

# 施策/分析一覧

人材(紹介)事業者様向け

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

施策

分析

シナリオ



web/アプリ接客



BI





# BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
契約状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	支店/面談担当者に応じた売上状況を可視化する	<a href="#">P7~14</a>
	契約推移状況の可視化	2	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P15~21</a>
		3	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P22~28</a>
		4	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P29~35</a>
		5	月次企業ステータス推移状況分析	月別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P36~40</a>
		6	週次企業ステータス推移状況分析	週別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P41~45</a>
		7	日次企業ステータス推移状況分析	日別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P46~50</a>
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	8	会員登録からのwebサイト閲覧状況分析	会員登録後からwebサイト閲覧に至るまでの経過日数を可視化し、webサイト閲覧させる適切なタイミングを把握する	<a href="#">P52~60</a>
		9	会員登録後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	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	<a href="#">P61~69</a>
		10	面談予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面談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	<a href="#">P71~78</a>
		11	面談実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面談実施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	<a href="#">P79~86</a>
		12	面接予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面接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	<a href="#">P87~93</a>
		13	面接実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面接実施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	<a href="#">P94~100</a>
		14	問合せ/資料請求後歩留まり分析(顧客単位/企業向け)	企業単位で年月別に、問合せ/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	<a href="#">P101~107</a>
		15	面談予約後歩留まり分析(面談予約単位/個人向け)	面談予約単位で年月別に、面談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	<a href="#">P108~115</a>
		16	面談実施後歩留まり分析(面談実施単位/個人向け)	面談実施単位で年月別に、面談実施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	<a href="#">P116~122</a>
		17	面接予約後歩留まり分析(面接予約単位/個人向け)	面接予約単位で年月別に、面接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	<a href="#">P123~129</a>
		18	面接実施後歩留まり分析(面接実施単位/個人向け)	面接実施単位で年月別に、面接実施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	<a href="#">P130~136</a>



# 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
webサイト アクセス分析を したい	アクセス状況の 可視化	19	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	<a href="#">P138~141</a>
		20	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	<a href="#">P142~146</a>
		21	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	<a href="#">P147~151</a>
	利用デバイスの 可視化	22	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	<a href="#">P152~156</a>
		23	利用デバイス分析	利用デバイス別にセッション数や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	<a href="#">P157~161</a>
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	24	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	<a href="#">P162~166</a>
		25	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	<a href="#">P167~171</a>
		26	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	<a href="#">P173~181</a>
		27	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	<a href="#">P182~186</a>
		28	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	<a href="#">P187~191</a>
		29	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	<a href="#">P192~196</a>
	b→dash施策からの 効果可視化	30	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	<a href="#">P197~201</a>
		31	流入チャネル別一気通貫分析	セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する流入チャネルを把握する	<a href="#">P202~210</a>
		32	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	<a href="#">P211~219</a>
		33	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	<a href="#">P220~227</a>
		34	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	<a href="#">P228~234</a>
		35	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	<a href="#">P235~240</a>
		36	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	<a href="#">P241~247</a>
37	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	<a href="#">P248~254</a>		
38	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	<a href="#">P255~261</a>		
39	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	<a href="#">P262~267</a>		

**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
契約状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	支店/面談担当者に応じた売上状況を可視化する	<a href="#">P7~14</a>
	契約推移状況の可視化	2	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P15~21</a>
		3	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P22~28</a>
		4	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P29~35</a>
		5	月次企業ステータス推移状況分析	月別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P36~40</a>
		6	週次企業ステータス推移状況分析	週別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P41~45</a>
		7	日次企業ステータス推移状況分析	日別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	<a href="#">P46~50</a>
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	8	会員登録からのwebサイト閲覧状況分析	会員登録後からwebサイト閲覧に至るまでの経過日数を可視化し、webサイト閲覧させる適切なタイミングを把握する	<a href="#">P52~60</a>
		9	会員登録後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	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	<a href="#">P61~69</a>
		10	面談予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面談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	<a href="#">P71~78</a>
		11	面談実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面談実施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	<a href="#">P79~86</a>
		12	面接予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面接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	<a href="#">P87~93</a>
		13	面接実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面接実施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	<a href="#">P94~100</a>
		14	問合せ/資料請求後歩留まり分析(顧客単位/企業向け)	企業単位で年月別に、問合せ/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	<a href="#">P101~107</a>
		15	面談予約後歩留まり分析(面談予約単位/個人向け)	面談予約単位で年月別に、面談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	<a href="#">P108~115</a>
		16	面談実施後歩留まり分析(面談実施単位/個人向け)	面談実施単位で年月別に、面談実施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	<a href="#">P116~122</a>
		17	面接予約後歩留まり分析(面接予約単位/個人向け)	面接予約単位で年月別に、面接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	<a href="#">P123~129</a>
		18	面接実施後歩留まり分析(面接実施単位/個人向け)	面接実施単位で年月別に、面接実施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	<a href="#">P130~136</a>

分析分類	#	分析名
売上の可視化	1	<u>売上分析</u>



# 実現できること



## 支店/面談担当者に応じた**売上状況を可視化**する

### これまで

成約年	支店	1月 成約金額	2月 成約金額	12月 成約金額
2021	町田支店			...
2021	柏支店		???	...
2021	銀座支店			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

支店/面談担当者に応じた売上状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

### これから

成約年	支店	1月 成約金額	2月 成約金額	12月 成約金額
2021	町田支店	1,092,592	1,223,704	... 972,407
2021	柏支店	1,344,729	1,506,097	... 1,196,809
2021	銀座支店	1,176,638	1,317,835	... 1,047,208
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

支店/面談担当者に応じた売上状況を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	成約年
2	成約年/月
3	成約年/月/日
4	支店
5	面談担当チーム
6	面談担当者
7	成約企業名
8	性別
9	年代
10	エリア
11	都道府県
12	希望雇用形態
13	希望業種
14	希望年収
15	希望勤務地
16	転職希望時期
17	成約年/月 × 支店
18	成約年/月 × 面談担当チーム
19	成約年/月 × 面談担当者

NO	項目
20	成約年/月 × 成約企業名
21	成約年/月 × 性別
22	成約年/月 × 年代
23	成約年/月 × エリア
24	成約年/月 × 都道府県
25	成約年/月 × 希望雇用形態
26	成約年/月 × 希望勤務地
27	成約年/月 × 転職希望時期
28	成約年/月 × 支店 × 面談担当者
29	成約年/月 × 面談担当チーム × 面談担当者
30	成約年/月 × 成約企業名 × 面談担当者
31	成約年/月 × 性別 × 面談担当者
32	成約年/月 × 年代 × 面談担当者
33	成約年/月 × エリア × 面談担当者
34	成約年/月 × 都道府県 × 面談担当者
35	成約年/月 × 希望雇用形態 × 面談担当者
36	成約年/月 × 希望業種 × 面談担当者
37	成約年/月 × 希望年収 × 面談担当者
38	成約年/月 × 希望勤務地 × 面談担当者



# レポート：NO2『成約年/月』

集計期間		2017/1/1 ~ 2021/12/31					
成約年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	成約金額	成約金額	成約金額	成約金額	成約金額		成約金額
2017	6,515,161	7,296,980	5,212,129	6,189,403	7,753,042	...	5,798,493
2018	7,296,980	8,172,618	5,837,584	6,932,131	8,683,407	...	6,494,312
2019	7,753,042	8,683,407	6,202,433	7,365,390	9,226,119	...	6,900,207
2020	8,013,648	8,975,286	6,410,918	7,612,966	9,536,241	...	7,132,147
2021	8,404,558	9,413,105	6,723,646	7,984,330	10,001,424	...	7,480,056
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO17『成約年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

成約年	支店	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		成約金額	成約金額	成約金額	成約金額	成約金額		成約金額
2021	町田支店	1,092,592	1,223,704	874,074	1,037,963	1,300,185	...	972,407
2021	柏支店	1,344,729	1,506,097	1,075,783	1,277,493	1,600,228	...	1,196,809
2021	銀座支店	1,176,638	1,317,835	941,310	1,117,806	1,400,199	...	1,047,208
2021	大宮支店	1,596,866	1,788,490	1,277,493	1,517,023	1,900,270	...	1,421,211
2021	横浜支店	924,501	1,035,442	739,601	878,276	1,100,157	...	822,806
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート : NO19『成約年/月 × 面談担当者』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

成約年	面談担当者	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		成約金額	成約金額	成約金額	成約金額	成約金額		成約金額
2021	山田太郎	229,444	256,978	183,556	217,972	273,039	...	204,206
2021	鈴木道子	142,037	159,081	113,630	134,935	169,024	...	126,413
2021	工藤奈央	174,815	195,793	139,852	166,074	208,030	...	155,585
2021	高橋純一郎	262,222	293,689	209,778	249,111	312,044	...	233,378
2021	河田健	185,741	208,030	148,593	176,454	221,031	...	165,309
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート : NO28『成約年/月 × 支店 × 面談担当者』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

成約年	支店	面談担当者	1月 成約金額	2月 成約金額	3月 成約金額	4月 成約金額	...	12月 成約金額
2021	町田支店	山田太郎	229,444	256,978	183,556	217,972	...	204,206
2021	町田支店	鈴木道子	142,037	159,081	113,630	134,935	...	126,413
2021	町田支店	工藤奈央	174,815	195,793	139,852	166,074	...	155,585
2021	町田支店	高橋純一郎	262,222	293,689	209,778	249,111	...	233,378
2021	町田支店	河田健	185,741	208,030	148,593	176,454	...	165,309
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

売上分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	成約ID	テキスト	●	-	○	-
2	会員登録年月日	日付	-	○	-	-
3	会員登録年	テキスト	-	-	○	-
4	会員登録月	テキスト	-	-	○	-
5	会員登録日	テキスト	-	-	○	-
6	成約年月日	日付	-	●	-	-
7	成約年	テキスト	-	-	●	-
8	成約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
9	成約日	テキスト	-	-	●	-
10	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	成約金額-計算用	整数	-	-	-	●
12	支店ID	テキスト	-	-	○	-
13	支店名	テキスト	-	-	○	-
14	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
15	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
16	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
17	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
18	成約企業ID	テキスト	-	-	○	-
19	成約企業名	テキスト	-	-	○	-
20	顧客ID	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
21	性別	テキスト	-	-	○	-
22	年代	テキスト	-	-	○	-
23	年齢	テキスト	-	-	○	-
24	エリア	テキスト	-	-	○	-
25	都道府県	テキスト	-	-	○	-
26	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
27	希望業種	テキスト	-	-	○	-
28	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
29	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
30	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
31	希望年収	テキスト	-	-	○	-
32	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
33	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
34	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
35	出身大学	テキスト	-	-	○	-
36	学部	テキスト	-	-	○	-
37	文理区分	テキスト	-	-	○	-
38	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
39	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
40	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約推移 状況の可視化	2	<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**顧客(個人)の会員登録者数**などの推移を可視化し、  
各指標が**変動した要因**を把握する

## これまで

年	1月	2月	3月	...	12月
	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数		会員登録者数
2019				...	
2020		???		...	
2021				...	

月別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

年	1月	2月	3月	...	12月
	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数		会員登録者数
2019	1,799	2,015	1,439	...	1,601
2020	1,860	2,083	1,488	...	1,655
2021	1,950	2,185	1,560	...	1,736

月別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月
2	年/月 × 支店
3	年/月 × 面談担当チーム
4	年/月 × 面談担当者
5	年/月 × 成約企業名
6	年/月 × 転職希望時期
7	年/月 × 支店 × 面談担当者
8	年/月 × 面談担当チーム × 面談担当者
9	年/月 × 成約企業名 × 面談担当者
10	年/月 × 性別
11	年/月 × 年代
12	年/月 × エリア
13	年/月 × 都道府県

NO	項目
14	年/月 × 希望雇用形態
15	年/月 × 希望業種
16	年/月 × 希望年収
17	年/月 × 希望勤務地
18	年/月 × 性別 × 面談担当者
19	年/月 × 年代 × 面談担当者
20	年/月 × エリア × 面談担当者
21	年/月 × 都道府県 × 面談担当者
22	年/月 × 希望雇用形態 × 面談担当者
23	年/月 × 希望業種 × 面談担当者
24	年/月 × 希望年収 × 面談担当者
25	年/月 × 希望勤務地 × 面談担当者
26	年/月 × 転職希望時期 × 面談担当者

etc...



# レポート：NO1『年/月』

集計期間

2017/1/1 ~ 2021/12/31

年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数		会員登録者数
2017	1,512	1,693	1,210	1,436	1,799	...	1,346
2018	1,693	1,897	1,355	1,609	2,015	...	1,507
2019	1,799	2,015	1,439	1,709	2,141	...	1,601
2020	1,860	2,083	1,488	1,767	2,213	...	1,655
2021	1,950	2,185	1,560	1,853	2,321	...	1,736
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO2『年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	支店	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数		会員登録者数
2021	町田支店	197	166	157	187	234	...	175
2021	柏支店	242	271	194	230	288	...	215
2021	銀座支店	212	237	169	201	252	...	188
2021	大宮支店	287	322	230	273	342	...	256
2021	横浜支店	166	186	133	158	198	...	148
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル①

データファイル名

月次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	累計退会者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	新規退会者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当月面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計面談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規面談実施者数-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
15	当月面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	新規面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	当月面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当月面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	新規成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	当月成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	累計成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
26	新規成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
27	当月成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
28	性別	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



# 利用するデータファイル②

データファイル名

月次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	年代	テキスト	-	-	○	-
30	年齢	テキスト	-	-	○	-
31	エリア	テキスト	-	-	○	-
32	都道府県	テキスト	-	-	○	-
33	支店ID	テキスト	-	-	○	-
34	支店名	テキスト	-	-	○	-
35	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
36	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
37	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
38	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
39	成約企業ID	テキスト	-	-	○	-
40	成約企業名	テキスト	-	-	○	-
41	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
42	希望業種	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
44	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
45	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
46	希望年収	テキスト	-	-	○	-
47	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
48	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
49	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
50	出身大学	テキスト	-	-	○	-
51	学部	テキスト	-	-	○	-
52	文理区分	テキスト	-	-	○	-
53	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
54	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
55	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約推移 状況の可視化	3	<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**顧客(個人)**の会員登録者数などの推移を可視化し、  
各指標が**変動した要因**を把握する

## これまで

年	月	1週目	2週目	5週目
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...

週別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

年	月	1週目	2週目	5週目
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数
2021	1	1,562	1,781	...
2021	2	1,749	1,994	...
2021	3	1,859	2,119	...

週別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/週
2	年/月/週 × 支店
3	年/月/週 × 面談担当チーム
4	年/月/週 × 面談担当者
5	年/月/週 × 成約企業名
6	年/月/週 × 性別
7	年/月/週 × 年代
8	年/月/週 × エリア
9	年/月/週 × 都道府県
10	年/月/週 × 希望雇用形態
11	年/月/週 × 希望業種

NO	項目
12	年/月/週 × 希望年収
13	年/月/週 × 面談担当チーム × 面談担当者
14	年/月/週 × 成約企業名 × 面談担当者
15	年/月/週 × 性別 × 面談担当者
16	年/月/週 × 年代 × 面談担当者
17	年/月/週 × エリア × 面談担当者
18	年/月/週 × 都道府県 × 面談担当者
19	年/月/週 × 希望雇用形態 × 面談担当者
20	年/月/週 × 希望業種 × 面談担当者
21	年/月/週 × 希望年収 × 面談担当者
22	年/月/週 × 希望勤務地 × 面談担当者

etc...



