



施策/分析一覧

ドメイン事業者様向け

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

施策

分析

シナリオ



アプリ/web接客



BI





BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
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	P7~11
		2	サービス別売上分析	サービス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	P12~17
		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	P18~23
	優良顧客の把握	4	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P24~27
		5	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P28~31
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	6	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべき工程を把握する	P33~37
		7	更新率分析(顧客)	アカウント別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P38~44
		8	更新率分析(顧客×サービス)	アカウント×購入サービス別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P45~50
	アプローチすべきタイミングの把握	9	ドメイン購入からのサービス追加購入転換タイミング分析	初回購入から何週間後に追加サービス購入に至ったのかを可視化し、サービス追加購入しやすいタイミングを把握する	P51~55
	アプローチすべきサービスの把握	10	サービス別の閲覧購入状況分析	各サービス別に閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P56~61
サイトアクセス分析を したい	アクセス状況の可視化	11	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	P63~66
		12	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	P67~71
		13	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、流入状況を把握する	P72~76
		14	アプリ利用状況分析	月/週単位で顧客数/CVRなどの推移を可視化し、アプリ利用率改善に向けた施策を最適化させる	P77~81
	利用デバイスの可視化	15	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P82~86
		16	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	P87~91
		17	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	P92~96



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
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	18	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	P98~105
		19	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	P106~113
		20	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	P114~121
		21	月次広告媒体別広告効果分析	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	P122~126
		22	日次広告媒体別広告効果分析	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	P127~131
		23	月次広告キャンペーン別広告効果分析	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	P132~136
		24	日次広告キャンペーン別広告効果分析	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	P137~141
	b→dash施策からの効果可視化	25	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、配信から売上に寄与する施策を把握する	P142~148
		26	メール別購入サービス分析	メール施策別に購入のあったサービスを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P149~154
		27	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	P155~159
		28	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P160~165
		29	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P166~172
		30	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P173~179
		31	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P180~186
		32	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、配信から売上に寄与する施策を把握する	P187~192

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	P7～11
		2	サービス別売上分析	サービス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	P12～17
		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	P18～23
	優良顧客の把握	4	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P24～27
		5	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P28～31
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	6	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべき工程を把握する	P33～37
		7	更新率分析(顧客)	アカウント別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P38～44
		8	更新率分析(顧客×サービス)	アカウント×購入サービス別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P45～50
	アプローチすべきタイミングの把握	9	ドメイン購入からのサービス追加購入転換タイミング分析	初回購入から何週間後に追加サービス購入に至ったのかを可視化し、サービス追加購入しやすいタイミングを把握する	P51～55
	アプローチすべきサービスの把握	10	サービス別の閲覧購入状況分析	各サービス別に閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P56～61
サイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	11	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	P63～66
		12	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	P67～71
		13	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、流入状況を把握する	P72～76
		14	アプリ利用状況分析	月/週単位で顧客数/CVRなどの推移を可視化し、アプリ利用率改善に向けた施策を最適化させる	P77～81
	利用デバイスの可視化	15	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P82～86
		16	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	P87～91
		17	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	P92～96

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	月	1日 売上金額	2日 売上金額	31日 売上金額
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

年	月	1日 売上金額	2日 売上金額	31日 売上金額
2021	1	240,398	190,517	...
2021	2	197,126	156,224	...
2021	3	336,557	266,724	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年
2	年/月
3	年/月/日

etc...



レポート：NO3『年/月/日』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	1日	2日	3日	4日	5日	...	31日
		売上金額	売上金額	売上金額	売上金額	売上金額		売上金額
2021	1	240,398	190,517	112,375	99,613	154,804	...	440,594
2021	2	197,126	156,224	92,148	81,683	126,939	...	-
2021	3	336,557	266,724	157,325	139,458	216,726	...	616,832
2021	4	264,438	209,569	123,613	109,574	170,284	...	-
2021	5	288,478	228,620	134,850	119,536	185,765	...	528,713
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

売上分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注ID	テキスト	●	-	○	-
2	受注年月日	日付	-	●	-	●
3	受注年	テキスト	-	-	●	-
4	受注月	テキスト	-	-	●	-
5	受注日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	受注時間	テキスト	-	-	○	-
7	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
8	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
12	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
13	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
14	ドメイン名	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
15	サービスID	テキスト	-	-	○	-
16	アイテム名	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	-	-	○	-
24	支払方法	テキスト	-	-	○	-
25	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
26	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
27	新規/リピーター	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	<u>サービス別売上分析</u>



実現できること



サービス別に**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

サービスID	購入者数	購入回数	売上金額
A001			
A002		???	
A003			

⋮
サービス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

サービスID	購入者数	購入回数	売上金額
A001	10,672	15,193	3,828,619
A002	10,885	15,497	3,905,191
A003	10,459	14,889	3,752,047

⋮
サービス別に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	サービスID
2	アイテム名
3	年/月 × サービスID
4	年/月 × アイテム名
6	年/月 × サービスID × 性別

NO	項目
7	年/月 × サービスID × 年代
8	年/月 × サービスID × 都道府県
9	年/月 × サービスID × 会員種別
10	年/月 × サービスID × 会員ランク

etc...



レポート：NO1『サービスID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

サービスID

購入者数

購入回数

売上金額

A001

10,672

15,193

3,828,619

A002

10,885

15,497

3,905,191

A003

10,459

14,889

3,752,047

A004

11,099

15,801

3,981,764

A005

10,779

15,345

3,866,905

⋮

⋮

⋮

⋮

※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 × サービスID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	サービスID	購入者数	購入回数	売上金額
2021	1	A001	1,786	2,505	638,103
2021	1	A002	1,857	2,605	663,627
2021	1	A003	1,964	2,755	701,913
2021	1	A004	2,500	3,507	893,344
2021	1	A005	1,732	2,430	618,960
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

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	受注ID	テキスト	●	-	○	-
2	受注年月日	日付	-	●	○	-
3	受注年	テキスト	-	-	○	-
4	受注月	テキスト	-	-	○	-
5	受注日	テキスト	-	-	○	-
6	受注時間	テキスト	-	-	○	-
7	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
8	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
12	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
13	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
14	ドメイン名	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
15	サービスID	テキスト	-	-	●	-
16	アイテム名	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	-	-	○	-
24	支払方法	テキスト	-	-	○	-
25	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
26	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
27	新規/リピーター	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	購入者数	購入回数	売上金額
10			
20		???	
30			

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

これから

年代	購入者数	購入回数	売上金額
10	10,678	15,198	3,828,384
20	12,814	18,238	4,594,061
30	14,949	21,277	5,359,738

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

NO	項目
9	年/月 × 会員種別
10	年/月 × 会員ランク
11	年/月 × サービスID × 性別
12	年/月 × サービスID × 年代
13	年/月 × サービスID × 都道府県
14	年/月 × サービスID × 会員種別
15	年/月 × サービスID × 会員ランク

etc…



レポート：NO2『年代』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

年代

購入者数

購入回数

売上金額

10

10,678

15,198

3,828,384

20

12,814

18,238

4,594,061

30

14,949

21,277

5,359,738

40

10,464

14,894

3,751,816

50

9,503

13,526

3,407,262

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO6『年/月 × 性別』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	性別	購入者数	購入回数	売上金額
2021	1	男	29,204	41,567	10,470,631
2021	1	女	26,958	39,776	9,796,509
2021	1	男	29,788	42,398	10,680,044
2021	1	女	27,228	40,174	9,894,474
2021	1	男	28,620	40,735	10,261,218
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

