



施策/分析一覧

来店型事業者様向け

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	契約数の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に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	P7~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に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	P14~20
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に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	P21~27
LTV向上に向けた 示唆を得たい	改善すべき歩留まりの 可視化	4	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P29~37
		5	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P38~46
		6	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P47~54
		7	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~62
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P63~71
		9	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P72~79
		10	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P80~87
		11	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P88~95
	優良顧客の把握	12	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P96~99
		13	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P100~103
		14	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P104~109
サイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	15	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P111~114
		16	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	P115~119
		17	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	P120~124
		18	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	P125~129
	利用デバイスの可視化	19	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P130~134
		20	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	P135~139
		21	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	P140~144



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
施策効果を 可視化したい	広告効果の可視化	22	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P146~154
		23	流入チャネル別一気通貫分析	来店型における、セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P155~162
		24	アトリビューション分析	チャネル別にコストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握する	P163~169
		25	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	P170~174
		26	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	P175~179
		27	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	P180~184
		28	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	P185~189
	b→dash施策からの 効果可視化	29	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P190~196
		30	メール別申込コース分析	メール施策別に申込のあったコースを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P197~202
		31	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	P203~209
		32	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P210~215
		33	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P216~222
		34	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P223~229
		35	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P230~236
		36	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、配信から売上に寄与する施策を把握する	P237~242

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	契約数の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に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	P7~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に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	P14~20
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に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	P21~27
LTV向上に向けた 示唆を得たい	改善すべき歩留まりの 可視化	4	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P29~37
		5	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P38~46
		6	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P47~54
		7	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~62
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P63~71
		9	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P72~79
		10	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P80~87
		11	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P88~95
	優良顧客の把握	12	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P96~99
		13	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P100~103
		14	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P104~109
サイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	15	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P111~114
		16	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	P115~119
		17	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	P120~124
		18	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	P125~129
	利用デバイスの可視化	19	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P130~134
		20	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	P135~139
		21	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	P140~144

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	1	<u>月次顧客ステータス推移分析</u>



実現できること



月別に**契約者数**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
	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数
2017				...
2018		???		...
2019				...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月別に契約者数などの推移を
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
	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数
2017	1,011	1,508	2,010	...
2018	1,041	1,553	2,070	...
2019	1,102	1,644	2,191	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

月別に契約者数などの推移を
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 × 性別
3	年/月 × 年代
4	年/月 × 都道府県
5	年/月 × 会員ランク
6	年/月 × 会員種別
etc...	



レポート：NO1『年/月』

集計期間		2017/1/1 ~ 2022/12/31					
年	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2017	1,011	1,508	2,010	2,501	2,008	...	1,995
2018	1,041	1,553	2,070	2,576	2,068	...	2,055
2019	1,102	1,644	2,191	2,726	2,189	...	2,175
2020	1,203	1,795	2,392	2,976	2,390	...	2,374
2021	1,284	1,915	2,553	3,176	2,550	...	2,534
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO3『年/月 × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

年	年代	1月	2月	3月	4月	5月	...	12月
		契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2021	10	182	271	362	450	361	...	359
2021	20	313	467	623	775	622	...	618
2021	30	222	332	442	550	442	...	439
2021	40	152	226	302	375	301	...	299
2021	50	131	196	261	325	261	...	259
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※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	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
7	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	当月資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	累計体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	新規体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	当月体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	累計体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	新規体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	当月体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	当月契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	当月来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
22	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	当月資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	累計体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	新規体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	当月体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
27	累計体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	新規体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	当月体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	当月契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	累計解約回数-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

月次顧客ステータス推移分析用

#	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
34	新規解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
35	当月解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
36	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
37	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
38	当月来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
39	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	新規LINE ID連携数-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	姓	テキスト	-	-	○	-
49	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
50	初回資料請求コースカテゴリID	テキスト	-	○	-	-
51	初回資料請求コースカテゴリ名	テキスト	-	○	-	-
52	初回資料請求コースID	テキスト	-	○	-	-
53	初回資料請求コース名	テキスト	-	○	-	-
54	初回体験予約コースカテゴリID	テキスト	-	○	-	-
55	初回体験予約コースカテゴリ名	テキスト	-	○	-	-
56	初回体験予約コースID	テキスト	-	○	-	-
57	初回体験予約コース名	テキスト	-	○	-	-
58	初回体験参加コースカテゴリID	テキスト	-	○	-	-
59	初回体験参加コースカテゴリ名	テキスト	-	○	-	-
60	初回体験参加コースID	テキスト	-	○	-	-
61	初回体験参加コース名	テキスト	-	○	-	-
62	初回契約コースカテゴリID	テキスト	-	○	-	-
63	初回契約コースカテゴリ名	テキスト	-	○	-	-
64	初回契約コースID	テキスト	-	○	-	-
65	初回契約コース名	テキスト	-	○	-	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	2	<u>週次顧客ステータス推移分析</u>



実現できること



週別に**契約者数**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 契約者数	2週目 契約者数	5週目 契約者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に契約者数などの推移が
可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	1週目 契約者数	2週目 契約者数	5週目 契約者数
2021	1	295	347	...
2021	2	440	517	...
2021	3	587	689	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

週別に契約者数などの推移を
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 × 性別
3	年/月/週 × 年代
4	年/月/週 × 都道府県
5	年/月/週 × 会員ランク
6	年/月/週 × スタッフ × 性別
7	年/月/週 × コース × 新規リピート

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
		契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数
2021	1	202	302	402	500	402
2021	2	208	311	414	515	414
2021	3	220	329	438	545	418
2021	4	241	359	478	595	425
2021	5	257	383	511	635	408
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO3『年/月/週 × 年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31					
年	月	年代	1週目	2週目	3週目	4週目	5週目
			契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数
2021	1	10	36	54	72	90	33
2021	1	20	63	93	125	155	56
2021	1	30	44	66	88	110	40
2021	1	40	30	45	60	75	25
2021	1	50	26	39	52	65	21
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当週資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当週体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当週体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	当週契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当週来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	当週資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	新規体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
27	当週体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	累計体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	新規体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	当週体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	当週契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
34	累計解約回数-計算用	整数	-	-	-	○



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
35	新規解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
36	当週解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
37	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
38	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
39	当週来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
40	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	性別	テキスト	-	-	○	-
43	年代	テキスト	-	-	○	-
44	年齢	テキスト	-	-	○	-
45	エリア	テキスト	-	-	○	-
46	都道府県	テキスト	-	-	○	-
47	会員種別	テキスト	-	-	○	-
48	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
49	姓	テキスト	-	-	○	-
50	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
51	初回資料請求コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
52	初回資料請求コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
53	初回資料請求コースID	テキスト	-	-	○	-
54	初回資料請求コース名	テキスト	-	-	○	-
55	初回体験予約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
56	初回体験予約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
57	初回体験予約コースID	テキスト	-	-	○	-
58	初回体験予約コース名	テキスト	-	-	○	-
59	初回体験参加コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
60	初回体験参加コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
61	初回体験参加コースID	テキスト	-	-	○	-
62	初回体験参加コース名	テキスト	-	-	○	-
63	初回契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
64	初回契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
65	初回契約コースID	テキスト	-	-	○	-
66	初回契約コース名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
契約数の 推移可視化	3	<u>日次顧客ステータス推移分析</u>



実現できること



日別に**契約者数**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 契約者数	2日 契約者数	31日 契約者数
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に契約者数などの推移が
可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

年	月	1日 契約者数	2日 契約者数	31日 契約者数
2021	1	29	43	...
2021	2	30	44	...
2021	3	31	47	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

日別に契約者数などの推移を
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 × 性別
3	年/月/日 × 年代
4	年/月/日 × 都道府県
5	年/月/日 × 会員ランク
6	年/月/日 × スタッフ × 性別
7	年/月/日 × コース × 新規リピート

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
		契約者数	契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2021	1	29	43	57	71	57	...	42
2021	2	30	44	59	74	59	...	-
2021	3	31	47	63	78	63	...	51
2021	4	34	51	68	85	68	...	-
2021	5	37	55	73	91	73	...	47
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート : NO3『年/月/日 × 年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31						
年	月	年代	1日	2日	3日	4日	...	31日
			契約者数	契約者数	契約者数	契約者数		契約者数
2021	1	10	5	8	10	13	...	8
2021	1	20	9	13	18	22	...	13
2021	1	30	6	9	13	16	...	9
2021	1	40	4	6	9	11	...	6
2021	1	50	4	6	7	9	...	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

日次顧客ステータス推移分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID-年-月-日	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	LINE ID	テキスト	-	-	○	-
4	年	テキスト	-	-	●	-
5	月	テキスト	-	-	●	-
6	日	テキスト	-	-	● (表頭)	-
7	累計資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
8	新規資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
9	当日資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
10	累計体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
11	新規体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	当日体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
13	累計体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	新規体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
15	当日体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	累計契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	新規契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	当日契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	累計来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	新規来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	当日来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	累計資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
23	新規資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
24	当日資料請求回数-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
26	新規体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
27	当日体験予約回数-計算用	整数	-	-	-	○
28	累計体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
29	新規体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
30	当日体験参加回数-計算用	整数	-	-	-	○
31	累計契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
32	新規契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
33	当日契約回数-計算用	整数	-	-	-	○
34	累計解約回数-計算用	整数	-	-	-	○



