



施策/分析一覧

不動産(販売)事業者様向け

本資料では、貴社の業界で実施すべき分析について、
ご説明させていただきます

施策

分析

シナリオ



web接客



BI





BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
契約数の状況を可視化したい	契約状況の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P7~13
		2	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P14~20
		3	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P21~27
契約率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	4	会員登録後の歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、会員登録後の歩留まり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	P29~35
		5	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、資料請求後の歩留まり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	P36~43
		6	見学予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学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	P44~51
		7	見学参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学参加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	P52~58
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求履歴単位で年月別に、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	P59~66
		9	見学予約後歩留まり分析(見学予約単位)	見学予約履歴単位で年月別に、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	P67~73
		10	見学参加後歩留まり分析(見学参加単位)	見学参加履歴単位で年月別に、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	P74~80
	顧客状況の可視化	11	顧客状況可視化分析	顧客単位で契約状況を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P81~88
webサイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	12	ページアクセス分析	web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	P90~93
		13	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	P94~98
		14	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	P99~103
		15	アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P104~108
	利用デバイスの可視化	16	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	P109~113
		17	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	P114~118
		18	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	P119~123



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	19	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P125~132
		20	流入チャネル別一気通貫分析	流入チャネル別にセッションから契約までを一気通貫で可視化し、契約に寄与する広告を把握する	P133~140
		21	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	P141~148
		22	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	P149~153
		23	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	P154~158
		24	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	P159~163
		25	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	P164~168
	b→dash施策からの効果可視化	26	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、売上に寄与する施策を把握する	P169~175
		27	メール開封時間帯分析	時間帯ごと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	P176~181
		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、売上に寄与する施策を把握する	P182~187
		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、売上に寄与する施策を把握する	P188~193
		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、売上に寄与する施策を把握する	P194~199
		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、売上に寄与する施策を把握する	P200~204
		32	チャネル別施策成果分析	チャネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P206~211

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	
契約数の状況を 可視化したい	契約状況の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P7~13	
		2	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P14~20	
		3	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P21~27	
契約率向上に向けた 示唆を得たい	改善すべき 歩留まりの可視化	4	会員登録後の歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、会員登録後の歩留まり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	P29~35	
		5	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、資料請求後の歩留まり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	P36~43	
		6	見学予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学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	P44~51	
		7	見学参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学参加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	P52~58	
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求履歴単位で年月別に、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	P59~66	
		9	見学予約後歩留まり分析(見学予約単位)	見学予約履歴単位で年月別に、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	P67~73	
		10	見学参加後歩留まり分析(見学参加単位)	見学参加履歴単位で年月別に、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	P74~80	
	顧客状況の可視化	11	顧客状況可視化分析	顧客単位で契約状況を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P81~88	
	webサイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	12	ページアクセス分析	web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	P90~93
			13	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	P94~98
14			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	P99~103	
15			アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P104~108	
利用デバイスの可視化		16	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	P109~113	
		17	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	P114~118	
		18	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	P119~123	

分析分類	#	分析名
契約状況の 推移可視化	1	<u>月次顧客ステータス推移状況分析</u>



実現できること



月別に、契約者数の推移を可視化し、
各指標が変動した要因を把握する

これまで

年	1月	2月	3月	12月
	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2019				...
2020		???		...
2021				...

月別に、契約者数の推移を
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
	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2019	1,425	1,188	2,164	2,046
2020	1,468	1,224	2,229	2,107
2021	1,512	1,261	2,296	2,303

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc…



レポート：NO1『年/月』

集計期間

2017/1/1 ~ 2022/12/31

年	1月	2月	3月	4月	5月	6月	...	12月
	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2017	1,343	1,120	2,040	2,511	1,997	2,019	...	2,046
2018	1,383	1,154	2,101	2,586	2,057	2,102	...	2,107
2019	1,425	1,188	2,164	2,664	2,119	2,132	...	2,171
2020	1,468	1,224	2,229	2,744	2,182	2,189	...	2,236
2021	1,512	1,261	2,296	2,826	2,248	2,235	...	2,303
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	年代	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2022	20	322	268	489	601	478	...	490
2022	30	617	515	938	1,155	918	...	941
2022	40	302	252	459	565	450	...	461
2022	50	248	207	376	463	368	...	377
2022	60	84	70	127	156	124	...	127
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当月会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規見学予約者数-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
14	当月見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	累計見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	新規見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	当月見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
22	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	当月資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	累計見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	新規見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	当月見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

月次顧客ステータス推移状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	累計見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	新規見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	当月見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	当月契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	性別	テキスト	-	-	○	-
36	年代	テキスト	-	-	○	-
37	年齢	整数	-	-	○	-
38	エリア	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	都道府県	テキスト	-	-	○	-
40	会員種別	テキスト	-	-	○	-
41	姓	テキスト	-	-	○	-
42	名	テキスト	-	-	○	-
43	初回資料請求物件ID	テキスト	-	-	○	-
44	初回資料請求物件名	テキスト	-	-	○	-
45	初回見学予約物件ID	テキスト	-	-	○	-
46	初回見学予約物件名	テキスト	-	-	○	-
47	初回見学参加物件ID	テキスト	-	-	○	-
48	初回見学参加物件名	テキスト	-	-	○	-
49	初回契約物件ID	テキスト	-	-	○	-
50	初回契約物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約状況の 推移可視化	2	<u>週次顧客ステータス推移状況分析</u>



実現できること



週別に、契約者数の推移を可視化し、
各指標が変動した要因を把握する

これまで

年	月	1週目 累計契約者数	2週目 累計契約者数	5週目 累計契約者数
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に、契約者数の推移を
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 累計契約者数	2週目 累計契約者数	5週目 累計契約者数
2022	1	232	395	...
2022	2	263	446	...
2022	3	318	541	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/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 × 会員種別

etc…



レポート：NO1『年/月/週』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	月	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2022	1	232	395	360	465	139
2022	2	263	446	407	525	158
2022	3	318	541	494	637	191
2022	4	191	324	295	381	114
2022	5	177	300	274	353	106
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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		2022/1/1 ~ 2022/1/31					
年	月	年代	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目
			累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数
2022	1	20	49	84	77	99	40
2022	1	30	95	161	147	190	76
2022	1	40	46	79	72	93	37
2022	1	50	38	65	59	76	30
2022	1	60	13	22	20	26	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

週次顧客ステータス推移状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	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	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当週会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当週資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計見学予約者数-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
14	新規見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当週見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	新規見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当週見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当週契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	当週資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	新規見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

週次顧客ステータス推移状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	当週見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	累計見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	新規見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	当週見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	当週契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
34	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	性別	テキスト	-	-	○	-
37	年代	テキスト	-	-	○	-
38	年齢	整数	-	-	○	-
39	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
40	都道府県	テキスト	-	-	○	-
41	会員種別	テキスト	-	-	○	-
42	姓	テキスト	-	-	○	-
43	名	テキスト	-	-	○	-
44	初回資料請求物件ID	テキスト	-	-	○	-
45	初回資料請求物件名	テキスト	-	-	○	-
46	初回見学予約物件ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回見学予約物件名	テキスト	-	-	○	-
48	初回見学参加物件ID	テキスト	-	-	○	-
49	初回見学参加物件名	テキスト	-	-	○	-
50	初回契約物件ID	テキスト	-	-	○	-
51	初回契約物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約状況の 推移可視化	3	<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、契約者数の推移を可視化し、
各指標が変動した要因を把握する

これまで

年	月	1日 累計契約者数	2日 累計契約者数	31日 累計契約者数
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に、契約者数の推移を
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 累計契約者数	2日 累計契約者数	31日 累計契約者数
2022	1	37	22	...
2022	2	56	31	...
2022	3	74	46	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『年/月/日』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	月	1日	2日	3日	4日	5日	...	31日
		累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数	累計契約者数		累計契約者数
2022	1	37	22	26	49	34	...	21
2022	2	56	31	39	73	50	...	-
2022	3	74	46	52	96	67	...	48
2022	4	91	52	64	119	82	...	-
2022	5	73	42	51	5	65	...	44
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

年	月	年代	1日 累計契約者数	2日 累計契約者数	3日 累計契約者数	4日 累計契約者数	...	31日 累計契約者数
2022	1	20	6	8	5	9	...	4
2022	1	30	16	24	13	25	...	11
2022	1	40	8	12	6	12	...	5
2022	1	50	6	10	5	10	...	4
2022	1	60	2	3	2	3	...	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

日次顧客ステータス推移状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-日	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当日会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当日資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計見学予約者数-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
14	新規見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当日見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	新規見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当日見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当日契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	当日資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	新規見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