売上分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注ID	テキスト	●	-	○	-
2	受注年月日	日付	-	●	○	-
3	受注年	テキスト	-	-	○	-
4	受注月	テキスト	-	-	○	-
5	受注日	テキスト	-	-	○	-
6	受注時間	テキスト	-	-	○	-
7	受注曜日	テキスト	-	-	○	-
8	平日フラグ	真偽値	-	-	○	-
9	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	購入回数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	売上金額-計算用	整数	-	-	-	●
12	利用ポイント数-計算用	整数	-	-	-	○
13	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
14	ドメイン名	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
15	サービスID	テキスト	-	-	○	-
16	アイテム名	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	-	-	○	-
24	支払方法	テキスト	-	-	○	-
25	流入チャネル	テキスト	-	-	○	-
26	注文金額帯	テキスト	-	-	○	-
27	新規/リピーター	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
優良顧客の 把握	4	<u>デシル分析</u>



実現できること



購入金額をもとに、**ランクを10等分**することで
優良顧客を把握する

これまで

顧客ランク	顧客数	合計購入金額	売上金額比率	1人あたりの平均購入回数
ランク01			...	
ランク02		???	...	
ランク03			...	

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

これから

顧客ランク	顧客数	合計購入金額	売上金額比率		1人あたりの 平均購入回数
ランク01	20	4,039,100	30.2%	...	1
ランク02	20	2,755,500	20.6%	...	1
ランク03	20	2,020,400	15.1%	...	1

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

集計期間 90日前 ~ 終了日なし 					
顧客ランク	顧客数	合計購入金額	売上金額比率	1人あたりの平均購入…	1人あたりの平均購入…
ランク 01	20人	4,039,100円	30.2%	201,955.0円	1.0回
ランク 02	20人	2,755,500円	20.6%	131,214.3円	1.0回
ランク 03	20人	2,020,400円	15.1%	96,209.5円	1.0回
ランク 04	20人	1,444,900円	10.8%	72,245.0円	1.0回
ランク 05	20人	1,156,500円	8.6%	55,071.4円	1.0回
ランク 06	20人	839,600円	6.3%	39,981.0円	1.0回
ランク 07	20人	565,300円	4.2%	28,265.0円	1.0回
ランク 08	20人	340,500円	2.5%	16,214.3円	1.0回
ランク 09	20人	172,500円	1.3%	8,214.3円	1.0回
ランク 10	20人	58,900円	0.4%	2,804.8円	1.0回



利用するデータファイル

データ
ファイル名

デシル分析用

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
優良顧客の 把握	5	<u>RFM分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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

対象断面

2020/11/18

比較断面

未設定

最終購入からの経過日数

累計購入金額

~19,999円

~49,999円

~69,999円

~99,999円

100,000円~

~30日

106人

796人

1,799人

2,963人

4,656人

~90日

1,005人

1,164人

1,746人

4,021人

4,127人

~180日

1,640人

1,323人

1,429人

1,640人

2,751人

~365日

3,281人

2,699人

2,487人

1,323人

212人

366日~

4,339人

3,228人

3,016人

1,005人

159人



利用するデータファイル

データ ファイル名

RFM分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	受注ID	テキスト	●	-	-	-
2	受注日	テキスト	-	●	-	-
3	アカウントID	テキスト	-	-	-	●
4	受注金額	整数	-	-	-	●
5	性別	テキスト	-	-	○	-
6	年代	テキスト	-	-	○	-
7	年齢	テキスト	-	-	○	-
8	エリア	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
9	都道府県	テキスト	-	-	○	-
10	会員種別	テキスト	-	-	○	-
11	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
12	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
13	ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
14	サービスID	テキスト	-	-	○	-
15	アイテム名	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	P7～11
		2	サービス別売上分析	サービス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	P12～17
		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	P18～23
	優良顧客の把握	4	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P24～27
		5	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P28～31
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	6	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべき工程を把握する	P33～37
		7	更新率分析(顧客)	アカウント別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P38～44
		8	更新率分析(顧客×サービス)	アカウント×購入サービス別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P45～50
	アプローチすべきタイミングの把握	9	ドメイン購入からのサービス追加購入転換タイミング分析	初回購入から何週間後に追加サービス購入に至ったのかを可視化し、サービス追加購入しやすいタイミングを把握する	P51～55
	アプローチすべきサービスの把握	10	サービス別の閲覧購入状況分析	各サービス別に閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P56～61
サイトアクセス分析を したい	アクセス状況の可視化	11	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	P63～66
		12	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	P67～71
		13	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、流入状況を把握する	P72～76
		14	アプリ利用状況分析	月/週単位で顧客数/CVRなどの推移を可視化し、アプリ利用率改善に向けた施策を最適化させる	P77～81
	利用デバイスの可視化	15	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P82～86
		16	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	P87～91
		17	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	P92～96

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	6	<u>購入転換率分析</u>



実現できること



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

これまで

初回購入年	初回購入者数	1ヶ月目 継続者数	3ヶ月目 継続率
2017		...	
2018		???	...
2019		...	

ビジネスプロセスの歩留まりが可視化できておらず、
改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

初回購入年	初回購入者数	1ヶ月目 継続者数	3ヶ月目 継続率
2017	62,398	30,637	74.3%
2018	74,878	27,480	79.1%
2019	56,158	26,675	54.7%

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入年
2	初回購入年/月
3	初回購入年/月/日
4	性別
5	年代
6	エリア

NO	項目
7	都道府県
8	初回購入サービス
9	初回購入サービスID
10	初回購入年 × 性別
11	初回購入年 × 年代
12	初回購入年 × エリア

etc...



レポート：NO1『初回購入年』

集計期間

2017/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年

初回購入者数

1ヶ月目
継続者数

1ヶ月目
継続率

2ヶ月目
継続者数

2ヶ月目
継続率

3ヶ月目
継続者数

3ヶ月目
継続率

2017

62,398

30,637

49.1%

20,037

65.4%

14,887

74.3%

...

2018

74,878

27,480

36.7%

16,955

61.7%

13,412

79.1%

...

2019

56,158

26,675

47.5%

12,964

48.6%

7,091

54.7%

...

2020

88,605

46,606

52.6%

25,633

55.0%

16,098

62.8%

...

2021

81,117

47,291

58.3%

32,584

68.9%

23,623

72.5%

...