# レポート：NO1『年/月/週』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数
2021	1	1,562	1,781	1,859	1,640	731
2021	2	1,749	1,994	2,082	1,837	-
2021	3	1,859	2,119	2,212	1,952	922
2021	4	1,921	2,190	2,286	2,017	883
2021	5	2,015	2,297	2,398	2,116	975
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO2『年/月/週 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	支店	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目
			会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数
2021	1	町田支店	203	231	242	213	89
2021	1	柏支店	250	285	297	262	132
2021	1	銀座支店	219	249	260	230	112
2021	1	大宮支店	297	338	353	312	148
2021	1	横浜支店	172	196	204	180	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①

データファイル名

週次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-週	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	週	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	累計退会者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規退会者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	累計面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	新規面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	当月面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	累計面談実施数-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
15	新規面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	当月面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	累計面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	新規面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	当月面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	累計面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	新規面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	当月面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	累計成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	新規成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	当月成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	累計成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
27	新規成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
28	当月成約金額-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分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	年齢	テキスト	-	-	○	-
32	エリア	テキスト	-	-	○	-
33	都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	支店ID	テキスト	-	-	○	-
35	支店名	テキスト	-	-	○	-
36	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
37	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
38	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
39	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
40	成約企業ID	テキスト	-	-	○	-
41	成約企業名	テキスト	-	-	○	-
42	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	希望業種	テキスト	-	-	○	-
44	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
45	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
46	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
47	希望年収	テキスト	-	-	○	-
48	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
49	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
50	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
51	出身大学	テキスト	-	-	○	-
52	学部	テキスト	-	-	○	-
53	文理区分	テキスト	-	-	○	-
54	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
55	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
56	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約推移 状況の可視化	4	<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**顧客(個人)の会員登録者数**などの推移を可視化し、  
各指標が**変動した要因**を把握する

## これまで

年	月	1日	2日	31日
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

年	月	1日	2日	31日
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数
2021	1	15	11	...
2021	2	17	12	...
2021	3	18	13	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日
2	年/月/日 × 支店
3	年/月/日 × 面談担当チーム
4	年/月/日 × 面談担当者
5	年/月/日 × 成約企業名
6	年/月/日 × 性別
7	年/月/日 × 年代
8	年/月/日 × エリア
9	年/月/日 × 都道府県
10	年/月/日 × 希望雇用形態
11	年/月/日 × 希望業種

NO	項目
12	年/月/日 × 希望年収
13	年/月/日 × 希望勤務地
14	年/月/日 × 転職希望時期
15	年/月/日 × 支店 × 面談担当者
16	年/月/日 × 面談担当チーム × 面談担当者
17	年/月/日 × 成約企業名 × 面談担当者
18	年/月/日 × 性別 × 面談担当者
19	年/月/日 × 希望雇用形態 × 面談担当者
20	年/月/日 × 希望業種 × 面談担当者
21	年/月/日 × 希望年収 × 面談担当者
22	年/月/日 × 希望勤務地 × 面談担当者

etc...



# レポート：NO1『年/月/日』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	1日	2日	3日	4日	5日	...	31日
		会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数		会員登録者数
2021	1	15	11	28	16	21	...	27
2021	2	17	12	31	18	24	...	-
2021	3	18	13	33	19	25	...	32
2021	4	18	14	34	20	26	...	-
2021	5	19	14	36	21	27	...	35
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO2『年/月/日 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	支店	1日	2日	3日	4日	...	31日
			会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数	会員登録者数		会員登録者数
2021	1	町田支店	2	1	4	2	...	4
2021	1	柏支店	2	2	4	3	...	4
2021	1	銀座支店	2	2	4	2	...	4
2021	1	大宮支店	3	2	5	3	...	5
2021	1	横浜支店	2	1	3	2	...	3
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル①

データファイル名

日次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-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	累計退会者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規退会者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	累計面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	新規面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	当月面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	累計面談実施数-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
15	新規面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	当月面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	累計面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	新規面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	当月面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	累計面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	新規面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	当月面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	累計成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	新規成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	当月成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	累計成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
27	新規成約金額-計算用	整数	-	-	-	○
28	当月成約金額-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分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
29	性別	テキスト	-	-	○	-
30	年代	テキスト	-	-	○	-
31	年齢	テキスト	-	-	○	-
32	エリア	テキスト	-	-	○	-
33	都道府県	テキスト	-	-	○	-
34	支店ID	テキスト	-	-	○	-
35	支店名	テキスト	-	-	○	-
36	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
37	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
38	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
39	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
40	成約企業ID	テキスト	-	-	○	-
41	成約企業名	テキスト	-	-	○	-
42	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
43	希望業種	テキスト	-	-	○	-
44	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
45	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
46	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
47	希望年収	テキスト	-	-	○	-
48	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
49	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
50	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
51	出身大学	テキスト	-	-	○	-
52	学部	テキスト	-	-	○	-
53	文理区分	テキスト	-	-	○	-
54	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
55	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
56	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約推移 状況の可視化	5	<u>月次企業ステータス推移状況分析</u>



# 実現できること



月別に**顧客(企業)の契約社数**などの推移を可視化し、  
各指標が**変動した要因**を把握する

## これまで

年	1月	2月	3月	...	12月
	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数		新規契約社数
2019				...	
2020			???	...	
2021				...	

月別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

年	1月	2月	3月	...	12月
	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数		新規契約社数
2019	193	216	154	...	172
2020	199	223	159	...	177
2021	209	234	167	...	186

月別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月
2	年/月 × 部署名
3	年/月 × 役職名
4	年/月 × 業種

NO	項目
5	年/月 × 企業名
6	年/月 × 性別
7	年/月 × 年代
8	年/月 × 都道府県

etc...



# レポート：NO1『年/月』

集計期間 2017/1/1 ~ 2021/12/31

年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数		新規契約社数
2017	162	181	130	154	193	...	144
2018	181	203	145	172	216	...	161
2019	193	216	145	183	229	...	172
2020	199	223	159	189	237	...	177
2021	209	234	167	199	249	...	186
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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

月次企業ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	累計問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
6	新規問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	当月問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	累計資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	新規資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	当月資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	累計契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	新規契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	部署名	テキスト	-	-	-	○
14	役職名	テキスト	-	-	-	○
15	業種	テキスト	-	-	-	○
16	企業名	テキスト	-	-	-	○
17	性別	テキスト	-	-	-	○
18	年代	テキスト	-	-	-	○
19	都道府県	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約推移 状況の可視化	6	<u>週次企業ステータス推移状況分析</u>



# 実現できること



週別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、  
各指標が変動した要因を把握する

## これまで

年	月	1週目	2週目	5週目
		新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

## これから

年	月	1週目	2週目	5週目
		新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数
2021	1	32	36	...
2021	2	36	41	...
2021	3	26	29	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/週
2	年/月/週 × 部署名
3	年/月/週 × 役職名
4	年/月/週 × 業種

NO	項目
5	年/月/週 × 企業名
6	年/月/週 × 性別
7	年/月/週 × 年代
8	年/月/週 × 都道府県

etc...



# レポート：NO1『年/月/週』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目
		新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数
2021	1	32	36	26	31	19
2021	2	36	41	29	34	-
2021	3	26	29	21	25	15
2021	4	31	34	25	29	18
2021	5	39	43	31	37	23
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

週次企業ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-週	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	週	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当週問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	当週資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	部署名	テキスト	-	-	-	○
15	役職名	テキスト	-	-	-	○
16	業種	テキスト	-	-	-	○
17	企業名	テキスト	-	-	-	○
18	性別	テキスト	-	-	-	○
19	年代	テキスト	-	-	-	○
20	都道府県	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約推移 状況の可視化	7	<u>日次企業ステータス推移状況分析</u>



# 実現できること



日別に**顧客(企業)の契約社数**などの推移を可視化し、  
各指標が**変動した要因**を把握する

## これまで

年	月	1日 新規契約社数	2日 新規契約社数	...	31日 新規契約社数
2021	1			...	
2021	2		???	...	
2021	3			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

年	月	1日 新規契約社数	2日 新規契約社数	...	31日 新規契約社数
2021	1	5	6	...	5
2021	2	6	7	...	-
2021	3	4	5	...	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化することで、**改善箇所を把握し**、**効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日
2	年/月/日 × 部署名
3	年/月/日 × 役職名
4	年/月/日 × 業種

NO	項目
5	年/月/日 × 企業名
6	年/月/日 × 性別
7	年/月/日 × 年代
8	年/月/日 × 都道府県

etc...



# レポート：NO1『年/月/日』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	1日	2日	3日	4日	5日	...	31日
		新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数	新規契約社数		新規契約社数
2021	1	5	6	4	5	6	...	5
2021	2	6	7	5	6	7	...	-
2021	3	4	5	3	4	5	...	4
2021	4	5	6	4	5	6	...	-
2021	5	6	7	5	6	8	...	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

日次企業ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-日	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	○	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	累計問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当日問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	当日資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	部署名	テキスト	-	-	-	○
15	役職名	テキスト	-	-	-	○
16	業種	テキスト	-	-	-	○
17	企業名	テキスト	-	-	-	○
18	性別	テキスト	-	-	-	○
19	年代	テキスト	-	-	-	○
20	都道府県	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
契約状況を可視化したい	売上の可視化	1	売上分析	支店/面談担当者に応じた売上状況を可視化する	P7~14
	契約推移状況の可視化	2	月次顧客ステータス推移状況分析	月別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P15~21
		3	週次顧客ステータス推移状況分析	週別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P22~28
		4	日次顧客ステータス推移状況分析	日別に顧客(個人)の会員登録者数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P29~35
		5	月次企業ステータス推移状況分析	月別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P36~40
		6	週次企業ステータス推移状況分析	週別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P41~45
		7	日次企業ステータス推移状況分析	日別に顧客(企業)の契約社数などの推移を可視化し、各指標が変動した要因を把握する	P46~50
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	8	会員登録からのwebサイト閲覧状況分析	会員登録後からwebサイト閲覧に至るまでの経過日数を可視化し、webサイト閲覧させる適切なタイミングを把握する	P52~60
		9	会員登録後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	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	P61~69
		10	面談予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面談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	P71~78
		11	面談実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面談実施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	P79~86
		12	面接予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面接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	P87~93
		13	面接実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)	顧客単位で年月別に、面接実施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	P94~100
		14	問合せ/資料請求後歩留まり分析(顧客単位/企業向け)	企業単位で年月別に、問合せ/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	P101~107
		15	面談予約後歩留まり分析(面談予約単位/個人向け)	面談予約単位で年月別に、面談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	P108~115
		16	面談実施後歩留まり分析(面談実施単位/個人向け)	面談実施単位で年月別に、面談実施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	P116~122
		17	面接予約後歩留まり分析(面接予約単位/個人向け)	面接予約単位で年月別に、面接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	P123~129
		18	面接実施後歩留まり分析(面接実施単位/個人向け)	面接実施単位で年月別に、面接実施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	P130~136

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	8	<u>会員登録からのwebサイト閲覧状況分析</u>



# 実現できること



会員登録後からwebサイト閲覧に至るまでの**経過日数を可視化し、webサイト閲覧させる適切なタイミングを把握する**

## これまで

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	総webサイト閲覧者数	webサイト閲覧者数(14日後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

会員登録後からwebサイト閲覧に至るまでの経過日数を可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

## これから

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	総webサイト閲覧者数	webサイト閲覧者数(14日後)
2021	1	5,024	3,009	3
2021	2	5,627	3,345	3
2021	3	5,979	3,498	4
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

会員登録後からwebサイト閲覧に至るまでの経過日数を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	会員登録年
2	会員登録年/月
3	会員登録年/月/日
4	支店
5	面談担当チーム
6	面談担当者
7	会員登録企業名
8	性別
9	年代
10	エリア
11	都道府県
12	希望雇用形態
13	希望業種
14	希望年収
15	希望勤務地
16	転職希望時期
17	会員登録年/月 × 支店
18	会員登録年/月 × 面談担当チーム
19	会員登録年/月 × 面談担当者
20	会員登録年/月 × 会員登録企業名

NO	項目
21	会員登録年/月 × 性別
22	会員登録年/月 × 年代
23	会員登録年/月 × エリア
24	会員登録年/月 × 都道府県
25	会員登録年/月 × 希望雇用形態
26	会員登録年/月 × 希望業種
27	会員登録年/月 × 希望年収
28	会員登録年/月 × 希望勤務地
29	会員登録年/月 × 転職希望時期
30	会員登録年/月 × 支店 × 面談担当者
31	会員登録年/月 × 面談担当チーム × 面談担当者
32	会員登録年/月 × 会員登録企業名 × 面談担当者
33	会員登録年/月 × 性別 × 面談担当者
34	会員登録年/月 × 年代 × 面談担当者
35	会員登録年/月 × エリア × 面談担当者
36	会員登録年/月 × 都道府県 × 面談担当者
37	会員登録年/月 × 希望雇用形態 × 面談担当者
38	会員登録年/月 × 希望業種 × 面談担当者
39	会員登録年/月 × 希望年収 × 面談担当者
40	会員登録年/月 × 希望勤務地 × 面談担当者



# レポート：NO2『会員登録年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	webサイト 閲覧者数	webサイト 閲覧率	1人当たり 総webサイト 閲覧回数	1人当たり 総PV数	1人当たり 総滞在時間	webサイト 閲覧者数 (1日後)	...	webサイト 閲覧者数 (14日後)
2021	1	5,024	3,009	59.9%	3	7	102	889	...	3
2021	2	5,627	3,345	59.4%	3	8	114	996	...	3
2021	3	5,979	3,498	58.5%	4	8	121	1,058	...	4
2021	4	6,180	3,898	63.1%	4	9	125	1,093	...	4
2021	5	6,481	3,882	59.9%	4	9	132	1,147	...	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 : NO17『会員登録年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

会員登録年	会員登録月	支店	会員登録者数	webサイト 閲覧者数	webサイト 閲覧率	1人当たり 総webサイト 閲覧回数	1人当たり 総PV数	1人当たり 総滞在時間	...	webサイト 閲覧者数 (14日後)
2021	1	町田支店	653	412	63.1%	3	7	102	...	0
2021	1	柏支店	804	478	59.5%	3	8	114	...	0
2021	1	銀座支店	703	433	61.6%	4	8	121	...	0
2021	1	大宮支店	955	589	61.7%	4	9	125	...	1
2021	1	横浜支店	553	332	60.1%	4	9	132	...	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 : NO19『会員登録年/月 × 面談担当者』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

会員登録年	会員登録月	面談担当者	会員登録者数	webサイト 閲覧者数	webサイト 閲覧率	1人当たり 総webサイト 閲覧回数	1人当たり 総PV数	1人当たり 総滞在時間	...	webサイト 閲覧者数 (14日後)
2021	1	山田太郎	137	87	63.1%	3	7	102	...	0
2021	1	鈴木道子	85	56	66.0%	3	8	114	...	0
2021	1	工藤奈央	104	69	66.0%	4	8	121	...	0
2021	1	高橋純一郎	157	102	65.1%	4	9	125	...	1
2021	1	河田健	111	73	65.7%	4	9	132	...	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 : NO30『会員登録年/月 × 支店 × 面談担当者』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