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
35	新規解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
36	当日解約回数-計算用	整数	-	-	-	○
37	累計来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
38	新規来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
39	当日来店回数-計算用	整数	-	-	-	○
40	累計LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	新規LINE ID連携数-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	性別	テキスト	-	-	○	-
43	年代	テキスト	-	-	○	-
44	年齢	テキスト	-	-	○	-
45	エリア	テキスト	-	-	○	-
46	都道府県	テキスト	-	-	○	-
47	会員種別	テキスト	-	-	○	-
48	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
49	姓	テキスト	-	-	○	-
50	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
51	初回資料請求コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
52	初回資料請求コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
53	初回資料請求コースID	テキスト	-	-	○	-
54	初回資料請求コース名	テキスト	-	-	○	-
55	初回体験予約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
56	初回体験予約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
57	初回体験予約コースID	テキスト	-	-	○	-
58	初回体験予約コース名	テキスト	-	-	○	-
59	初回体験参加コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
60	初回体験参加コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
61	初回体験参加コースID	テキスト	-	-	○	-
62	初回体験参加コース名	テキスト	-	-	○	-
63	初回契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
64	初回契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
65	初回契約コースID	テキスト	-	-	○	-
66	初回契約コース名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧①

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
契約状況を 可視化したい	契約数の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に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	P7~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に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	P14~20
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に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	P21~27
LTV向上に向けた 示唆を得たい	改善すべき歩留まりの 可視化	4	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P29~37
		5	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P38~46
		6	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P47~54
		7	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~62
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P63~71
		9	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P72~79
		10	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P80~87
		11	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P88~95
	優良顧客の把握	12	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P96~99
		13	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P100~103
		14	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P104~109
サイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	15	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P111~114
		16	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	P115~119
		17	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	P120~124
		18	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	P125~129
	利用デバイスの可視化	19	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P130~134
		20	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	P135~139
		21	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	P140~144

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	4	資料請求後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で**年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

初回資料請求年	初回資料請求月	資料請求者数	体験予約者数	体験予約者数(12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に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

初回資料請求年	初回資料請求月	資料請求者数	体験予約者数	体験予約者数(12日後)
2021	1	6,013	1,221	...
2021	2	5,418	1,089	...
2021	3	5,249	1,144	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に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	初回資料請求年
2	初回資料請求年/月
3	初回資料請求年/月/日
4	性別
5	年代

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

etc…



レポート：NO2『初回資料請求年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回資料
請求年

初回資料
請求月

資料請求者数

体験予約者数

体験予約率

体験参加者数

体験参加率

契約者数

体験予約者数
(12日後)

2021

1

6,013

1,221

20.3%

800

67.0%

600

...

25

2021

2

5,418

1,089

20.1%

824

75.7%

625

...

26

2021

3

5,249

1,144

21.8%

832

72.7%

624

...

26

2021

4

5,154

1,139

22.1%

952

83.6%

710

...

30

2021

5

5,014

1,078

21.5%

864

80.1%

658

...

27

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回資料請求年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回資料 請求年	初回資料 請求月	コースID	資料請求者数	体験予約者数	体験予約率	体験参加者数	体験参加率	体験予約者数 (12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	112	65.5%	...	4
2021	1	C002	1,142	244	21.4%	152	62.3%	...	5
2021	1	C003	1,263	258	20.4%	168	65.1%	...	5
2021	1	C004	902	191	21.2%	120	62.8%	...	4
2021	1	C005	1,383	182	13.2%	133	73.1%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回資料請求年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回資料 請求年	初回資料 請求月	コースID	年代	資料請求者数	体験予約者数	体験予約率	体験参加者数	体験参加率	...	体験予約者数 (12日後)
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	65.5%	...	1
2021	1	C001	20	261	56	21.5%	35	62.0%	...	1
2021	1	C001	30	185	41	22.1%	25	60.1%	...	1
2021	1	C001	40	126	26	20.6%	17	64.6%	...	1
2021	1	C001	50	109	22	20.3%	15	65.5%	...	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

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	○	-
2	初回資料請求年月日	日付	-	●	-	-
3	初回資料請求年	テキスト	-	-	●	-
4	初回資料請求月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回資料請求日	テキスト	-	-	○	-
6	最終資料請求年月日	日付	-	○	-	-
7	最終資料請求年	テキスト	-	-	○	-
8	最終資料請求月	テキスト	-	-	○	-
9	最終資料請求日	テキスト	-	-	○	-
10	初回体験予約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回体験予約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回体験予約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回体験予約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終体験予約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終体験予約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終体験予約月	テキスト	-	-	○	-
17	最終体験予約日	テキスト	-	-	○	-
18	初回体験参加年月日	日付	-	○	-	-
19	初回体験参加年	テキスト	-	-	○	-
20	初回体験参加月	テキスト	-	-	○	-
21	初回体験参加日	テキスト	-	-	○	-
22	最終体験参加年月日	日付	-	○	-	-
23	最終体験参加年	テキスト	-	-	○	-
24	最終体験参加月	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
25	最終体験参加日	テキスト	-	-	○	-
26	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
27	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
28	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
29	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
30	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
31	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
32	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
33	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
34	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
35	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
36	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
37	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
38	解約年月日	日付	-	○	-	-
39	解約年	テキスト	-	-	○	-
40	解約月	テキスト	-	-	○	-
41	解約日	テキスト	-	-	○	-
42	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	初回来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 35



利用するデータファイル②

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
49	体験予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
50	体験予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
51	体験予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
52	体験予約者数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	●
53	体験予約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
54	体験予約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	体験予約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
56	体験予約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
57	体験予約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
58	体験予約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
59	体験予約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
60	体験予約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
61	体験予約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
62	体験予約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
63	体験予約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
64	体験予約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
65	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
66	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
67	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
68	体験参加者数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	○
69	体験参加者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	体験参加者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	体験参加者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	体験参加者数(4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
73	体験参加者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	体験参加者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	体験参加者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	体験参加者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	体験参加者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	体験参加者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	体験参加者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	体験参加者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
81	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
82	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
83	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
84	契約者数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	○
85	契約者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	契約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	契約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	契約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
89	契約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
90	契約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
91	契約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	契約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
93	契約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
94	契約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
95	契約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
96	契約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります 36



利用するデータファイル③

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
97	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
98	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
99	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
100	初回来店者数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
101	初回来店者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
102	初回来店者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
103	初回来店者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
104	初回来店者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
105	初回来店者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
106	初回来店者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
107	初回来店者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
108	初回来店者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
109	初回来店者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
110	初回来店者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
111	初回来店者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
112	初回来店者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
113	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
114	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
115	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
116	解約者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
117	解約者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
118	解約者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
119	解約者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
120	解約者数(4ヶ月後)-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
121	解約者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
122	解約者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
123	解約者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
124	解約者数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
125	解約者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
126	解約者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
127	解約者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
128	解約者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
129	性別	テキスト	-	-	○	-
130	年代	テキスト	-	-	○	-
131	年齢	テキスト	-	-	○	-
132	エリア	テキスト	-	-	○	-
133	都道府県	テキスト	-	-	○	-
134	会員種別	テキスト	-	-	○	-
135	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
136	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
137	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
138	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
139	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
140	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
141	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
142	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
143	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	5	体験予約後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、
各指標が変動した要因を把握する

これまで

初回 体験予約年	初回 体験予約月	体験予約者数	体験参加者数	体験参加者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりが
可視化できておらず、改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

初回 体験予約年	初回 体験予約月	体験予約者数	体験参加者数	体験参加者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...
2021	2	6,193	1,242	...
2021	3	6,254	1,332	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に体験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	初回体験予約年
2	初回体験予約年/月
3	初回体験予約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回体験予約年/月 × 都道府県
8	初回体験予約年/月 × コースID
9	初回体験予約年/月 × コースID × 年代
10	初回体験予約年/月 × コースID × 性別

etc…



レポート：NO2『初回体験予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回体験
予約年

初回体験
予約月

体験予約者数

体験参加者数

体験参加率

契約者数

契約率

初回来店者数

体験参加者数
(12日後)

2021

1

6,013

1,221

20.3%

800

65.5%

500

...

25

2021

2

6,193

1,242

20.1%

831

66.9%

515

...

26

2021

3

6,254

1,332

21.3%

839

63.0%

520

...

26

2021

4

7,155

1,623

22.7%

939

57.9%

595

...

30

2021

5

6,494

1,399

21.5%

845

60.4%

540

...

27

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回体験予約年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回体験 予約年	初回体験 予約月	コースID	体験予約者数	体験参加者数	体験参加率	契約者数	契約率	体験参加者数 (12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	112	65.5%	...	4
2021	1	C002	1,142	249	21.8%	152	61.0%	...	5
2021	1	C003	1,263	271	21.5%	168	62.0%	...	5
2021	1	C004	902	183	20.3%	120	65.5%	...	4
2021	1	C005	1,383	251	18.1%	184	73.3%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回体験予約年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回体験 予約年	初回体験 予約月	コースID	年代	体験予約者数	体験参加者数	体験参加率	契約者数	契約率		体験参加者数 (12日後)
2021	1	C001	10	152	31	21.1%	8	26.0%	...	1
2021	1	C001	20	261	53	20.3%	11	20.8%	...	1
2021	1	C001	30	185	38	20.0%	9	23.9%	...	1
2021	1	C001	40	126	26	19.8%	8	31.2%	...	1
2021	1	C001	50	109	22	21.0%	6	27.0%	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	○	-
2	初回体験予約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回体験予約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回体験予約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回体験予約日	テキスト	-	-	○	-
6	最終体験予約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終体験予約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終体験予約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終体験予約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回体験参加年月日	日付	-	○	-	-
11	初回体験参加年	テキスト	-	-	○	-
12	初回体験参加月	テキスト	-	-	○	-
13	初回体験参加日	テキスト	-	-	○	-
14	最終体験参加年月日	日付	-	○	-	-
15	最終体験参加年	テキスト	-	-	○	-
16	最終体験参加月	テキスト	-	-	○	-
17	最終体験参加日	テキスト	-	-	○	-
18	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
19	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
20	初回契約月	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
21	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
22	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
23	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
24	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
25	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
26	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
27	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
28	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
29	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
30	解約年月日	日付	-	○	-	-
31	解約年	テキスト	-	-	○	-
32	解約月	テキスト	-	-	○	-
33	解約日	テキスト	-	-	○	-
34	体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	初回来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
39	契約金額-計算用	整数	-	-	○	-
40	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○