※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

購入転換率分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	アカウントID	テキスト	●	-	○	-
2	会員登録年月日	日付	-	○	-	-
3	会員登録年	テキスト	-	-	○	-
4	会員登録月	テキスト	-	-	○	-
5	会員登録日	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
7	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
8	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
9	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
10	初回購入ドメインID	テキスト	-	-	○	-
11	初回購入ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
12	初回購入サービスID	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	初回購入アイテム名	テキスト	-	-	○	-
14	初回購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	継続者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	累計購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
17	性別	テキスト	-	-	○	-
18	年代	テキスト	-	-	○	-
19	年齢	整数	-	-	○	-
20	エリア	テキスト	-	-	○	-
21	都道府県	テキスト	-	-	○	-
22	会員種別	テキスト	-	-	○	-
23	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※#15：1ヶ月～6ヶ月目分のカラムをご用意頂きます

※#15：1ヶ月～3ヶ月目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	7	更新率分析(顧客)



実現できること



アカウント別に**ドメイン期限の更新率を可視化し、
定着状況を把握**する

これまで

初回購入年	初回購入者数	1ヶ月目 継続者数	4ヶ月目 離脱率
2017		...	
2018		???	...
2019		...	

顧客ごとにドメイン期限の更新率を可視化できておらず、
**改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回購入年	初回購入者数	1ヶ月目 継続者数	4ヶ月目 離脱率
2017	62,398	62,398	22.4%
2018	74,878	27,480	19.9%
2019	56,158	26,675	42.7%

顧客ごとにドメイン期限の更新率を可視化することで、
**改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入年
2	初回購入年 × 初回購入サービスID
3	初回購入年 × 初回購入アイテム名
4	初回購入年 × 性別
5	初回購入年 × 年代
6	初回購入年 × 初回購入サービスID × 年代
7	初回購入年 × 初回購入アイテム名 × 年代

etc...



レポート：NO1『初回購入年』

集計期間

2017/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年

初回購入者数

1ヶ月目
継続者数

1ヶ月目
継続率

1ヶ月目
離脱者数

1ヶ月目
離脱率

2ヶ月目
継続者数

2ヶ月目
継続率

2017

62,398

30,637

49.1%

15,594

50.9%

20,037

65.4%

...

2018

74,878

27,480

36.7%

17,395

63.3%

16,955

61.7%

...

2019

56,158

26,675

47.5%

14,004

52.5%

12,964

48.6%

...

2020

88,605

46,606

52.6%

22,091

47.4%

25,633

55.0%

...

2021

81,117

47,291

58.3%

19,721

41.7%

32,584

68.9%

...

※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『初回購入年 × 初回購入サービスID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
初回購入年	初回購入サービスID	初回購入者数	1ヶ月目継続率	1ヶ月目継続者数	1ヶ月目離脱者数	1ヶ月目離脱率	2ヶ月目継続者数	2ヶ月目継続率	
2021	A001	10,672	6,915	64.8%	3,757	35.2%	4,958	71.7%	...
2021	A002	15,962	10,599	66.4%	5,363	33.6%	6,296	59.4%	...
2021	A003	9,912	7,107	71.7%	2,805	28.3%	5,010	70.5%	...
2021	A004	12,911	6,029	46.7%	6,882	53.3%	5,191	86.1%	...
2021	A005	14,206	8,509	59.9%	5,697	40.1%	7,293	85.7%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO6『初回購入年 × 初回購入サービスID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年	初回購入サービスID	年代	初回購入者数	1ヶ月目継続者数	1ヶ月目継続率	1ヶ月目離脱者数	1ヶ月目離脱率	2ヶ月目継続者数	
2021	A001	10	10,678	5,167	48.4%	5,511	51.6%	3,061	...
2021	A002	20	11,502	6,872	59.7%	4,630	40.3%	2,997	...
2021	A003	30	11,797	5,870	49.8%	5,927	50.2%	3,669	...
2021	A004	40	9,617	4,436	46.1%	5,181	53.9%	2,971	...
2021	A005	50	13,072	5,197	39.8%	7,875	60.2%	3,061	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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

更新率分析(アカウント)用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	アカウントID	テキスト	●	-	○	-
2	初回購入ドメインID	テキスト	-	-	○	-
3	初回購入ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
4	初回購入サービスID	テキスト	-	-	○	-
5	初回購入アイテム名	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
7	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
8	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
9	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
10	初回購入者数-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	継続者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	離脱者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	性別	テキスト	-	-	○	-
14	年代	テキスト	-	-	○	-
15	年齢	整数	-	-	○	-
16	エリア	テキスト	-	-	○	-
17	都道府県	テキスト	-	-	○	-
18	会員種別	テキスト	-	-	○	-
19	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※ #11、12：1ヶ月～6ヶ月目分のカラムをご用意頂きます
※ #11、12：1ヶ月～4ヶ月目は必須となります
※ ●：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	8	更新率分析 (顧客×サービス)



実現できること



アカウント×購入サービス別に**ドメイン期限の更新率を可視化し、
定着状況を把握**する

これまで

初回 購入年	初回購入 サービスID	購入者数	1ヶ月目 継続者数	4ヶ月目 離脱率
2021	A001		...	
2021	A002		???	...
2021	A003		...	

アカウント×購入サービス別にドメイン期限の更新率を
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 購入年	初回購入 サービスID	購入者数	1ヶ月目 継続者数		4ヶ月目 離脱率
2021	A001	4,831	1,723	...	33.8%
2021	A002	5,192	1,330	...	40.9%
2021	A003	4,710	1,261	...	43.6%

アカウント×購入サービス別にドメイン期限の更新率を
可視化することで、**改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入年 × 購入サービスID
2	初回購入年 × 購入アイテム名
3	初回購入年 × 購入サービスID × 性別
4	初回購入年 × 購入アイテム名 × 性別
5	初回購入年 × 購入サービスID × 年代
6	初回購入年 × 購入アイテム名 × 年代

etc...



レポート：NO1『初回購入年 × 初回購入サービスID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
初回購入年	初回購入サービスID	購入者数	1ヶ月目継続者数	1ヶ月目継続率	1ヶ月目離脱者数	1ヶ月目離脱率	2ヶ月目継続者数	2ヶ月目継続率	
2021	A001	4,831	1,723	35.7%	3,108	64.3%	917	47.6%	...
2021	A002	5,192	1,330	25.6%	3,862	74.4%	962	39.8%	...
2021	A003	4,710	1,261	26.8%	3,449	73.2%	879	40.4%	...
2021	A004	5,206	1,646	31.6%	3,560	68.4%	837	48.1%	...
2021	A005	4,401	1,484	33.7%	2,917	66.3%	916	51.1%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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『初回購入年 × 購入サービスID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年	初回購入サービスID	年代	購入者数	1ヶ月目継続者数	1ヶ月目継続率	1ヶ月目離脱者数	1ヶ月目離脱率	2ヶ月目継続者数	
2021	A001	10	926	330	35.7%	596	64.3%	157	...
2021	A001	20	1,520	906	59.6%	614	40.4%	360	...
2021	A001	30	1,326	919	69.3%	407	30.7%	371	...
2021	A001	40	1,162	576	49.6%	586	50.4%	277	...
2021	A001	50	962	324	33.7%	638	66.3%	166	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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