会員登録年	会員登録月	支店	面談担当者	会員登録者数	webサイト 閲覧者数	webサイト 閲覧率	1人当たり 総webサイト 閲覧回数	1人当たり 総PV数	...	webサイト 閲覧者数 (14日後)
2021	1	町田支店	山田太郎	137	87	63.1%	3	7	...	0
2021	1	町田支店	鈴木道子	85	56	66.0%	3	8	...	0
2021	1	町田支店	工藤奈央	104	69	66.0%	4	8	...	0
2021	1	町田支店	高橋純一郎	157	102	65.1%	4	9	...	1
2021	1	町田支店	河田健	111	73	65.7%	4	9	...	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

会員登録後webサイト閲覧状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	会員登録年月日	日付	-	●	-	-
3	会員登録年	テキスト	-	-	●	-
4	会員登録月	テキスト	-	-	●	-
5	会員登録日	テキスト	-	-	●	-
6	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	webサイト閲覧者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	webサイト未閲覧者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	1人当たり総webサイト閲覧回数-計算用	整数	-	-	-	●
10	1人当たり総PV数-計算用	整数	-	-	-	●
11	1人当たり総滞在時間-計算用	整数	-	-	-	●
12	webサイト閲覧者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	webサイト閲覧者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	webサイト閲覧者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	webサイト閲覧者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	webサイト閲覧者数(5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
17	webサイト閲覧者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	webサイト閲覧者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	webサイト閲覧者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	webサイト閲覧者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	webサイト閲覧者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	webサイト閲覧者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	webサイト閲覧者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	webサイト閲覧者数(13日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	webサイト閲覧者数(14日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	webサイト閲覧者数(15-21日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	webサイト閲覧者数(22-28日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	webサイト閲覧者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	webサイト閲覧者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	webサイト閲覧者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	webサイト閲覧者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	webサイト閲覧者数(4ヶ月後)-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

会員登録後webサイト閲覧状況分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
33	webサイト閲覧者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	webサイト閲覧者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	webサイト閲覧者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	webサイト閲覧者数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	webサイト閲覧者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	webサイト閲覧者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	webサイト閲覧者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	webサイト閲覧者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	性別	テキスト	-	-	○	-
42	年代	テキスト	-	-	○	-
43	年齢	テキスト	-	-	○	-
44	エリア	テキスト	-	-	○	-
45	都道府県	テキスト	-	-	○	-
46	会員種別	テキスト	-	-	○	-
47	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
48	職業	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
49	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
50	希望業種	テキスト	-	-	○	-
51	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
52	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
53	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
54	希望年収	テキスト	-	-	○	-
55	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
56	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
57	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
58	出身大学	テキスト	-	-	○	-
59	学部	テキスト	-	-	○	-
60	文理区分	テキスト	-	-	○	-
61	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
62	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
63	保有資格	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	<b>会員登録後歩留まり分析</b> <b>(顧客単位/個人向け)</b>



# 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	面談予約者数	面談予約者数 (12日後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で会員登録後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	面談予約者数	面談予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	2,431	18
2021	2	6,735	2,534	20
2021	3	7,155	2,991	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で会員登録後の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	会員登録年
2	会員登録年/月
3	会員登録年/月/日
4	支店
5	面談担当チーム
6	面談担当者
7	会員登録企業名
8	性別
9	年代
10	転職希望時期
11	会員登録年/月 × 支店
12	会員登録年/月 × 面談担当チーム
13	会員登録年/月 × 面談担当者
14	会員登録年/月 × 会員登録企業名
15	会員登録年/月 × 性別
16	エリア
17	都道府県
18	希望雇用形態
19	希望業種
20	希望年収

NO	項目
21	希望勤務地
22	会員登録年/月 × 年代
23	会員登録年/月 × エリア
24	会員登録年/月 × 都道府県
25	会員登録年/月 × 希望雇用形態
26	会員登録年/月 × 希望業種
27	会員登録年/月 × 希望年収
28	会員登録年/月 × 希望勤務地
29	会員登録年/月 × 転職希望時期
30	会員登録年/月 × 支店 × 面談担当者
31	会員登録年/月 × 面談担当チーム × 面談担当者
32	会員登録年/月 × 会員登録企業名 × 面談担当者
33	会員登録年/月 × 性別 × 面談担当者
34	会員登録年/月 × 年代 × 面談担当者
35	会員登録年/月 × エリア × 面談担当者
36	会員登録年/月 × 都道府県 × 面談担当者
37	会員登録年/月 × 希望雇用形態 × 面談担当者
38	会員登録年/月 × 希望業種 × 面談担当者
39	会員登録年/月 × 希望年収 × 面談担当者
40	会員登録年/月 × 希望勤務地 × 面談担当者



# レポート：NO2『会員登録年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

会員登録年	会員登録月	会員登録者数	面談予約者数	面談予約率	契約者数	契約率	平均面談予約 タイミング(日)	面談予約者数 (当日)	...	面談予約者数 (12日後)
2021	1	6,013	2,431	40.4%	489	20.1%	1.5	138	...	18
2021	2	6,735	2,534	37.6%	548	21.6%	1.5	155	...	20
2021	3	7,155	2,991	41.8%	582	19.5%	1.4	164	...	21
2021	4	7,396	2,766	37.4%	601	21.7%	1.6	170	...	22
2021	5	7,757	3,222	41.5%	631	19.6%	1.5	178	...	23
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO11『会員登録年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

会員登録年	会員登録月	支店	会員登録者数	面談予約者数	面談予約率	契約者数	契約率	平均面談予約 タイミング(日)	...	面談予約者数 (12日後)
2021	1	町田支店	782	322	41.2%	64	19.7%	1.5	...	2
2021	1	柏支店	962	366	38.0%	78	21.4%	1.5	...	3
2021	1	銀座支店	842	356	42.3%	68	19.2%	1.4	...	3
2021	1	大宮支店	1,142	471	41.2%	93	19.7%	1.6	...	3
2021	1	横浜支店	661	298	45.1%	54	18.1%	1.5	...	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 : NO13『会員登録年/月 × 面談担当者』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

会員登録年	会員登録月	面談担当者	会員登録者数	面談予約者数	面談予約率	契約者数	契約率	平均面談予約 タイミング(日)	...	面談予約者数 (12日後)
2021	1	山田太郎	164	71	43.3%	13	18.8%	1.5	...	0
2021	1	鈴木道子	102	49	48.2%	8	16.9%	1.5	...	0
2021	1	工藤奈央	125	55	44.0%	10	18.5%	1.4	...	0
2021	1	高橋純一郎	188	74	39.4%	15	20.6%	1.6	...	1
2021	1	河田健	133	61	45.9%	11	17.7%	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	-	-	●	-
5	会員登録日	テキスト	-	-	●	-
6	初回面談予約年月日	日付	-	○	-	-
7	初回面談予約年	テキスト	-	-	○	-
8	初回面談予約月	テキスト	-	-	○	-
9	初回面談予約日	テキスト	-	-	○	-
10	最終面談予約年月日	日付	-	○	-	-
11	最終面談予約年	テキスト	-	-	○	-
12	最終面談予約月	テキスト	-	-	○	-
13	最終面談予約日	テキスト	-	-	○	-
14	初回面談実施年月日	日付	-	○	-	-
15	初回面談実施年	テキスト	-	-	○	-
16	初回面談実施月	テキスト	-	-	○	-
17	初回面談実施日	テキスト	-	-	○	-
18	最終面談実施年月日	日付	-	○	-	-
19	最終面談実施年	テキスト	-	-	○	-
20	最終面談実施月	テキスト	-	-	○	-
21	最終面談実施日	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
22	初回面接予約年月日	日付	-	○	-	-
23	初回面接予約年	テキスト	-	-	○	-
24	初回面接予約月	テキスト	-	-	○	-
25	初回面接予約日	テキスト	-	-	○	-
26	最終面接予約年月日	日付	-	○	-	-
27	最終面接予約年	テキスト	-	-	○	-
28	最終面接予約月	テキスト	-	-	○	-
29	最終面接予約日	テキスト	-	-	○	-
30	初回面接実施年月日	日付	-	○	-	-
31	初回面接実施年	テキスト	-	-	○	-
32	初回面接実施月	テキスト	-	-	○	-
33	初回面接実施日	テキスト	-	-	○	-
34	最終面接実施年月日	日付	-	○	-	-
35	最終面接実施年	テキスト	-	-	○	-
36	最終面接実施月	テキスト	-	-	○	-
37	最終面接実施日	テキスト	-	-	○	-
38	初回成約年月日	日付	-	○	-	-
39	初回成約年	テキスト	-	-	○	-
40	初回成約月	テキスト	-	-	○	-
41	初回成約日	テキスト	-	-	○	-
42	最終成約年月日	日付	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



# 利用するデータファイル②

データファイル名

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
43	最終成約年	テキスト	-	-	○	-
44	最終成約月	テキスト	-	-	○	-
45	最終成約日	テキスト	-	-	○	-
46	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	面談予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
53	面談予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
54	面談予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
55	面談予約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
56	面談予約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
57	面談予約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
58	面談予約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
59	面談予約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
60	面談予約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
61	面談予約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
62	面談予約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
63	面談予約者数(8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
64	面談予約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	面談予約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
66	面談予約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
67	面談予約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
68	面談予約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
69	面談予約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
70	面談実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
71	面談実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
72	面談実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
73	面談実施者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	面談実施者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	面談実施者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	面談実施者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	面談実施者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	面談実施者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	面談実施者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	面談実施者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	面談実施者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	面談実施者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	面談実施者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	面談実施者数(11週後)-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
85	面談実施者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	面談実施者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	面談実施者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	面接予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
89	面接予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
90	面接予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
91	面接予約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	面接予約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
93	面接予約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
94	面接予約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
95	面接予約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
96	面接予約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
97	面接予約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
98	面接予約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
99	面接予約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
100	面接予約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
101	面接予約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
102	面接予約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
103	面接予約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
104	面接予約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
105	面接予約者数(19-24週間後)-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
106	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
107	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
108	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
109	面接実施者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
110	面接実施者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
111	面接実施者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
112	面接実施者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
113	面接実施者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
114	面接実施者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
115	面接実施者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
116	面接実施者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
117	面接実施者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
118	面接実施者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
119	面接実施者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
120	面接実施者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
121	面接実施者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
122	面接実施者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
123	面接実施者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
124	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
125	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
126	成約までの平均タイミング(日)-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④

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
127	成約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
128	成約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
129	成約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
130	成約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
131	成約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
132	成約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
133	成約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
134	成約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
135	成約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
136	成約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
137	成約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
138	成約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
139	成約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
140	成約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
141	成約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
142	支店ID	テキスト	-	-	○	-
143	支店名	テキスト	-	-	○	-
144	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
145	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
146	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
147	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
148	性別	テキスト	-	-	○	-
149	年代	テキスト	-	-	○	-
150	年齢	テキスト	-	-	○	-
151	エリア	テキスト	-	-	○	-
152	都道府県	テキスト	-	-	○	-
153	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
154	希望業種	テキスト	-	-	○	-
155	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
156	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
157	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
158	希望年収	テキスト	-	-	○	-
159	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
160	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
161	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
162	出身大学	テキスト	-	-	○	-
163	学部	テキスト	-	-	○	-
164	文理区分	テキスト	-	-	○	-
165	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
166	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
167	保有資格	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	<b>面談予約後歩留まり分析 (顧客単位/個人向け)</b>



# 実現できること



顧客単位で年月別に**面談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 面談予約年	初回 面談予約月	面談 予約者数	面談 実施者数	面談実施者数 (19~24週後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面談予約後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

## これから

初回 面談予約年	初回 面談予約月	面談 予約者数	面談 実施者数	面談実施者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	...
2021	2	1,089	221	...
2021	3	1,144	232	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面談予約の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回面談予約年
2	初回面談予約年/月
3	初回面談予約年/月/日
4	支店
5	面談担当チーム
6	面談担当者
7	初回面談予約企業名
8	性別
9	年代
10	初回面談予約年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	初回面談予約年/月 × 年代
18	初回面談予約年/月 × エリア
19	初回面談予約年/月 × 都道府県
20	初回面談予約年/月 × 希望雇用形態
21	初回面談予約年/月 × 希望業種
22	初回面談予約年/月 × 希望年収
23	初回面談予約年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『初回面談予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回面談予約年	初回面談予約月	面談予約者数	面談実施者数	面談実施率	成約者数	成約率	平均面談実施タイミング(週)	...	面談実施者数(19~24週後)
2021	1	1,221	248	20.3%	50	20.0%	1.5	...	1
2021	2	1,089	221	20.1%	45	20.4%	1.5	...	0
2021	3	1,144	232	21.8%	50	21.6%	1.4	...	1
2021	4	1,139	231	22.1%	45	19.5%	1.6	...	0
2021	5	1,078	219	21.5%	44	20.0%	1.5	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO10『初回面談予約年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回面談予約年	初回面談予約月	支店	面談予約者数	面談実施者数	面談実施率	成約者数	成約率	平均面談実施タイミング(週)	...	面談実施者数(19~24週後)
2021	1	町田支店	159	32	20.3%	6	20.0%	1.5	...	0
2021	1	柏支店	195	39	20.1%	8	20.4%	1.5	...	0
2021	1	銀座支店	171	37	21.8%	8	21.6%	1.4	...	1
2021	1	大宮支店	232	51	22.1%	10	19.5%	1.6	...	1
2021	1	横浜支店	134	29	21.5%	6	20.0%	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①

## データファイル名

## 面談予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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	初回面談予約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回面談予約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回面談予約月	テキスト	-	-	●	-
5	初回面談予約日	テキスト	-	-	●	-
6	最終面談予約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終面談予約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終面談予約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終面談予約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回面談実施年月日	日付	-	○	-	-
11	初回面談実施年	テキスト	-	-	○	-
12	初回面談実施月	テキスト	-	-	○	-
13	初回面談実施日	テキスト	-	-	○	-
14	最終面談実施年月日	日付	-	○	-	-
15	最終面談実施年	テキスト	-	-	○	-
16	最終面談実施月	テキスト	-	-	○	-
17	最終面談実施日	テキスト	-	-	○	-
18	初回面接予約年月日	日付	-	○	-	-
19	初回面接予約年	テキスト	-	-	○	-
20	初回面接予約月	テキスト	-	-	○	-
21	初回面接予約日	テキスト	-	-	○	-
22	最終面接予約年月日	日付	-	○	-	-
23	最終面接予約年	テキスト	-	-	○	-
24	最終面接予約月	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	最終面接予約日	テキスト	-	-	○	-
26	初回面接実施年月日	日付	-	○	-	-
27	初回面接実施年	テキスト	-	-	○	-
28	初回面接実施月	テキスト	-	-	○	-
29	初回面接実施日	テキスト	-	-	○	-
30	最終面接実施年月日	日付	-	○	-	-
31	最終面接実施年	テキスト	-	-	○	-
32	最終面接実施月	テキスト	-	-	○	-
33	最終面接実施日	テキスト	-	-	○	-
34	初回成約年月日	日付	-	○	-	-
35	初回成約年	テキスト	-	-	○	-
36	初回成約月	テキスト	-	-	○	-
37	初回成約日	テキスト	-	-	○	-
38	最終成約年月日	日付	-	○	-	-
39	最終成約年	テキスト	-	-	○	-
40	最終成約月	テキスト	-	-	○	-
41	最終成約日	テキスト	-	-	○	-
42	面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	面談実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
48	面談実施までの平均タイミング(週)-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