利用するデータファイル②

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
41	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
42	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
43	体験参加者数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	●
44	体験参加者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	体験参加者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	体験参加者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	体験参加者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
48	体験参加者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
49	体験参加者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
50	体験参加者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
51	体験参加者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
52	体験参加者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
53	体験参加者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
54	体験参加者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
55	体験参加者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
56	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
57	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
58	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
59	契約者数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	○
60	契約者数(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	契約者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	契約者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	契約者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
64	契約者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	契約者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	契約者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	契約者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	契約者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	契約者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	契約者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	契約者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
73	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
74	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
75	初回来店者数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	○
76	初回来店者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	初回来店者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	初回来店者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	初回来店者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
80	初回来店者数(5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

体験予約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
81	初回来店者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	初回来店者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	初回来店者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	初回来店者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
85	初回来店者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	初回来店者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	初回来店者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
89	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
90	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
91	解約者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	解約者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
93	解約者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
94	解約者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
95	解約者数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
96	解約者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
97	解約者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
98	解約者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
99	解約者数(8ヶ月後)-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
100	解約者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
101	解約者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
102	解約者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
103	解約者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
104	性別	テキスト	-	-	○	-
105	年代	テキスト	-	-	○	-
106	年齢	テキスト	-	-	○	-
107	エリア	テキスト	-	-	○	-
108	都道府県	テキスト	-	-	○	-
109	会員種別	テキスト	-	-	○	-
110	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
111	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
112	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
113	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
114	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
115	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
116	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
117	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
118	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	6	体験参加後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、
改善すべきポイントを把握する

これまで

初回 体験参加年	初回 体験参加月	体験参加者数	契約者数	契約者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりが
可視化できておらず、改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

初回 体験参加年	初回 体験参加月	体験参加者数	契約者数	契約者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...
2021	2	5,418	1,089	...
2021	3	5,249	1,144	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを
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	初回体験参加年
2	初回体験参加年/月
3	初回体験参加年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回体験参加年/月 × 都道府県
8	初回体験参加年/月 × コースID
9	初回体験参加年/月 × コースID × 年代
10	初回体験参加年/月 × コースID × 性別

etc…



レポート：NO2『初回体験参加年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回体験
参加年

初回体験
参加月

体験参加者数

契約者数

契約率

初回来店者数

初回来店率

解約者数

契約者数
(12日後)

2021

1

6,013

1,221

20.3%

800

65.5%

500

...

25

2021

2

5,418

1,089

20.1%

824

75.7%

515

...

26

2021

3

5,249

1,144

21.8%

832

72.7%

520

...

26

2021

4

5,154

1,139

22.1%

952

83.6%

595

...

30

2021

5

5,014

1,078

21.5%

864

80.1%

540

...

27

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『初回体験参加年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回体験参加年	初回体験参加月	コースID	体験参加者数	契約者数	契約率	初回来店者数	初回来店率	契約者数(12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	112	65.5%	...	4
2021	1	C002	1,142	245	21.4%	152	62.0%	...	5
2021	1	C003	1,263	261	20.7%	168	64.4%	...	5
2021	1	C004	902	192	21.3%	120	62.5%	...	4
2021	1	C005	1,383	289	20.9%	184	63.7%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回体験参加年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回体験 参加年	初回体験 参加月	コースID	年代	体験参加者数	契約者数	契約率	初回来店者数	初回来店率		契約者数 (12日後)
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	65.5%	...	1
2021	1	C001	20	261	51	19.5%	35	68.1%	...	1
2021	1	C001	30	185	34	18.4%	25	72.5%	...	1
2021	1	C001	40	126	27	21.4%	17	62.2%	...	1
2021	1	C001	50	109	20	18.3%	15	72.8%	...	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

体験参加後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	初回体験参加年月日	日付	-	●	-	-
3	初回体験参加年	テキスト	-	-	●	-
4	初回体験参加月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回体験参加日	テキスト	-	-	○	-
6	最終体験参加年月日	日付	-	○	-	-
7	最終体験参加年	テキスト	-	-	○	-
8	最終体験参加月	テキスト	-	-	○	-
9	最終体験参加日	テキスト	-	-	○	-
10	初回契約年月日	日付	-	○	-	-
11	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
12	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
13	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
14	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
15	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
16	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
17	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
18	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
19	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
20	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
21	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
22	解約年月日	日付	-	○	-	-
23	解約年	テキスト	-	-	○	-
24	解約月	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	解約日	テキスト	-	-	○	-
26	体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	初回来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
33	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
34	契約者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
35	契約者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	契約者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	契約者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	契約者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
39	契約者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
40	契約者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
41	契約者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
42	契約者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
43	契約者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
44	契約者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
45	契約者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
46	契約者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
47	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
48	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
49	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
50	初回来店者数(当週) -計算用	テキスト	-	-	-	○
51	初回来店者数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	初回来店者数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	初回来店者数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	初回来店者数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	初回来店者数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	初回来店者数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	初回来店者数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	初回来店者数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	初回来店者数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	初回来店者数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	初回来店者数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	初回来店者数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
63	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
64	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
65	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
66	解約者数(当月) -計算用	テキスト	-	-	-	○
67	解約者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	解約者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	解約者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	解約者数(4ヶ月後)-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
71	解約者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	解約者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
73	解約者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	解約者数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	解約者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	解約者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	解約者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	解約者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
79	性別	テキスト	-	-	○	-
80	年代	テキスト	-	-	○	-
81	年齢	テキスト	-	-	○	-
82	エリア	テキスト	-	-	○	-
83	都道府県	テキスト	-	-	○	-
84	会員種別	テキスト	-	-	○	-
85	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
86	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
87	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
88	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
89	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
90	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
91	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
92	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
93	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	7	契約後歩留まり分析 (顧客単位)



実現できること



顧客単位で年月別に**契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

初回契約年	初回契約月	契約者数	初回来店者数	初回来店者数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

顧客単位で年月別に契約後の歩留まりが可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

初回契約年	初回契約月	契約者数	初回来店者数		初回来店者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	5,418	1,089	...	26
2021	3	5,249	1,144	...	26
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

顧客単位で年月別に契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	初回契約年
2	初回契約年/月
3	初回契約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	初回契約年/月 × 都道府県
8	初回契約年/月 × コースID
9	初回契約年/月 × コースID × 年代
10	初回契約年/月 × コースID × 性別

etc…



レポート：NO2『初回契約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

初回契約年	初回契約月	契約者数	初回来店者数	初回来店率	解約者数	解約率	平均来店 タイミング(日)	...	初回来店者数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	800	65.5%	1.5	...	25
2021	2	6,193	1,198	19.3%	824	68.8%	1.5	...	26
2021	3	6,254	1,231	19.7%	832	67.6%	1.4	...	26
2021	4	7,155	1,398	19.5%	952	68.1%	1.6	...	30
2021	5	6,494	1,399	21.5%	864	61.8%	1.5	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

レポート：NO8『初回契約年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
初回契約年	初回契約月	コースID	契約者数	初回来店者数	初回来店率	解約者数	解約率	初回来店者数 (12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	112	65.5%	...	4
2021	1	C002	1,142	229	20.0%	152	66.4%	...	5
2021	1	C003	1,263	242	19.2%	168	69.4%	...	5
2021	1	C004	902	191	21.2%	120	62.8%	...	4
2021	1	C005	1,383	289	20.9%	184	63.7%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『初回契約年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

初回契約年	初回契約月	コースID	年代	契約者数	初回来店者数	初回来店率	解約者数	解約率		初回来店者数 (12日後)
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	65.5%	...	1
2021	1	C001	20	261	51	19.5%	35	68.1%	...	1
2021	1	C001	30	185	40	21.6%	25	61.6%	...	1
2021	1	C001	40	126	23	18.2%	17	73.0%	...	1
2021	1	C001	50	109	24	21.9%	15	60.7%	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

契約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	顧客ID	テキスト	●	-	○	-
2	初回契約年月日	日付	-	●	-	-
3	初回契約年	テキスト	-	-	●	-
4	初回契約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
5	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
6	最終契約年月日	日付	-	○	-	-
7	最終契約年	テキスト	-	-	○	-
8	最終契約月	テキスト	-	-	○	-
9	最終契約日	テキスト	-	-	○	-
10	初回来店年月日	日付	-	○	-	-
11	初回来店年	テキスト	-	-	○	-
12	初回来店月	テキスト	-	-	○	-
13	初回来店日	テキスト	-	-	○	-
14	解約年月日	日付	-	○	-	-
15	解約年	テキスト	-	-	○	-
16	解約月	テキスト	-	-	○	-
17	解約日	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	初回来店者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	解約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
22	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
23	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
24	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
25	初回来店者数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	初回来店者数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	初回来店者数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	初回来店者数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	初回来店者数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	初回来店者数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
31	初回来店者数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
32	初回来店者数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
33	初回来店者数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
34	初回来店者数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

契約後歩留まり分析用(顧客単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
35	初回来店者数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
36	初回来店者数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
37	初回来店者数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
38	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
39	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
40	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
41	解約者数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	解約者数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	解約者数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	解約者数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	解約者数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	解約者数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
47	解約者数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	解約者数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	解約者数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	解約者数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	解約者数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
52	解約者数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	解約者数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	性別	テキスト	-	-	○	-
55	年代	テキスト	-	-	○	-
56	年齢	テキスト	-	-	○	-
57	エリア	テキスト	-	-	○	-
58	都道府県	テキスト	-	-	○	-
59	会員種別	テキスト	-	-	○	-
60	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
61	初回コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
62	初回コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
63	初回コースID	テキスト	-	-	○	-
64	初回コース名	テキスト	-	-	○	-
65	初回店舗ID	テキスト	-	-	○	-
66	初回店舗名	テキスト	-	-	○	-
67	初回スタッフID	テキスト	-	-	○	-
68	初回スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

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



実現できること



資料請求単位で**年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

資料請求年	資料請求月	資料請求数	体験予約数	体験予約数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりが可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