更新率分析(アカウント×サービス)用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	アカウントID-サービスID	テキスト	●	-	○	-
2	アカウントID	テキスト	-	-	○	-
3	購入ドメインID	テキスト	-	-	○	-
4	購入ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
5	購入サービスID	テキスト	-	-	●	-
6	購入アイテム名	テキスト	-	-	○	-
7	初回購入年月日	日付	-	●	-	-
8	初回購入年	テキスト	-	-	○	-
9	初回購入月	テキスト	-	-	○	-
10	初回購入日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	継続者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	離脱者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	性別	テキスト	-	-	○	-
15	年代	テキスト	-	-	○	-
16	年齢	整数	-	-	○	-
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	-	-	○	-

※ #12、13 : 1ヶ月～6ヶ月目分のカラムをご用意頂きます

※ #12、13 : 1ヶ月～4ヶ月目は必須となります

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アプローチすべき タイミングの把握	9	ドメイン購入からの サービス追加購入転換タイミング分析



実現できること



初回購入から何週間後に**追加サービス購入に至ったのかを可視化し、サービス追加購入しやすいタイミングを把握**する

これまで

初回購入年	初回購入月	初回購入者数	サービス追加購入者数	サービス追加購入者数 (12週後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

初回購入から何週間後に追加サービス購入に至ったのかを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効率的な施策を実施することができていない**

これから

初回購入年	初回購入月	初回購入者数	サービス追加 購入者数		サービス追加 購入者数 (12週後)
2021	1	18,691	2,927	...	29
2021	2	19,065	3,313	...	33
2021	3	17,570	3,076	...	31

初回購入から何週間後に追加サービス購入に至ったのかを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回購入年
2	初回購入年/月

etc...



レポート：NO2『初回購入年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回購入年	初回購入月	初回購入者数	サービス追加 購入者数	サービス追加 転換率	サービス追加 転換までの 平均タイミング(週)	サービス追加 購入者数(当週)	サービス追加 購入者数(1週後)	サービス追加 購入者数(2週後)	
2021	1	18,691	2,927	15.7%	4	293	205	234	...
2021	2	19,065	3,313	17.4%	4	331	232	265	...
2021	3	17,570	3,076	17.5%	4	308	215	246	...
2021	4	19,439	3,649	18.8%	5	365	255	292	...
2021	5	19,065	3,670	19.3%	4	367	257	294	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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

ドメイン購入からのサービス追加購入転換タイミング分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	アカウントID	テキスト	●	-	-	-
2	初回購入年月日	テキスト	-	●	-	-
3	初回購入年	テキスト	-	-	●	-
4	初回購入月	テキスト	-	-	●	-
5	初回購入日	テキスト	-	-	○	-
6	初回購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	サービス追加購入転換までの 平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
8	サービス追加購入転換までの 平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
9	サービス追加購入転換までの 平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
10	サービス追加購入者数-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	サービス追加購入者数-計算用 (当週~12週間後)	テキスト	-	-	-	●
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	初回購入ドメインID	テキスト	-	-	○	-
20	初回購入ドメイン名	テキスト	-	-	○	-

分析分類	#	分析名
アプローチすべきサービスの把握	10	<u>サービス別の閲覧購入状況分析</u>



実現できること



各サービス別に**閲覧数や購入数などを可視化し、
閲覧購入状況を把握**する

これまで

サービスID	PV数	PV数 (PC)	PV数 (モバイル)	売上金額 (モバイル)
A001			...	
A002		???	...	
A003			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

各サービス別に閲覧数や購入数などを
可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

サービスID	PV数	PV数 (PC)	PV数 (モバイル)	...	売上金額 (モバイル)
A001	10,589	4,552	5,541	...	441,076
A002	14,262	6,591	6,591	...	510,891
A003	13,914	4,905	4,905	...	545,772
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

各サービス別に閲覧数や購入数などを
可視化することで、**改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	サービスID
2	アイテム名

etc...



レポート：NO1『サービスID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

サービスID	PV数	PV数(PC)	PV数(モバイル)	UU数	UU数(PC)	UU数(モバイル)		売上金額(モバイル)
A001	10,589	4,552	5,541	3,031	1,041	2,516	…	441,076
A002	14,262	6,591	6,914	4,091	2,056	3,816	…	510,891
A003	13,914	4,905	5,995	3,723	1,661	2,986	…	545,772
A004	11,617	4,649	4,160	2,394	1,154	2,246	…	476,125
A005	15,378	7,085	7,215	4,825	2,864	3,916	…	585,612
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

サービス別の閲覧購入状況分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-サービスID	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	時間帯	テキスト	-	-	○	-
4	サービスID	テキスト	-	-	○	-
5	アイテム名	テキスト	-	-	●	-
6	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	○	-
7	ページURL(パラメータ付き)	テキスト	-	-	○	-
8	ページURL	テキスト	-	-	○	-
9	ページタイトル	テキスト	-	-	○	-
10	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	○	-
11	PV数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	PV数(PC)-計算用	整数	-	-	-	●
13	PV数(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	●
14	PV数(タブレット)-計算用	整数	-	-	-	○
15	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
16	UU数(PC)-計算用	整数	-	-	-	○
17	UU数(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	○
18	UU数(タブレット)-計算用	整数	-	-	-	○
19	CV数-計算用	整数	-	-	-	●
20	CV数(PC)-計算用	整数	-	-	-	●
21	CV数(モバイル)-計算用	整数	-	-	-	●
22	CV数(タブレット)-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

サービス別の閲覧購入状況分析用

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

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

※ ● : 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	P7～11
		2	サービス別売上分析	サービス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	P12～17
		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	P18～23
	優良顧客の把握	4	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P24～27
		5	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P28～31
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	6	購入転換率分析	ビジネスプロセスにおける歩留まりを可視化し、改善すべき工程を把握する	P33～37
		7	更新率分析(顧客)	アカウント別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P38～44
		8	更新率分析(顧客×サービス)	アカウント×購入サービス別にドメイン期限の更新率を可視化し、定着状況を把握する	P45～50
	アプローチすべきタイミングの把握	9	ドメイン購入からのサービス追加購入転換タイミング分析	初回購入から何週間後に追加サービス購入に至ったのかを可視化し、サービス追加購入しやすいタイミングを把握する	P51～55
	アプローチすべきサービスの把握	10	サービス別の閲覧購入状況分析	各サービス別に閲覧数や購入数などを可視化し、閲覧購入状況を把握する	P56～61
サイトアクセス分析を したい	アクセス状況の可視化	11	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	P63～66
		12	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	P67～71
		13	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、流入状況を把握する	P72～76
		14	アプリ利用状況分析	月/週単位で顧客数/CVRなどの推移を可視化し、アプリ利用率改善に向けた施策を最適化させる	P77～81
	利用デバイスの可視化	15	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P82～86
		16	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	P87～91
		17	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	P92～96

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	11	<u>ページアクセス分析</u>



実現できること



サイト全体の**アクセス状況を可視化**し、
改善すべきページを把握する

これまで

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

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

これから

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

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

サイト流入日 2020/06/04 ~ 2020/08/24 										
 ページURL 	 PV 	 セッション数 	 UU数 	 平均ページ滞在時間 	 ランディング数 	 ランディング率 	 直帰数 	 直帰率 	 離脱数 	 離脱率 
サイト全体	9,350	3,140	2,330	-	4,297	20.5%	3,645	62.3%	8,430	80.2%
/	3,000	1,000	800	00:15:45	2000	66.7%	1,700	85%	2,900	96.7%
/feature/	2,000	700	560	00:13:19	1780	89%	1,600	89.9%	1,900	95%
/function/	1,000	350	280	00:18:03	200	20.5%	150	75%	850	85%
/function/	800	250	200	00:10:34	100	12.5%	33	33.2%	730	91.3%
/seminar_event/	700	200	160	00:12:35	34	4.9%	27	79.4%	650	92.9%
/downloadlist/	450	150	120	00:15:45	24	5.3%	13	54.2%	400	88.9%
/data_pallet/	350	120	100	00:03:19	20	5.7%	14	70%	250	71.4%
/special/	250	100	30	00:08:03	105	42%	89	84.8%	200	80%
/req_material/	200	70	20	00:04:34	14	7%	11	78.6%	150	75%



利用するデータファイル

データファイル名

ページアクセス分析用

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	12	<u>ランディングページ分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	ランディングページURL
2	ランディングページタイトル

etc...



