗予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	試乗予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	試乗予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
38	試乗予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
39	試乗予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
40	見積申込数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	見積申込数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	見積申込数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	見積申込数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
44	見積申込数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
45	見積申込数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
46	商談申込数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	商談申込数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
48	商談申込数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

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
49	商談申込数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
50	商談申込数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
51	商談申込数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
52	性別	テキスト	-	-	○	-
53	年代	テキスト	-	-	○	-
54	年齢	テキスト	-	-	○	-
55	エリア	テキスト	-	-	○	-
56	都道府県	テキスト	-	-	○	-
57	会員種別	テキスト	-	-	○	-
58	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
59	カタログ請求ID	テキスト	-	-	○	-
60	請求カタログ名	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
61	請求カタログ希望サービス	テキスト	-	-	○	-
62	請求カタログ請求のきっかけ	テキスト	-	-	○	-
63	試乗予約ID	テキスト	-	-	○	-
64	試乗予約車名	テキスト	-	-	○	-
65	試乗予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
66	見積申込ID	テキスト	-	-	○	-
67	見積申込商品名	テキスト	-	-	○	-
68	見積申込店舗名	テキスト	-	-	○	-
69	見積金額	整数	-	-	○	-
70	商談申込ID	テキスト	-	-	○	-
71	商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	27	<u>アトリビューション分析</u>



実現できること



直接CVのみではなく、**間接CVも含めた広告の成果を可視化し、
売上に寄与する広告を把握**する

これまで

流入チャネル	セッション数	カタログ請求数 (ラスト)	CVR(ラスト)	CVR(均等)
ディスプレイ			...	
リスティング		???	...	
ソーシャル			...	

間接CVも含めた広告の成果を可視化できておらず、
**改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない**

これから

流入チャネル	セッション数	カタログ請求数 (ラスト)	CVR(ラスト)	CVR(均等)
ディスプレイ	12,560	140	1.1%	2.4%
リスティング	22,910	710	3.1%	2.3%
ソーシャル	16,443	401	2.4%	3.5%

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 × キャンペーン名
4	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名 × 広告グループ

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	セッション数	カタログ請求数 (ラスト)	CVR (ラスト)	カタログ請求数 (ファースト)	CVR (ファースト)	カタログ請求数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	12,560	140	1.1%	380	3.0%	295	2.4%
リスティング	22,910	710	3.1%	424	1.9%	532	2.3%
ソーシャル	16,443	401	2.4%	644	3.9%	578	3.5%
メール	8,775	322	3.7%	125	1.4%	168	1.9%
アフィリエイト	6,385	211	3.3%	102	1.6%	134	2.1%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO2『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	カタログ請求数 (ラスト)	CVR (ラスト)	カタログ請求数 (ファースト)	CVR (ファースト)	カタログ請求数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	Google	448,415	23,318	5.2%	22,869	5.1%	22,421	5.0%
ディスプレイ	Yahoo	392,363	21,579	5.5%	22,869	5.2%	16,872	4.3%
リスティング	Google	252,233	27,745	11.0%	26,485	10.5%	25,476	10.1%
リスティング	Yahoo	308,285	27,746	9.1%	27,437	8.9%	28,362	9.2%
メール	-	198,285	19,431	9.8%	27,437	9.1%	28,362	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 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	セッション数	カタログ請求数 (ラスト)	CVR (ラスト)	カタログ請求数 (ファースト)	CVR (ファースト)	カタログ請求数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	Google	期間限定セール	90,243	5,332	5.9%	5,021	5.6%	3,881	4.3%
ディスプレイ	Google	冬の売り尽くし	70,625	2,899	4.1%	3,673	5.2%	2,883	4.1%
ディスプレイ	Google	全品20%OFF キャンペーン	74,549	9,879	13.3%	7,869	10.6%	3,544	4.8%
ディスプレイ	Google	大感謝セール	86,320	10,928	12.7%	8,822	10.2%	3,712	4.3%
ディスプレイ	Google	サマーバーゲン	70,625	6,524	9.2%	4,003	5.7%	3,466	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	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	○	-
6	月	テキスト	-	-	○	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	カタログ請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	カタログ請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	試乗予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	試乗予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	見積申込者数-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