資料請求年	資料請求月	資料請求数	体験予約数		体験予約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	5,418	1,089	...	26
2021	3	5,249	1,144	...	26
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

資料請求単位で年月別に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	資料請求年
2	資料請求年/月
3	資料請求年/月/日
4	性別
5	年代

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

etc…



レポート：NO2『資料請求年/月』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
資料請求年	資料請求月	資料請求数	体験予約数	体験予約率	体験参加数	体験参加率	契約数	体験予約数 (12日後)	
2021	1	6,013	1,221	20.3%	800	65.5%	600	...	25
2021	2	6,193	1,289	20.8%	824	63.9%	622	...	26
2021	3	6,254	1,299	20.8%	832	64.0%	625	...	26
2021	4	7,155	1,512	21.1%	952	63.0%	722	...	30
2021	5	6,494	1,399	21.5%	864	61.8%	678	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『資料請求年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
資料請求年	資料請求月	コースID	資料請求数	体験予約数	体験予約率	体験参加数	体験参加率	体験予約数 (12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	112	65.5%	...	4
2021	1	C002	1,142	235	20.6%	152	64.7%	...	5
2021	1	C003	1,263	265	21.0%	168	63.4%	...	5
2021	1	C004	902	191	21.2%	120	62.8%	...	4
2021	1	C005	1,383	299	21.6%	184	61.5%	...	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：NO9『資料請求年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

資料請求年	資料請求月	コースID	年代	資料請求数	体験予約数	体験予約率	体験参加数	体験参加率	...	体験予約数 (12日後)
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	65.5%	...	1
2021	1	C001	20	261	51	19.5%	35	68.1%	...	1
2021	1	C001	30	185	35	18.9%	25	70.4%	...	1
2021	1	C001	40	126	29	23.0%	17	57.9%	...	1
2021	1	C001	50	109	23	21.0%	15	63.3%	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(資料請求単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	資料請求ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	資料請求年月日	日付	-	●	-	-
4	資料請求年	テキスト	-	-	●	-
5	資料請求月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	資料請求日	テキスト	-	-	-	○
7	資料請求数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	体験予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	体験参加数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	初回来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	解約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
13	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
14	体験予約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
15	体験予約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
16	体験予約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
17	体験予約数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	●
18	体験予約数(1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
19	体験予約数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	体験予約数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	体験予約数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	体験予約数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	体験予約数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	体験予約数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	体験予約数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	体験予約数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	体験予約数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	体験予約数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	体験予約数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
31	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
32	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
33	体験参加数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	○
34	体験参加数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	体験参加数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	体験参加数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○



利用するデータファイル②

データファイル名

資料請求後歩留まり分析用(資料請求単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
37	体験参加数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	体験参加数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	体験参加数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	体験参加数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	体験参加数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	体験参加数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	体験参加数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	体験参加数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	体験参加数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
47	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
48	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
49	契約数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	契約数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	契約数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	契約数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	契約数(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
55	契約数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	契約数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	契約数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	契約数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	契約数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	契約数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	契約数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
62	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
63	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
64	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
65	初回来店数(当日) -計算用	テキスト	-	-	-	○
66	初回来店数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	初回来店数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	初回来店数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	初回来店数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
70	初回来店数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	初回来店数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
72	初回来店数(7日後)-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

資料請求後歩留まり分析用(資料請求単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
73	初回来店数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	初回来店数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	初回来店数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	初回来店数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	初回来店数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
78	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
79	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
80	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
81	解約数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
82	解約数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
83	解約数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
84	解約数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
85	解約数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
86	解約数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
87	解約数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
88	解約数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
89	解約数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
90	解約数(9ヶ月後)-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
91	解約数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
92	解約数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
93	解約数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
94	性別	テキスト	-	-	○	-
95	年代	テキスト	-	-	○	-
96	年齢	テキスト	-	-	○	-
97	エリア	テキスト	-	-	○	-
98	都道府県	テキスト	-	-	○	-
99	会員種別	テキスト	-	-	○	-
100	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
101	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
102	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
103	コースID	テキスト	-	-	○	-
104	コース名	テキスト	-	-	○	-
105	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
106	店舗名	テキスト	-	-	○	-
107	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
108	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

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



実現できること



体験予約単位で年月別に**体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

体験予約年	体験予約月	体験予約数	体験参加数	体験参加数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりが可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

体験予約年	体験予約月	体験予約数	体験参加数		体験参加数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	6,193	1,312	...	26
2021	3	6,254	1,309	...	24
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

体験予約単位で年月別に体験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	体験予約年
2	体験予約年/月
3	体験予約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	体験予約年/月 × 都道府県
8	体験予約年/月 × コースID
9	体験予約年/月 × コースID × 年代
10	体験予約年/月 × コースID × 性別

etc…



レポート：NO2『体験予約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

体験予約年	体験予約月	体験予約数	体験参加数	体験参加率	契約数	契約率	初回来店数		体験参加数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	800	65.5%	500	...	25
2021	2	6,193	1,312	21.2%	824	62.8%	515	...	26
2021	3	6,254	1,309	20.9%	832	63.6%	520	...	26
2021	4	7,155	1,399	19.6%	952	68.0%	595	...	30
2021	5	6,494	1,332	20.5%	864	64.9%	540	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『体験予約年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
体験予約年	体験予約月	コースID	体験予約数	体験参加数	体験参加率	契約数	契約率	体験参加数 (12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	112	65.5%	...	4
2021	1	C002	1,142	254	22.2%	159	62.6%	...	5
2021	1	C003	1,263	243	19.2%	168	69.1%	...	5
2021	1	C004	902	199	22.1%	120	60.3%	...	4
2021	1	C005	1,383	259	18.7%	182	70.3%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『体験予約年/月 × コースID × 年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31								
体験予約年	体験予約月	コースID	年代	体験予約数	体験参加数	体験参加率	契約数	契約率	体験参加数 (12日後)	
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	65.5%	...	1
2021	1	C001	20	261	54	20.7%	35	64.3%	...	1
2021	1	C001	30	185	41	22.1%	25	60.1%	...	1
2021	1	C001	40	126	48	38.0%	17	35.0%	...	1
2021	1	C001	50	109	22	20.3%	15	65.5%	...	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

体験予約後歩留まり分析用(体験予約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	体験予約ID	テキスト	●	-	○	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	体験予約年月日	日付	-	●	-	-
4	体験予約年	テキスト	-	-	●	-
5	体験予約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	体験予約日	テキスト	-	-	-	○
7	体験予約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	体験参加数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	初回来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	解約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
12	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
13	体験参加までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
14	体験参加までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
15	体験参加までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
16	体験参加数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	体験参加数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	体験参加数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	体験参加数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	体験参加数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	体験参加数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	体験参加数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	体験参加数(7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
24	体験参加数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	体験参加数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	体験参加数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	体験参加数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	体験参加数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
29	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
30	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
32	契約数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	契約数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	契約数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	契約数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	契約数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	契約数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	契約数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	契約数(8週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約数(9週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	契約数(10週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	契約数(11週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	契約数(12週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
45	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
46	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○



利用するデータファイル②

データファイル名

体験予約後歩留まり分析用(体験予約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
47	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
48	初回来店数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	初回来店数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	初回来店数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	初回来店数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	初回来店数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	初回来店数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	初回来店数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	初回来店数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	初回来店数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	初回来店数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	初回来店数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	初回来店数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	初回来店数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
62	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
63	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
64	解約数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
65	解約数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
66	解約数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
67	解約数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
68	解約数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
69	解約数(5ヶ月後)-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
70	解約数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	解約数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
71	解約数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
73	解約数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
74	解約数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
75	解約数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
76	解約数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
77	性別	テキスト	-	-	○	-
78	年代	テキスト	-	-	○	-
79	年齢	テキスト	-	-	○	-
80	エリア	テキスト	-	-	○	-
81	都道府県	テキスト	-	-	○	-
82	会員種別	テキスト	-	-	○	-
83	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
84	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
85	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
86	コースID	テキスト	-	-	○	-
87	コース名	テキスト	-	-	○	-
88	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
89	店舗名	テキスト	-	-	○	-
90	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
91	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

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



実現できること



体験参加単位で年月別に**体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

体験参加年	体験参加月	体験参加数	契約数	契約数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりが可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

体験参加年	体験参加月	体験参加数	契約数		契約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	6,193	1,312	...	26
2021	3	6,254	1,309	...	24
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

体験参加単位で年月別に体験参加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	体験参加年
2	体験参加年/月
3	体験参加年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	体験参加年/月 × 都道府県
8	体験参加年/月 × コースID
9	体験参加年/月 × コースID × 年代
10	体験参加年/月 × コースID × 性別

etc…



レポート：NO2『体験参加年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

体験参加年	体験参加月	体験参加数	契約数	契約率	初回来店数	初回来店率	解約数		契約数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	809	66.3%	504	...	25
2021	2	6,193	1,319	21.3%	833	63.2%	519	...	26
2021	3	6,254	1,288	20.6%	841	65.3%	524	...	26
2021	4	7,155	1,512	21.1%	963	63.7%	600	...	30
2021	5	6,494	1,389	21.4%	874	62.9%	544	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『体験参加年/月 × コースID』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
体験参加年	体験参加月	コースID	体験参加数	契約数	契約率	初回来店数	初回来店率	契約数 (12日後)	
2021	1	C001	842	171	20.3%	113	9.3%	...	4
2021	1	C002	1,142	241	21.1%	154	12.6%	...	5
2021	1	C003	1,263	262	20.7%	170	13.9%	...	5
2021	1	C004	902	191	21.2%	121	9.9%	...	4
2021	1	C005	1,383	295	21.3%	186	15.2%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『体験参加年/月 × コースID × 年代』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

体験参加年	体験参加月	コースID	年代	体験参加数	契約数	契約率	初回来店数	初回来店率	...	契約数 (12日後)
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	66.3%	...	1
2021	1	C001	20	261	55	21.1%	35	63.8%	...	1
2021	1	C001	30	185	41	22.1%	25	60.8%	...	1
2021	1	C001	40	126	29	23.0%	17	58.6%	...	1
2021	1	C001	50	109	25	22.8%	15	58.9%	...	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