レポート：NO1『ランディングページURL』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

ランディング
ページURL

PV数

セッション数

1 セッション
あたりの平均PV

UU数

直帰数

直帰率

直接CV数

CVR

https://
toppage

23,666

18,900

1.2

17,121

6,530

34.6%

473

2.5%

https://
detail

23,193

18,119

1.2

15,945

6,399

35.3%

381

2.1%

https://
cartpage

25,323

19,330

1.3

17,011

6,987

36.1%

445

2.3%

https://
productpage

26,269

21,532

1.2

18,948

7,248

33.7%

517

2.4%

https://
inquiry

22,483

17,032

1.3

14,988

6,204

36.4%

324

1.9%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	13	<u>流入時間帯分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	14	<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	15	<u>利用デバイス分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『デバイスカテゴリ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	16	ブラウザ利用状況分析



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO1『ブラウザ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	17	<u>デバイスOS分析</u>



実現できること



OS別にセッション数やCV数などを可視化し、
改善すべきページを把握する

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『OS』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



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
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	18	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	P98~105
		19	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	P106~113
		20	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	P114~121
		21	月次広告媒体別広告効果分析	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	P122~126
		22	日次広告媒体別広告効果分析	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	P127~131
		23	月次広告キャンペーン別広告効果分析	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	P132~136
		24	日次広告キャンペーン別広告効果分析	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	P137~141
	b→dash施策からの効果可視化	25	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、配信から売上に寄与する施策を把握する	P142~148
		26	メール別購入サービス分析	メール施策別に購入のあったサービスを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P149~154
		27	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	P155~159
		28	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P160~165
		29	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P166~172
		30	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P173~179
		31	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P180~186
		32	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、配信から売上に寄与する施策を把握する	P187~192

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	18	<u>流入チャネル別CVR分析</u>



実現できること



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

これまで

流入チャネル	セッション数	購入者数	CVR (購入)
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	購入者数	CVR (購入)
ディスプレイ	1,059,678	13,311	1.3%
リスティング	986,387	12,941	1.3%
ソーシャル	953,050	11,495	1.2%

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 × 広告キャンペーン
6	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン
7	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ [°]
8	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ [°]

etc...



レポート：NO2『年/月/日 × 流入チャネル』

集計期間		2021/7/1 ~ 2021/7/31				
年	月	日	流入チャネル	セッション数	購入者数	CVR (購入)
2021	7	1	ディスプレイ	48,194	514	1.1%
2021	7	2	ディスプレイ	39,361	401	1.0%
2021	7	3	ディスプレイ	40,189	425	1.1%
2021	7	4	ディスプレイ	49,134	510	1.0%
2021	7	5	ディスプレイ	41,196	424	1.0%
2021	7	6	ディスプレイ	39,651	381	1.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間		2021/7/1 ~ 2021/7/31		
流入チャネル	広告媒体	セッション数	購入者数	CVR (購入)
ディスプレイ	Google	435,807	4,793	1.1%
ディスプレイ	Yahoo	423,871	4,238	1.0%
リスティング	Google	591,832	11,244	1.9%
リスティング	Yahoo	594,555	10,701	1.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	日	流入チャネル	広告媒体	セッション数	購入者数	CVR (購入)
2021	1	1	ディスプレイ	Google	1,606	17	1.1%
2021	1	2	ディスプレイ	Google	1,312	13	1.0%
2021	1	3	ディスプレイ	Google	1,340	14	1.1%
2021	1	4	ディスプレイ	Google	1,638	17	1.0%
2021	1	5	ディスプレイ	Google	1,373	14	1.0%
2021	1	6	ディスプレイ	Google	1,322	13	1.0%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ ファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	購入者数-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
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
24	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
25	購入数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
26	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
27	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
28	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	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
31	年齢	整数	-	-	○	-
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	受注ID	テキスト	-	-	○	-
37	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
38	ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
39	サービスID	テキスト	-	-	○	-
40	アイテム名	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	19	<u>流入チャネル別一気通貫分析</u>



実現できること



セッションから売上までを**一気通貫で可視化し、
売上に寄与する広告を把握**する

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	購入率
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	購入率
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 × 広告キャンペーン

NO	項目
6	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン
7	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ
8	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ
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

購入者数

購入率

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%

アフィリエイト

5,660

4,117

459

11.2%

メール

4,528

3,293

442

13.4%

ソーシャル

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	購入者数	購入率
ディスプレイ	Google	4,528	3,293	439	13.3%
ディスプレイ	Yahoo	6,792	4,940	614	12.4%
リスティング	Google	2,377	1,729	264	15.3%
リスティング	Yahoo	1,585	1,153	164	14.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：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

購入者数

購入率

ディスプレイ

男

5,094

3,705

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%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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	アカウント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	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	購入者数-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
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
24	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
25	購入数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
26	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
27	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
28	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	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
31	年齢	整数	-	-	○	-
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	受注ID	テキスト	-	-	○	-
37	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
38	ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
39	サービスID	テキスト	-	-	○	-
40	アイテム名	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	20	<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	CV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	CV数 (ラスト)	CVR (ラスト)	CVR (均等)
ディスプレイ	12,560	140.0	1.1%	2.4%
リスティング	22,910	710.0	3.1%	2.3%
ソーシャル	16,443	401.0	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 × 広告キャンペーン
4	流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン × 広告グループ

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

セッション数

CV数
(ラスト)

CVR
(ラスト)

CV数
(ファースト)

CVR
(ファースト)

CV数
(均等)

CVR
(均等)