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
25	見積申込数-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	商談申込数-計算用	整数	-	-	-	○
28	カタログ請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
29	カタログ請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
30	カタログ請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	カタログ請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
32	カタログ請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
33	カタログ請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
34	試乗予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	試乗予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	試乗予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	試乗予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
38	試乗予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
39	試乗予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
40	見積申込数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	見積申込数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	見積申込数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	見積申込数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
44	見積申込数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
45	見積申込数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
46	商談申込数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	商談申込数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
48	商談申込数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

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
49	商談申込数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
50	商談申込数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
51	商談申込数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
52	性別	テキスト	-	-	○	-
53	年代	テキスト	-	-	○	-
54	年齢	テキスト	-	-	○	-
55	エリア	テキスト	-	-	○	-
56	都道府県	テキスト	-	-	○	-
57	会員種別	テキスト	-	-	○	-
58	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
59	カタログ請求ID	テキスト	-	-	○	-
60	請求カタログ名	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
61	請求カタログ希望サービス	テキスト	-	-	○	-
62	請求カタログ請求のきっかけ	テキスト	-	-	○	-
63	試乗予約ID	テキスト	-	-	○	-
64	試乗予約車名	テキスト	-	-	○	-
65	試乗予約店舗名	テキスト	-	-	○	-
66	見積申込ID	テキスト	-	-	○	-
67	見積申込商品名	テキスト	-	-	○	-
68	見積申込店舗名	テキスト	-	-	○	-
69	見積金額	整数	-	-	○	-
70	商談申込ID	テキスト	-	-	○	-
71	商談申込店舗名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	28	月次広告媒体別CPA分析



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	CPA
Google	2021	1	...	
Google	2021	2	? ? ?	
Google	2021	3	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	CPA
Google	2021	1	3,614,580	5,061
Google	2021	2	2,952,060	5,277
Google	2021	3	3,014,190	4,985
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × 広告媒体



レポート：NO1『年/月 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	広告媒体	PV数	セッション数	カタログ請求数 [直接]	CVR (カタログ請求)	CPA
2021	1	Google	3,614,580	1,445,832	15,904	1.1%	5,061
2021	1	Yahoo	2,952,060	1,180,824	15,351	1.3%	5,277
2021	2	Google	3,014,190	1,205,676	10,851	0.9%	4,985
2021	2	Yahoo	3,685,020	1,474,008	11,792	0.8%	5,315
2021	3	Google	3,089,700	1,235,880	14,831	1.2%	5,109
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

月次広告媒体別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月-広告媒体	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
6	広告種別	テキスト	-	-	○	-
7	広告コスト	整数	-	-	-	●
8	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
9	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
10	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
11	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
12	カタログ請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	カタログ請求数[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
14	カタログ請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	試乗予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	試乗予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	試乗予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	見積申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	見積申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見積申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	商談申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	商談申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込者数[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	29	<u>日次広告媒体別CPA分析</u>



実現できること



日×広告媒体別に**CPAの変動を可視化し、**
広告運用を最適化させる

これまで

広告媒体	年	月	日	PV数	CPA
Google	2021	7	1
Google	2021	7	2	? ? ?	...
Google	2021	7	3
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

広告媒体	年	月	日	PV数	CPA
Google	2021	7	1	120,486	5,061
Google	2021	7	2	98,402	5,227
Google	2021	7	3	100,473	4,985
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × 広告媒体



レポート：NO1『年/月/日 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	広告媒体	PV数	セッション数	カタログ請求数 [直接]	...	CPA
2021	1	1	Google	120,486	48,194	514	...	5,061
2021	1	1	Yahoo	98,402	39,361	401	...	5,227
2021	1	2	Google	100,473	40,189	425	...	4,985
2021	1	2	Yahoo	122,834	49,134	510	...	5,315
2021	1	3	Google	102,990	41,196	424	...	5,109
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

日次広告媒体別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-広告媒体	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	●	-
6	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
7	広告種別	テキスト	-	-	○	-
8	広告コスト	整数	-	-	-	●
9	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
10	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	カタログ請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	カタログ請求数[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
15	カタログ請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	試乗予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	試乗予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	試乗予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	見積申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見積申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見積申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	商談申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	商談申込者数[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	30	<u>月次広告キャンペーン別CPA分析</u>



実現できること



月×広告キャンペーン別に**CPAの変動を可視化し、**
広告運用を最適化させる

これまで

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	期間限定セール	...	
2021	1	冬の売り尽くし	? ? ?	
2021	1	全品20%OFF キャンペーン	...	