日次顧客ステータス推移状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	当日見学予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	累計見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	新規見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	当日見学参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	当日契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
34	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	性別	テキスト	-	-	○	-
37	年代	テキスト	-	-	○	-
38	年齢	整数	-	-	○	-
39	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
40	都道府県	テキスト	-	-	○	-
41	会員種別	テキスト	-	-	○	-
42	姓	テキスト	-	-	○	-
43	名	テキスト	-	-	○	-
44	初回資料請求物件ID	テキスト	-	-	○	-
45	初回資料請求物件名	テキスト	-	-	○	-
46	初回見学予約物件ID	テキスト	-	-	○	-
47	初回見学予約物件名	テキスト	-	-	○	-
48	初回見学参加物件ID	テキスト	-	-	○	-
49	初回見学参加物件名	テキスト	-	-	○	-
50	初回契約物件ID	テキスト	-	-	○	-
51	初回契約物件名	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
契約数の状況を可視化したい	契約状況の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P7~13
		2	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P14~20
		3	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P21~27
契約率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	4	会員登録後の歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、会員登録後の歩留まり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	P29~35
		5	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、資料請求後の歩留まり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	P36~43
		6	見学予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学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	P44~51
		7	見学参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学参加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	P52~58
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求履歴単位で年月別に、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	P59~66
		9	見学予約後歩留まり分析(見学予約単位)	見学予約履歴単位で年月別に、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	P67~73
		10	見学参加後歩留まり分析(見学参加単位)	見学参加履歴単位で年月別に、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	P74~80
		11	顧客状況可視化分析	顧客単位で契約状況を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P81~88
	顧客状況の可視化				
webサイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	12	ページアクセス分析	web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	P90~93
		13	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	P94~98
		14	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	P99~103
		15	アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P104~108
	利用デバイスの可視化	16	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	P109~113
		17	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	P114~118
		18	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	P119~123

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	4	<u>会員登録後の歩留まり分析(顧客単位)</u>



実現できること



顧客単位で年月別に、**会員登録後の歩留まり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

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	資料請求者数	資料請求者数 (12日後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

会員登録後の歩留まりや資料請求に至る
タイミングを可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	資料請求者数	資料請求者数 (12日後)
2022	1	6,013	2,442	...
2022	2	5,418	2,656	...
2022	3	5,249	2,734	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

会員登録後の歩留まりや資料請求に至る
タイミングを可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	会員登録年/月
2	会員登録年/月 × 性別
3	会員登録年/月 × 年代
4	会員登録年/月 × エリア
5	会員登録年/月 × 都道府県

etc...



レポート：NO1『会員登録年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	資料請求者数	資料請求率	見学予約者数	見学予約率	見学参加者数	資料請求者数 (12日後)
2022	1	6,013	2,442	40.6%	1,221	20.3%	818	42
2022	2	5,418	2,656	49.0%	1,089	20.1%	730	46
2022	3	5,249	2,734	52.1%	1,144	21.8%	766	47
2022	4	5,154	2,199	42.7%	1,139	22.1%	763	38
2022	5	5,014	2,576	51.4%	1,078	21.5%	722	45
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

会員登録後歩留まり分析(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	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	-	-	● (表頭)	-
5	会員登録日	テキスト	-	-	○	-
6	初回資料請求年月日	日付	-	○	-	-
7	初回資料請求年	テキスト	-	-	○	-
8	初回資料請求月	テキスト	-	-	○	-
9	初回資料請求日	テキスト	-	-	○	-
10	最終資料請求年月日	日付	-	○	-	-
11	最終資料請求年	テキスト	-	-	○	-
12	最終資料請求月	テキスト	-	-	○	-
13	最終資料請求日	テキスト	-	-	○	-
14	初回見学予約年月日	日付	-	○	-	-
15	初回見学予約年	テキスト	-	-	○	-
16	初回見学予約月	テキスト	-	-	○	-
17	初回見学予約日	テキスト	-	-	○	-
18	最終見学予約年月日	日付	-	○	-	-
19	最終見学予約年	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
20	最終見学予約月	テキスト	-	-	○	-
21	最終見学予約日	テキスト	-	-	○	-
22	初回見学参加年月日	日付	-	○	-	-
23	初回見学参加年	テキスト	-	-	○	-
24	初回見学参加月	テキスト	-	-	○	-
25	初回見学参加日	テキスト	-	-	○	-
26	最終見学参加年月日	日付	-	○	-	-
27	最終見学参加年	テキスト	-	-	○	-
28	最終見学参加月	テキスト	-	-	○	-
29	最終見学参加日	テキスト	-	-	○	-
30	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
31	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
32	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
33	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
34	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
35	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
36	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
37	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
38	会員登録者数-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

会員登録後歩留まり分析(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
39	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
45	資料請求までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
46	資料請求までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
47	資料請求者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	資料請求者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
49	資料請求者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
50	資料請求者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	資料請求者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	資料請求者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
53	資料請求者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
54	資料請求者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	資料請求者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
56	資料請求者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
57	資料請求者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
58	資料請求者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
59	資料請求者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
60	見学予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
61	見学予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
62	見学予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
63	見学予約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	見学予約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	見学予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	見学予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	見学予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	見学予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	見学予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	見学予約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	見学予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	見学予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
73	見学予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	見学予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	見学予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	見学参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

会員登録後歩留まり分析(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
77	見学参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
78	見学参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
79	見学参加者数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	○
80	見学参加者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	見学参加者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	見学参加者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	見学参加者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	見学参加者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
85	見学参加者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	見学参加者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	見学参加者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	見学参加者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
89	見学参加者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
90	見学参加者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
91	見学参加者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
93	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
94	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
95	契約者数(当週) -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
96	契約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
97	契約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
98	契約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
99	契約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
100	契約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
101	契約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
102	契約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
103	契約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
104	契約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
105	契約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
106	契約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
107	契約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
108	性別	テキスト	-	-	○	-
109	年代	テキスト	-	-	○	-
110	年齢	整数	-	-	○	-
111	エリア	テキスト	-	-	○	-
112	都道府県	テキスト	-	-	○	-
113	会員種別	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	5	<u>資料請求後歩留まり分析(顧客単位)</u>



実現できること



顧客単位で年月別に、資料請求後の歩留まり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 資料請求年	初回 資料請求月	資料請求者数	見学予約者数	見学予約者数 (12日後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

資料請求後の歩留まりや見学予約に至る
タイミングを可視化できておらず、改善箇所の把握、
および、効果的な施策を実施することができていない

これから

初回 資料請求年	初回 資料請求月	資料請求者数	見学予約者数	見学予約者数 (12日後)
2022	1	2,442	1,221	...
2022	2	2,656	1,089	...
2022	3	2,734	1,144	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

資料請求後の歩留まりや見学予約に至る
タイミングを可視化することで、改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

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

etc…



レポート：NO2『初回資料請求年/月』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
初回資料請求年	初回資料請求月	資料請求者数	見学予約者数	見学予約率	見学参加者数	見学参加率	契約者数	見学予約者数 (12日後)	
2022	1	2,442	1,221	20.3%	801	65.6%	599	...	10
2022	2	2,656	1,089	20.1%	804	73.8%	604	...	11
2022	3	2,734	1,144	21.8%	765	66.9%	580	...	12
2022	4	2,199	1,139	22.1%	772	67.8%	576	...	9
2022	5	2,576	1,078	21.5%	689	63.9%	505	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回資料請求年/月 × 物件ID』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
初回資料請求年	初回資料請求月	物件ID	資料請求者数	見学予約者数	見学予約率	見学参加者数	見学参加率	見学予約者数 (12日後)	
2022	1	A0001	49	10	20.5%	8	80.0%	...	0
2022	1	A0002	53	12	22.6%	9	75.0%	...	1
2022	1	A0003	55	13	23.8%	10	76.9%	...	1
2022	1	A0004	44	8	18.2%	5	62.5%	...	0
2022	1	A0005	52	9	17.5%	4	44.4%	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回資料請求年/月 × 物件ID × 年代』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

初回資料請求年	初回資料請求月	物件ID	年代	資料請求者数	見学予約者数	見学予約率	見学参加者数		見学予約者数 (12日後)
2022	1	A0001	20	10	3	30.0%	3	...	0
2022	1	A0001	30	19	4	20.8%	3	...	1
2022	1	A0001	40	9	3	31.9%	2	...	0
2022	1	A0001	50	8	2	26.0%	1	...	0
2022	1	A0001	60	3	1	38.5%	0	...	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

資料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	初回資料請求年月日	日付	-	●	-	-
3	初回資料請求年	テキスト	-	-	●	-
4	初回資料請求月	テキスト	-	-	●	-
5	初回資料請求日	テキスト	-	-	○	-
6	最終資料請求年月日	日付	-	○	-	-
7	最終資料請求年	テキスト	-	-	○	-
8	最終資料請求月	テキスト	-	-	○	-
9	最終資料請求日	テキスト	-	-	○	-
10	初回見学予約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回見学予約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回見学予約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回見学予約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終見学予約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終見学予約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終見学予約月	テキスト	-	-	○	-
17	最終見学予約日	テキスト	-	-	○	-
18	初回見学参加年月日	日付	-	○	-	-
19	初回見学参加年	テキスト	-	-	○	-
20	初回見学参加月	テキスト	-	-	○	-
21	初回見学参加日	テキスト	-	-	○	-
22	最終見学参加年月日	日付	-	○	-	-
23	最終見学参加年	テキスト	-	-	○	-
24	最終見学参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	最終見学参加日	テキスト	-	-	○	-
26	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
27	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
29	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
30	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
31	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
33	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
34	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
39	見学予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
40	見学予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
41	見学予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
42	見学予約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	見学予約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	見学予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	見学予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	見学予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	見学予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	見学予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