## 面談予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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	面談実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	面談実施者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	面談実施者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	面談実施者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
53	面談実施者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
54	面談実施者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	面談実施者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
56	面談実施者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
57	面談実施者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
58	面談実施者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
59	面談実施者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
60	面談実施者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
61	面談実施者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
62	面談実施者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
63	面談実施者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	面談実施者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	面接予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
66	面接予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
67	面接予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
68	面接予約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	面接予約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	面接予約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	面接予約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	面接予約者数(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
73	面接予約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	面接予約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	面接予約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	面接予約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	面接予約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	面接予約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	面接予約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	面接予約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	面接予約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	面接予約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
84	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
85	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
86	面接実施者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	面接実施者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	面接実施者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
89	面接実施者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
90	面接実施者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
91	面接実施者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	面接実施者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
93	面接実施者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
94	面接実施者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
95	面接実施者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
96	面接実施者数(10週後)-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③

## データファイル名

## 面談予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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
97	面接実施者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
98	面接実施者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
99	面接実施者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
100	面接実施者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
101	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
102	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
103	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
104	成約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
105	成約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
106	成約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
107	成約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
108	成約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
109	成約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
110	成約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
111	成約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
112	成約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
113	成約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
114	成約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
115	成約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
116	成約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
117	成約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
118	成約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
119	支店ID	テキスト	-	-	○	-
120	支店名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
121	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
122	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
123	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
124	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
125	性別	テキスト	-	-	○	-
126	年代	テキスト	-	-	○	-
127	年齢	テキスト	-	-	○	-
128	エリア	テキスト	-	-	○	-
129	都道府県	テキスト	-	-	○	-
130	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
131	希望業種	テキスト	-	-	○	-
132	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
133	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
134	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
135	希望年収	テキスト	-	-	○	-
136	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
137	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
138	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
139	出身大学	テキスト	-	-	○	-
140	学部	テキスト	-	-	○	-
141	文理区分	テキスト	-	-	○	-
142	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
143	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
144	保有資格	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	11	<b>面談実施後歩留まり分析</b> <b>(顧客単位/個人向け)</b>



# 実現できること



顧客単位で年月別に**面談実施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 面談実施年	初回 面談実施月	面談 実施者数	面接 予約者数	面接予約者数 (19~24週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面談実施後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

## これから

初回 面談実施年	初回 面談実施月	面談 実施者数	面接 予約者数	面接予約者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	12
2021	2	1,089	221	11
2021	3	1,144	232	8
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面談実施後の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回面談実施年
2	初回面談実施年/月
3	初回面談実施年/月/日
4	支店
5	面談担当チーム
6	面談担当者
7	初回面談実施企業名
8	性別
9	年代
10	初回面談実施年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	初回面談実施年/月 × 年代
18	初回面談実施年/月 × エリア
19	初回面談実施年/月 × 都道府県
20	初回面談実施年/月 × 希望雇用形態
21	初回面談実施年/月 × 希望業種
22	初回面談実施年/月 × 希望年収
23	初回面談実施年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『初回面談実施年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回面談実施年	初回面談実施月	面談実施者数	面接予約者数	面接予約率	成約者数	成約率	平均面接予約タイミング(週)	...	面接予約者数(19~24週後)
2021	1	1,221	248	20.3%	25	10.1%	1.5	...	12
2021	2	1,089	221	20.1%	24	10.9%	1.5	...	11
2021	3	1,144	232	21.8%	28	12.1%	1.4	...	8
2021	4	1,139	231	22.1%	31	13.4%	1.6	...	9
2021	5	1,078	219	21.5%	45	20.6%	1.5	...	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：NO10『初回面談実施年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回面談実施年	初回面談実施月	支店	面談実施者数	面接予約者数	面接予約率	成約者数	成約率	平均面接予約タイミング(週)	面接予約者数(19~24週後)
2021	1	町田支店	159	32	20.3%	4	12.4%	1.5	3
2021	1	柏支店	195	39	20.1%	5	12.7%	1.5	4
2021	1	銀座支店	171	37	21.8%	3	8.1%	1.4	4
2021	1	大宮支店	232	51	22.1%	4	7.8%	1.6	5
2021	1	横浜支店	134	29	21.5%	2	6.9%	1.5	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

面談実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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	初回面談実施年月日	日付	-	●	-	-
3	初回面談実施年	テキスト	-	-	●	-
4	初回面談実施月	テキスト	-	-	●	-
5	初回面談実施日	テキスト	-	-	●	-
6	最終面談実施年月日	日付	-	○	-	-
7	最終面談実施年	テキスト	-	-	○	-
8	最終面談実施月	テキスト	-	-	○	-
9	最終面談実施日	テキスト	-	-	○	-
10	初回面接予約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回面接予約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回面接予約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回面接予約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終面接予約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終面接予約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終面接予約月	テキスト	-	-	○	-
17	最終面接予約日	テキスト	-	-	○	-
18	初回面接実施年月日	日付	-	○	-	-
19	初回面接実施年	テキスト	-	-	○	-
20	初回面接実施月	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
21	初回面接実施日	テキスト	-	-	○	-
22	最終面接実施年月日	日付	-	○	-	-
23	最終面接実施年	テキスト	-	-	○	-
24	最終面接実施月	テキスト	-	-	○	-
25	最終面接実施日	テキスト	-	-	○	-
26	初回成約年月日	日付	-	○	-	-
27	初回成約年	テキスト	-	-	○	-
28	初回成約月	テキスト	-	-	○	-
29	初回成約日	テキスト	-	-	○	-
30	最終成約年月日	日付	-	○	-	-
31	最終成約年	テキスト	-	-	○	-
32	最終成約月	テキスト	-	-	○	-
33	最終成約日	テキスト	-	-	○	-
34	面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	面接予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
39	面接予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
40	面接予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 84



# 利用するデータファイル②

データファイル名

面談実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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
41	面接予約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	面接予約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	面接予約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	面接予約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	面接予約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	面接予約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	面接予約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	面接予約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
49	面接予約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
50	面接予約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	面接予約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	面接予約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
53	面接予約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
54	面接予約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	面接予約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
56	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
57	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
58	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
59	面接実施者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	面接実施者数(1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
61	面接実施者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	面接実施者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	面接実施者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	面接実施者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	面接実施者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	面接実施者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	面接実施者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	面接実施者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	面接実施者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	面接実施者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	面接実施者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	面接実施者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
73	面接実施者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
75	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
76	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
77	成約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	成約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	成約者数(2週後)-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③

## データファイル名

## 面談実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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
80	成約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	成約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	成約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	成約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	成約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
85	成約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	成約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	成約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	成約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
89	成約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
90	成約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
91	成約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	支店ID	テキスト	-	-	○	-
93	支店名	テキスト	-	-	○	-
94	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
95	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
96	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
97	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
98	性別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
99	年代	テキスト	-	-	○	-
100	年齢	テキスト	-	-	○	-
101	エリア	テキスト	-	-	○	-
102	都道府県	テキスト	-	-	○	-
103	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
104	希望業種	テキスト	-	-	○	-
105	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
106	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
107	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
108	希望年収	テキスト	-	-	○	-
109	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
110	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
111	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
112	出身大学	テキスト	-	-	○	-
113	学部	テキスト	-	-	○	-
114	文理区分	テキスト	-	-	○	-
115	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
116	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
117	保有資格	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	12	<b>面接予約後歩留まり分析</b> <b>(顧客単位/個人向け)</b>



# 実現できること



顧客単位で年月別に面接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 面接予約年	初回 面接予約月	面接 予約者数	面接 実施者数	面接実施者数 (19~24週後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面接予約後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

## これから

初回 面接予約年	初回 面接予約月	面接 予約者数	面接 実施者数	面接実施者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	228	...
2021	2	1,089	221	...
2021	3	1,144	232	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面接予約後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回面接予約年
2	初回面接予約年/月
3	初回面接予約年/月/日
4	支店
5	面談担当チーム
6	面談担当者
7	初回面接予約企業名
8	性別
9	年代
10	初回面接予約年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	初回面接予約年/月 × 年代
18	初回面接予約年/月 × エリア
19	初回面接予約年/月 × 都道府県
20	初回面接予約年/月 × 希望雇用形態
21	初回面接予約年/月 × 希望業種
22	初回面接予約年/月 × 希望年収
23	初回面接予約年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『初回面接予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回 面接予約年	初回 面接予約月	面接予約者数	面接実施者数	面接実施率	成約者数	成約率	平均面接実施 タイミング(週)	...	面接実施者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	228	20.3%	24	10.5%	1.5	...	0
2021	2	1,089	221	20.1%	29	13.1%	1.5	...	1
2021	3	1,144	232	21.8%	31	13.3%	1.4	...	1
2021	4	1,139	231	22.1%	24	10.4%	1.6	...	0
2021	5	1,078	219	21.5%	25	11.4%	1.5	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO10『初回面接予約年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回 面接予約年	初回 面接予約月	支店	面接予約者数	面接実施者数	面接実施率	成約者数	成約率	平均面接実施 タイミング(週)	面接実施者数 (19~24週後)
2021	1	町田支店	159	32	20.3%	5	15.5%	1.5	0
2021	1	柏支店	195	39	20.1%	4	10.2%	1.5	0
2021	1	銀座支店	171	37	21.8%	5	13.4%	1.4	1
2021	1	大宮支店	232	51	22.1%	6	11.7%	1.6	0
2021	1	横浜支店	134	29	21.5%	3	10.4%	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①

データファイル名

面接予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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	初回面接予約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回面接予約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回面接予約月	テキスト	-	-	●	-
5	初回面接予約日	テキスト	-	-	●	-
6	最終面接予約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終面接予約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終面接予約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終面接予約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回面接実施年月日	日付	-	○	-	-
11	初回面接実施年	テキスト	-	-	○	-
12	初回面接実施月	テキスト	-	-	○	-
13	初回面接実施日	テキスト	-	-	○	-
14	最終面接実施年月日	日付	-	○	-	-
15	最終面接実施年	テキスト	-	-	○	-
16	最終面接実施月	テキスト	-	-	○	-
17	最終面接実施日	テキスト	-	-	○	-
18	初回成約年月日	日付	-	○	-	-
19	初回成約年	テキスト	-	-	○	-
20	初回成約月	テキスト	-	-	○	-
21	初回成約日	テキスト	-	-	○	-
22	最終成約年月日	日付	-	○	-	-
23	最終成約年	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
24	最終成約月	テキスト	-	-	○	-
25	最終成約日	テキスト	-	-	○	-
26	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
30	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
31	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
32	面接実施者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
33	面接実施者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	面接実施者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	面接実施者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	面接実施者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	面接実施者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	面接実施者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
39	面接実施者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	面接実施者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	面接実施者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	面接実施者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	面接実施者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	面接実施者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	面接実施者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	面接実施者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 92



# 利用するデータファイル②

データファイル名

面接予約後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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
47	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
48	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
49	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	成約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	成約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	成約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	成約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	成約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	成約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	成約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	成約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	成約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	成約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	成約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	成約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	成約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	成約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	成約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	支店ID	テキスト	-	-	○	-
66	支店名	テキスト	-	-	○	-
67	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
68	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
69	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
70	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
71	性別	テキスト	-	-	○	-
72	年代	テキスト	-	-	○	-
73	年齢	テキスト	-	-	○	-
74	エリア	テキスト	-	-	○	-
75	都道府県	テキスト	-	-	○	-
76	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
77	希望業種	テキスト	-	-	○	-
78	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
79	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
80	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
81	希望年収	テキスト	-	-	○	-
82	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
83	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
84	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
85	出身大学	テキスト	-	-	○	-
86	学部	テキスト	-	-	○	-
87	文理区分	テキスト	-	-	○	-
88	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
89	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
90	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	13	<b>面接実施後歩留まり分析 (顧客単位/個人向け)</b>



# 実現できること



顧客単位で年月別に面接実施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

初回面接実施年	初回面接実施月	面接実施者数	成約者数	成約者数 (19~24週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面接実施後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

## これから

初回面接実施年	初回面接実施月	面接実施者数	成約者数	成約者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	149	12
2021	2	1,089	128	10
2021	3	1,144	156	8
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で面接実施後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回面接実施年
2	初回面接実施年/月
3	初回面接実施年/月/日
4	支店
5	面接担当チーム
6	面接担当者
7	初回面接実施企業名
8	性別
9	年代
10	初回面接実施年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	初回面接実施年/月 × 年代
18	初回面接実施年/月 × エリア
19	初回面接実施年/月 × 都道府県
20	初回面接実施年/月 × 希望雇用形態
21	初回面接実施年/月 × 希望業種
22	初回面接実施年/月 × 希望年収
23	初回面接実施年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『初回面接実施年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回 面接実施年	初回 面接実施月	面接実施者数	成約者数	成約率	平均成約 タイミング(週)	成約者数 (当週)	...	成約者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	149	12.2%	2.3	45	...	12
2021	2	1,089	128	11.8%	2.1	44	...	10
2021	3	1,144	156	13.6%	1.4	40	...	8
2021	4	1,139	152	13.3%	2.1	33	...	9
2021	5	1,078	132	12.2%	2.3	34	...	7
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO10『初回面接実施年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回 面接実施年	初回 面接実施月	支店	面接実施者数	成約者数	成約率	平均成約 タイミング(週)	成約者数 (当週)	...	成約者数 (19~24週後)
2021	1	町田支店	159	15	9.5%	2.3	6	...	2
2021	1	柏支店	195	25	12.8%	2.1	7	...	2
2021	1	銀座支店	171	26	15.2%	1.4	6	...	2
2021	1	大宮支店	232	19	8.2%	2.1	9	...	2
2021	1	横浜支店	134	21	15.6%	2.3	5	...	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

面接実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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	初回面接実施年月日	日付	-	●	-	-
3	初回面接実施年	テキスト	-	-	●	-
4	初回面接実施月	テキスト	-	-	●	-
5	初回面接実施日	テキスト	-	-	●	-
6	最終面接実施年月日	日付	-	○	-	-
7	最終面接実施年	テキスト	-	-	○	-
8	最終面接実施月	テキスト	-	-	○	-
9	最終面接実施日	テキスト	-	-	○	-
10	初回成約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回成約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回成約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回成約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終成約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終成約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終成約月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	最終成約日	テキスト	-	-	○	-
18	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
21	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
22	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
23	成約者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	成約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	成約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	成約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	成約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	成約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	成約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	成約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
31	成約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
32	成約者数(9週後)-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

面接実施後歩留まり分析(顧客単位/個人向け)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	成約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	成約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	成約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	成約者数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	成約者数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	支店ID	テキスト	-	-	○	-
39	支店名	テキスト	-	-	○	-
40	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
41	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
42	面談担当者ID	テキスト	-	-	○	-
43	面談担当者名	テキスト	-	-	○	-
44	性別	テキスト	-	-	○	-
45	年代	テキスト	-	-	○	-
46	年齢	テキスト	-	-	○	-
47	エリア	テキスト	-	-	○	-
48	都道府県	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	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	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
50	希望業種	テキスト	-	-	○	-
51	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
52	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
53	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
54	希望年収	テキスト	-	-	○	-
55	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
56	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
57	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
58	出身大学	テキスト	-	-	○	-
59	学部	テキスト	-	-	○	-
60	文理区分	テキスト	-	-	○	-
61	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
62	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
63	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	14	<b>問合せ/資料請求後 歩留まり分析(顧客単位/企業向け)</b>



# 実現できること



企業単位で年月別に**問合せ/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

初回行動年	初回行動月	初回行動社数	契約社数	契約社数 (12週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	

企業単位で問合せ/資料請求後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

## これから

初回行動年	初回行動月	初回行動社数	契約社数	契約社数 (12週後)
2021	1	1,221	178	25
2021	2	1,089	121	23
2021	3	1,144	156	19

企業単位で問合せ/資料請求後の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回行動年
2	初回行動年/月
3	初回行動年/月/日
4	性別
5	年代
6	初回行動年/月 × 性別
7	初回行動年/月 × 年代

etc...