体験参加後歩留まり分析用(体験参加単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	体験予約ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	体験参加年月日	日付	-	●	○	-
4	体験参加年	テキスト	-	-	●	-
5	体験参加月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	体験参加日	テキスト	-	-	-	○
7	体験参加数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	初回来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	解約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
11	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
12	契約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
13	契約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
14	契約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
15	契約数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
16	契約数(1日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	契約数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	契約数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	契約数(4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
20	契約数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	契約数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	契約数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	契約数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	契約数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	契約数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	契約数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
28	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
29	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
30	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
31	初回来店数(当週)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	初回来店数(1週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	初回来店数(2週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	初回来店数(3週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	初回来店数(4週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	初回来店数(5週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	初回来店数(6週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	初回来店数(7週後)-計算用	テキスト	-	-	-	○



利用するデータファイル②

データファイル名

体験参加後歩留まり分析用(体験参加単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
39	初回来店数(8過後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	初回来店数(9過後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	初回来店数(10過後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	初回来店数(11過後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	初回来店数(12過後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
45	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
46	解約までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	○
47	解約数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	解約数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
49	解約数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	解約数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
51	解約数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	解約数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
53	解約数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
54	解約数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	解約数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
56	解約数(9ヶ月後)-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
57	解約数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
58	解約数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	解約数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
60	性別	テキスト	-	-	○	-
61	年代	テキスト	-	-	○	-
62	年齢	テキスト	-	-	○	-
63	エリア	テキスト	-	-	○	-
64	都道府県	テキスト	-	-	○	-
65	会員種別	テキスト	-	-	○	-
66	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
67	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
68	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
69	コースID	テキスト	-	-	○	-
70	コース名	テキスト	-	-	○	-
71	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
72	店舗名	テキスト	-	-	○	-
73	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
74	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
改善すべき 歩留まりの 可視化	11	契約後歩留まり分析 (契約単位)



実現できること



契約単位で年月別に**契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握**する

これまで

契約年	契約月	契約数	初回来店数	初回来店数 (12日後)
2021	1			...
2021	2		???	...
2021	3			...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

契約単位で年月別に契約後の歩留まりが可視化できておらず、**改善箇所の把握、および、効果的な施策を実施することができていない**

これから

契約年	契約月	契約数	初回来店数		初回来店数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	...	25
2021	2	6,193	1,271	...	26
2021	3	6,254	1,198	...	24
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

契約単位で年月別に契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	契約年
2	契約年/月
3	契約年/月/日
4	性別
5	年代

NO	項目
6	都道府県
7	契約年/月 × 都道府県
8	契約年/月 × コースID
9	契約年/月 × コースID × 年代
10	契約年/月 × コースID × 性別

etc…



レポート：NO2『契約年/月』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/12/31

契約年	契約月	契約数	初回来店数	初回来店率	解約数	解約率	平均来店 タイミング(日)	...	初回来店数 (12日後)
2021	1	6,013	1,221	20.3%	805	65.9%	1.5	...	25
2021	2	6,193	1,271	20.5%	829	65.2%	1.5	...	26
2021	3	6,254	1,198	19.2%	837	69.9%	1.4	...	26
2021	4	7,155	1,512	21.1%	958	63.4%	1.6	...	30
2021	5	6,494	1,322	20.4%	869	65.8%	1.5	...	27
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO8『契約年/月 × コースID』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

契約年	契約月	コースID	契約数	初回来店数	初回来店率	解約数	解約率		初回来店数 (12日後)
2021	1	C001	842	171	20.3%	113	65.9%	...	4
2021	1	C002	1,177	249	21.2%	158	63.3%	...	5
2021	1	C003	1,313	269	20.5%	176	65.4%	...	5
2021	1	C004	1,073	231	21.5%	144	62.2%	...	4
2021	1	C005	1,494	309	20.7%	200	64.7%	...	6
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO9『契約年/月 × コースID × 年代』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31								
契約年	契約月	コースID	年代	契約数	初回来店数	初回来店率	解約数	解約率	初回来店数 (12日後)	
2021	1	C001	10	152	31	20.3%	20	65.9%	...	1
2021	1	C001	20	261	56	21.5%	35	62.4%	...	1
2021	1	C001	30	185	39	21.1%	25	63.6%	...	1
2021	1	C001	40	126	28	22.2%	17	60.4%	...	1
2021	1	C001	50	109	24	21.9%	15	61.0%	...	0
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

契約後歩留まり分析用(契約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	契約年月日	日付	-	●	○	-
4	契約年	テキスト	-	-	●	-
5	契約月	テキスト	-	-	● (表頭)	-
6	契約日	テキスト	-	-	-	○
7	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
8	初回来店数-計算用	テキスト	-	-	-	●
9	解約数-計算用	テキスト	-	-	-	●
10	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
11	初回来店までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
12	初回来店までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
13	初回来店までの平均タイミング(日)-計算用	整数	-	-	-	●
14	初回来店数(当日)-計算用	テキスト	-	-	-	●
15	初回来店数(1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
16	初回来店数(2日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
17	初回来店数(3日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
18	初回来店数(4日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	初回来店数(5日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
20	初回来店数(6日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	初回来店数(7日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
22	初回来店数(8日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	初回来店数(9日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
24	初回来店数(10日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	初回来店数(11日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
26	初回来店数(12日後)-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	解約までの平均タイミング(月)-計算用	整数	-	-	-	○
28	解約までの平均タイミング(週)-計算用	整数	-	-	-	○
29	解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②

データファイル名

契約後歩留まり分析用(契約単位)

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
30	解約数(当月)-計算用	テキスト	-	-	-	○
31	解約数(1ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	解約数(2ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
33	解約数(3ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	解約数(4ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	解約数(5ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
36	解約数(6ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	解約数(7ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
38	解約数(8ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	解約数(9ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
40	解約数(10ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	解約数(11ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
42	解約数(12ヶ月後)-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	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
44	年代	テキスト	-	-	○	-
45	年齢	テキスト	-	-	○	-
46	エリア	テキスト	-	-	○	-
44	都道府県	テキスト	-	-	○	-
45	会員種別	テキスト	-	-	○	-
46	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
47	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
48	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
49	コースID	テキスト	-	-	○	-
50	コース名	テキスト	-	-	○	-
51	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
52	店舗名	テキスト	-	-	○	-
53	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
54	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
優良顧客の 把握	12	<u>デシル分析</u>



実現できること



購入金額をもとに**ランクを10等分**することで、**優良顧客を把握**する

これまで

顧客ランク	顧客数	合計購入金額	一人あたりの平均購入回数
ランク1		...	
ランク2		???	...
ランク3		...	

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

これから

顧客ランク	顧客数	合計購入金額	一人あたりの平均購入回数
ランク1	20	4,039,100	3.2
ランク2	20	2,755,500	2.8
ランク3	20	2,020,400	2.5

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

レポート

集計期間 90日前 ~ 終了日なし					
顧客ランク	顧客数	合計購入金額	売上金額比率	1人あたりの平均購入…	1人あたりの平均購入…
ランク 01	20人	4,039,100円	30.2%	201,955.0円	3.2回
ランク 02	20人	2,755,500円	20.6%	131,214.3円	2.8回
ランク 03	20人	2,020,400円	15.1%	96,209.5円	2.5回
ランク 04	20人	1,444,900円	10.8%	72,245.0円	2.4回
ランク 05	20人	1,156,500円	8.6%	55,071.4円	2.2回
ランク 06	20人	839,600円	6.3%	39,981.0円	2.0回
ランク 07	20人	565,300円	4.2%	28,265.0円	1.7回
ランク 08	20人	340,500円	2.5%	16,214.3円	1.4回
ランク 09	20人	172,500円	1.3%	8,214.3円	1.2回
ランク 10	20人	58,900円	0.4%	2,804.8円	1.0回



利用するデータファイル

データファイル名

デシル分析用

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

分析分類	#	分析名
優良顧客の 把握	13	<u>RFM分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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

対象断面

2020/11/18

比較断面

未設定

最終購入からの経過日数

累計購入金額

	~19,999円	~49,999円	~69,999円	~99,999円	100,000円~
~30日	106人	796人	1,799人	2,963人	4,656人
~90日	1,005人	1,164人	1,746人	4,021人	4,127人
~180日	1,640人	1,323人	1,429人	1,640人	2,751人
~365日	3,281人	2,699人	2,487人	1,323人	212人
366日~	4,339人	3,228人	3,016人	1,005人	159人



利用するデータファイル

データファイル名

RFM分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	契約ID	テキスト	●	-	-	-
2	契約日	日付	-	●	-	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	-	●
4	契約金額	整数	-	-	-	●
5	性別	テキスト	-	-	○	-
6	年代	テキスト	-	-	○	-
7	年齢	テキスト	-	-	○	-
8	エリア	テキスト	-	-	○	-
9	都道府県	テキスト	-	-	○	-
10	会員種別	テキスト	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
11	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
12	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
13	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
14	コースID	テキスト	-	-	○	-
15	コース名	テキスト	-	-	○	-
16	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
17	店舗名	テキスト	-	-	○	-
18	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
19	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アプローチすべき コースの把握	14	<u>契約コース組み合わせ分析</u>



実現できること



優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、
契約に至るまでの導線を把握する

これまで

初回契約年	初回契約月	初回契約 コース名	2回目契約 コース名	契約者数
2021	1	ホットヨガ	マスター レッスン	...
2021	1	スクリーンヨガ	マタニティ ヨガ	...
2021	1	マスター レッスン	スクリーン ヨガ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

優良顧客がどのような順番でコースを契約しているかが
可視化できておらず、改善箇所の把握、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

初回契約年	初回契約月	初回契約 コース名	2回目契約 コース名	契約者数
2021	1	ホットヨガ	マスター レッスン	...
2021	1	スクリーンヨガ	マタニティ ヨガ	...
2021	1	マスター レッスン	スクリーン ヨガ	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

優良顧客がどのような順番でコースを契約しているかを
可視化することで、改善箇所を把握し、
効果的な施策の実施/検証を行うことができる



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
2	初回契約年 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
3	初回契約年/月 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
4	性別 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
5	年代 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
6	エリア × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名
7	初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
8	初回契約年 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
9	初回契約年/月 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名

NO	項目
10	性別 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
11	年代 × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
12	エリア × 初回契約コースカテゴリ名 × 2回目契約コースカテゴリ名 × 3回目契約コースカテゴリ名
13	初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
14	初回契約年 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
15	初回契約年/月 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
16	性別 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
17	年代 × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名
18	エリア × 初回契約スタッフ名 × 2回目契約スタッフ名 × 3回目契約スタッフ名

etc...