資料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
49	見学予約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
50	見学予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	見学予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	見学予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
53	見学予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
54	見学予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	見学参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
56	見学参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
57	見学参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
58	見学参加者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	見学参加者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	見学参加者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	見学参加者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	見学参加者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	見学参加者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	見学参加者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	見学参加者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	見学参加者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	見学参加者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	見学参加者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	見学参加者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	見学参加者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	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
72	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
73	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
74	契約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	契約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	契約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	契約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	契約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	契約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	契約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	契約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	契約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	契約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	契約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
85	契約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	契約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	性別	テキスト	-	-	○	-
88	年代	テキスト	-	-	○	-
89	年齢	整数	-	-	○	-
90	エリア	テキスト	-	-	○	-
91	都道府県	テキスト	-	-	○	-
92	会員種別	テキスト	-	-	○	-
93	初回資料請求物件ID	テキスト	-	-	○	-
94	初回資料請求物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	6	<u>見学予約後歩留まり分析(顧客単位)</u>



実現できること



顧客単位で年月別に、**見学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 見学予約年	初回 見学予約月	見学 予約者数	見学 参加者数	見学参加者数 (12日後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見学予約後の歩留まりや見学参加に至る
タイミングを可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回 見学予約年	初回 見学予約月	見学 予約者数	見学 参加者数	見学参加者数 (12日後)
2022	1	1,221	801	...
2022	2	1,089	804	...
2022	3	1,144	765	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見学予約後の歩留まりや見学参加に至る
タイミングを可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回見学予約年
2	初回見学予約年/月
3	初回見学予約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回見学予約年/月 × 都道府県
8	初回見学予約年/月 × 物件ID
9	初回見学予約年/月 × 物件ID × 年代
10	初回見学予約年/月 × 物件ID × 性別

etc…



レポート：NO2『初回見学予約年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

初回見学予約年	初回見学予約月	見学予約者数	見学参加者数	見学参加率	契約者数	契約率	平均見学参加 タイミング(日)	...	見学参加者数 (12日後)
2022	1	1,221	801	65.6%	599	74.8%	1.5	...	10
2022	2	1,089	804	73.8%	604	75.1%	1.5	...	11
2022	3	1,144	765	66.9%	580	75.8%	1.4	...	12
2022	4	1,139	772	67.8%	576	74.6%	1.6	...	9
2022	5	1,078	689	63.9%	505	73.3%	1.5	...	10
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回見学予約年/月 × 物件ID』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
初回見学予約年	初回見学予約月	物件ID	見学予約者数	見学参加者数	見学参加率	契約者数	契約率	見学参加者数 (12日後)	
2022	1	A0001	10	8	80.0%	6	75.0%	...	0
2022	1	A0002	12	9	75.0%	7	77.8%	...	1
2022	1	A0003	13	10	76.9%	7	70.0%	...	0
2022	1	A0004	8	5	62.5%	5	100.0%	...	0
2022	1	A0005	9	4	44.4%	3	75.0%	...	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：NO9『初回見学予約年/月 × 物件ID × 年代』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

初回見学予約年	初回見学予約月	物件ID	年代	見学予約者数	見学参加者数	見学参加率	契約者数		見学参加者数 (12日後)
2022	1	A0001	20	3	3	100.0%	2	...	0
2022	1	A0001	30	4	3	75.0%	3	...	1
2022	1	A0001	40	3	2	66.7%	1	...	0
2022	1	A0001	50	2	1	50.0%	1	...	0
2022	1	A0001	60	1	0	0.0%	0	...	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

見学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	初回見学予約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回見学予約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回見学予約月	テキスト	-	-	●	-
5	初回見学予約日	テキスト	-	-	○	-
6	最終見学予約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終見学予約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終見学予約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終見学予約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回見学参加年月日	日付	-	○	-	-
11	初回見学参加年	テキスト	-	-	○	-
12	初回見学参加月	テキスト	-	-	○	-
13	初回見学参加日	テキスト	-	-	○	-
14	最終見学参加年月日	日付	-	○	-	-
15	最終見学参加年	テキスト	-	-	○	-
16	最終見学参加月	テキスト	-	-	○	-
17	最終見学参加日	テキスト	-	-	○	-
18	初回契約年月日	日付	-	○	-	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
19	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
20	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
21	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
22	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
23	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
24	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
25	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
26	見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
30	見学参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
31	見学参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
32	見学参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
33	見学参加者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	見学参加者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	見学参加者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

見学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
36	見学参加者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	見学参加者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	見学参加者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
39	見学参加者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	見学参加者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	見学参加者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	見学参加者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	見学参加者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	見学参加者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	見学参加者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
47	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
48	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
49	契約者数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	契約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	契約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
53	契約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	契約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	契約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	契約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	契約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	契約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	契約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	契約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	契約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	性別	テキスト	-	-	○	-
63	年代	テキスト	-	-	○	-
64	年齢	整数	-	-	○	-
65	エリア	テキスト	-	-	○	-
66	都道府県	テキスト	-	-	○	-
67	会員種別	テキスト	-	-	○	-
68	初回見学予約物件ID	テキスト	-	-	○	-
69	初回見学予約物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	7	<u>見学参加後歩留まり分析(顧客単位)</u>



実現できること



顧客単位で年月別に、**見学参加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 見学参加年	初回 見学参加月	見学参加者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見学参加後の歩留まりや契約に至る
タイミングを可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回 見学参加年	初回 見学参加月	見学参加者数	契約者数	契約者数 (12週後)
2022	1	801	599	...
2022	2	804	608	...
2022	3	765	570	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

見学参加後の歩留まりや契約に至る
タイミングを可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回見学参加年
2	初回見学参加年/月
3	初回見学参加年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回見学参加年/月 × 都道府県
8	初回見学参加年/月 × 物件ID
9	初回見学参加年/月 × 物件ID × 年代
10	初回見学参加年/月 × 物件ID × 性別

etc…



レポート：NO2『初回見学参加年/月』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
初回見学参加年	初回見学参加月	見学参加者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(週)	契約者数 (当週)	契約者数 (1週後)	...	契約者数 (12週後)
2022	1	801	599	74.8%	1.5	374	153	...	4
2022	2	804	608	75.6%	1.5	557	228	...	6
2022	3	765	570	74.5%	1.4	739	302	...	6
2022	4	772	571	74.0%	1.6	910	372	...	3
2022	5	689	513	74.5%	1.5	724	296	...	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：NO8『初回見学参加年/月 × 物件ID』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
初回見学参加年	初回見学参加月	物件ID	見学参加者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング(週)	契約者数 (当週)		
2022	1	A0001	16	11	68.7%	1.5	4	...	1
2022	1	A0002	10	8	80.0%	1.5	3	...	1
2022	1	A0003	12	9	75.0%	1.4	3	...	2
2022	1	A0004	14	10	71.4%	1.6	4	...	0
2022	1	A0005	13	11	84.6%	1.5	4	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回見学参加年/月 × 物件ID × 年代』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

初回見学参加年	初回見学参加月	物件ID	年代	見学参加者数	契約者数	契約率	平均契約 タイミング[週]		契約者数 (12週後)
2022	1	A0001	20	5	4	80.0%	1.5	...	0
2022	1	A0001	30	4	3	75.0%	1.5	...	1
2022	1	A0001	40	2	2	100.0%	1.4	...	0
2022	1	A0001	50	1	1	100.0%	1.6	...	0
2022	1	A0001	60	0	0	0.0%	1.5	...	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

見学参加後歩留まり分析(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	初回見学参加年月日	日付	-	●	-	-
3	初回見学参加年	テキスト	-	-	●	-
4	初回見学参加月	テキスト	-	-	●	-
5	初回見学参加日	テキスト	-	-	○	-
6	最終見学参加年月日	日付	-	○	-	-
7	最終見学参加年	テキスト	-	-	○	-
8	最終見学参加月	テキスト	-	-	○	-
9	最終見学参加日	テキスト	-	-	○	-
10	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
17	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
18	見学参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
21	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
22	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
23	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
24	契約者数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	●
25	契約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	契約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	契約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	契約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	契約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
31	契約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
32	契約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
33	契約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	契約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	契約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	契約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	性別	テキスト	-	-	○	-
38	年代	テキスト	-	-	○	-
39	年齢	整数	-	-	○	-
40	エリア	テキスト	-	-	○	-
41	都道府県	テキスト	-	-	○	-
42	会員種別	テキスト	-	-	○	-
43	初回見学参加物件ID	テキスト	-	-	○	-
44	初回見学参加物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

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



実現できること



資料請求履歴単位で年月別に、**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

資料請求年	資料請求月	資料請求数	見学予約数	見学予約数 (12日後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...