# レポート：NO2『初回行動年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回行動年	初回行動月	初回行動社数	契約社数	初回成約率	平均契約 タイミング(週)	契約社数 (当週)	...	契約社数 (12週後)
2021	1	1,221	178	14.6%	1.5	90	...	25
2021	2	1,089	121	11.1%	1.5	84	...	23
2021	3	1,144	156	13.6%	1.4	84	...	19
2021	4	1,139	128	11.2%	1.6	75	...	18
2021	5	1,078	119	11.0%	1.5	75	...	14
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO7『初回行動年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回行動年	初回行動月	年代	初回行動社数	契約社数	初回成約率	平均契約 タイミング(週)	契約社数 (当週)	...	契約社数 (12週後)
2021	1	20	159	16	10.1%	1.5	12	...	3
2021	1	30	366	33	9.0%	1.5	27	...	8
2021	1	40	488	51	10.4%	1.4	36	...	10
2021	1	50	232	24	10.3%	1.6	17	...	5
2021	1	60	122	14	11.5%	1.5	9	...	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

問合せ/資料請求後歩留まり分析(顧客単位/企業向け)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	企業ID	テキスト	●	-	●	-
2	初回行動年月日	日付	-	●	-	-
3	初回行動年	テキスト	-	-	●	-
4	初回行動月	テキスト	-	-	●	-
5	初回行動日	テキスト	-	-	○	-
6	2回目行動年月日	日付	-	-	○	-
7	2回目行動年	テキスト	-	-	○	-
8	2回目行動月	テキスト	-	-	○	-
9	2回目行動日	テキスト	-	-	○	-
10	3回目行動年月日	日付	-	-	○	-
11	3回目行動年	テキスト	-	-	○	-
12	3回目行動月	テキスト	-	-	○	-
13	3回目行動日	テキスト	-	-	○	-
14	最終行動年月日	日付	-	-	○	-
15	最終行動年	テキスト	-	-	○	-
16	最終行動月	テキスト	-	-	○	-
17	最終行動日	テキスト	-	-	○	-
18	初回問合せ年月日	日付	-	-	○	-
19	初回問合せ年	テキスト	-	-	○	-
20	初回問合せ月	テキスト	-	-	○	-
21	初回問合せ日	テキスト	-	-	○	-
22	2回目問合せ年月日	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
23	2回目問合せ年	テキスト	-	-	○	-
24	2回目問合せ月	テキスト	-	-	○	-
25	2回目問合せ日	テキスト	-	-	○	-
26	3回目問合せ年月日	日付	-	-	○	-
27	3回目問合せ年	テキスト	-	-	○	-
28	3回目問合せ月	テキスト	-	-	○	-
29	3回目問合せ日	テキスト	-	-	○	-
30	最終問合せ年月日	日付	-	-	○	-
31	最終問合せ年	テキスト	-	-	○	-
32	最終問合せ月	テキスト	-	-	○	-
33	最終問合せ日	テキスト	-	-	○	-
34	初回資料請求年月日	日付	-	-	○	-
35	初回資料請求年	テキスト	-	-	○	-
36	初回資料請求月	テキスト	-	-	○	-
37	初回資料請求日	テキスト	-	-	○	-
38	2回目資料請求年月日	日付	-	-	○	-
39	2回目資料請求年	テキスト	-	-	○	-
40	2回目資料請求月	テキスト	-	-	○	-
41	2回目資料請求日	テキスト	-	-	○	-
42	3回目資料請求年月日	日付	-	-	○	-
43	3回目資料請求年	テキスト	-	-	○	-
44	3回目資料請求月	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 106



# 利用するデータファイル②

データファイル名

問合せ/資料請求後歩留まり分析(顧客単位/企業向け)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	3回目資料請求日	テキスト	-	-	○	-
46	最終資料請求年月日	日付	-	-	○	-
47	最終資料請求年	テキスト	-	-	○	-
48	最終資料請求月	テキスト	-	-	○	-
49	最終資料請求日	テキスト	-	-	○	-
50	契約年月日	日付	-	-	○	-
51	契約年	テキスト	-	-	○	-
52	契約月	テキスト	-	-	○	-
53	契約日	テキスト	-	-	○	-
54	初回行動社数-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	2回目行動社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	3回目行動社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	初回問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	2回目問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	3回目問合せ社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	初回資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	2回目資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	3回目資料請求社数-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	契約社数-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
65	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
66	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
67	契約社数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
68	契約社数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
69	契約社数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
70	契約社数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
71	契約社数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
72	契約社数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
73	契約社数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
74	契約社数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
75	契約社数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
76	契約社数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
77	契約社数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
78	契約社数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
79	契約社数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
80	部署名	テキスト	-	-	-	○
81	役職名	テキスト	-	-	-	○
82	業種	テキスト	-	-	-	○
83	企業名	テキスト	-	-	-	○
84	性別	テキスト	-	-	-	○
85	年代	テキスト	-	-	-	○
86	都道府県	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	15	<b>面談予約後歩留まり分析 (面談予約単位/個人向け)</b>



# 実現できること



面談予約単位で年月別に面談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

面談予約年	面談予約月	面談予約数	面談実施数	面談実施数 (19~24週後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

面談予約単位で面談予約後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

## これから

面談予約年	面談予約月	面談予約数	面談実施数	面談実施数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	0
2021	2	1,089	221	1
2021	3	1,144	232	1
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

面談予約単位で面談予約後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	面談予約年
2	面談予約年/月
3	面談予約年/月/日
4	支店
5	面接担当チーム
6	面接担当者
7	面談予約企業名
8	性別
9	年代
10	面談予約年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	面談予約年/月 × 年代
18	面談予約年/月 × エリア
19	面談予約年/月 × 都道府県
20	面談予約年/月 × 希望雇用形態
21	面談予約年/月 × 希望業種
22	面談予約年/月 × 希望年収
23	面談予約年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『面談予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

面談予約年	面談予約月	面談予約数	面談実施数	面談実施率	成約数	成約率	平均面談実施 タイミング(週)	...	面談実施数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	20.3%	25	10.1%	1.5	...	0
2021	2	1,089	221	20.1%	18	8.1%	1.5	...	1
2021	3	1,144	232	21.8%	19	8.2%	1.4	...	1
2021	4	1,139	231	22.1%	24	10.4%	1.6	...	1
2021	5	1,078	219	21.5%	25	11.4%	1.5	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO10『面談予約年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

面談予約年	面談予約月	支店	面談予約数	面談実施数	面談実施率	成約数	成約率	平均面談実施 タイミング(週)	...	面談実施数 (19~24週後)
2021	1	町田支店	159	16	10.1%	50	20.0%	1.5	...	1
2021	1	柏支店	195	18	9.2%	45	20.4%	1.5	...	0
2021	1	銀座支店	171	12	7.0%	50	21.6%	1.4	...	0
2021	1	大宮支店	232	25	10.8%	45	19.5%	1.6	...	1
2021	1	横浜支店	134	24	17.9%	44	20.0%	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①

データファイル名

面談予約後歩留まり分析(面談予約単位/個人向け)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	面談履歴ID	テキスト	●	-	-	-
2	面談予約年月日	日付	-	●	-	-
3	面談予約年	テキスト	-	-	●	-
4	面談予約月	テキスト	-	-	●	-
5	面談予約日	テキスト	-	-	●	-
6	面談予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	面談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	面接予約数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	成約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	面談実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
12	面談実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
13	面談実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
14	面談実施数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	面談実施数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	面談実施数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	面談実施数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	面談実施数(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
19	面談実施数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	面談実施数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	面談実施数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	面談実施数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	面談実施数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	面談実施数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	面談実施数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	面談実施数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	面談実施数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	面談実施数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	面接予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
30	面接予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
31	面接予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
32	面接予約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	面接予約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	面接予約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	面接予約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	面接予約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 113



# 利用するデータファイル②

データファイル名

面談予約後歩留まり分析(面談予約単位/個人向け)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
37	面接予約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	面接予約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	面接予約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	面接予約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	面接予約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	面接予約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	面接予約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	面接予約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	面接予約数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	面接予約数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
48	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
49	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	面接実施数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	面接実施数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	面接実施数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	面接実施数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	面接実施数(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
55	面接実施数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	面接実施数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	面接実施数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	面接実施数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	面接実施数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	面接実施数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	面接実施数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	面接実施数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	面接実施数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	面接実施数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
66	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
67	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
68	成約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	成約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	成約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	成約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	成約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○



# 利用するデータファイル③

データファイル名

面談予約後歩留まり分析(面談予約単位/個人向け)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
73	成約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	成約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	成約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	成約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	成約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	成約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	成約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	成約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	成約数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	成約数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	支店ID	テキスト	-	-	○	-
84	支店名	テキスト	-	-	○	-
85	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
86	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
87	面談担当ID	テキスト	-	-	○	-
88	面談担当名	テキスト	-	-	○	-
89	性別	テキスト	-	-	○	-
90	年代	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
91	年齢	テキスト	-	-	○	-
92	エリア	テキスト	-	-	○	-
93	都道府県	テキスト	-	-	○	-
94	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
95	希望業種	テキスト	-	-	○	-
96	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
97	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
98	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
99	希望年収	テキスト	-	-	○	-
100	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
101	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
102	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
103	出身大学	テキスト	-	-	○	-
104	学部	テキスト	-	-	○	-
105	文理区分	テキスト	-	-	○	-
106	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
107	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
108	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 115

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	16	<b>面談実施後歩留まり分析 (面談実施単位/個人向け)</b>



# 実現できること



面談実施単位で年月別に面談実施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

面談実施年	面談実施月	面談実施数	面接予約数	面接予約数 (19~24週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

面談実施単位で面談実施後の歩留まりを可視化できておらず、改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない

## これから

面談実施年	面談実施月	面談実施数	面接予約数	面接予約数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	12
2021	2	1,089	221	11
2021	3	1,144	232	8
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

面談実施単位で面談実施後の歩留まりを可視化することで、改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	面談実施年
2	面談実施年/月
3	面談実施年/月/日
4	支店
5	面接担当チーム
6	面接担当者
7	面談実施企業名
8	性別
9	年代
10	面談実施年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	面談実施年/月 × 年代
18	面談実施年/月 × エリア
19	面談実施年/月 × 都道府県
20	面談実施年/月 × 希望雇用形態
21	面談実施年/月 × 希望業種
22	面談実施年/月 × 希望年収
23	面談実施年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『面談実施年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

面談実施年	面談実施月	面談実施数	面接予約数	面接予約率	成約数	成約率	平均面接予約 タイミング(週)	...	面接予約数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	20.3%	25	10.1%	1.5	...	12
2021	2	1,089	221	20.1%	24	10.9%	1.5	...	11
2021	3	1,144	232	21.8%	25	10.8%	1.4	...	8
2021	4	1,139	231	22.1%	26	11.2%	1.6	...	9
2021	5	1,078	219	21.5%	22	10.1%	1.5	...	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 : NO10『面談実施年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

面談実施年	面談実施月	支店	面談実施数	面接予約数	面接予約率	成約数	成約率	平均面接予約 タイミング(週)	...	面接予約数 (19~24週後)
2021	1	町田支店	159	32	20.3%	4	12.4%	1.5	...	2
2021	1	柏支店	195	39	20.1%	3	7.6%	1.5	...	1
2021	1	銀座支店	171	37	21.8%	6	16.1%	1.4	...	2
2021	1	大宮支店	232	51	22.1%	5	9.8%	1.6	...	3
2021	1	横浜支店	134	29	21.5%	4	13.9%	1.5	...	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

面談実施後歩留まり分析(面談実施単位/個人向け)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	面談履歴ID	テキスト	●	-	-	-
2	面談実施年月日	日付	-	●	-	-
3	面談実施年	テキスト	-	-	●	-
4	面談実施月	テキスト	-	-	●	-
5	面談実施日	テキスト	-	-	●	-
6	面談実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	面接予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	成約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	面接予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
11	面接予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
12	面接予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
13	面接予約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	面接予約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	面接予約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	面接予約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	面接予約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	面接予約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	面接予約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	面接予約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	面接予約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	面接予約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	面接予約数(10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
24	面接予約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	面接予約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	面接予約数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	面接予約数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
29	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
30	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
31	面接実施数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	面接実施数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	面接実施数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	面接実施数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	面接実施数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	面接実施数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	面接実施数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	面接実施数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	面接実施数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	面接実施数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	面接実施数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	面接実施数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	面接実施数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	面接実施数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	面接実施数(19-24週間後)-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

面談実施後歩留まり分析(面談実施単位/個人向け)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
46	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
47	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
48	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
49	成約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	成約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	成約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	成約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	成約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	成約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	成約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	成約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	成約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	成約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	成約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	成約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	成約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	成約数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	成約数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	支店ID	テキスト	-	-	○	-
65	支店名	テキスト	-	-	○	-
66	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
67	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
68	面談担当ID	テキスト	-	-	○	-
69	面談担当名	テキスト	-	-	○	-
70	性別	テキスト	-	-	○	-
71	年代	テキスト	-	-	○	-
72	年齢	テキスト	-	-	○	-
73	エリア	テキスト	-	-	○	-
74	都道府県	テキスト	-	-	○	-
75	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
76	希望業種	テキスト	-	-	○	-
77	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
78	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
79	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
80	希望年収	テキスト	-	-	○	-
81	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
82	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
83	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
84	出身大学	テキスト	-	-	○	-
85	学部	テキスト	-	-	○	-
86	文理区分	テキスト	-	-	○	-
87	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
88	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
89	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	17	<b>面接予約後歩留まり分析 (面接予約単位/個人向け)</b>



# 実現できること



面接予約単位で年月別に**面接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

面接予約年	面接予約月	面接予約数	面接実施数	面接実施数 (19~24週後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

面接予約単位で面接予約後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

## これから

面接予約年	面接予約月	面接予約数	面接実施数	面接実施数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	...
2021	2	1,089	221	...
2021	3	1,144	232	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

面接予約単位で面接予約後の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	面接予約年
2	面接予約年/月
3	面接予約年/月/日
4	支店
5	面接担当チーム
6	面接担当者
7	面接予約企業名
8	性別
9	年代
10	面接予約年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	面接予約年/月 × 年代
18	面接予約年/月 × エリア
19	面接予約年/月 × 都道府県
20	面接予約年/月 × 希望雇用形態
21	面接予約年/月 × 希望業種
22	面接予約年/月 × 希望年収
23	面接予約年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『面接予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

面接予約年	面接予約月	面接予約数	面接実施数	面接実施率	成約数	成約率	平均面接実施 タイミング(週)	...	面接実施数 (19~24週後)
2021	1	1,221	248	20.3%	25	10.1%	1.5	...	1
2021	2	1,089	221	20.1%	24	10.9%	1.5	...	0
2021	3	1,144	232	21.8%	26	11.2%	1.4	...	1
2021	4	1,139	231	22.1%	28	12.1%	1.6	...	0
2021	5	1,078	219	21.5%	21	9.6%	1.5	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO10『面接予約年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

面接予約年	面接予約月	支店	面接予約数	面接実施数	面接実施率	成約数	成約率	平均面接実施 タイミング(週)	面接実施数 (19~24週後)
2021	1	町田支店	159	32	20.3%	3	9.3%	1.5	0
2021	1	柏支店	195	39	20.1%	5	12.7%	1.5	0
2021	1	銀座支店	171	37	21.8%	5	13.4%	1.4	0
2021	1	大宮支店	232	51	22.1%	6	11.7%	1.6	1
2021	1	横浜支店	134	29	21.5%	3	10.4%	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①

データファイル名

面接予約後歩留まり分析(面接予約単位/個人向け)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	面接履歴ID	テキスト	●	-	-	-
2	面接予約年月日	日付	-	●	-	-
3	面接予約年	テキスト	-	-	●	-
4	面接予約月	テキスト	-	-	●	-
5	面接予約日	テキスト	-	-	●	-
6	面接予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	成約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	面接実施までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
10	面接実施までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
11	面接実施までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
12	面接実施数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	面接実施数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
14	面接実施数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	面接実施数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	面接実施数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	面接実施数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	面接実施数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
19	面接実施数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	面接実施数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	面接実施数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	面接実施数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	面接実施数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	面接実施数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	面接実施数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	面接実施数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
28	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
29	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
30	成約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	成約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	成約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	成約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	成約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	成約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	成約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 128



# 利用するデータファイル②

データファイル名

面接予約後歩留まり分析(面接予約単位/個人向け)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
37	成約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	成約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	成約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	成約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	成約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	成約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	成約数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	成約数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	支店ID	テキスト	-	-	○	-
46	支店名	テキスト	-	-	○	-
47	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
48	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
49	面談担当ID	テキスト	-	-	○	-
50	面談担当名	テキスト	-	-	○	-
51	性別	テキスト	-	-	○	-
52	年代	テキスト	-	-	○	-
53	年齢	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
54	エリア	テキスト	-	-	○	-
55	都道府県	テキスト	-	-	○	-
56	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
57	希望業種	テキスト	-	-	○	-
58	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
59	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
60	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
61	希望年収	テキスト	-	-	○	-
62	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
63	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
64	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
65	出身大学	テキスト	-	-	○	-
66	学部	テキスト	-	-	○	-
67	文理区分	テキスト	-	-	○	-
68	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
69	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
70	保有資格	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	18	<b>面接実施後歩留まり分析 (面接実施単位/個人向け)</b>



# 実現できること



面接実施単位で年月別に**面接実施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

面接実施年	面接実施月	面接実施者数	成約者数	成約者数 (19~24週後)
2021	1		...	
2021	2		???	...
2021	3		...	