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

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	期間限定セール	37,500	12.9%
2021	1	冬の売り尽くし	31,240	9.9%
2021	1	全品20%OFF キャンペーン	16,543	10.1%

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 × キャンペーン名



レポート：NO1『年/月 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	キャンペーン名	PV数	セッション数	カタログ請求数 [直接]	CVR (カタログ請求)	CPA
2021	1	期間限定セール	3,614,580	1,445,832	15,904	1.1%	5,175
2021	1	冬の売り尽くし	2,952,060	1,180,824	14,170	1.2%	5,396
2021	1	全品20%OFF キャンペーン	3,014,190	1,205,676	10,851	0.9%	4,971
2021	1	大感謝セール	3,685,020	1,474,008	14,740	1.0%	5,036
2021	1	激安キャンペーン	3,089,700	1,235,880	16,066	1.3%	5,591
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

月次広告キャンペーン別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月-広告媒体-広告種別-キャンペーン名	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	○	-
6	広告種別	テキスト	-	-	○	-
7	キャンペーン名	テキスト	-	-	●	-
8	広告コスト	整数	-	-	-	●
9	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
10	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	カタログ請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	カタログ請求数[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
15	カタログ請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	試乗予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	試乗予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	試乗予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	見積申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見積申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見積申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	商談申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	商談申込者数[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	31	<u>日次広告キャンペーン別CPA分析</u>



実現できること



日×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

年	月	日	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	1	期間限定セール	...	
2021	1	1	冬の売り尽くし	?-?-?	
2021	1	1	全品20%OFFキャンペーン	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

年	月	日	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	1	期間限定セール	120,486	5,123
2021	1	1	冬の売り尽くし	98,402	5,215
2021	1	1	全品20%OFFキャンペーン	100,473	5,294
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × キャンペーン名

レポート：NO1『年/月/日 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	キャンペーン名	PV数	セッション数	カタログ請求数 [直接]	CPA	
2021	1	1	期間限定セール	120,486	48,194	627	...	5,123
2021	1	1	冬の売り尽くし	98,402	39,361	433	...	5,212
2021	1	1	全品20%OFF キャンペーン	100,473	40,189	482	...	5,294
2021	1	1	大感謝セール	122,834	49,134	442	...	5,311
2021	1	1	激安キャンペーン	102,990	41,196	412	...	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

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	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	カタログ請求者数[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
15	カタログ請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	カタログ請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	試乗予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	試乗予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	試乗予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見積申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見積申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	見積申込者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	商談申込者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	商談申込数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	商談申込者数[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	32	<u>メール成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	合計_カタログ請求数 [間接/開封]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	...
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	???
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	コンテンツ名	合計_カタログ請求数 [間接/開封]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	3,159
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	2,961
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	5,313
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率	合計_カタログ請求数 [間接/開封]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	2,162,725	2,054,585	322,155	15.7%	3,159
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	2,739,475	2,629,895	373,445	14.2%	2,961
2021	1	カー用品クロスセル促進 シナリオ	4,305,360	4,003,980	540,535	13.5%	5,313
2021	1	下取り促進シナリオ	3,904,385	3,552,990	746,400	21.0%	6,176
2021	1	試乗後の満足度 調査シナリオ	1,627,280	1,529,640	339,020	22.2%	8,188
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率	合計_カタログ請求数 [間接/開封]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	281,154	267,096	6,410	15.7%	411
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	324,409	308,188	7,397	15.5%	344
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	216,273	205,459	4,931	16.5%	178
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	メンテナンスの お知らせ	108,136	102,729	2,466	15.2%	101
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	保険の紹介	432,545	410,917	9,862	14.8%	632
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

メール成果分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	開封数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
23	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
24	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
25	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
26	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
27	カタログ請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	試乗予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	見積申込数[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

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
31	見積申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	商談申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	カタログ請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	カタログ請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	試乗予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	試乗予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	見積申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	見積申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	商談申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
41	商談申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	カタログ請求数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
43	カタログ請求者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	試乗予約数[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
45	試乗予約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	見積申込数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
47	見積申込者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	商談申込数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
49	商談申込者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	カタログ請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
51	カタログ請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	試乗予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
53	試乗予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	見積申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
55	見積申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	商談申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
57	商談申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	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	33	<u>メール開封時間帯分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

メール 配信年	メール 配信月	~09:00 開封者数	~12:00 開封者数	...	~00:00 開封者数
2021	1	89	739	...	104
2021	2	45	823	...	110
2021	3	82	616	...	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 × 開封時間帯
2	メール配信年/月 × 開封時間帯
3	メール配信年/月/日 × 開封時間帯
4	メールコンテンツ名 × 開封時間帯
5	性別 × 開封時間帯
6	年代 × 開封時間帯

NO	項目
7	都道府県 × 開封時間帯
8	メール配信年 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯
9	メール配信年/月 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯
10	メール配信年/月/日 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯
11	メール配信年 × 性別 × 開封時間帯

etc...