レポート：NO3『初回契約年/月 × 初回契約コース名 × 2回目契約コース名 × 3回目契約コース名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31			
初回契約年	初回契約月	初回契約コース名	2回目契約コース名	3回目契約コース名	契約者数
2021	1	ホットヨガ	マスターレッスン	スクリーンヨガ	599
2021	1	スクリーンヨガ	マタニティヨガ	マスターレッスン	328
2021	1	マスターレッスン	スクリーンヨガ	特別プログラム	412
2021	1	マタニティヨガ	特別プログラム	スクリーンヨガ	298
2021	1	特別プログラム	ホットヨガ	マタニティヨガ	311
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

契約コース組み合わせ分析用

#	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	初回契約ID-初回契約コースID-2回目契約コースID-3回目契約コースID-4回目契約コースID-5回目契約コースID	テキスト	●	-	-	-
2	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
3	初回契約ID	テキスト	-	-	●	-
4	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
5	初回契約年月日	日付	-	●	-	-
6	初回契約年	テキスト	-	-	○	-
7	初回契約月	テキスト	-	-	○	-
8	初回契約日	テキスト	-	-	○	-
9	初回契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
10	初回契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
11	初回契約コースID	テキスト	-	-	○	-
12	初回契約コース名	テキスト	-	-	●	-
13	初回契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
14	初回契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
15	2回目契約年月日	日付	-	-	○	-

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	2回目契約年	テキスト	-	-	○	-
17	2回目契約月	テキスト	-	-	○	-
18	2回目契約日	テキスト	-	-	○	-
19	2回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
20	2回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
21	2回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
22	2回目契約コース名	テキスト	-	-	●	-
23	2回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
24	2回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
25	3回目契約年月日	日付	-	-	○	-
26	3回目契約年	テキスト	-	-	○	-
27	3回目契約月	テキスト	-	-	○	-
28	3回目契約日	テキスト	-	-	○	-
29	3回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
30	3回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
31	3回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-



利用するデータファイル②

データファイル名

契約コース組み合わせ分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
32	3回目契約コース名	テキスト	-	-	○	-
33	3回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
34	3回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
35	4回目契約年月日	日付	-	-	○	-
36	4回目契約年	テキスト	-	-	○	-
37	4回目契約月	テキスト	-	-	○	-
38	4回目契約日	テキスト	-	-	○	-
39	4回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
40	4回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
41	4回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
42	4回目契約コース名	テキスト	-	-	○	-
43	4回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
44	4回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
45	5回目契約年月日	日付	-	-	○	-
46	5回目契約年	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
47	5回目契約月	テキスト	-	-	○	-
48	5回目契約日	テキスト	-	-	○	-
49	5回目契約コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
50	5回目契約コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
51	5回目契約コースID	テキスト	-	-	○	-
52	5回目契約コース名	テキスト	-	-	○	-
53	5回目契約スタッフID	テキスト	-	-	○	-
54	5回目契約スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
55	性別	テキスト	-	-	○	-
56	年代	テキスト	-	-	○	-
57	年齢	テキスト	-	-	○	-
58	エリア	テキスト	-	-	○	-
59	都道府県	テキスト	-	-	○	-
60	会員種別	テキスト	-	-	○	-
61	会員ランク	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	契約数の推移可視化	1	月次顧客ステータス推移分析	月別に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	P7~13
		2	週次顧客ステータス推移分析	週別に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	P14~20
		3	日次顧客ステータス推移分析	日別に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	P21~27
LTV向上に向けた 示唆を得たい	改善すべき歩留まりの 可視化	4	資料請求後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P29~37
		5	体験予約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P38~46
		6	体験参加後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P47~54
		7	契約後歩留まり分析(顧客単位)	顧客単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P55~62
		8	資料請求後歩留まり分析(資料請求単位)	資料請求単位で年月別に資料請求後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P63~71
		9	体験予約後歩留まり分析(体験予約単位)	体験予約単位で年月別に体験予約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P72~79
		10	体験参加後歩留まり分析(体験参加単位)	体験参加単位で年月別に体験参加後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P80~87
		11	契約後歩留まり分析(契約単位)	契約単位で年月別に契約後の歩留まりを可視化し、改善すべきポイントを把握する	P88~95
	優良顧客の把握	12	デシル分析	購入金額をもとに、ランクを10等分することで優良顧客を把握する	P96~99
		13	RFM分析	顧客を「最終購入日からの経過日数」「累計購入回数」「累計購入金額」の3軸で可視化し、優良顧客を把握する	P100~103
		14	契約コース組み合わせ分析	優良顧客がどのような順番でコースを契約しているか可視化し、契約に至るまでの導線を把握する	P104~109
サイトアクセス 分析をしたい	アクセス状況の可視化	15	ページアクセス分析	サイト全体のアクセス状況を可視化し、改善すべきページを把握する	P111~114
		16	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	P115~119
		17	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	P120~124
		18	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	P125~129
	利用デバイスの可視化	19	利用デバイス分析	利用デバイス別に顧客数やCVRなどを可視化し、デバイスによるCVRの差分とその要因を把握する	P130~134
		20	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	P135~139
		21	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	P140~144

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	15	<u>ページアクセス分析</u>



実現できること



サイト全体の**アクセス状況を可視化し、**
改善すべきページを把握する

これまで

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

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

これから

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

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

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



利用するデータファイル

データファイル名

ページアクセス分析用

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	16	<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	17	<u>流入時間帯分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『時間帯』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
アクセス状況の 可視化	18	アプリ利用状況分析



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	19	<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/リビート	テキスト	-	-	○	-
23	地域	テキスト	-	-	○	-
24	デバイスカテゴリ	テキスト	-	-	●	-

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	20	ブラウザ利用状況分析



実現できること



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

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO1『ブラウザ』

集計期間		2022/1/1 ~ 2022/1/31						
ブラウザ	PV数	セッション数	1セッションあたりの平均PV	UU数	直帰数	直帰率	直接CV数	CVR
Chrome	23,666	18,900	1.3	17,000	6,143	32.5%	473	2.5%
Safari	18,459	13,599	1.4	13,260	5,012	36.9%	369	2.7%
Internet Explorer	20,589	17,123	1.2	14,790	5,112	29.9%	411	2.4%
Firefox	5,443	4,671	1.2	3,910	1,565	33.5%	109	2.3%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります

利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
利用デバイスの 可視化	21	<u>デバイスOS分析</u>



実現できること



OS別にセッション数やCV数などを可視化し、
改善すべきページを把握する

これまで

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

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

これから

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

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

etc...



レポート：NO1『OS』

集計期間

2022/1/1 ~ 2022/1/31

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

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



BI 分析一覧②

目的	分析分類	#	分析名	分析を通して実現できること	対象ページ
施策効果を可視化したい	広告効果の可視化	22	流入チャネル別CVR分析	流入チャネル別にCVRの変動を可視化し、広告運用を最適化する	P146~154
		23	流入チャネル別一気通貫分析	来店型における、セッションから売上までを一気通貫で可視化し、売上に寄与する広告を把握する	P155~162
		24	アトリビューション分析	チャネル別にコストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握する	P163~169
		25	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	P170~174
		26	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	P175~179
		27	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	P180~184
		28	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	P185~189
	b→dash施策からの効果可視化	29	メール成果分析	メール施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P190~196
		30	メール別申込コース分析	メール施策別に申込のあったコースを可視化し、売上に寄与するメール施策を把握する	P197~202
		31	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	P203~209
		32	web接客成果分析	web接客施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P210~215
		33	SMS成果分析	SMS施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P216~222
		34	LINE成果分析	LINE施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P223~229
		35	アプリPush成果分析	アプリPush施策別に配信から売上に至るまでの成果を可視化し、配信から売上に寄与する施策を把握する	P230~236
		36	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、配信から売上に寄与する施策を把握する	P237~242

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	22	<u>流入チャネル別CVR分析</u>



実現できること



流入チャネル別に**CVRの変動を可視化**し、
広告運用を最適化する

これまで

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

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

これから

流入チャネル	PV数	セッション数		契約率
ディスプレイ	1,536,000	614,400	...	1.3%
リスティング	1,198,080	479,232	...	1.2%
ソーシャル	629,760	251,904	...	1.4%
⋮	⋮	⋮		⋮

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：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