資料請求後の歩留まりや見学予約に至る
タイミングを可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

資料請求年	資料請求月	資料請求数	見学予約数		見学予約数 (12日後)
2022	1	2,065	1,631	...	11
2022	2	1,089	898	...	10
2022	3	1,144	902	...	8

資料請求後の歩留まりや見学予約に至る
タイミングを可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

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

etc…



レポート：NO2『資料請求年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

資料請求年	資料請求月	資料請求数	見学予約数	見学予約率	見学参加数	見学参加率	契約数		見学予約数 (12日後)
2022	1	2,065	1,631	79.0%	802	49.2%	599	...	11
2022	2	1,089	898	82.5%	467	52.0%	604	...	10
2022	3	1,144	902	78.8%	443	49.1%	580	...	8
2022	4	1,139	914	80.2%	498	54.5%	576	...	8
2022	5	1,078	859	79.7%	407	47.4%	505	...	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：NO8『資料請求年/月 × 物件ID』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
資料請求年	資料請求月	物件ID	資料請求数	見学予約数	見学予約率	見学参加数	見学参加率	見学予約数 (12日後)	
2022	1	A0001	41	10	24.2%	8	80.0%	...	0
2022	1	A0002	53	12	22.6%	9	75.0%	...	0
2022	1	A0003	55	13	23.8%	10	76.9%	...	1
2022	1	A0004	44	8	18.2%	5	62.5%	...	0
2022	1	A0005	52	9	17.5%	4	44.4%	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『資料請求年/月 × 物件ID × 年代』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

資料請求年	資料請求月	物件ID	年代	資料請求数	見学予約数	見学予約率	見学参加数		見学予約数 (12日後)
2022	1	A0001	20	10	3	30.0%	3	...	0
2022	1	A0001	30	19	4	21.1%	3	...	0
2022	1	A0001	40	9	3	33.3%	2	...	1
2022	1	A0001	50	8	2	25.0%	1	...	0
2022	1	A0001	60	3	1	33.3%	0	...	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

資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)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	資料請求ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	資料請求年月日	日付	-	●	-	-
4	資料請求年	テキスト	-	-	●	-
5	資料請求月	テキスト	-	-	●	-
6	資料請求日	テキスト	-	-	○	-
7	資料請求数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	見学予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	見学参加数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
12	見学予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
13	見学予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
14	見学予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
15	見学予約数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	●
16	見学予約数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	見学予約数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)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
35	見学参加数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	見学参加数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見学参加数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	見学参加数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	見学参加数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	見学参加数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	見学参加数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	見学参加数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	見学参加数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
45	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
46	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
47	契約数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	○
48	契約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	契約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	契約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
52	契約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	契約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	契約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	契約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	契約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	契約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	契約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	契約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	性別	テキスト	-	-	○	-
61	年代	テキスト	-	-	○	-
62	年齢	整数	-	-	○	-
63	エリア	テキスト	-	-	○	-
64	都道府県	テキスト	-	-	○	-
65	会員種別	テキスト	-	-	○	-
66	資料請求物件ID	テキスト	-	-	○	-
67	資料請求物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	9	見学予約後歩留まり分析 (見学予約単位)



実現できること



見学予約履歴単位で年月別に、**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

見学予約年	見学予約月	見学予約数	見学参加数	見学参加数 (12日後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...

見学予約後の歩留まりや見学参加に至る
タイミングを可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

見学予約年	見学予約月	見学予約数	見学参加数		見学参加数 (12日後)
2022	1	1,587	801	...	7
2022	2	1,416	804	...	6
2022	3	1,487	765	...	5

見学予約後の歩留まりや見学参加に至る
タイミングを可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	見学予約年
2	見学予約年/月
3	見学予約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	見学予約年/月 × 都道府県
8	見学予約年/月 × 物件ID
9	見学予約年/月 × 物件ID × 年代
10	見学予約年/月 × 物件ID × 性別

etc…



レポート：NO2『見学予約年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

見学予約年	見学予約月	見学予約数	見学参加数	見学参加率	契約数	契約率	平均見学参加 タイミング(日)	...	見学参加数 (12日後)
2022	1	1,587	801	50.5%	599	74.8%	2	...	7
2022	2	1,416	804	56.8%	604	75.1%	1.8	...	6
2022	3	1,487	765	51.4%	580	75.8%	1.5	...	5
2022	4	1,481	772	52.1%	576	74.6%	2.1	...	6
2022	5	1,401	689	49.2%	505	73.3%	2.4	...	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：NO8『見学予約年/月 × 物件ID』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
見学予約年	見学予約月	物件ID	見学予約数	見学参加数	見学参加率	契約数	契約率	見学参加数 (12日後)	
2022	1	A0001	32	16	50.5%	12	74.8%	...	1
2022	1	A0002	28	13	45.9%	10	76.9%	...	0
2022	1	A0003	30	15	51.4%	12	75.8%	...	1
2022	1	A0004	30	15	52.1%	11	71.2%	...	1
2022	1	A0005	28	14	49.2%	10	73.3%	...	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『見学予約年/月 × 物件ID × 年代』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

見学予約年	見学予約月	物件ID	年代	見学予約数	見学参加数	見学参加率	契約数		見学参加数 (12日後)
2022	1	A0001	20	10	5	50.0%	4	...	0
2022	1	A0001	30	13	8	61.5%	6	...	0
2022	1	A0001	40	6	3	50.0%	2	...	1
2022	1	A0001	50	5	2	40.0%	2	...	0
2022	1	A0001	60	3	1	33.3%	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

データファイル名

見学予約後歩留まり分析(見学予約単位)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	見学予約ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	見学予約年月日	日付	-	●	-	-
4	見学予約年	テキスト	-	-	●	-
5	見学予約月	テキスト	-	-	●	-
6	見学予約日	テキスト	-	-	○	-
7	見学予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	見学参加数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
11	見学参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
12	見学参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
13	見学参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
14	見学参加数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	見学参加数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	見学参加数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	見学参加数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	見学参加数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	見学参加数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	見学参加数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	見学参加数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	見学参加数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	見学参加数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	見学参加数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	見学参加数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
26	見学参加数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
29	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	契約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	契約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	契約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	契約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	契約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	契約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	契約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	契約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	契約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	契約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	性別	テキスト	-	-	○	-
44	年代	テキスト	-	-	○	-
45	年齢	整数	-	-	○	-
46	エリア	テキスト	-	-	○	-
47	都道府県	テキスト	-	-	○	-
48	会員種別	テキスト	-	-	○	-
49	見学予約物件ID	テキスト	-	-	○	-
50	見学予約物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	10	見学参加後歩留まり分析 (見学参加単位)



実現できること



見学参加履歴単位で年月別に、**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

見学参加年	見学参加月	見学参加数	契約数	契約数 (12週後)
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...

見学参加後の歩留まりや契約に至る
タイミングを可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

見学参加年	見学参加月	見学参加数	契約数	契約数 (12週後)
2022	1	801	599	...
2022	2	804	604	...
2022	3	765	580	...

見学参加後の歩留まりや契約に至る
タイミングを可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	見学参加年
2	見学参加年/月
3	見学参加年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	見学参加年/月 × 都道府県
8	見学参加年/月 × 物件ID
9	見学参加年/月 × 物件ID × 年代
10	見学参加年/月 × 物件ID × 性別

etc…



レポート：NO2『見学参加年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

見学参加年	見学参加月	見学参加数	契約数	契約率	平均契約 タイミング(週)	契約数 (当週)	契約数 (1週後)	...	契約数 (12週後)
2022	1	801	599	74.8%	3.5	23	70	...	7
2022	2	804	604	75.1%	3.4	27	81	...	6
2022	3	765	580	75.8%	3.6	25	75	...	5
2022	4	772	576	74.6%	3.8	22	66	...	5
2022	5	689	505	73.3%	3.7	19	59	...	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：NO8『見学参加年/月 × 物件ID』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31							
見学参加年	見学参加月	物件ID	見学参加数	契約数	契約率	平均契約 タイミング(週)	契約数 (当週)	...	契約数 (12週後)
2022	1	A0001	16	13	81.1%	3.5	1		0
2022	1	A0002	16	12	75.1%	3.4	1		0
2022	1	A0003	15	11	71.9%	3.6	2		0
2022	1	A0004	15	12	74.6%	3.8	1		0
2022	1	A0005	14	10	73.3%	3.7	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：NO9『見学参加年/月 × 物件ID × 年代』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

見学参加年	見学参加月	物件ID	年代	見学参加数	契約数	契約率	平均契約 タイミング(週)	...	契約数 (12週後)
2022	1	A0001	20	5	4	80.0%	3.5	...	0
2022	1	A0001	30	6	5	83.3%	3.4	...	0
2022	1	A0001	40	3	2	66.7%	3.6	...	0
2022	1	A0001	50	2	2	100.0%	3.8	...	0
2022	1	A0001	60	2	1	50.0%	3.7	...	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