レポート：NO2『メール配信年/月 × 開封時間帯』

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	104
2021	2	45	90	823	454	258	110
2021	3	82	189	616	392	492	138
2021	4	90	208	678	431	541	152
2021	5	78	180	585	372	467	131
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

メール開封時間帯分析用

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

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

※ ● : 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	34	<u>web接客成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	施策名	コンテンツ名	CVR
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	...
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	???
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

web接客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	施策名	コンテンツ名	CVR
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	1.7%
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	1.2%
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	0.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

web接客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	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	カタログ請求数 [直接]	CVR
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	2,162,725	49,310	2.3%	2,909	5.9%
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	2,739,475	68,900	2.5%	3,100	5.5%
2021	1	カー用品クロスセル促進 シナリオ	4,305,360	207,430	4.8%	3,933	5.2%
2021	1	下取り促進シナリオ	3,904,385	309,110	7.9%	5,409	5.5%
2021	1	試乗後の満足度 調査シナリオ	1,627,280	125,225	7.7%	5,110	5.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『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	カタログ請求数 [直接]	CVR
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	281,154	6,410	15.3%	256	4.0%
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	324,409	7,397	15.5%	344	4.5%
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	216,273	4,931	14.5%	178	4.3%
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	メンテナンスの お知らせ	108,136	2,466	15.7%	101	4.4%
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	保険の紹介	432,545	9,862	16.3%	632	4.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

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	分析名	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	カタログ請求数[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
17	カタログ請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	試乗予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	見積申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	商談申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	カタログ請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
25	カタログ請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	試乗予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
27	試乗予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	見積申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
29	見積申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	商談申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	商談申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	35	SMS成果分析



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	...
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	???
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

SMS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	コンテンツ名	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	411
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	344
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	178
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

SMS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/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	...	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	2,162,725	2,054,585	49,310	15.3%	5.9%	...	3,159
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	2,739,475	2,629,895	68,900	18.4%	4.0%	...	2,961
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	4,305,360	4,003,980	207,430	38.4%	2.5%	...	5,313
2021	1	下取り 促進シナリオ	3,904,385	3,552,990	309,110	41.4%	2.0%	...	6,176
2021	1	試乗後の満足度 調査シナリオ	1,627,280	1,529,640	xx125,225x	36.9%	6.5%	...	8,188
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	...	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	281,154	267,096	6,410	15.3%	...	411
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	324,409	308,188	7,397	15.5%	...	344
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	216,273	205,459	4,931	14.5%	...	178
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	メンテナンスの お知らせ	108,136	102,729	2,466	15.7%	...	101
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	保険の紹介	432,545	410,917	9,862	16.3%	...	632
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

SMS成果分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	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	年齢	テキスト	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	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	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ
ファイル名

SMS成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
26	カタログ請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	試乗予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見積申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	商談申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	カタログ請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
34	カタログ請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	試乗予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	試乗予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見積申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
38	見積申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	商談申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	商談申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	カタログ請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
42	カタログ請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	試乗予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
44	試乗予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	見積申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
46	見積申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	商談申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
48	商談申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	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	36	LINE成果分析



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	???	???
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ

LINE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	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	2,162,725	3,159
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	2,739,475	2,961
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	4,305,360	5,313

LINE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/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	...	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	2,162,725	2,054,585	49,310	15.3%	5.9%	...	3,159
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	2,739,475	2,629,895	68,900	18.4%	4.0%	...	2,961
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	4,305,360	4,003,980	207,430	38.4%	2.5%	...	5,313
2021	1	下取り 促進シナリオ	3,904,385	3,552,990	309,110	41.4%	2.0%	...	6,176
2021	1	試乗後の満足度 調査シナリオ	1,627,280	1,529,640	125,225	36.9%	6.5%	...	8,188
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	...	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	281,154	267,096	6,410	15.3%	...	411
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	324,409	308,188	7,397	15.5%	...	344
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	216,273	205,459	4,931	14.5%	...	178
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	メンテナンスの お知らせ	108,136	102,729	2,466	15.7%	...	101
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	保険の紹介	432,545	410,917	9,862	16.3%	...	632
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
17	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
18	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
19	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
20	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
21	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
22	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
23	カタログ請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	試乗予約数[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