ディスプレイ

12,560

140.0

1.1%

380.0

3.0%

295.0

2.4%

リスティング

22,910

710.0

3.1%

424.0

1.9%

532.0

2.3%

ソーシャル

16,443

401.0

2.4%

644.0

3.9%

578.0

3.5%

メール

8,775

322.0

3.7%

125.0

1.4%

168.0

1.9%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO2『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	広告媒体	セッション数	CV数 (ラスト)	CVR (ラスト)	CV数 (ファースト)	CVR (ファースト)	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	Google	448,415	23,318.0	5.2%	22,869.0	5.1%	22,421.0	5.0%
ディスプレイ	Yahoo	392,363	21,579.0	5.5%	20,403.0	5.2%	16,872.0	4.3%
リスティング	Google	252,233	27,745.0	11.0%	26,485.0	10.5%	25,476.0	10.1%
リスティング	Yahoo	308,285	27,746.0	9.1%	27,437.0	8.9%	28,362.0	9.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体 × 広告キャンペーン』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	セッション数	CV数 (ラスト)	CVR (ラスト)	CV数 (ファースト)	CVR (ファースト)	CV数 (均等)	CVR (均等)
ディスプレイ	Google	期間限定セール	90,243	5,332.0	5.9%	5,021.0	5.6%	3,881.0	4.3%
ディスプレイ	Google	春の タイムセール	70,625	2,899.0	4.1%	3,673.0	5.2%	2,883.0	4.1%
ディスプレイ	Google	キャッシュバック キャンペーン	74,549	9,879.0	13.3%	7,869.0	10.6%	3,544.0	4.8%
ディスプレイ	Google	ドメイン 新規登録 キャンペーン	86,320	10,928.0	12.7%	8,822.0	10.2%	3,712.0	4.3%
ディスプレイ	Google	ドメイン割引 キャンペーン	70,625	6,524.0	9.2%	4,003.0	5.7%	3,466.0	4.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ ファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	●	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	-	-	○	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	購入者数-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
21	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
22	購入金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	購入数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
24	購入数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
25	購入数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
26	購入数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
27	購入数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
28	購入数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	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
31	年齢	整数	-	-	○	-
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	受注ID	テキスト	-	-	○	-
37	ドメインID	テキスト	-	-	○	-
38	ドメイン名	テキスト	-	-	○	-
39	サービスID	テキスト	-	-	○	-
40	アイテム名	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	21	<u>月次広告媒体別広告効果分析</u>



実現できること



月×広告媒体別に**CV数やLTVなどを可視化し、
広告運用を最適化**させる

これまで

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

月×広告媒体別にCV数やLTV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

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	Google	3,614,580 ...	5,123
2021	2	Google	2,952,060 ...	5,212
2021	3	Google	3,014,190 ...	5,294

月×広告媒体別にCV数やLTV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	年/月 × 広告媒体



レポート：NO1『年/月 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	広告媒体	PV数	セッション数	購入数 [直接]	CVR (購入)		CPA
2021	1	Google	3,614,580	1,445,832	15,420	1.1%	...	5,123
2021	2	Google	2,952,060	1,180,824	12,030	1.0%	...	5,212
2021	3	Google	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	...	5,294
2021	4	Google	3,685,020	1,474,008	15,300	1.0%	...	5,311
2021	5	Google	3,089,700	1,235,880	12,719	1.0%	...	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

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	-	-	-	●

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
9	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
10	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
11	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
12	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	22	<u>日次広告媒体別広告効果分析</u>



実現できること



日×広告媒体別にCV数やLTVなどを可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

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

日×広告媒体別にCV数やLTV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

年	月	日	広告媒体	PV数	CPA
2021	7	1	Google	120,486	5,123
2021	7	2	Google	98,402	5,215
2021	7	3	Google	100,473	5,294
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告媒体別にCV数やLTV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	年/月/日 × 広告媒体



レポート：NO1『年/月/日 × 広告媒体』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

年	月	日	広告媒体	PV数	セッション数	購入数 [直接]	CPA
2021	7	1	Google	120,486	48,194	514	5,123
2021	7	2	Google	98,402	39,361	401	5,212
2021	7	3	Google	100,473	40,189	425	5,294
2021	7	4	Google	122,834	49,134	510	5,311
2021	7	5	Google	102,990	41,196	424	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	-	-	-	●

#	データファイルを 構成しているカラム	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	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	23	<u>月次広告キャンペーン別広告効果分析</u>



実現できること



月×広告キャンペーン別にCV数やLTVなどを可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

年	月	広告 キャンペーン	PV数	CPA
2021	1	期間限定 セール	...	
2021	2	春の タイムセール	? ? ?	
2021	3	キャッシュバック キャンペーン	...	

月×広告キャンペーン別にCV数やLTV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

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	期間限定 セール	3,614,580	5,123
2021	2	春の タイムセール	2,952,060	5,212
2021	3	キャッシュバック キャンペーン	3,014,190	5,294

月×広告キャンペーン別にCV数やLTV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	年/月 × 広告キャンペーン



レポート：NO1『年/月 × 広告キャンペーン』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31						
年	月	広告キャンペーン	PV数	セッション数	購入数 [直接]	CVR		CPA
2021	1	期間限定セール	3,614,580	1,445,832	15,420	1.1%	...	5,123
2021	2	春のタイムセール	2,952,060	1,180,824	12,030	1.0%	...	5,212
2021	3	キャッシュバック キャンペーン	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	...	5,294
2021	4	ドメイン新規登録 キャンペーン	3,685,020	1,474,008	15,300	1.0%	...	5,311
2021	5	ドメイン割引 キャンペーン	3,089,700	1,235,880	12,719	1.0%	...	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

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	-	-	-	●

#	データファイルを 構成しているカラム	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	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	24	<u>日次広告キャンペーン別広告効果分析</u>



実現できること



日×広告キャンペーン別に**CV数やLTVなどを可視化し、
広告運用を最適化**させる

これまで

年	月	日	広告 キャンペーン	PV数	CPA
2021	7	1	期間限定 セール	...	
2021	7	2	春の タイムセール	? ? ?	
2021	7	3	ドメイン割引 キャンペーン	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日×広告キャンペーン別にCV数やLTV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

年	月	日	広告 キャンペーン	PV数	CPA
2021	7	1	期間限定 セール	120,486 ...	5,123
2021	7	2	春の タイムセール	98,402 ...	5,215
2021	7	3	ドメイン割引 キャンペーン	100,473 ...	5,294
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × 広告キャンペーン



レポート：NO1『年/月/日 × 広告キャンペーン』

集計期間

2021/7/1 ~ 2021/7/31

年	月	日	広告キャンペーン	PV数	セッション数	購入数 [直接]		CPA
2021	7	1	期間限定セール	120,486	48,194	514	...	5,123
2021	7	2	春のタイムセール	98,402	39,361	401	...	5,212
2021	7	3	ドメイン割引 キャンペーン	100,473	40,189	425	...	5,294
2021	7	4	キャッシュバック キャンペーン	122,834	49,134	510	...	5,311
2021	7	5	新規ドメイン割引 キャンペーン	102,990	41,196	424	...	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	-	-	-	●

#	データファイルを 構成しているカラム	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	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
11	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
12	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
13	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	購入者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	購入金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	25	<u>メール成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ	配信数	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	...	
2021	1	クロスセル促進	? ? ?	
2021	1	初回訪問 キャンペーン	...	