PV数

セッション数

契約者数

契約率

ディスプレイ

1,536,000

614,400

7,987

1.3%

リスティング

1,198,080

479,232

5,788

1.2%

ソーシャル

629,760

251,904

3,409

1.4%

メール

768,000

307,200

4,023

1.3%

アフィリエイト

353,280

141,312

1,989

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：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	契約者数	契約率
2021	1	1	ディスプレイ	49,548	19,819	258	1.3%
2021	1	1	リスティング	38,648	15,459	187	1.2%
2021	1	1	ソーシャル	20,315	8,126	110	1.4%
2021	1	1	メール	24,774	9,910	130	1.3%
2021	1	1	アフィリエイト	11,396	4,558	64	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	契約者数	契約率
ディスプレイ	Google	752,640	301,056	3,914	1.3%
ディスプレイ	Yahoo	629,760	251,904	3,275	1.3%
リスティング	Google	646,963	258,785	3,126	1.2%
リスティング	Yahoo	551,117	220,447	2,662	1.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：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	契約者数	契約率
2021	1	1	ディスプレイ	Google	24,279	9,711	126	1.3%
2021	1	2	ディスプレイ	Google	25,007	10,003	135	1.3%
2021	1	3	ディスプレイ	Google	25,250	10,100	139	1.4%
2021	1	4	ディスプレイ	Google	28,892	11,557	156	1.3%
2021	1	5	ディスプレイ	Google	26,221	10,488	141	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	テキスト	-	-	○	-
4	年月日	日付	-	●	-	-
5	年	テキスト	-	-	●	-
6	月	テキスト	-	-	●	-
7	日	テキスト	-	-	○	-
8	流入チャネル	テキスト	-	-	●	-
9	広告ID	テキスト	-	-	○	-
10	広告種別	テキスト	-	-	○	-
11	広告ネットワーク	テキスト	-	-	○	-
12	キャンペーン名	テキスト	-	-	○	-
13	広告グループ	テキスト	-	-	○	-
14	広告名	テキスト	-	-	○	-
15	クリエイティブ名	テキスト	-	-	○	-
16	広告キーワード	テキスト	-	-	○	-
17	PV数-計算用	整数	-	-	-	●

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	体験予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
29	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
32	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
33	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
34	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
35	体験予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	体験予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
37	体験予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
38	体験予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
39	体験予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
40	体験予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
41	体験参加数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	体験参加数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	体験参加数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
44	体験参加数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
45	体験参加数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
46	体験参加数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
47	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
48	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
49	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
50	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
51	契約数[均等]-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
52	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
53	性別	テキスト	-	-	-	○
54	年代	テキスト	-	-	-	○
55	年齢	テキスト	-	-	-	○
56	エリア	テキスト	-	-	-	○
57	都道府県	テキスト	-	-	-	○
58	会員種別	テキスト	-	-	-	○
59	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
60	コースカテゴリID	テキスト	-	-	-	○
61	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	-	○
62	コースID	テキスト	-	-	-	○
63	コース名	テキスト	-	-	-	○
64	店舗ID	テキスト	-	-	-	○
65	店舗名	テキスト	-	-	-	○
66	スタッフID	テキスト	-	-	-	○
67	スタッフ名	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	23	<u>流入チャネル別一気通貫分析</u>



実現できること



来店型におけるセッションから売上までを一気通貫で可視化し、
売上に寄与する広告を把握する

これまで

流入チャネル	PV数	セッション数	資料請求者数	契約率
ディスプレイ				...
リスティング		???		...
ソーシャル				...

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

これから

流入チャネル	PV数	セッション数	資料請求者数		契約率
ディスプレイ	10,120	8,012	4,815	...	30.0%
リスティング	7,894	6,394	3,912	...	32.0%
ソーシャル	4,149	3,361	2,122	...	32.5%

来店型における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	流入チャネル × 広告媒体
3	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名
4	流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名 × 広告グループ

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

PV数

セッション数

資料請求者数

資料請求率

体験予約者数

体験予約率

体験参加数

体験参加率

契約率

ディスプレイ

10,120

8,012

4,815

60.1%

1,923

40.0%

1,538

80.0%

...

30.0%

リスティング

7,894

6,394

3,912

61.2%

1,612

41.2%

1,311

81.3%

...

32.0%

ソーシャル

4,149

3,361

2,122

63.1%

884

41.7%

722

81.7%

...

32.5%

メール

5,960

4,828

3,131

64.9%

1,245

39.8%

1,099

88.3%

...

32.7%

アフィリエイト

2,328

1,886

1,112

59.0%

512

46.0%

416

81.2%

...

33.4%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO2『流入チャネル × 広告媒体』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31								
流入チャネル	広告媒体	PV数	セッション数	資料請求者数	資料請求率	体験予約者数	体験予約率	体験参加数	...	契約率
ディスプレイ	Google	4,959	3,926	2,359	60.1%	942	39.9%	754	...	30.0%
ディスプレイ	Yahoo	4,149	3,285	1,974	60.1%	788	39.9%	631	...	35.9%
リスティング	Google	4,263	3,453	2,112	61.2%	870	41.2%	708	...	31.9%
リスティング	Yahoo	3,631	2,941	1,800	61.2%	741	41.2%	603	...	37.5%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO3『流入チャネル × 広告媒体 × キャンペーン名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル	広告媒体	キャンペーン名	PV数	セッション数	資料請求者数	資料請求率	体験予約者数	体験予約率		契約率
ディスプレイ	Google	資料請求 キャンペーン	645	510	307	60.1%	122	39.7%	...	3.9%
ディスプレイ	Google	体験予約 キャンペーン	496	393	241	61.4%	94	39.0%	...	3.0%
ディスプレイ	Google	体験参加 キャンペーン	744	589	359	61.0%	141	39.2%	...	4.5%
ディスプレイ	Google	付属商品購入 キャンペーン	893	707	433	61.3%	170	39.2%	...	5.4%
ディスプレイ	Google	来店 キャンペーン	694	550	339	61.7%	132	38.9%	...	4.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
21	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
23	体験予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
25	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
27	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
29	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
32	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
33	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
34	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
35	体験予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	体験予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
37	体験予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
38	体験予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
39	体験予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
40	体験予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
41	体験参加数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	体験参加数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	体験参加数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
44	体験参加数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
45	体験参加数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
46	体験参加数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
47	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
48	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
49	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
50	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
51	契約数[均等]-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
52	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
53	性別	テキスト	-	-	○	-
54	年代	テキスト	-	-	○	-
55	年齢	テキスト	-	-	○	-
56	エリア	テキスト	-	-	○	-
57	都道府県	テキスト	-	-	○	-
58	会員種別	テキスト	-	-	○	-
59	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
60	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
61	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
62	コースID	テキスト	-	-	○	-
63	コース名	テキスト	-	-	○	-
64	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
65	店舗名	テキスト	-	-	○	-
66	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
67	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	24	<u>アトリビューション分析</u>



実現できること



チャンネル別に**コストパフォーマンスを可視化し、1成約に必要なコストを把握**する

これまで

流入チャンネル	セッション数	契約者数 (ラスト)	契約率 (ラスト)	契約率 (均等)
ディスプレイ			...	
リスティング		???	...	
アフィリエイト			...	
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

チャンネル別にコストパフォーマンスが可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、**効果的な施策を実施することができていない**

これから

流入チャネル	セッション数	契約者数 [ラスト]	契約率 [ラスト]		契約率 [均等]
ディスプレイ	10,130	312	3.1%	...	2.8%
リスティング	7,901	249	3.2%	...	2.9%
アフィリエイト	4,153	128	3.1%	...	2.8%
⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

チャンネル別にコストパフォーマンスを可視化することで、**改善箇所を把握し、効果的な施策の実施/検証を行うことができる**



本レポートで確認可能な代表的な項目

NO	項目
1	流入チャネル
2	流入チャネル × 流入チャネル_詳細
3	月 × 流入チャネル
4	月 × 流入チャネル × 流入チャネル_詳細

etc...



レポート：NO1『流入チャネル』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

流入チャネル

セッション数

契約者数
[ラスト]

契約率
[ラスト]

契約者数
[ファースト]

契約率
[ファースト]

契約者数
[均等]

契約率
[均等]

ディスプレイ

10,130

312

3.1%

256

2.5%

281

2.8%

リスティング

7,901

249

3.2%

212

2.7%

232

2.9%

アフィリエイト

4,153

128

3.1%

106

2.6%

118

2.8%

メール

5,065

168

3.3%

125

2.5%

149

2.9%

ソーシャル

2,330

72

3.1%

65

2.8%

68

2.9%

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『月 × 流入チャネル × 流入チャネル_詳細』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

月	流入チャネル	流入チャネル 詳細	セッション数	契約者数 [ラスト]	契約率 [ラスト]	契約者数 [ファースト]	契約率 [ファースト]	契約者数 [均等]	契約率 [均等]
1	ディスプレイ	Google	234,183	2,810	1.2%	10,829	4.6%	11,086	4.7%
1	ディスプレイ	Yahoo	218,284	3,493	1.6%	10,041	4.6%	6,985	3.2%
1	リスティング	Google	118,274	1,892	1.6%	5,441	4.6%	3,785	3.2%
1	リスティング	Yahoo	112,838	1,805	1.6%	5,191	4.6%	3,611	3.2%
1	アフィリエイト	Google	57,821	925	1.6%	2,660	4.6%	1,850	3.2%
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

流入チャネル別分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
18	セッション数-計算用	テキスト	-	-	-	●
19	UU数-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	資料請求者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	資料請求数-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	体験予約数-計算用	整数	-	-	-	○
24	体験参加者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	体験参加数-計算用	整数	-	-	-	○
26	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	契約数-計算用	整数	-	-	-	○
28	契約金額-計算用	整数	-	-	-	○
29	資料請求数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
30	資料請求数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
31	資料請求数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
32	資料請求数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
33	資料請求数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
34	資料請求数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

流入チャネル別分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
35	体験予約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
36	体験予約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
37	体験予約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
38	体験予約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
39	体験予約数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
40	体験予約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
41	体験参加数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	○
42	体験参加数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
43	体験参加数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
44	体験参加数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
45	体験参加数[均等]-計算用	小数	-	-	-	○
46	体験参加数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
47	契約数[ファースト]-計算用	小数	-	-	-	●
48	契約数[ラスト]-計算用	小数	-	-	-	●
49	契約数[ファースト/ラスト]-計算用	小数	-	-	-	○
50	契約数[間接]-計算用	小数	-	-	-	○
51	契約数[均等]-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
52	契約数[減衰]-計算用	小数	-	-	-	○
53	性別	テキスト	-	-	○	-
54	年代	テキスト	-	-	○	-
55	年齢	テキスト	-	-	○	-
56	エリア	テキスト	-	-	○	-
57	都道府県	テキスト	-	-	○	-
58	会員種別	テキスト	-	-	○	-
59	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
60	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
61	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
62	コースID	テキスト	-	-	○	-
63	コース名	テキスト	-	-	○	-
64	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
65	店舗名	テキスト	-	-	○	-
66	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
67	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	25	<u>月次広告媒体別CPA分析</u>