見学参加後歩留まり分析(見学参加単位)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	見学参加ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	見学参加年月日	日付	-	●	-	-
4	見学参加年	テキスト	-	-	●	-
5	見学参加月	テキスト	-	-	●	-
6	見学参加日	テキスト	-	-	○	-
7	見学参加数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	売上金額-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	-	-	-	●
12	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	●
14	契約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	契約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	契約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	契約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	契約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	契約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	契約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	契約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	契約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	契約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	契約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	契約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	性別	テキスト	-	-	○	-
27	年代	テキスト	-	-	○	-
28	年齢	整数	-	-	○	-
29	エリア	テキスト	-	-	○	-
30	都道府県	テキスト	-	-	○	-
31	会員種別	テキスト	-	-	○	-
32	見学参加物件ID	テキスト	-	-	○	-
33	見学参加物件名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
顧客状況の 可視化	11	顧客状況可視化分析



実現できること



顧客単位で**契約状況を可視化**し、**契約数が変動した要因を把握**する

これまで

初回見学予約時の 物件名	初回契約時の 物件名	契約数
スカイスクエアタワー	スカイスクエアタワー	? ? ?
世田谷レジデンス	グランドセント	
エレガントタワー	ロイヤルガーデン	
⋮	⋮	⋮

顧客単位で契約状況を
可視化できておらず、**改善箇所の把握、**
および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回見学予約時の 物件名	初回契約時の 物件名	契約数
スカイスクエアタワー	スカイスクエアタワー	2
世田谷レジデンス	グランドセント	3
エレガントタワー	ロイヤルガーデン	1
⋮	⋮	⋮

顧客単位で契約状況を
可視化することで、**改善箇所を把握し、**
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回資料請求時の物件名 × 初回見学予約時の物件名 × 初回見学参加時の物件名 × 初回契約時の物件名
2	初回見学予約時の物件名 × 初回契約時の物件名

etc...



レポート：NO1『 初回資料請求時の物件名 × 初回見学予約時の物件名 × 初回見学参加時の物件名 × 初回契約時の物件名 』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

初回資料請求時の
物件名

初回見学申込時の
物件名

初回見学参加時の
物件名

初回契約時の
物件名

契約数

スカイスクエアタワー

-

-

-

0

世田谷レジデンス

世田谷レジデンス

世田谷レジデンス

-

0

エレガントタワー

エレガントタワー

エレガントタワー

エレガントタワー

1

グランドセント

グランドセント

-

-

0

ロイヤルガーデン

ロイヤルガーデン

ロイヤルガーデン

ロイヤルガーデン

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『初回見学予約時の物件名 × 初回契約時の物件名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

初回見学予約時の
物件名

初回契約時の
物件名

契約数

スカイスクエアタワー

エレガントタワー

2

世田谷レジデンス

グランドセント

3

エレガントタワー

ロイヤルガーデン

1

グランドセント

スカイスクエアタワー

2

ロイヤルガーデン

世田谷レジデンス

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

顧客状況可視化分析用

#	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	初回資料請求ID	テキスト	-	-	○	-
3	初回資料請求年月日	日付	-	○	-	-
4	初回資料請求年	テキスト	-	-	○	-
5	初回資料請求月	テキスト	-	-	○	-
6	初回資料請求日	テキスト	-	-	○	-
7	初回資料請求時の物件ID	テキスト	-	-	○	○
8	初回資料請求時の物件名	テキスト	-	-	●	-
9	初回資料請求時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
10	初回資料請求時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
11	初回資料請求時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
12	初回資料請求時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
13	初回資料請求時の予算	整数	-	-	○	-
14	2回目資料請求ID	テキスト	-	-	○	-
15	2回目資料請求年月日	日付	-	○	-	-
16	2回目資料請求年	テキスト	-	-	○	-
17	2回目資料請求月	テキスト	-	-	○	-
18	2回目資料請求日	テキスト	-	-	○	-
19	2回目資料請求時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
20	2回目資料請求時の物件名	テキスト	-	-	○	-
21	2回目資料請求時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
22	2回目資料請求時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
23	2回目資料請求時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
24	2回目資料請求時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
25	2回目資料請求時の予算	整数	-	-	○	-
26	3回目資料請求ID	テキスト	-	-	○	-
27	3回目資料請求年月日	日付	-	○	-	-
28	3回目資料請求年	テキスト	-	-	○	-
29	3回目資料請求月	テキスト	-	-	○	-
30	3回目資料請求日	テキスト	-	-	○	-
31	3回目資料請求時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
32	3回目資料請求時の物件名	テキスト	-	-	○	-
33	3回目資料請求時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	3回目資料請求時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
35	3回目資料請求時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
36	3回目資料請求時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
37	3回目資料請求時の予算	整数	-	-	○	-
38	初回見学予約ID	テキスト	-	-	○	-
39	初回見学予約年月日	日付	-	○	-	-
40	初回見学予約年	テキスト	-	-	○	-
41	初回見学予約月	テキスト	-	-	○	-
42	初回見学予約日	テキスト	-	-	○	-
43	初回見学予約時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
44	初回見学予約時の物件名	テキスト	-	-	●	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

顧客状況可視化分析用

#	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
45	初回見学予約時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
46	初回見学予約時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
47	初回見学予約時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
48	初回見学予約時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
49	初回見学予約時の予算	整数	-	-	○	-
50	2回目見学予約ID	テキスト	-	-	○	-
51	2回目見学予約年月日	日付	-	○	-	-
52	2回目見学予約年	テキスト	-	-	○	-
53	2回目見学予約月	テキスト	-	-	○	-
54	2回目見学予約日	テキスト	-	-	○	-
55	2回目見学予約時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
56	2回目見学予約時の物件名	テキスト	-	-	○	-
57	2回目見学予約時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
58	2回目見学予約時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
59	2回目見学予約時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
60	2回目見学予約時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
61	2回目見学予約時の予算	整数	-	-	○	-
62	3回目見学予約ID	テキスト	-	-	○	-
63	3回目見学予約年月日	日付	-	○	-	-
64	3回目見学予約年	テキスト	-	-	○	-
65	3回目見学予約月	テキスト	-	-	○	-
66	3回目見学予約日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
67	3回目見学予約時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
68	3回目見学予約時の物件名	テキスト	-	-	○	-
69	3回目見学予約時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
70	3回目見学予約時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
71	3回目見学予約時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
72	3回目見学予約時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
73	3回目見学予約時の予算	整数	-	-	○	-
74	初回見学参加ID	テキスト	-	-	○	-
75	初回見学参加年月日	日付	-	○	-	-
76	初回見学参加年	テキスト	-	-	○	-
77	初回見学参加月	テキスト	-	-	○	-
78	初回見学参加日	テキスト	-	-	○	-
79	初回見学参加時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
80	初回見学参加時の物件名	テキスト	-	-	●	-
81	初回見学参加時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
82	初回見学参加時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
83	初回見学参加時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
84	初回見学参加時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
85	初回見学参加時の予算	整数	-	-	○	-
86	2回目見学参加ID	テキスト	-	-	○	-
87	2回目見学参加年月日	日付	-	○	-	-
88	2回目見学参加年	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル③

データファイル名

顧客状況可視化分析用

#	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
89	2回目見学参加月	テキスト	-	-	○	-
90	2回目見学参加日	テキスト	-	-	○	-
91	2回目見学参加時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
92	2回目見学参加時の物件名	テキスト	-	-	○	-
93	2回目見学参加時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
94	2回目見学参加時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
95	2回目見学参加時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
96	2回目見学参加時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
97	2回目見学参加時の予算	整数	-	-	○	-
98	3回目見学参加ID	テキスト	-	-	○	-
99	3回目見学参加年月日	日付	-	○	-	-
100	3回目見学参加年	テキスト	-	-	○	-
101	3回目見学参加月	テキスト	-	-	○	-
102	3回目見学参加日	テキスト	-	-	○	-
103	3回目見学参加時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
104	3回目見学参加時の物件名	テキスト	-	-	○	-
105	3回目見学参加時の希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
106	3回目見学参加時の希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
107	3回目見学参加時の希望間取り	テキスト	-	-	○	-
108	3回目見学参加時の希望面積	テキスト	-	-	○	-
109	3回目見学参加時の予算	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
110	初回契約ID	テキスト	-	-	○	-
111	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
112	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
113	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
114	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
115	初回契約時の物件ID	テキスト	-	-	-	●
116	初回契約時の物件名	テキスト	-	-	●	-
117	2回目契約ID	テキスト	-	-	○	-
118	2回目契約年月日	日付	-	○	-	-
119	2回目契約年	テキスト	-	-	○	-
120	2回目契約月	テキスト	-	-	○	-
121	2回目契約日	テキスト	-	-	○	-
122	2回目契約時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
123	2回目契約時の物件名	テキスト	-	-	○	-
124	3回目契約ID	テキスト	-	-	○	-
125	3回目契約年月日	日付	-	○	-	-
126	3回目契約年	テキスト	-	-	○	-
127	3回目契約月	テキスト	-	-	○	-
128	3回目契約日	テキスト	-	-	○	-
129	3回目契約時の物件ID	テキスト	-	-	-	○
130	3回目契約時の物件名	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	
契約数の状況を可視化したい	契約状況の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P7~13	
		2	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P14~20	
		3	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に、契約者数の推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P21~27	
契約率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	4	会員登録後の歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、会員登録後の歩留まり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	P29~35	
		5	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、資料請求後の歩留まり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	P36~43	
		6	見学予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学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	P44~51	
		7	見学参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に、見学参加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	P52~58	
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求履歴単位で年月別に、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	P59~66	
		9	見学予約後歩留まり分析(見学予約単位)	見学予約履歴単位で年月別に、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	P67~73	
		10	見学参加後歩留まり分析(見学参加単位)	見学参加履歴単位で年月別に、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	P74~80	
	顧客状況の可視化	11	顧客状況可視化分析	顧客単位で契約状況を可視化し、契約数が変動した要因を把握する	P81~88	
	webサイトアクセス分析をしたい	アクセス状況の可視化	12	ページアクセス分析	web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	P90~93
			13	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	P94~98
14			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	P99~103	
15			アプリ利用状況分析	アプリを利用している顧客の利用状況を可視化し、アプリ利用率を高めるための要因を把握する	P104~108	
利用デバイスの可視化		16	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	P109~113	
		17	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	P114~118	
		18	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	P119~123	