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	配信数	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	2,162,725 ...	2,703,285
2021	1	クロスセル促進	2,739,475 ...	2,652,045
2021	1	初回訪問 キャンペーン	4,305,360 ...	3,267,265

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	クリック者数	クリック率	CVR	
2021	1	ドメイン購入 登録促進	2,162,725	2,054,585	322,155	15.7%	49,310	15.3%	5.9%	...
2021	1	クロスセル促進	2,739,475	2,629,895	373,445	14.2%	68,900	18.4%	4.0%	...
2021	1	初回訪問 キャンペーン	4,305,360	4,003,980	540,535	13.5%	207,430	38.4%	2.5%	...
2021	1	人気サービス 訴求	3,904,385	3,552,990	746,400	21.0%	309,110	41.4%	2.0%	...
2021	1	ご利用ガイド 説明	1,627,280	1,529,640	339,020	22.2%	125,225	36.9%	6.5%	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数		CVR		購入金額 [直接]	購入数 [間接/開封]	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	期間限定 セールのお知らせ	432,545	410,917	...	5.9%	...	506,939	600	540,657
2021	1	ドメイン購入 登録促進	セール開催 お知らせ	547,895	525,979	...	4.1%	...	480,675	598	530,409
2021	1	ドメイン購入 登録促進	おすすめ ドメイン お知らせ	861,072	800,796	...	2.5%	...	967,300	1,089	653,453
2021	1	ドメイン購入 登録促進	人気サービス お知らせ	780,877	710,598	...	2.0%	...	1,369,800	1,640	1,476,879
2021	1	ドメイン購入 登録促進	キャンペーン 開催 お知らせ	325,456	305,928	...	6.5%	...	353,600	1,656	473,401
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮		⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ ファイル名

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-アカウントID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	-	-	●	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データ ファイル名

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
21	開封数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
24	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
25	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
26	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
27	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
29	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
30	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
33	購入者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	購入金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
35	購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
36	購入者数[開封/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
38	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	26	<u>メール別購入サービス分析</u>



実現できること



メール施策別に**購入のあった商品を可視化し、
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	サービス名	購入者数	購入金額
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名申請	...	
2021	1	クロスセル促進	ホスティングサービス	???	
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名管理	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

メール施策別に購入のあった商品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	サービス名	購入者数	購入金額
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名申請	102	1,076,100
2021	1	クロスセル促進	ホスティングサービス	111	1,172,949
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名管理	122	1,287,944
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

メール施策別に購入のあった商品を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × サービス名
2	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × サービスブランド
3	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × サービスカテゴリ
4	配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × サービスサブカテゴリ
5	配信年/月 × シナリオ名 × サービス名
6	配信年/月 × シナリオ名 × サービスブランド
7	配信年/月 × シナリオ名 × サービスカテゴリ
8	配信年/月 × シナリオ名 × サービスサブカテゴリ

etc...



レポート：NO1『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × サービス名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年

配信月

シナリオ名

コンテンツ名

サービス名

購入者数

購入金額

2021

1

ドメイン購入登録促進

期間限定セールのお知らせ

ドメイン名申請

100

1,055,000

2021

1

ドメイン購入登録促進

期間限定セールのお知らせ

ホスティングサービス

102

1,076,100

2021

1

ドメイン購入登録促進

期間限定セールのお知らせ

ドメイン名管理

109

1,149,950

2021

1

ドメイン購入登録促進

期間限定セールのお知らせ

お問い合わせ

112

1,181,600

2021

1

ドメイン購入登録促進

期間限定セールのお知らせ

ドメイン名登録

113

1,192,150

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名 × サービス名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31			
配信年	配信月	シナリオ名	サービス名	購入者数	購入金額
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名申請	102	1,076,100
2021	1	クロスセル促進	ホスティングサービス	111	1,172,949
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名管理	122	1,287,944
2021	1	クロスセル促進	お問い合わせ	127	1,335,208
2021	1	クロスセル促進	ドメイン名登録	107	1,132,543
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ
ファイル名

メール別購入サービス分析用

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-アカウントID-サービスID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	受注ID	テキスト	-	-	○	-
20	サービスID	テキスト	-	-	○	-
21	アイテム名	テキスト	-	-	●	-
22	購入数-計算用	整数	-	-	-	○
23	購入者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	購入金額-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	27	<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	264	100
2021	2	45	90	110
2021	3	82	189	138
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	メール配信年 × 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	100
2021	2	45	90	823	454	258	110
2021	3	82	189	600	392	492	138
2021	4	92	100	1,100	492	359	92
2021	5	46	52	1,094	456	672	100
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ ファイル名

メール開封時間帯分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash施策 からの 効果可視化	28	<u>web接客成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	施策名	表示数	CV金額
2021	1	ドメイン購入 登録促進	...	
2021	1	クロスセル促進	? ? ?	
2021	1	初回訪問 キャンペーン	...	

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	表示数	CV金額
2021	1	ドメイン購入 登録促進	432,545	506,939
2021	1	クロスセル促進	547,895	480,675
2021	1	初回訪問 キャンペーン	861,072	967,300

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	CV数	CVR	CV金額
2021	1	ドメイン購入登録促進	432,545	9,862	2.3%	586	5.9%	506,939
2021	1	クロスセル促進	547,895	13,780	2.5%	558	4.1%	480,675
2021	1	初回訪問キャンペーン	861,072	41,486	4.8%	1,020	2.5%	967,300
2021	1	人気サービス訴求	780,877	61,822	7.9%	1,206	2.0%	1,369,800
2021	1	ご利用ガイド説明	325,456	25,045	7.7%	1,630	6.5%	353,600
2021	1	ドメイン購入後の更新訴求	378,952	44,896	11.9%	2,054	4.6%	576,323
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：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		クリック率	CV数	CVR	CV金額
2021	1	ドメイン購入登録促進	期間限定セールのお知らせ	519,054	...	2.3%	703	5.9%	608,327
2021	1	クロスセル促進	セール開催お知らせ	657,474	...	2.5%	670	4.0%	576,810
2021	1	初回訪問キャンペーン	おすすめドメインお知らせ	1,033,286	...	4.8%	1,224	2.5%	1,160,760
2021	1	人気サービス訴求	人気サービスお知らせ	937,052	...	7.9%	1,447	1.9%	1,643,760
2021	1	ご利用ガイド説明	キャンペーン開催お知らせ	390,547	...	7.7%	1,956	6.5%	424,320
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ ファイル名

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-アカウントID	テキスト	●	-	-	-
2	施策ID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウントID	テキスト	-	-	○	○
4	コンテンツID	テキスト	-	-	○	-
5	ビジターID	テキスト	-	-	○	○
6	配信年月日	日付	-	●	-	-
7	配信年	テキスト	-	-	●	-
8	配信月	テキスト	-	-	●	-
9	配信日	テキスト	-	-	○	-
10	配信時間	テキスト	-	-	○	-
11	施策名	テキスト	-	-	●	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	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	テキスト	-	-	-	●
15	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
16	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
17	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
19	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
20	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 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	29	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	配信数	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	...	
2021	1	クロスセル促進	? ? ?	
2021	1	初回訪問 キャンペーン	...	

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	配信数	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	1,081,363	5,406,815
2021	1	クロスセル促進	1,369,738	6,848,690
2021	1	初回訪問 キャンペーン	2,152,680	10,763,400

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

2021

1

ドメイン購入
登録促進

1,081,363

1,027,293

24,655

2.4%

...