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
25	試乗予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	見積申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	商談申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	カタログ請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
31	カタログ請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	試乗予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	試乗予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	見積申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	見積申込者数[間接/配信]-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
36	商談申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	商談申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	カタログ請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
39	カタログ請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	試乗予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	試乗予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	見積申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	見積申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	商談申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	商談申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	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	37	<u>アプリPush成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	???	???
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ

アプリPush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	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	432,545	616
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	547,895	598
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	861,072	1,089

アプリPush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/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	...	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	432,545	410,917	9,862	2.3%	5.9%	...	616
2021	1	保証プラン 加入促進シナリオ	547,895	525,979	13,780	2.5%	4.0%	...	598
2021	1	カー用品クロスセル 促進シナリオ	861,072	800,796	41,486	4.8%	2.5%	...	1,089
2021	1	下取り 促進シナリオ	780,877	710,598	61,822	7.9%	2.0%	...	1,640
2021	1	試乗後の満足度 調査シナリオ	325,456	305,928	25,045	7.7%	6.5%	...	1,656
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	...	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	タイヤ交換 推奨のお知らせ	432,545	410,917	9,862	2.3%	...	616
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	オイル交換 推奨のお知らせ	547,895	525,979	13,780	2.5%	...	598
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	消耗品の定期 交換のお知らせ	861,072	800,796	41,486	4.8%	...	1,089
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	メンテナンスの お知らせ	780,877	710,598	61,822	7.9%	...	1,640
2021	1	アフターサービス 利用促進シナリオ	保険の紹介	325,456	305,928	25,045	7.7%	...	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

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	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
17	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
18	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
19	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
20	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
21	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
22	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
23	カタログ請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	試乗予約数[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

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
25	試乗予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	見積申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	商談申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	カタログ請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
31	カタログ請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	試乗予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	試乗予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	見積申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	見積申込者数[間接/配信]-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
36	商談申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	商談申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	カタログ請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
39	カタログ請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	試乗予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	試乗予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	見積申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	見積申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	商談申込数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	商談申込者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	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	38	<u>チャンネル別施策成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	メール	...	
2021	1	SMS	???	
2021	1	LINE	...	

チャンネルの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	チャンネル	アプローチ数	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	メール	271,732	216,263
2021	1	SMS	95,434	212,164
2021	1	LINE	153,307	261,381

チャンネルの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	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	合計_カタログ請求数 [直接]	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
メール	3,260,784	15,072	168	228
SMS	1,145,208	27,492	852	972
LINE	1,839,684	19,728	1,752	1,692
アプリPush	1,017,612	25,500	1,416	1,548
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	合計_カタログ請求数 [直接]	合計_カタログ請求数 [間接/配信]
2021	1	メール	271,732	1,256	14	19
2021	1	SMS	95,434	2,291	71	81
2021	1	LINE	153,307	1,644	146	141
2021	1	アプリPush	84,801	2,125	118	129
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

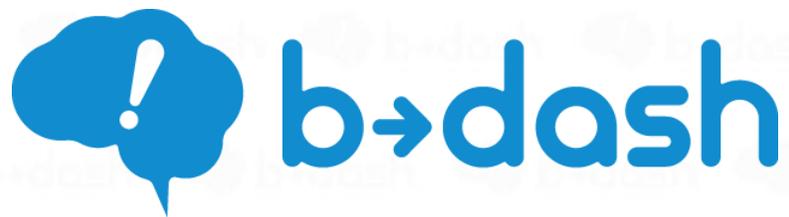
データファイル名

チャンネル別施策成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信年月日-チャンネル	テキスト	●	-	-	-
2	配信年月日	日付	-	●	-	-
3	配信年	テキスト	-	-	●	-
4	配信月	テキスト	-	-	●	-
5	配信日	テキスト	-	-	○	-
6	配信時間	テキスト	-	-	○	-
7	チャンネル	テキスト	-	-	●	-
8	アプローチ数-計算用	整数	-	-	-	●
9	クリック数-計算用	整数	-	-	-	●
10	カタログ請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
11	カタログ請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	試乗予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	試乗予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	見積申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	見積申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	商談申込数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	商談申込者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	カタログ請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
19	カタログ請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	試乗予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
21	試乗予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	見積申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見積申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	商談申込数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
25	商談申込者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



～ 免責事項 ～

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