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	12	<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	13	<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	14	<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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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	15	<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
2022	1	...	
2022	2	???	
2022	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
2022	1	221,000	1.5%
2022	2	216,580	1.5%
2022	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	16	<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

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	17	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	18	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	19	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化させる	P125~132
		20	流入チャネル別一気通貫分析	流入チャネル別にセッションから契約までを一気通貫で可視化し、契約に寄与する広告を把握する	P133~140
		21	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	P141~148
		22	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	P149~153
		23	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	P154~158
		24	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	P159~163
		25	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	P164~168
	b→dash施策からの効果可視化	26	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、売上に寄与する施策を把握する	P169~175
		27	メール開封時間帯分析	時間帯ごと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	P176~181
		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、売上に寄与する施策を把握する	P182~187
		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、売上に寄与する施策を把握する	P188~193
		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、売上に寄与する施策を把握する	P194~199
		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、売上に寄与する施策を把握する	P200~204
		32	チャネル別施策成果分析	チャネル別に流入から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与する施策を把握する	P206~211

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	19	<u>流入チャネル別CVR分析</u>



実現できること



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

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	契約数	CVR
ディスプレイ				
リスティング		???		
ソーシャル				

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

これから

流入チャネル	PV数	セッション数	契約数	CVR
ディスプレイ	371,628	246,111	2,707	1.1%
リスティング	468,251	310,100	2,791	0.9%
ソーシャル	388,649	257,383	2,059	0.8%

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	流入チャネル
2	年/月/日 × 流入チャネル
3	流入チャネル × 広告媒体
4	年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体

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

etc…



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル

PV数

セッション数

契約数

CVR

ディスプレイ

371,628

246,111

2,707

1.1%

リスティング

468,251

310,100

2,791

0.9%

ソーシャル

388,649

257,383

2,059

0.8%

メール

357,557

236,793

2,842

1.2%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル

広告媒体

PV数

セッション数

契約数

CVR

ディスプレイ

Google

167,233

111,488

1,226

1.1%

ディスプレイ

Yahoo

204,395

136,264

1,499

1.1%

リスティング

Google

210,713

140,475

1,264

0.9%

リスティング

Yahoo

257,538

171,692

1,374

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：NO8『流入チャネル × 性別』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル

性別

PV数

セッション数

契約数

CVR

ディスプレイ

男

178,381

118,133

1,137

1.0%

ディスプレイ

女

193,247

127,978

1,570

1.2%

リスティング

男

224,761

148,848

1,312

0.9%

リスティング

女

243,491

161,252

1,479

0.9%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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	-	-	○	-
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	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	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	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
22	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
26	見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	見学予約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
32	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
33	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
34	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
37	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
38	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
39	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
40	見学予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	見学予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	見学予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	見学予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
44	見学予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
45	見学予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
46	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
48	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
49	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
50	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
51	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
52	性別	テキスト	-	-	○	-
53	年代	テキスト	-	-	○	-
54	年齢	整数	-	-	○	-
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	希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
59	希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
60	希望間取り	テキスト	-	-	○	-
61	希望面積	テキスト	-	-	○	-
62	予算	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	20	<u>流入チャネル別一気通貫分析</u>



実現できること



流入チャネル別にセッションから契約までを一気通貫で可視化し、
契約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	会員登録数	会員登録率	見学予約率
ディスプレイ				...	
リスティング			???	...	
ソーシャル				...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

流入チャネル別にセッションから契約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	会員登録数	会員登録率		見学予約率
ディスプレイ	30,928	25,060	15,387	61.4%	...	19.7%
リスティング	38,982	31,575	18,693	59.2%	...	20.7%
ソーシャル	32,355	26,208	16,327	62.3%	...	20.5%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

流入チャネル別にセッションから契約までを一気通貫で可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル	PV数	セッション数	会員登録数	会員登録率	資料請求数	資料請求率	見学予約数	見学予約率
ディスプレイ	30,938	25,060	15,387	61.4%	10,521	42.0%	2,076	19.7%
リスティング	38,982	31,575	18,693	59.2%	12,598	39.9%	2,602	20.7%
ソーシャル	32,355	26,208	16,327	62.3%	10,799	41.2%	2,211	20.5%
メール	29,767	24,111	14,635	60.7%	9,537	39.6%	1,894	19.9%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル	広告媒体	PV数	セッション数	会員登録数	会員登録率	資料請求数	見学予約率
ディスプレイ	Google	13,922	11,416	6,975	61.1%	2,928	22.3%
ディスプレイ	Yahoo	17,016	13,953	8,651	62.0%	3,632	21.2%
リスティング	Google	17,542	14,384	8,400	58.4%	3,352	19.8%
リスティング	Yahoo	21,440	17,581	10,513	59.8%	4,195	20.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル

広告媒体

キャンペーン名

PV数

セッション数

会員登録数

会員登録率

見学予約率

ディスプレイ

Google

資料請求
キャンペーン

6,497

4,331

2,668

61.6%

...

19.7%

ディスプレイ

Google

物件見学
キャンペーン

5,878

3,919

2,387

60.9%

...

21.4%

ディスプレイ

Google

会員登録
キャンペーン

6,188

4,125

2,479

60.1%

...

19.9%

ディスプレイ

Google

LINE連携
キャンペーン

5,259

3,506

1,935

55.2%

...

21.2%

ディスプレイ

Google

友だち紹介
キャンペーン

2,784

1,856

975

52.5%

...

20.3%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

流入チャネル別分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	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	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	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
22	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
26	見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	見学予約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
32	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
33	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
34	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
37	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
38	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
39	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
40	見学予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	見学予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	見学予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	見学予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
44	見学予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
45	見学予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
46	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
48	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
49	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
50	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
51	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
52	性別	テキスト	-	-	○	-
53	年代	テキスト	-	-	○	-
54	年齢	整数	-	-	○	-
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	希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
59	希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
60	希望間取り	テキスト	-	-	○	-
61	希望面積	テキスト	-	-	○	-
62	予算	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	21	<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	契約数 [ラスト]	契約率 [ラスト]	契約数 [ファースト]	契約率 [均等]
ディスプレイ				...	
リスティング			???	...	
ソーシャル				...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	契約数 [ラスト]	契約率 [ラスト]	契約数 [ファースト]	契約率 [均等]
ディスプレイ	448,415	6,726	1.5%	3,587	1.2%
リスティング	392,363	4,316	1.1%	3,924	1.1%
ソーシャル	269,049	2,565	1.0%	2,218	0.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

直接CVのみではなく、間接CVも含めた広告の成果を
可視化することで、**改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	流入チャネル
2	流入チャネル × 広告媒体
3	流入チャネル × 広告媒体 × 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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル

セッション数

契約数
[ラスト]

契約率
[ラスト]

契約数
[ファースト]

契約率
[ファースト]

契約数
[均等]

契約率
[均等]

ディスプレイ

448,415

6,726

1.5%

3,587

0.8%

5,157

1.2%

リスティング

392,363

4,316

1.1%

3,924

1.0%

4,120

1.1%

ソーシャル

269,049

2,565

1.0%

2,218

0.8%

2,392

0.9%

メール

308,285

3,083

1.0%

4,008

1.3%

3,545

1.2%

アフィリエイト

252,233

1,513

0.6%

1,261

0.5%

1,387

0.6%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO2『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
流入チャネル	広告媒体	セッション数	契約数 [ラスト]	契約率 [ラスト]	契約数 [ファースト]	契約率 [ファースト]	契約数 [均等]	契約率 [均等]
ディスプレイ	Google	201,787	2,825	1.4%	2,475	1.2%	2,650	1.3%
ディスプレイ	Yahoo	246,628	2,892	1.2%	1,794	0.7%	2,343	1.0%
リスティング	Google	176,563	2,201	1.2%	2,197	1.2%	2,199	1.2%
リスティング	Yahoo	215,800	1,985	0.9%	1,962	0.9%	1,974	0.9%
ソーシャル	Google	121,072	1,480	1.2%	1,211	1.0%	1,345	1.1%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

流入チャネル

広告媒体

キャンペーン名

セッション数

契約数
[ラスト]

契約率
[ラスト]

契約数
[ファースト]

契約率
[均等]

ディスプレイ

Google

資料請求
キャンペーン

42,375

404

1.0%

495

...