2021

1

クロスセル促進

1,369,738

1,314,948

34,450

2.5%

...

2021

1

初回訪問
キャンペーン

2,152,680

2,001,990

103,715

4.8%

...

2021

1

人気サービス
訴求

1,952,193

1,776,495

154,555

7.9%

...

2021

1

ご利用ガイド
説明

813,640

764,820

62,613

7.7%

...

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：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

2021

1

ドメイン購入
登録促進

期間限定セール
のお知らせ

216,273

205,459

4,931

2.3%

...

2021

1

ドメイン購入
登録促進

セール開催
お知らせ

273,948

262,990

6,890

2.5%

...

2021

1

ドメイン購入
登録促進

おすすめドメイン
お知らせ

430,536

400,398

20,743

4.8%

...

2021

1

ドメイン購入
登録促進

人気サービス
お知らせ

390,439

355,299

30,911

7.9%

...

2021

1

ドメイン購入
登録促進

キャンペーン開催
お知らせ

162,728

152,964

12,523

7.7%

...

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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-アカウントID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	-	-	●	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 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
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	テキスト	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	-
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
28	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
29	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
34	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	30	<u>LINE成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	...	
2021	1	クロスセル促進	? ? ?	
2021	1	初回訪問 キャンペーン	...	

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	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	2,162,725 ...	2,703,285
2021	1	クロスセル促進	2,739,475 ...	2,652,045
2021	1	初回訪問 キャンペーン	4,305,360 ...	3,267,265

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	購入数 [直接]	
2021	1	ドメイン購入 登録促進	2,162,725	2,054,585	49,310	2.3%	5.9%	2,930	...
2021	1	クロスセル促進	2,739,475	2,629,895	68,900	12.6%	4.0%	2,790	...
2021	1	初回訪問 キャンペーン	4,305,360	4,003,980	207,430	24.1%	2.5%	5,100	...
2021	1	人気サービス 訴求	3,904,385	3,552,990	309,110	39.6%	2.0%	6,030	...
2021	1	ご利用ガイド 説明	1,627,280	1,529,640	125,225	38.5%	6.5%	8,150	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	

※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		CVR		購入金額 [直接]	購入数 [間接/配信]	購入金額 [間接/配信]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	期間限定 セールのお知らせ	432,545	410,917	...	5.9%	...	506,939	600	540,657
2021	1	ドメイン購入 登録促進	セール開催 お知らせ	547,895	525,979	...	4.1%	...	480,675	598	530,409
2021	1	ドメイン購入 登録促進	おすすめ ドメイン お知らせ	861,072	800,796	...	2.5%	...	967,300	1,089	653,453
2021	1	ドメイン購入 登録促進	人気サービス お知らせ	780,877	710,598	...	2.0%	...	1,369,800	1,640	1,476,879
2021	1	ドメイン購入 登録促進	キャンペーン 開催 お知らせ	325,456	305,928	...	6.5%	...	353,600	1,656	473,401
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮		⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ ファイル名

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-アカウントID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	-	-	●	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 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
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	テキスト	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
28	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
29	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
34	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	31	<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	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	...	
2021	1	クロスセル促進	? ? ?	
2021	1	初回訪問 キャンペーン	...	

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	購入金額 [間接/開封]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	86,509	540,657
2021	1	クロスセル促進	109,579	530,409
2021	1	初回訪問 キャンペーン	172,214	653,453

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

購入数
[直接]

2021

1

ドメイン購入
登録促進

86,509

82,183

1,972

2.3%

5.9%

117

...

2021

1

クロスセル促進

109,579

105,196

2,756

2.5%

4.0%

112

...

2021

1

初回訪問
キャンペーン

172,214

160,159

8,297

4.8%

2.5%

204

...

2021

1

人気サービス
訴求

156,175

142,120

12,364

7.9%

2.0%

241

...

2021

1

ご利用ガイド
説明

65,091

61,186

5,009

7.7%

6.5%

326

...

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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		CVR		購入金額 [直接]	購入数 [間接/配信]	購入金額 [間接/配信]
2021	1	ドメイン購入 登録促進	期間限定 セールの お知らせ	432,545	410,917	...	5.9%	...	506,939	600	540,657
2021	1	ドメイン購入 登録促進	セール開催 お知らせ	547,895	525,979	...	4.1%	...	480,675	598	530,409
2021	1	ドメイン購入 登録促進	おすすめ ドメイン お知らせ	861,072	800,796	...	2.5%	...	967,300	1,089	653,453
2021	1	ドメイン購入 登録促進	人気サービス お知らせ	780,877	710,598	...	2.0%	...	1,369,800	1,640	1,476,879
2021	1	ドメイン購入 登録促進	キャンペーン 開催 お知らせ	325,456	305,928	...	6.5%	...	353,600	1,656	473,401
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データ
ファイル名

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-アカウントID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	アカウント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	-	-	●	-

#	データファイルを 構成しているカラム	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	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	タイトル名	テキスト	-	-	○	-
12	性別	テキスト	-	-	○	-
13	年代	テキスト	-	-	○	-
14	年齢	整数	-	-	○	-
15	エリア	テキスト	-	-	○	-
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 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
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	テキスト	-	-	-	●
22	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
23	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
24	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
25	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	購入者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
28	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
29	購入者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
31	購入数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
32	購入者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	購入金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
34	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	32	<u>チャンネル別施策成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	チャネル	アプローチ数	購入数 [間接/配信]
2021	1	LINE	...	
2021	1	アプリPush	? ? ?	
2021	1	SMS	...	

チャ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	チャネル	アプローチ数	購入数 [間接/配信]
2021	1	LINE	271,732	2,010
2021	1	アプリPush	95,434	1,030
2021	1	SMS	861,072	600

チャ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 ~ 2021/12/31

チャンネル

アプローチ数

クリック数

購入数
[直接]

CVR
(購入数)

購入数
[間接/配信]

メール

49,246,212

3,364,152

61,812

1.8%

123,624

SMS

11,452,092

274,968

8,532

3.1%

11,172

LINE

1,839,684

19,728

1,068

5.4%

1,692

アプリPush

1,017,612

25,500

1,116

4.4%

2,088

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『配信年/月 × チャンネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

配信年

配信月

チャンネル

アプローチ数

クリック数

購入数
[直接]

CVR
(購入数)

購入数
[間接/配信]

2021

1

LINE

271,732

1,256

1020

1.1%

2,010

2021

1

アプリPush

95,434

2,291

480

3.1%

1,030

2021

1

SMS

153,307

1,644

250

8.9%

600

2021

1

メール

84,801

2,125

5,100

5.6%

10,200

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データ ファイル名

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	-	-	-	●

#	データファイルを 構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
9	クリック数-計算用	整数	-	-	-	●
10	購入数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
11	購入者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
12	購入金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	購入数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
14	購入者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
15	購入金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



～ 免責事項 ～

第三者による、文書の無断転用、引用を禁止いたします。

本資料に記載している情報は、信頼できる情報ソースから取得しておりますが、その内容の正確性、信頼性、完全性、網羅性を保証するものではありません。

本資料に記載している情報による意思決定は、貴社の判断及び責任において行うようお願い申し上げます。