面接実施単位で面接実施後の歩留まりを可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

## これから

面接実施年	面接実施月	面接実施者数	成約者数	成約者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	132	12
2021	2	1,089	134	10
2021	3	1,144	124	8

面接実施単位で面接実施後の歩留まりを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	面接実施年
2	面接実施年/月
3	面接実施年/月/日
4	支店
5	面接担当チーム
6	面接担当者
7	面接実施企業名
8	性別
9	年代
10	面接実施年/月 × 支店
11	エリア
12	都道府県

NO	項目
13	希望雇用形態
14	希望業種
15	希望年収
16	希望勤務地
17	面接実施年/月 × 年代
18	面接実施年/月 × エリア
19	面接実施年/月 × 都道府県
20	面接実施年/月 × 希望雇用形態
21	面接実施年/月 × 希望業種
22	面接実施年/月 × 希望年収
23	面接実施年/月 × 希望勤務地

etc...



# レポート：NO2『面接実施年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

面接実施年	面接実施月	面接実施者数	成約者数	成約率	平均成約 タイミング(週)	成約者数 (当週)	...	成約者数 (19~24週後)
2021	1	1,221	132	10.8%	2.3	45	...	12
2021	2	1,089	134	12.3%	2.1	44	...	10
2021	3	1,144	124	10.8%	1.5	40	...	8
2021	4	1,139	151	13.3%	2.4	33	...	9
2021	5	1,078	112	10.4%	2.3	34	...	7
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート : NO10『面接実施年/月 × 支店』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

面接実施年	面接実施月	支店	面接実施者数	成約者数	成約率	平均成約 タイミング(週)	成約者数 (当週)	...	成約者数 (19~24週後)
2021	1	町田支店	159	14	8.8%	2.3	6	...	2
2021	1	柏支店	195	17	8.7%	2.4	7	...	2
2021	1	銀座支店	171	18	10.5%	1.5	6	...	2
2021	1	大宮支店	232	26	11.2%	2.1	9	...	2
2021	1	横浜支店	134	14	10.4%	2.3	5	...	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

面接実施後歩留まり分析(面接実施単位/個人向け)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	面接履歴ID	テキスト	●	-	-	-
2	面接実施年月日	日付	-	●	-	-
3	面接実施年	テキスト	-	-	●	-
4	面接実施月	テキスト	-	-	●	-
5	面接実施日	テキスト	-	-	●	-
6	面接実施数-計算用	テキスト	-	-	-	●
7	成約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	成約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
9	成約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	●
10	成約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
11	成約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	成約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	成約数(2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
14	成約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	成約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	成約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	成約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	成約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	成約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	成約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	成約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	成約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	成約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	成約数(13-18週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	成約数(19-24週間後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	支店ID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 135



# 利用するデータファイル②

データファイル名

面接実施後歩留まり分析(面接実施単位/個人向け)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	支店名	テキスト	-	-	○	-
28	面談担当チームID	テキスト	-	-	○	-
29	面談担当チーム名	テキスト	-	-	○	-
30	面談担当ID	テキスト	-	-	○	-
31	面談担当名	テキスト	-	-	○	-
32	性別	テキスト	-	-	○	-
33	年代	テキスト	-	-	○	-
34	年齢	テキスト	-	-	○	-
35	エリア	テキスト	-	-	○	-
36	都道府県	テキスト	-	-	○	-
37	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
38	希望業種	テキスト	-	-	○	-
39	希望職種1	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
41	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
42	希望年収	テキスト	-	-	○	-
43	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
44	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
45	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
46	出身大学	テキスト	-	-	○	-
47	学部	テキスト	-	-	○	-
48	文理区分	テキスト	-	-	○	-
49	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
50	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
51	保有資格	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
webサイト アクセス分析を したい	アクセス状況の 可視化	19	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	<a href="#">P138~141</a>
		20	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	<a href="#">P142~146</a>
		21	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	<a href="#">P147~151</a>
	利用デバイスの 可視化	22	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	<a href="#">P152~156</a>
		23	利用デバイス分析	利用デバイス別にセッション数や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	<a href="#">P157~161</a>
24		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	<a href="#">P162~166</a>	
		25	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	<a href="#">P167~171</a>
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	26	流入チャネル別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	<a href="#">P173~181</a>
		27	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	<a href="#">P182~186</a>
		28	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	<a href="#">P187~191</a>
		29	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	<a href="#">P192~196</a>
		30	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	<a href="#">P197~201</a>
		31	流入チャネル別一気通貫分析	セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する流入チャネルを把握する	<a href="#">P202~210</a>
	b→dash施策からの 効果可視化	32	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	<a href="#">P211~219</a>
		33	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	<a href="#">P220~227</a>
		34	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	<a href="#">P228~234</a>
		35	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	<a href="#">P235~240</a>
		36	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	<a href="#">P241~247</a>
		37	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	<a href="#">P248~254</a>
		38	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	<a href="#">P255~261</a>
		39	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	<a href="#">P262~267</a>

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	19	<u>ページアクセス分析</u>



# 実現できること



サイト全体の**アクセス状況を可視化し、**  
**改善すべきページを把握**する

## これまで

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

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

## これから

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

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

# レポート

サイト流入日 2020/06/04 ~ 2020/08/24

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

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



# 利用するデータファイル

データファイル名

ページアクセス分析用

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	20	<u>ランディングページ分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

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

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

## これから

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

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	ランディングページURL
2	ランディングページタイトル

etc...



# レポート：NO1『ランディングページURL』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	21	<u>流入時間帯分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

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

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

## これから

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

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	22	<u>アプリ利用状況分析</u>



# 実現できること



アプリを利用しているユーザーの**利用状況を可視化し、**  
**アプリ利用率を高めるための要因を把握**する

## これまで

年	月	スクリーンビュー数	CVR
2021	1	...	
2021	2	???	
2021	3	...	

アプリを利用しているユーザーの利用状況を可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

## これから

年	月	スクリーンビュー数	CVR
2021	1	221,000	1.5%
2021	2	216,580	1.5%
2021	3	236,470	1.6%

アプリを利用しているユーザーの利用状況を可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO2『年/月』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/12/31

年	月	スクリーンビュー数	セッション数	UU数	直接CV数	CVR
2022	1	221,000	110,500	30,100	1,686	1.5%
2022	2	216,580	108,290	29,498	1,652	1.5%
2022	3	236,470	118,235	32,207	1,804	1.6%
2022	4	245,310	122,655	33,411	1,871	1.7%
2022	5	209,950	104,975	28,595	1,602	1.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

アプリ利用状況分析

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	アプリアクセスログID-コンバージョンID	テキスト	●	-	-	-
2	年月日	日付	-	●	-	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	○	-
6	時間帯	テキスト	-	-	○	-
7	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
8	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	直接CV数(1.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	直接CV数(2.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
12	直接CV数(3.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
13	直接CV数(4.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
14	直接CV数(5.コンバージョン名)-計算用	整数	-	-	-	○
15	ページ滞在時間-計算用	整数	-	-	-	○
16	地域	テキスト	-	-	○	-
17	アプリアクセスログID	テキスト	-	-	○	-
18	UUID	テキスト	-	-	○	-
19	セッションID	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの可視化	23	<u>利用デバイス分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

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

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

## これから

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

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『デバイスカテゴリ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	24	<b>ブラウザ利用状況分析</b>



# 実現できること



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

## これまで

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

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

## これから

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

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『ブラウザ』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	25	<b>デバイスOS分析</b>



# 実現できること



OS別にセッション数やCV数などを可視化し、  
改善すべきページを把握する

## これまで

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

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

## これから

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

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『OS』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

# BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
webサイト アクセス分析を したい	アクセス状況の 可視化	19	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	<a href="#">P138~141</a>
		20	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	<a href="#">P142~146</a>
		21	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	<a href="#">P147~151</a>
	利用デバイスの 可視化	22	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	<a href="#">P152~156</a>
		23	利用デバイス分析	利用デバイス別にセッション数や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	<a href="#">P157~161</a>
		24	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	<a href="#">P162~166</a>
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	25	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	<a href="#">P167~171</a>
		26	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	<a href="#">P173~181</a>
		27	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	<a href="#">P182~186</a>
		28	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	<a href="#">P187~191</a>
		29	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	<a href="#">P192~196</a>
		30	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	<a href="#">P197~201</a>
	b→dash施策からの 効果可視化	31	流入チャネル別一気通貫分析	セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する流入チャネルを把握する	<a href="#">P202~210</a>
		32	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	<a href="#">P211~219</a>
		33	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	<a href="#">P220~227</a>
		34	メール開封時間帯分析	時間帯毎にメールを開封した顧客数や人数比率などを可視化し、開封率が変動した要因を把握する	<a href="#">P228~234</a>
		35	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	<a href="#">P235~240</a>
		36	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	<a href="#">P241~247</a>
		37	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	<a href="#">P248~254</a>
38	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	<a href="#">P255~261</a>		
39	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	<a href="#">P262~267</a>		

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	26	<u>流入チャンネル別CVR分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

流入チャネル	広告媒体	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR
ディスプレイ	Google			...	
ディスプレイ	Yahoo		???	...	
リスティング	Google			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	広告媒体	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR
ディスプレイ	Google	12,650	6,072	79	1.2%
ディスプレイ	Yahoo	17,470	8,385	109	1.3%
リスティング	Google	14,458	6,940	91	1.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

etc...

# レポート：NO2『年/月/日 × 流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	流入チャネル	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR (会員登録者数)
2021	1	1	ディスプレイ	30,120	14,458	173	1.2%
2021	1	2	ディスプレイ	33,734	16,193	209	1.3%
2021	1	3	ディスプレイ	35,843	17,205	206	1.2%
2021	1	4	ディスプレイ	37,048	17,783	189	1.1%
2021	1	5	ディスプレイ	38,855	18,650	256	1.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート : NO3『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

広告媒体

PV数

セッション数

会員登録者数

CVR  
(会員登録者数)

ディスプレイ

Google

12,650

6,072

79

1.3%

ディスプレイ

Yahoo

17,470

8,385

109

1.3%

リスティング

Google

14,458

6,940

91

1.3%

リスティング

Yahoo

15,662

7,518

102

1.4%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート : NO4『年/月/日 × 流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	流入チャネル	広告媒体	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR (会員登録者数)
2021	1	1	ディスプレイ	Google	12,650	6,072	79	1.3%
2021	1	2	ディスプレイ	Google	14,168	6,801	102	1.5%
2021	1	3	ディスプレイ	Google	15,054	7,226	98	1.4%
2021	1	4	ディスプレイ	Google	15,560	7,469	89	1.2%
2021	1	5	ディスプレイ	Google	16,319	7,833	102	1.3%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル①

データファイル名

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/企業ID	テキスト	-	-	○	-
4	個人/企業フラグ	テキスト	-	-	○	-
5	年月日	日付	-	●	○	-
6	年	テキスト	-	-	●	-
7	月	テキスト	-	-	●	-
8	日	テキスト	-	-	○	-
9	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
10	広告ID	テキスト	-	-	○	-
11	広告種別	テキスト	-	-	○	-
12	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
13	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
14	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
15	広告名	テキスト	-	-	○	-
16	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
17	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
18	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
19	セッション数-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
20	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	面談予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	面談実施数-計算用	整数	-	-	-	○
26	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	面接予約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	面接実施数-計算用	整数	-	-	-	○
30	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	成約数-計算用	整数	-	-	-	○
32	問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	問合せ数-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 179



# 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
39	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
42	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
43	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
44	面談予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	面談予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	面談予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	面談予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	面談予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	面談予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	面談実施数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
51	面談実施数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
52	面談実施数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
53	面談実施数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
54	面談実施数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
55	面談実施数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
56	面接予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
57	面接予約数[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
58	面接予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
59	面接予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
60	面接予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
61	面接予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
62	面接実施数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
63	面接実施数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
64	面接実施数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
65	面接実施数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
66	面接実施数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
67	面接実施数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
68	成約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
69	成約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
70	成約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
71	成約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
72	成約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
73	成約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
74	問合せ数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
75	問合せ数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
76	問合せ数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 180



# 利用するデータファイル③

## データファイル名

## 流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
77	問合せ数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
78	問合せ数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
79	問合せ数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
80	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
81	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
82	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
83	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
84	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
85	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
86	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
87	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
88	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
89	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
90	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
91	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
92	性別	テキスト	-	-	○	-
93	年代	テキスト	-	-	○	-
94	年齢	テキスト	-	-	○	-
95	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
96	都道府県	テキスト	-	-	○	-
97	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
98	希望業種	テキスト	-	-	○	-
99	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
100	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
101	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
102	希望年収	テキスト	-	-	○	-
103	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
104	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
105	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
106	出身大学	テキスト	-	-	○	-
107	学部	テキスト	-	-	○	-
108	文理区分	テキスト	-	-	○	-
109	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
110	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
111	保有資格	テキスト	-	-	○	-
112	企業名	テキスト	-	-	○	-
113	業種	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	27	<b>月次広告媒体別CPA分析</b>



# 実現できること



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

## これまで

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

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

## これから

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	Google	3,614,580	8,213
2021	2	Google	4,048,330	9,199
2021	3	Google	4,301,350	9,773
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × 広告媒体