1.1%

ディスプレイ

Google

物件見学
キャンペーン

46,859

493

1.1%

359

...

0.9%

ディスプレイ

Google

会員登録
キャンペーン

35,313

353

1.0%

439

...

1.1%

ディスプレイ

Google

LINE連携
キャンペーン

36,686

432

1.2%

392

...

1.1%

ディスプレイ

Google

契約キャンペーン

10,896

121

1.1%

97

...

1.0%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	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	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	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
22	売上金額-計算用	整数	-	-	-	○
23	会員登録数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
26	見学予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	見学予約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
29	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
32	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
33	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
34	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
35	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
37	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
38	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
39	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
40	見学予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	見学予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	見学予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	見学予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
44	見学予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
45	見学予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
46	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
47	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
48	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
49	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
50	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
51	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
52	性別	テキスト	-	-	-	○
53	年代	テキスト	-	-	-	○
54	年齢	整数	-	-	○	-
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	希望都道府県	テキスト	-	-	○	-
59	希望居住市区町村	テキスト	-	-	○	-
60	希望間取り	テキスト	-	-	○	-
61	希望面積	テキスト	-	-	○	-
62	予算	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>月次広告媒体別CPA分析</u>



実現できること



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

これまで

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2022	1	Google	...	
2022	2	Google	? ? ?	
2022	3	Google	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2022	1	Google	3,614,580 ...	4,688
2022	2	Google	2,952,060 ...	4,908
2022	3	Google	3,014,190 ...	4,729
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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 2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	月	広告媒体	PV数	セッション数	契約数 [直接]	契約率 [直接]	広告コスト	CPA
2022	1	Google	3,614,580	1,445,832	15,420	1.1%	72,291,600	4,688
2022	2	Google	2,952,060	1,180,824	12,030	1.0%	59,041,200	4,908
2022	3	Google	3,014,190	1,205,676	12,747	1.1%	60,283,800	4,729
2022	4	Google	3,685,020	1,474,008	15,300	1.0%	73,700,400	4,817
2022	5	Google	3,089,700	1,235,880	11,719	0.9%	61,794,000	5,273
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
12	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	売上金額[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
14	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	見学予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	見学予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	見学予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	23	<u>日次広告媒体別CPA分析</u>



実現できること



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

これまで

年	月	日	広告媒体	PV数	CPA
2022	1	1	Google	...	
2022	1	1	Yahoo	???	
2022	1	2	Google	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

年	月	日	広告媒体	PV数	CPA
2022	1	1	Google	4,016	4,688
2022	1	1	Yahoo	3,280	4,908
2022	1	2	Google	1,340	4,729
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
年	月	日	広告媒体	PV数	セッション数	契約数 [直接]		CPA
2022	1	1	Google	4,016	1,606	17	...	4,688
2022	1	1	Yahoo	3,280	1,312	13	...	4,908
2022	1	2	Google	3,349	1,340	14	...	4,729
2022	1	2	Yahoo	4,094	1,638	17	...	4,817
2022	1	3	Google	3,433	1,373	14	...	5,273
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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-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	クリエイティブ名	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	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	契約者数[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	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見学予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	見学予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	見学予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	24	<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
2022	1	資料請求 キャンペーン	...	
2022	2	物件見学 キャンペーン	? ? ?	
2022	3	会員登録 キャンペーン	...	

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

これから

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2022	1	資料請求 キャンペーン	295,206	4,688
2022	2	物件見学 キャンペーン	439,506	4,908
2022	3	会員登録 キャンペーン	288,093	4,729

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × キャンペーン名



レポート：NO1『年/月 × キャンペーン名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	月	キャンペーン名	PV数	セッション数	契約数 [直接]	契約率 [直接]	広告コスト	CPA
2022	1	資料請求 キャンペーン	295,206	118,082	1,417	1.2%	6,643,086	4,688
2022	2	物件見学 キャンペーン	439,506	175,803	2,285	1.3%	11,216,518	4,908
2022	3	会員登録 キャンペーン	288,093	115,237	1,152	1.0%	5,449,852	4,729
2022	4	LINE連携 キャンペーン	717,945	287,178	3,159	1.1%	15,216,764	4,817
2022	5	契約キャンペーン	571,104	228,442	2,741	1.2%	14,454,809	5,273
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	クリエイティブ名	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	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	契約者数[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	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見学予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	見学予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	見学予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	25	<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
2022	1	1	資料請求 キャンペーン	...	
2022	1	1	物件見学 キャンペーン	???	
2022	1	1	会員登録 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
2022	1	1	資料請求 キャンペーン	9,840	4,688
2022	1	1	物件見学 キャンペーン	14,650	4,908
2022	1	1	会員登録 キャンペーン	9,603	4,729
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
年	月	日	キャンペーン名	PV数	セッション数	契約数 [直接]		CPA
2022	1	1	資料請求 キャンペーン	9,840	3,936	47	...	4,688
2022	1	1	物件見学 キャンペーン	14,650	5,671	76	...	4,908
2022	1	1	会員登録 キャンペーン	9,603	3,717	38	...	4,729
2022	1	1	LINE連携 キャンペーン	23,932	9,264	105	...	4,817
2022	1	1	契約キャンペーン	19,037	7,369	91	...	5,273
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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	広告媒体	テキスト	-	-	○	-
6	広告種別	テキスト	-	-	○	-
7	クリエイティブ名	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	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	契約者数[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	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	売上金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	見学予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	見学予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	見学予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	26	<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、
売上に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	売上金額 [間接/開封]
2022	1	おすすめ物件紹介	...	
2022	1	物件見学予約促進	? ? ?	
2022	1	契約促進	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	売上金額 [間接/開封]
2022	1	おすすめ物件紹介	125,040	11,849,124
2022	1	物件見学予約促進	93,780	7,385,357
2022	1	契約促進	98,990	10,665,078

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

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

etc…



レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
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		売上金額 [間接/開封]
2022	1	おすすめ物件紹介	125,040	122,539	12,009	9.8%	...	11,849,124
2022	1	物件見学予約促進	93,780	91,904	9,650	10.5%	...	7,385,357
2022	1	契約促進	98,990	97,010	10,962	11.3%	...	10,665,078
2022	1	キャンペーンのお知らせ	109,410	107,222	12,974	12.1%	...	14,435,016
2022	1	よくあるご質問	135,460	132,751	12,877	9.7%	...	13,956,872
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

売上金額
[間接/開封]

2022

1

契約促進

契約のメリット

22,735

22,280

2,183

...

11,849,124

2022

1

契約促進

契約者の声

17,051

16,710

1,755

...

7,385,357

2022

1

契約促進

設備のご紹介

17,998

17,638

1,993

...

10,665,078

2022

1

契約促進

キャンペーンの案内

19,893

19,495

2,359

...

14,435,016

2022

1

契約促進

キャンペーン期限の
お知らせ

24,629

24,137

2,341

...

13,956,872

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

メール成果分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	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	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
20	開封数-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	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
28	会員登録者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	資料請求数[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

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
30	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
32	見学予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	会員登録者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	見学予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	見学予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
42	契約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	売上金額[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
44	会員登録者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	資料請求数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
46	資料請求者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	見学予約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
48	見学予約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
50	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
52	会員登録者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
54	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	見学予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
56	見学予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	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	27	<u>メール開封時間帯分析</u>



実現できること



時間帯ごと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

これまで

メール配信年	メール配信月	~9:00 開封者数	~12:00 開封者数	~00:00 開封者数
2022	1			...
2022	2		???	...
2022	3			...

時間帯ごと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	~9:00 開封者数	~12:00 開封者数	~00:00 開封者数
2022	1	12,036	18,054	14,042
2022	2	13,841	20,762	16,148
2022	3	11,795	17,693	13,761

時間帯ごと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することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...

レポート：NO1『メール配信年/月 × 開封時間帯』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/12/31					
メール配信年	メール配信月	0:00~09:00	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
2022	1	12,036	18,054	21,063	24,072	34,102	14,042
2022	2	13,841	20,762	24,222	27,683	39,217	16,148
2022	3	11,795	17,693	20,642	23,591	33,420	13,761
2022	4	12,517	18,776	21,906	25,035	35,466	14,604
2022	5	12,277	18,415	21,484	24,553	34,784	14,323
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『メール配信年/月 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
メール配信年	メール配信月	メールコンテンツ	0:00~09:00	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
2022	1	資料請求の メリット	3,009	4,514	5,266	6,018	8,526	3,511
2022	1	物件見学の メリット	2,768	4,152	4,844	5,537	7,843	3,230
2022	1	キャンペーンの お知らせ	2,359	3,539	4,128	4,718	6,684	2,752
2022	1	おすすめ物件の 紹介	2,503	3,755	4,381	5,007	7,093	2,921
2022	1	友だち紹介 キャンペーン	1,535	2,302	2,686	3,069	4,348	1,790
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	整数	-	-	-	●
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	-	-	○	-

※ ● : 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、
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	売上金額 [直接]
2022	1	資料請求促進	...	
2022	1	物件見学 予約促進	???	
2022	1	会員登録促進	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

配信年	配信月	施策名	表示数	売上金額 [直接]
2022	1	資料請求促進	432,545	... 134,780,000
2022	1	物件見学 予約促進	547,895	... 128,340,000
2022	1	会員登録促進	861,072	... 234,600,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × 施策名』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
配信年	配信月	施策名	表示数	クリック者数	クリック率	契約数 [直接]	契約率 [直接]	売上金額 [直接]
2022	1	資料請求促進	432,545	9,862	2.3%	586	5.9%	134,780,000
2022	1	物件見学 予約促進	547,895	13,780	2.5%	558	4.0%	128,340,000
2022	1	会員登録促進	861,072	41,486	4.8%	1,020	2.5%	234,600,000
2022	1	閲覧ページからの 離脱防止	780,877	61,822	7.9%	1,206	2.0%	277,380,000
2022	1	お気に入り物件 リマインド	325,456	25,045	7.7%	1,630	6.5%	374,900,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × 施策名 × コンテンツ名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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		売上金額 [直接]
2022	1	物件見学 予約促進	物件見学の メリット	57,673	1,423	2.5%	...	17,970,667
2022	1	物件見学 予約促進	見学者の声	73,053	1,704	2.3%	...	17,112,000
2022	1	物件見学 予約促進	おすすめの物件	114,810	4,332	3.8%	...	31,280,000
2022	1	物件見学 予約促進	物件見学 キャンペーン	104,117	6,259	6.0%	...	36,984,000
2022	1	物件見学 予約促進	予約フォームの ご案内	43,394	1,393	3.2%	...	23,690,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

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	施策ID-セッションID-コンテンツ親ID-コンテンツ子ID	テキスト	●	-	-	-
2	施策ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	コンテンツID	テキスト	-	-	○	-
5	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
6	配信年月日	日付	-	●	-	-
7	配信年	テキスト	-	-	●	-
8	配信月	テキスト	-	-	●	-
9	配信日	テキスト	-	-	○	-
10	配信時間	テキスト	-	-	○	-
11	施策名	テキスト	-	-	●	-
12	コンテンツ名	テキスト	-	-	○	-
13	表示数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	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	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	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
17	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
19	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	資料請求者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	見学予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	見学予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	見学予約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	29	<u>SMS成果分析</u>



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	売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件紹介	...	
2022	1	物件見学予約促進	? ? ?	
2022	1	契約促進	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件紹介	96,030	9,567,114
2022	1	物件見学予約促進	72,022	11,720,797
2022	1	契約促進	76,023	10,435,622

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

売上金額
[直接]

2022

1

おすすめ物件の
紹介

96,030

94,109

3,200

3.4%

...

9,567,114

2022

1

物件見学
予約促進

72,022

70,582

2,682

3.8%

...

11,720,797

2022

1

契約促進

76,023

74,503

2,161

2.9%

...

10,435,622

2022

1

キャンペーンの
お知らせ

84,026

82,345

3,047

3.7%

...

9,109,862

2022

1

よくあるご質問

104,032

101,951

3,568

3.5%

...

9,848,499

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

売上金額
[直接]

2022

1

契約促進

契約のメリット

17,460

17,111

582

...

1,739,475

2022

1

契約促進

契約者の声

13,095

12,833

488

...

2,131,054

2022

1

契約促進

設備のご紹介

13,822

13,546

393

...

1,897,386

2022

1

契約促進

キャンペーンの
ご案内

15,277

14,972

554

...

1,656,339

2022

1

契約促進

キャンペーン期限の
お知らせ

18,915

18,537

649

...

1,790,636

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

SMS成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	年齢	整数	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	-	○
16	会員種別	テキスト	-	-	-	○
17	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
18	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
19	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
20	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
21	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
22	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
24	契約者数[直接]-計算用	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	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	会員登録者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見学予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	会員登録者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見学予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	見学予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
40	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
42	会員登録者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	見学予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
46	見学予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	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	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	売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件紹介	...	
2022	1	物件見学予約促進	? ? ?	
2022	1	契約促進	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件紹介	91,230	9,088,905
2022	1	物件見学予約促進	68,422	11,134,937
2022	1	契約促進	72,223	9,914,001

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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		売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件の紹介	91,230	89,405	3,040	3.4%	...	9,088,905
2022	1	物件見学予約促進	68,422	67,054	2,548	3.8%	...	11,134,937
2022	1	契約促進	72,223	70,779	2,053	2.9%	...	9,914,001
2022	1	キャンペーンのお知らせ	79,826	78,229	2,894	3.7%	...	8,654,509
2022	1	よくあるご質問	98,832	96,855	3,390	3.5%	...	9,356,226
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

売上金額
[直接]

2022

1

契約促進

契約のメリット

16,587

16,255

553

...

1,652,528

2022

1

契約促進

契約者の声

12,440

12,192

463

...

2,024,534

2022

1

契約促進

設備のご紹介

13,132

12,869

373

...

1,802,546

2022

1

契約促進

キャンペーンの案内

14,514

14,224

526

...

1,573,547

2022

1

契約促進

キャンペーン期限の
お知らせ

17,969

17,610

616

...

1,701,132

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

LINE成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	年齢	整数	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	-	○
16	会員種別	テキスト	-	-	-	○
17	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
18	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	契約数[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
25	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
27	会員登録者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	見学予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	会員登録者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	見学予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	見学予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	会員登録者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	見学予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	見学予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	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	売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件紹介	...	
2022	1	物件見学予約促進	? ? ?	
2022	1	契約促進	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件紹介	91,230	9,088,905
2022	1	物件見学予約促進	68,422	11,134,937
2022	1	契約促進	72,223	9,914,001

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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		売上金額 [直接]
2022	1	おすすめ物件の紹介	91,230	89,405	3,040	3.4%	...	9,088,905
2022	1	物件見学予約促進	68,422	67,054	2,548	3.8%	...	11,134,937
2022	1	契約促進	72,223	70,779	2,053	2.9%	...	9,914,001
2022	1	キャンペーンのお知らせ	79,826	78,229	2,894	3.7%	...	8,654,509
2022	1	よくあるご質問	98,832	96,855	3,390	3.5%	...	9,356,226
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

売上金額
[直接]

2022

1

契約促進

契約のメリット

16,587

16,255

553

...

1,652,528

2022

1

契約促進

契約者の声

12,440

12,192

463

...

2,024,534

2022

1

契約促進

設備のご紹介

13,132

12,869

373

...

1,802,546

2022

1

契約促進

キャンペーンの
ご案内

14,514

14,224

526

...

1,573,547

2022

1

契約促進

キャンペーン期限の
お知らせ

17,969

17,610

616

...

1,701,132

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	年齢	整数	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	会員種別	テキスト	-	-	○	-
17	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
18	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
19	クリック者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
21	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
22	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
24	契約者数[直接]-計算用	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	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	会員登録者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見学予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	会員登録者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見学予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	見学予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
40	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
42	会員登録者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	見学予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
46	見学予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	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

チャネル	アプローチ数	クリック数	契約率 [直接]
メール		...	
LINE		???	...
SMS		...	

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

これから

チャンネル	アプローチ数	クリック数		契約率 [直接]
メール	271,732	14,945	...	1.5%
LINE	95,434	5,249	...	1.5%
SMS	153,307	8,432	...	1.4%

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『チャンネル』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

チャンネル	アプローチ数	クリック数	契約数 [直接]	売上金額 [直接]	契約数 【間接/配信】	売上金額 【間接/配信】	契約率 [直接]
メール	271,732	14,945	224	51,561,147	508	116,871,933	1.5%
LINE	95,434	5,249	79	18,108,602	178	41,046,163	1.5%
SMS	153,307	8,432	118	27,140,000	287	65,937,341	1.4%
アプリPush	84,801	4,664	65	14,950,000	159	36,472,910	1.4%
web接客	93,891	5,164	81	18,630,000	176	40,382,519	1.6%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	アプローチ数	クリック数	契約数 [直接]	売上金額 [直接]		契約率 [直接]
2022	1	メール	271,732	14,945	224	51,561,147	...	1.5%
2022	1	LINE	95,434	5,249	79	18,108,602	...	1.5%
2022	1	SMS	153,307	8,432	118	27,140,000	...	1.4%
2022	1	アプリPush	84,801	4,664	65	14,950,000	...	1.4%
2022	1	web接客	93,891	5,164	81	18,630,000	...	1.6%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	年齢	整数	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	会員種別	テキスト	-	-	○	-
17	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
18	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
19	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
20	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
21	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
22	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約数[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
24	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	売上金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
26	会員登録者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
28	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	見学予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
30	見学予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	売上金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	会員登録者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	見学予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	見学予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
40	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	売上金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
42	会員登録者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	見学予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
46	見学予約者数[間接/クリック]-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。