# レポート：NO1『年/月 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	月	広告媒体	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR (会員登録者数)	CPA
2021	1	Google	3,614,580	1,445,832	15,420	1.1%	8,213
2021	2	Google	4,048,330	1,619,332	18,992	1.2%	9,199
2021	3	Google	4,301,350	1,720,540	18,350	1.1%	9,773
2021	4	Google	4,445,933	1,778,373	15,698	0.9%	10,102
2021	5	Google	4,662,808	1,865,123	19,892	1.1%	10,595
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
7	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	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
12	会員登録者数[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	28	<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
2021	1	1	Google	...	
2021	1	2	Google	? ? ?	
2021	1	3	Google	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

## これから

年	月	日	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	1	Google	120,486	8,213
2021	1	2	Google	134,944	9,199
2021	1	3	Google	143,378	9,773
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × 広告媒体

# レポート：NO1『年/月/日 × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	広告媒体	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR (会員登録者数)	CPA
2021	1	1	Google	120,486	48,194	514	1.1%	8,213
2021	1	2	Google	134,944	53,978	561	1.0%	9,199
2021	1	3	Google	143,378	57,351	666	1.2%	9,773
2021	1	4	Google	148,198	59,279	691	1.2%	10,102
2021	1	5	Google	155,427	62,171	663	1.1%	10,595
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

日次広告媒体別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-広告媒体	テキスト	●	-	-	○
2	年月日	日付	-	●	○	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	●	-
6	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
7	広告種別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
8	広告コスト	整数	-	-	-	●
9	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
10	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	29	<b>月次広告キャンペーン別CPA分析</b>



# 実現できること



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

## これまで

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	会員登録 キャンペーン	...	
2021	1	面談参加 キャンペーン	? ? ?	
2021	1	友だち紹介 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
2021	1	会員登録 キャンペーン	602,430	8,213
2021	1	面談参加 キャンペーン	674,722	9,199
2021	1	友だち紹介 キャンペーン	716,892	9,773
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月 × キャンペーン名



# レポート：NO1『年/月 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	キャンペーン名	PV数	セッション数	会員登録者数	CVR (会員登録者数)	CPA
2021	1	会員登録 キャンペーン	602,430	240,972	2,570	1.1%	8,213
2021	1	面談参加 キャンペーン	674,722	269,889	3,165	1.2%	9,199
2021	1	友だち紹介 キャンペーン	716,892	286,757	3,058	1.1%	9,773
2021	1	面接促進 キャンペーン	740,989	296,396	2,616	0.9%	10,102
2021	1	期間限定 キャンペーン	777,135	310,854	3,315	1.1%	10,595
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

月次広告キャンペーン別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月-広告媒体-広告種別-キャンペーン名	テキスト	●	-	-	○
2	年月日	日付	-	●	○	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
6	広告種別	テキスト	-	-	○	-
7	キャンペーン名	テキスト	-	-	●	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
8	広告コスト	整数	-	-	-	●
9	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
10	セッション数-計算用	整数	-	-	-	●
11	UU数-計算用	整数	-	-	-	○
12	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
13	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	30	<u>日次広告キャンペーン別CPA分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

年	月	日	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	1	会員登録 キャンペーン	...	
2021	1	1	面談参加 キャンペーン	? ? ?	
2021	1	1	友だち紹介 キャンペーン	...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

## これから

年	月	日	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	1	会員登録 キャンペーン	20,081	8,213
2021	1	1	面談参加 キャンペーン	22,491	8,101
2021	1	1	友だち紹介 キャンペーン	23,896	8,193
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	年/月/日 × キャンペーン名

# レポート：NO1『年/月/日 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

年	月	日	キャンペーン名	PV数	セッション数	会員登録数	CVR (会員登録者数)	CPA
2021	1	1	会員登録 キャンペーン	20,081	8,032	86	1.1%	8,213
2021	1	1	面談参加 キャンペーン	22,491	8,996	106	1.2%	8,101
2021	1	1	友だち紹介 キャンペーン	23,896	9,559	102	1.1%	8,193
2021	1	1	面接促進 キャンペーン	24,700	9,880	87	0.9%	8,311
2021	1	1	期間限定 キャンペーン	25,904	10,362	111	1.1%	8,301
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

日次広告キャンペーン別CPA分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	年月日-広告媒体-広告種別-キャンペーン名	テキスト	●	-	-	○
2	年月日	日付	-	●	○	-
3	年	テキスト	-	-	●	-
4	月	テキスト	-	-	●	-
5	日	テキスト	-	-	●	-
6	広告媒体	テキスト	-	-	●	-
7	広告種別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
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	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
14	会員登録者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	31	<b>流入チャンネル別一気通貫分析</b>



# 実現できること



セッションから売上までを**一気通貫で可視化し、  
売上に寄与する流入チャネルを把握**する

## これまで

流入チャネル	セッション数	会員登録者数	成約率
ディスプレイ		...	
リスティング		???	...
アフィリエイト		...	

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

## これから

流入チャネル	セッション数	会員登録者数	成約率
ディスプレイ	512	542	20.0%
リスティング	614	650	18.8%
アフィリエイト	256	271	17.9%

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	セッション数	会員登録者数	面談予約者数	面談予約率	面談実施者数	面談実施率	成約者数	成約率
ディスプレイ	2,563	542	117	21.6%	25	21.4%	5	20.0%
リスティング	3,076	650	140	21.6%	32	22.8%	6	18.8%
アフィリエイト	1,282	271	62	22.9%	14	22.6%	3	17.9%
メール	1,025	217	49	22.6%	9	18.4%	2	22.2%
ソーシャル	513	108	23	21.6%	6	25.6%	1	16.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO4『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	セッション数	会員登録者数	面談予約者数	面談予約率	面談実施者数	面談実施率	成約率
ディスプレイ	Google	1,230	260	59	22.7%	12	20.3%	20.0%
ディスプレイ	Yahoo	1,333	282	61	21.6%	13	21.4%	20.0%
リスティング	Google	1,292	273	63	23.1%	13	21.3%	18.8%
リスティング	Yahoo	1,784	377	81	21.6%	19	22.8%	18.8%
メール	-	406	86	18	21.0%	4	22.0%	21.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO5『流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	セッション数	会員登録者数	面談予約者数	面談予約率	面談実施者数	成約率
ディスプレイ	Google	会員登録 キャンペーン	246	52	12	22.7%	2	20.0%
ディスプレイ	Google	面談参加 キャンペーン	276	58	14	24.0%	4	13.4%
ディスプレイ	Google	友だち紹介 キャンペーン	293	62	16	25.8%	3	19.0%
ディスプレイ	Google	面接促進 キャンペーン	303	64	14	21.9%	3	20.0%
ディスプレイ	Google	期間限定 キャンペーン	317	67	16	23.8%	4	15.5%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル①

データファイル名

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/企業ID	テキスト	-	-	○	-
4	個人/企業フラグ	テキスト	-	-	○	-
5	年月日	日付	-	●	○	-
6	年	テキスト	-	-	●	-
7	月	テキスト	-	-	●	-
8	日	テキスト	-	-	○	-
9	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
10	広告ID	テキスト	-	-	○	-
11	広告種別	テキスト	-	-	○	-
12	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
13	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
14	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
15	広告名	テキスト	-	-	○	-
16	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
17	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
18	PV数-計算用	整数	-	-	-	●
19	セッション数-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
20	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	面談予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	面談実施数-計算用	整数	-	-	-	○
26	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	面接予約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	面接実施数-計算用	整数	-	-	-	○
30	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
31	成約数-計算用	整数	-	-	-	○
32	問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	問合せ数-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 208



# 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
39	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
40	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
42	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
43	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
44	面談予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	面談予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	面談予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	面談予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	面談予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	面談予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	面談実施数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
51	面談実施数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
52	面談実施数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
53	面談実施数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
54	面談実施数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
55	面談実施数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
56	面接予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
57	面接予約数[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
58	面接予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
59	面接予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
60	面接予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
61	面接予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
62	面接実施数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
63	面接実施数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
64	面接実施数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
65	面接実施数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
66	面接実施数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
67	面接実施数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
68	成約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
69	成約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
70	成約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
71	成約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
72	成約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
73	成約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
74	問合せ数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
75	問合せ数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
76	問合せ数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○



# 利用するデータファイル③

## データファイル名

## 流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
77	問合せ数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
78	問合せ数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
79	問合せ数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
80	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
81	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
82	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
83	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
84	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
85	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
86	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
87	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
88	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
89	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
90	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
91	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
92	性別	テキスト	-	-	○	-
93	年代	テキスト	-	-	○	-
94	年齢	テキスト	-	-	○	-
95	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
96	都道府県	テキスト	-	-	○	-
97	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
98	希望業種	テキスト	-	-	○	-
99	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
100	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
101	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
102	希望年収	テキスト	-	-	○	-
103	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
104	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
105	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
106	出身大学	テキスト	-	-	○	-
107	学部	テキスト	-	-	○	-
108	文理区分	テキスト	-	-	○	-
109	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
110	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
111	保有資格	テキスト	-	-	○	-
112	企業名	テキスト	-	-	○	-
113	業種	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	32	<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	会員登録者数 [ラスト]	CVR [均等]
ディスプレイ		...	
リスティング		???	...
アフィリエイト		...	

直接CVのみではなく、間接CVも含めた広告の成果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	セッション数	会員登録者数 [ラスト]	CVR [均等]
ディスプレイ	1,012	101.0	18.7%
リスティング	1,214	125.0	18.9%
アフィリエイト	506	58.0	19.6%

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	セッション数	会員登録者数 [ラスト]	CVR [ラスト]	会員登録者数 [ファースト]	CVR [ファースト]	会員登録者数 [均等]	CVR [均等]
ディスプレイ	1,012	101.0	10.0%	502.0	49.6%	189.0	18.7%
リスティング	1,214	125.0	10.3%	610.0	50.2%	230.0	18.9%
アフィリエイト	506	58.0	11.5%	266.0	52.6%	99.0	19.6%
メール	405	42.0	10.4%	210.0	51.9%	75.0	18.7%
ソーシャル	202	24.0	11.9%	112.0	55.3%	42.0	20.8%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

# レポート：NO2『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	セッション数	会員登録者数 [ラスト]	CVR [ラスト]	会員登録者数 [ファースト]	CVR [ファースト]	会員登録者数 [均等]	CVR [均等]
ディスプレイ	Google	486	48.0	10.0%	241.0	49.6%	90.7	18.7%
リスティング	Yahoo	526	54.0	10.3%	259.0	49.2%	100.0	19.0%
ディスプレイ	Google	425	41.0	9.6%	219.0	51.5%	81.0	19.1%
リスティング	Yahoo	587	60.0	10.2%	289.0	49.2%	107.0	18.2%
メール	-	198	19.0	9.8%	101.2	51.1%	41.0	20.7%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	セッション数	会員登録者数 [ラスト]	CVR [ラスト]	会員登録者数 [ファースト]	CVR [ファースト]	会員登録者数 [均等]	CVR [均等]
ディスプレイ	Google	会員登録 キャンペーン	97	9.0	10.0%	48.2	49.6%	18.1	18.7%
ディスプレイ	Google	面談参加 キャンペーン	109	12.0	11.0%	55.0	50.5%	21.0	19.3%
ディスプレイ	Google	友だち紹介 キャンペーン	116	13.0	11.2%	59.0	51.0%	23.0	19.9%
ディスプレイ	Google	面接促進 キャンペーン	119	11.0	9.2%	61.0	51.0%	25.0	20.9%
ディスプレイ	Google	期間限定 キャンペーン	125	12.0	9.6%	63.0	50.3%	23.0	18.4%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	セッションID	テキスト	●	-	-	-
2	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID/企業ID	テキスト	-	-	○	-
4	個人/企業フラグ	テキスト	-	-	○	-
5	年月日	日付	-	●	○	-
6	年	テキスト	-	-	○	-
7	月	テキスト	-	-	○	-
8	日	テキスト	-	-	○	-
9	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
10	広告ID	テキスト	-	-	○	-
11	広告種別	テキスト	-	-	○	-
12	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
13	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
14	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
15	広告名	テキスト	-	-	○	-
16	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
17	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
18	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
19	セッション数-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
20	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	会員登録者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	面談予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	面談予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	面談実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	面談実施数-計算用	整数	-	-	-	○
26	面接予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	面接予約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	面接実施者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	面接実施数-計算用	整数	-	-	-	○
30	成約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	成約数-計算用	整数	-	-	-	○
32	問合せ者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	問合せ数-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
36	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
38	会員登録数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 217



# 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
39	会員登録数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
40	会員登録数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
41	会員登録数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
42	会員登録数[均等]-計算用	小数	-	-	-	●
43	会員登録数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
44	面談予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
45	面談予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
46	面談予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
47	面談予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
48	面談予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
49	面談予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
50	面談実施数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
51	面談実施数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
52	面談実施数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
53	面談実施数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
54	面談実施数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
55	面談実施数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
56	面接予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
57	面接予約数[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
58	面接予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
59	面接予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
60	面接予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
61	面接予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
62	面接実施数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
63	面接実施数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
64	面接実施数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
65	面接実施数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
66	面接実施数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
67	面接実施数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
68	成約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
69	成約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
70	成約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
71	成約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
72	成約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
73	成約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
74	問合せ数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
75	問合せ数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
76	問合せ数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○



# 利用するデータファイル③

## データファイル名

## 流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
77	問合せ数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
78	問合せ数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
79	問合せ数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
80	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
81	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
82	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
83	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
84	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
85	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
86	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
87	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
88	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
89	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
90	契約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
91	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
92	性別	テキスト	-	-	○	-
93	年代	テキスト	-	-	○	-
94	年齢	テキスト	-	-	○	-
95	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
96	都道府県	テキスト	-	-	○	-
97	希望雇用形態	テキスト	-	-	○	-
98	希望業種	テキスト	-	-	○	-
99	希望職種1	テキスト	-	-	○	-
100	希望職種2	テキスト	-	-	○	-
101	希望職種3	テキスト	-	-	○	-
102	希望年収	テキスト	-	-	○	-
103	希望勤務地1	テキスト	-	-	○	-
104	希望勤務地2	テキスト	-	-	○	-
105	希望勤務地3	テキスト	-	-	○	-
106	出身大学	テキスト	-	-	○	-
107	学部	テキスト	-	-	○	-
108	文理区分	テキスト	-	-	○	-
109	転職希望時期	テキスト	-	-	○	-
110	言語スキル	テキスト	-	-	○	-
111	保有資格	テキスト	-	-	○	-
112	企業名	テキスト	-	-	○	-
113	業種	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	33	<u>メール成果分析</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	面談実施数 [間接/開封]
2021	1	会社説明会 参加促進	...	
2021	1	面談促進	? ? ?	
2021	1	おすすめ求人	...	

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	面談実施数 [間接/開封]
2021	1	会社説明会 参加促進	432,545	600
2021	1	面談促進	547,895	598
2021	1	おすすめ求人	861,072	1,089

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	シナリオ名 × 性別
4	シナリオ名 × 年代

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：NO4『シナリオ名 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

シナリオ名	年代	配信数	配信成功数	開封数	開封率	クリック者数	クリック率	...	面談実施数 [間接/開封]
会社説明会 参加促進	10	432,545	410,917	9,862	2.3%	586	5.9%	...	600
会社説明会 参加促進	20	547,895	525,979	13,780	2.5%	558	4.0%	...	598
会社説明会 参加促進	30	861,072	800,796	41,486	4.8%	1,020	2.5%	...	1,089
会社説明会 参加促進	40	780,877	710,598	61,822	7.9%	1,206	2.0%	...	1,640
会社説明会 参加促進	50	325,456	305,928	25,045	7.7%	1,630	6.5%	...	1,656
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率	クリック者数	クリック率	...	面談実施数 [間接/開封]
2021	1	会社説明会 参加促進	432,545	410,917	9,862	2.3%	586	5.9%	...	600
2021	1	面談促進	547,895	525,979	13,780	2.5%	558	4.0%	...	598
2021	1	おすすめ求人	861,072	800,796	41,486	4.8%	1,020	2.5%	...	1,089
2021	1	面接促進	780,877	710,598	61,822	7.9%	1,206	2.0%	...	1,640
2021	1	アンケート依頼	325,456	305,928	25,045	7.7%	1,630	6.5%	...	1,656
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	開封数	開封率	クリック者数	面談実施数 [間接/開封]
2021	1	会社説明会 参加促進	参加企業の 紹介	56,231	53,419	1,282	2.3%	76	78
2021	1	会社説明会 参加促進	説明会のメリット 紹介	69,207	65,747	1,578	2.5%	94	96
2021	1	会社説明会 参加促進	人気求人 TOP3	60,556	57,528	1,381	4.8%	82	84
2021	1	会社説明会 参加促進	説明会 参加者の声	82,184	78,074	1,874	7.9%	111	114
2021	1	会社説明会 参加促進	説明会の 満足度調査	47,580	45,201	1,085	7.7%	64	66
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル①

データファイル名

メール成果分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	企業名	テキスト	-	-	○	-
18	業種	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
21	開封数-計算用	整数	-	-	-	●
22	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
23	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
24	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
25	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
26	面談予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	面談予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	面接予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	面接予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



# 利用するデータファイル②

データファイル名

メール成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
31	問合せ者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
33	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	面談予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	面談予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	面接予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	面接予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	問合せ数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	問合せ者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
41	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	面談予約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
43	面談予約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	面接予約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
45	面接予約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	問合せ数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
47	問合せ者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	資料請求数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
49	資料請求者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	面談予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
51	面談予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	面接予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
53	面接予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	問合せ数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
55	問合せ者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
57	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	○	○
58	チャネル	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	34	<u>メール開封時間帯分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

メールコンテンツ名	~9:00 開封者数	~12:00 開封者数	~15:00 開封者数	~00:00 開封者数
参加企業ご紹介			...	
面談のメリットご紹介		???	...	
人気求人TOP3			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

## これから

メールコンテンツ名	~9:00 開封者数	~12:00 開封者数	~15:00 開封者数	~00:00 開封者数
参加企業ご紹介	675	933	1,450	1,858
面談のメリットご紹介	1,090	1,507	2,343	3,002
人気求人TOP3	883	1,220	1,897	2,430
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

2021/1/1 ~ 2021/12/31

メール配信年	メール配信月	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	15:00~18:00	18:00~21:00	21:00~00:00
		開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数
2021	1	4,945	6,833	10,625	10,311	15,616	13,614
2021	2	4,797	6,628	10,306	10,002	15,148	13,206
2021	3	5,093	7,038	10,944	10,620	16,084	14,022
2021	4	5,192	7,175	11,156	10,827	16,397	14,295
2021	5	4,846	6,696	10,413	10,105	15,304	13,342
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『メールコンテンツ名 × 開封時間帯』

集計期間	2021/1/1 ~ 2021/12/31					
メールコンテンツ名	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	15:00~18:00	18:00~21:00	21:00~00:00
	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数
参加企業ご紹介	675	933	1,450	1,407	2,132	1,858
面談のメリットご紹介	1,090	1,507	2,343	2,274	3,443	3,002
人気求人TOP3	883	1,220	1,897	1,841	2,787	2,430
面接の特典	415	574	893	866	1,312	1,144
面談の満足度調査	987	1,363	2,120	2,057	3,115	2,716
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO4『年代 × 開封時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年代	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	15:00~18:00	18:00~21:00	21:00~00:00
	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数
10	643	888	1,381	1,340	2,030	1,770
20	791	1,093	1,700	1,650	2,499	2,178
30	692	957	1,488	1,444	2,186	1,906
40	940	1,298	2,019	1,959	2,967	2,587
50	544	752	1,169	1,134	1,718	1,498
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

メール開封時間帯分析用

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

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

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	35	<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	面談予約数 [直接]
2021	1	会社説明会 参加促進	...	
2021	1	面談促進	? ? ?	
2021	1	面接促進	...	

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	面談予約数 [直接]
2021	1	会社説明会 参加促進	43,254	600
2021	1	面談促進	54,789	598
2021	1	面接促進	86,107	1,089

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 × シナリオ名
5	配信年/月/日 × 施策名
6	配信年/月/日 × 施策名 × シナリオ名

etc...



# レポート：NO2『施策名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

施策名	コンテンツ名	表示数	クリック者数	クリック率	会員登録者数 [直接]	面談予約数 [直接]
会社説明会 参加促進	参加企業 ご紹介	8,651	2,586	29.9%	117	120
会社説明会 参加促進	面談のメリット ご紹介	9,689	2,766	28.5%	131	134
会社説明会 参加促進	人気求人TOP3	7,699	1,309	17.0%	104	107
会社説明会 参加促進	面接の特典	9,256	1,812	19.6%	125	128
会社説明会 参加促進	面談の 満足度調査	9,602	2,911	30.3%	130	133
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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 × 施策名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	施策名	表示数	クリック者数	クリック率	会員登録者数 [直接]	面談予約数 [直接]
2021	1	会社説明会 参加促進	43,254	12,931	29.9%	586	600
2021	1	面談促進	54,789	16,342	29.8%	658	598
2021	1	おすすめ求人	86,107	30,313	35.2%	1,420	1,089
2021	1	面接促進	78,087	31,352	40.2%	1,206	1,640
2021	1	アンケート依頼	32,545	10,932	33.6%	930	1,656
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

データファイル名

web接客成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	施策ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	○
4	コンテンツID	テキスト	-	-	○	-
5	ビジターID	テキスト	-	-	○	○
6	配信年月日	日付	-	●	-	-
7	配信年	テキスト	-	-	●	-
8	配信月	テキスト	-	-	●	-
9	配信日	テキスト	-	-	○	-
10	配信時間	テキスト	-	-	○	-
11	施策名	テキスト	-	-	●	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
12	コンテンツ名	テキスト	-	-	○	-
13	表示数-計算用	整数	-	-	-	●
14	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
15	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
16	会員登録者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
17	面談予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
18	面談予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	会員登録者数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
20	面談予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
21	面談予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	36	<b>SMS成果分析</b>



# 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	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	...	
2021	1	面談促進	? ? ?	
2021	1	面接促進	...	

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	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	43,254	600
2021	1	面談促進	54,789	598
2021	1	面接促進	86,107	1,089

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	シナリオ名 × 性別
4	シナリオ名 × 年代

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：NO4『シナリオ名 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

シナリオ名	年代	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	面談実施数 [直接]	CVR	面談実施数 [間接/配信]
会社説明会 参加促進	10	51,905	49,310	1,183	2.4%	72	6.1%	72
会社説明会 参加促進	20	402,267	382,153	9,172	2.4%	560	6.1%	558
会社説明会 参加促進	30	324,409	308,188	7,123	2.3%	449	6.3%	450
会社説明会 参加促進	40	220,598	209,568	4,398	2.1%	280	6.4%	306
会社説明会 参加促進	50	168,693	160,258	3,911	2.4%	229	5.8%	234
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	面談実施数 [直接]	...	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	1,758	...	1,800
2021	1	面談促進	1,453,351	1,380,681	32,354	2.3%	1,969	...	2,016
2021	1	おすすめ求人	1,154,895	1,097,148	28,912	2.6%	1,565	...	1,602
2021	1	面接促進	1,388,469	1,319,044	33,123	2.5%	1,881	...	1,926
2021	1	アンケート依頼	1,440,375	1,368,354	32,840	2.4%	1,951	...	1,998
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	...	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	参加企業 ご紹介	324,409	308,188	7,397	2.4%	...	450
2021	1	会社説明会 参加促進	参加のメリット ご紹介	363,338	345,170	8,089	2.3%	...	504
2021	1	会社説明会 参加促進	人気求人TOP3	288,724	274,287	7,228	2.6%	...	401
2021	1	会社説明会 参加促進	参加の特典	347,117	329,761	8,281	2.5%	...	482
2021	1	会社説明会 参加促進	参加者の声	360,094	342,088	8,210	2.4%	...	500
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	テキスト	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	企業名	テキスト	-	-	○	-
17	業種	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	面談予約数[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	面談予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	面接予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	面接予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	問合せ者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	面談予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	面談予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	面接予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	面接予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	問合せ数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	問合せ者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	面談予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	面談予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	面接予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	面接予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	問合せ数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	問合せ者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	資料請求者数[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	37	<b>LINE成果分析</b>



# 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	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	...	
2021	1	面談促進	? ? ?	
2021	1	面接促進	...	

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	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	1,297,635	1,800
2021	1	面談促進	1,453,351	2,016
2021	1	面接促進	1,154,895	1,602

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	シナリオ名 × 性別
4	シナリオ名 × 年代

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：NO4『シナリオ名 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

シナリオ名	年代	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	面談実施数 [直接]	CVR	面談実施数 [間接/配信]
会社説明会 参加促進	10	51,905	49,310	1,183	2.4%	75	6.3%	72
会社説明会 参加促進	20	402,267	382,153	9,172	2.4%	540	5.9%	558
会社説明会 参加促進	30	324,409	308,188	7,625	2.5%	445	5.8%	450
会社説明会 参加促進	40	220,598	209,568	5,030	2.4%	304	6.0%	306
会社説明会 参加促進	50	168,693	160,258	3,846	2.4%	240	6.2%	234
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	面談実施数 [直接]	...	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	1,758	...	1,800
2021	1	面談促進	1,453,351	1,380,681	31,988	2.3%	1,969	...	2,016
2021	1	おすすめ求人	1,154,895	1,097,148	28,912	2.6%	1,565	...	1,602
2021	1	面接促進	1,388,469	1,319,044	30,891	2.3%	1,881	...	1,926
2021	1	アンケート依頼	1,440,375	1,368,354	32,840	2.4%	1,951	...	1,998
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	...	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	参加企業 ご紹介	324,409	308,188	7,397	2.4%	...	450
2021	1	会社説明会 参加促進	参加のメリット ご紹介	363,338	345,170	7,997	2.3%	...	504
2021	1	会社説明会 参加促進	人気求人TOP3	288,724	274,287	7,228	2.6%	...	401
2021	1	会社説明会 参加促進	参加の特典	347,117	329,761	7,723	2.3%	...	482
2021	1	会社説明会 参加促進	参加者の声	360,094	342,088	8,210	2.4%	...	500
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	テキスト	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	企業名	テキスト	-	-	○	-
17	業種	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	面談予約数[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	面談予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	面接予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	面接予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	問合せ者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	面談予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	面談予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	面接予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	面接予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	問合せ数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	問合せ者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	面談予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	面談予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	面接予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	面接予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	問合せ数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	問合せ者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	資料請求者数[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	38	<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	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	...	
2021	1	面談促進	? ? ?	
2021	1	面接促進	...	

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	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	1,297,635	1,800
2021	1	面談促進	1,453,351	2,016
2021	1	面接促進	1,154,895	1,602

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	シナリオ名 × 性別
4	シナリオ名 × 年代

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：NO4『シナリオ名 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

シナリオ名	年代	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	面談実施数 [直接]	CVR	面談実施数 [間接/配信]
会社説明会 参加促進	10	51,905	49,310	1,183	2.4%	75	6.3%	72
会社説明会 参加促進	20	402,267	382,153	9,172	2.4%	545	5.9%	558
会社説明会 参加促進	30	324,409	308,188	7,397	2.4%	449	6.1%	450
会社説明会 参加促進	40	220,598	209,568	5,030	2.4%	301	6.0%	306
会社説明会 参加促進	50	168,693	160,258	3,846	2.4%	312	8.1%	234
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	面談実施数 [直接]	...	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	1,758	...	1,800
2021	1	面談促進	1,453,351	1,380,681	35,123	2.5%	1,969	...	2,016
2021	1	おすすめ求人	1,154,895	1,097,148	23,512	2.1%	1,565	...	1,602
2021	1	面接促進	1,388,469	1,319,044	32,877	2.5%	1,881	...	1,926
2021	1	アンケート依頼	1,440,375	1,368,354	31,989	2.3%	1,951	...	1,998
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	...	面談実施数 [間接/配信]
2021	1	会社説明会 参加促進	参加企業 ご紹介	324,409	308,188	7,397	2.4%	...	450
2021	1	会社説明会 参加促進	参加のメリット ご紹介	363,338	345,170	8,781	2.5%	...	504
2021	1	会社説明会 参加促進	人気求人TOP3	288,724	274,287	5,878	2.1%	...	401
2021	1	会社説明会 参加促進	参加の特典	347,117	329,761	8,219	2.5%	...	482
2021	1	会社説明会 参加促進	参加者の声	360,094	342,088	7,997	2.3%	...	500
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	テキスト	-	-	○	-
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	企業名	テキスト	-	-	○	-
17	業種	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	面談予約数[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	面談予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	面接予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	面接予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	問合せ者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	面談予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
33	面談予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	面接予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
35	面接予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	問合せ数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
37	問合せ者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
39	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	面談予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
41	面談予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	面接予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	面接予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	問合せ数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	問合せ者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	資料請求者数[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	39	<u>チャンネル別施策成果分析</u>



# 実現できること



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

## これまで

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	面談実施数 [間接]
2021	1	LINE	...	
2021	1	アプリPush	? ? ?	
2021	1	SMS	...	

チャンネル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

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	面談実施数 [間接]
2021	1	LINE	1,297,635 ...	1,800
2021	1	アプリPush	1,453,351 ...	2,016
2021	1	SMS	1,154,895 ...	1,602

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



# 本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



# レポート：NO1『チャンネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

チャンネル	アプローチ数	クリック数	面談実施数 [直接]	CVR	面談実施数 [間接]
LINE	8,873	4,614	577	12.5%	312
アプリPush	6,838	2,598	249	9.6%	289
SMS	8,923	3,302	319	9.7%	142
メール	9,989	4,495	508	11.3%	176
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# レポート：NO3『配信年/月 × チャンネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	クリック数	面談実施数 [直接]	CVR	面談実施数 [間接]
2021	1	LINE	8,873	4,614	577	12.5%	312
2021	1	アプリPush	6,838	2,598	249	9.6%	289
2021	1	SMS	8,923	3,302	319	9.7%	142
2021	1	メール	9,989	4,495	508	11.3%	176
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



# 利用するデータファイル

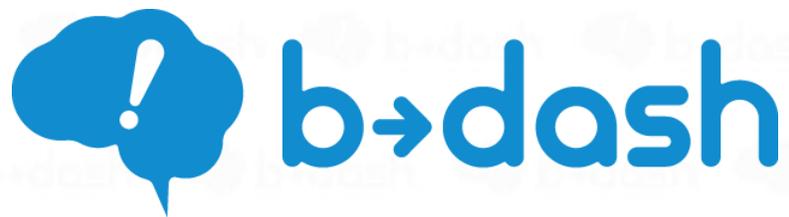
データファイル名

チャンネル別施策成果分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	問合せ数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	問合せ者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	面談予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
19	面談予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	面接予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
21	面接予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	問合せ数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
23	問合せ者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



～ 免責事項 ～

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