実現できること



月×広告媒体別にCPAの変動を可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

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

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

これから

年	月	広告媒体	PV数	CPA
2021	1	Google	142,857	12,000
2021	2	Google	147,143	12,360
2021	3	Google	148,571	12,480
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	契約数 [直接]	契約率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	Google	142,857	57,143	1,200	2.1%	14,400,000	12,000
2021	2	Google	147,143	58,857	1,236	2.2%	14,832,000	12,360
2021	3	Google	148,571	59,429	1,248	2.2%	14,976,000	12,480
2021	4	Google	170,000	68,000	1,428	2.5%	17,136,000	14,280
2021	5	Google	154,286	61,714	1,296	2.3%	15,552,000	12,960
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

月次広告媒体別CPA分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
16	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	累計契約金額[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	資料請求数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	資料請求者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	体験予約数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	体験予約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	契約数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	契約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	累計契約金額[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	26	<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	CPA
2021	1	1	Google	...
2021	1	2	Google	...
2021	1	3	Google	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

年	月	日	広告媒体	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	契約数 [直接]	契約率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	1	Google	120,486	48,194	514	1.1%	6,168,000	12,000
2021	1	2	Google	124,101	49,640	578	1.2%	6,353,040	12,360
2021	1	3	Google	125,305	50,122	598	1.2%	6,414,720	12,480
2021	1	4	Google	143,378	57,351	632	1.1%	7,339,920	14,280
2021	1	5	Google	130,125	52,050	712	1.4%	6,661,440	12,960
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

月次広告媒体別CPA分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
13	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
14	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
16	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
17	累計契約金額[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	資料請求数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
19	資料請求者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	体験予約数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	体験予約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	契約数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	契約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	累計契約金額[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	27	月次広告キャンペーン別CPA分析



実現できること



月×広告キャンペーン別にCPAの変動を可視化し、
広告運用を最適化させる

これまで

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	資料請求 キャンペーン		
2021	1	体験予約 キャンペーン	???	
2021	1	体験参加 キャンペーン		

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

これから

年	月	キャンペーン名	PV数	CPA
2021	1	資料請求 キャンペーン	602,430	12,960
2021	1	体験予約 キャンペーン	620,503	13,349
2021	1	体験参加 キャンペーン	626,527	13,478

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	契約数 [直接]	契約率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	資料請求 キャンペーン	602,430	240,972	2,570	1.1%	33,307,200	12,960
2021	1	体験予約 キャンペーン	620,503	248,201	3,468	1.4%	46,293,638	13,349
2021	1	体験参加 キャンペーン	626,527	250,611	3,588	1.4%	48,360,499	13,478
2021	1	付属商品購入 キャンペーン	716,892	286,757	3,792	1.3%	58,481,741	15,422
2021	1	来店 キャンペーン	650,624	260,250	4,272	1.6%	59,794,330	13,997
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

月次広告キャンペーン別CPA分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
17	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
18	累計契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	累計契約金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
広告効果の 可視化	28	<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	CPA
2021	1	1	資料請求 キャンペーン	...
2021	1	1	体験予約 キャンペーン	...
2021	1	1	体験参加 キャンペーン	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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

これから

年	月	日	キャンペーン名	CPA
2021	1	1	資料請求 キャンペーン	...
2021	1	1	体験予約 キャンペーン	...
2021	1	1	体験参加 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	契約数 [直接]	契約率 [直接]	広告コスト	CPA
2021	1	1	資料請求 キャンペーン	19,433	7,773	83	1.1%	1,074,426	12,960
2021	1	1	体験予約 キャンペーン	20,016	8,006	94	1.2%	1,106,659	13,349
2021	1	1	体験参加 キャンペーン	20,211	8,084	112	1.4%	1,117,403	13,478
2021	1	1	付属商品購入 キャンペーン	23,126	9,250	109	1.2%	1,278,567	15,422
2021	1	1	来店 キャンペーン	20,988	8,395	90	1.1%	1,160,380	13,997
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

日次広告キャンペーン別CPA分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
14	資料請求者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
15	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
16	体験予約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
17	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
18	契約者数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	累計契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	資料請求者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	体験予約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
24	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	契約者数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
26	累計契約金額[間接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

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



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [間接/開封]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	...	
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	? ? ?	
2021	1	満足度調査 シナリオ	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [間接/開封]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	86,509	108,131
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	109,579	106,082
2021	1	満足度調査 シナリオ	172,214	130,691

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

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

etc…



レポート：NO5『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間 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	契約金額 [間接/開封]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	86,509	82,183	12,886	15.7%	1,972	108,131
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	109,579	105,196	14,938	14.2%	2,756	106,082
2021	1	満足度調査 シナリオ	172,214	160,159	21,621	13.5%	8,297	130,691
2021	1	来店予約 促進シナリオ	156,175	142,120	29,856	21.0%	12,364	295,376
2021	1	契約促進 シナリオ	65,091	61,186	13,561	22.2%	5,009	94,680
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	...	契約金額 [間接/開封]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース詳細を ご紹介	432,545	410,917	64,431	15.7%	...	540,657
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加の メリット	547,895	525,979	74,689	14.2%	...	530,409
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加者の声	861,072	800,796	108,107	13.5%	...	653,453
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験予約の ステップご紹介	780,877	710,598	149,280	21.0%	...	1,476,879
2021	1	体験予約 促進シナリオ	おすすめコース ご紹介	325,456	305,928	67,804	22.2%	...	473,401
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

メール成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-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	-	-	○	-
16	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
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	配信数-計算用	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	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	体験参加者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

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
33	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
34	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
35	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	体験予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
40	体験参加者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
43	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
44	資料請求数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
45	資料請求者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	体験予約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
47	体験予約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
48	体験参加数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	○
49	体験参加者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約数[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
51	契約者数[間接/開封]-計算用	テキスト	-	-	-	○
52	契約金額[間接/開封]-計算用	整数	-	-	-	●
53	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
54	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
55	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
56	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
57	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
58	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
59	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
60	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
61	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
62	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	30	<u>メール別申込コース分析</u>



実現できること



メール施策別に**申込のあったコースを可視化し、
売上に寄与するメール施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	コース名	契約金額
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース ご紹介	スクリーン ヨガ	...
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース ご紹介	マスター レッスン	...
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース ご紹介	特別 プログラム	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

メール施策別に申込のあったコースが
可視化できておらず、**改善箇所の把握**、および、
効果的な施策を実施することができていない

これから

配信年	配信月	シナリオ名	コンテンツ名	コース名	契約金額
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース ご紹介	スクリーン ヨガ	...
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース ご紹介	マスター レッスン	...
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース ご紹介	特別 プログラム	...
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

メール施策別に申込のあったコースを
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	コース名
4	配信年 × シナリオ名
5	配信年 × シナリオ名 × コンテンツ名

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

etc…



レポート：NO6『配信年/月 × シナリオ名 × コンテンツ名 × コース名』

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

配信年

配信月

シナリオ名

コンテンツ名

コース名

契約者数

契約金額

2021

1

体験予約
促進シナリオ

おすすめコース
ご紹介

スクリーンヨガ

112

1,290,000

2021

1

体験予約
促進シナリオ

おすすめコース
ご紹介

マスターレッスン

87

1,006,200

2021

1

体験予約
促進シナリオ

おすすめコース
ご紹介

特別プログラム

102

1,173,900

2021

1

体験予約
促進シナリオ

おすすめコース
ご紹介

スクリーンヨガ

125

1,444,800

2021

1

体験予約
促進シナリオ

おすすめコース
ご紹介

マタニティヨガ

31

361,200

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※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『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	契約者数	契約金額
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース詳細をご紹介	258	2,967,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加のメリット	201	2,314,260
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加者の声	234	2,699,970
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験予約のステップご紹介	289	3,323,040
2021	1	体験予約 促進シナリオ	おすすめコースご紹介	72	830,760
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

メール別申込コース分析用

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

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
16	都道府県	テキスト	-	-	○	-
17	会員種別	テキスト	-	-	○	-
18	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
19	契約ID	テキスト	-	-	○	-
20	コースID	テキスト	-	-	○	-
21	コース名	テキスト	-	-	●	-
22	コースカテゴリID	テキスト	-	-	○	-
23	コースカテゴリ名	テキスト	-	-	○	-
24	店舗ID	テキスト	-	-	○	-
25	店舗名	テキスト	-	-	○	-
26	スタッフID	テキスト	-	-	○	-
27	スタッフ名	テキスト	-	-	○	-
28	契約数-計算用	テキスト	-	-	-	○
29	契約者数-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	契約金額-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	31	<u>メール開封時間帯分析</u>



実現できること



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

これまで

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

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

これから

メール配信年	メール配信月	~09:00 開封者数	~12:00 開封者数	~00:00 開封者数
2021	1	89	264	100
2021	2	92	272	103
2021	3	93	275	104
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

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	メール配信年/月 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯
4	メール配信年/月/日 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯

etc...



レポート：NO1『メール配信年/月 × 開封時間帯』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31					
メール配信年	メール配信月	00:00~09:00	09:00~12:00	12:00~15:00	15:00~18:00	18:00~21:00	21:00~00:00
		開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数	開封者数
2021	1	89	264	739	356	560	100
2021	2	92	272	761	367	577	103
2021	3	93	275	769	370	582	104
2021	4	106	314	879	424	666	119
2021	5	96	285	798	384	605	108
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮



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

集計期間

2021/1/1 ~ 2021/1/31

メール配信年	メール配信月	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
2021	1	コース詳細を ご紹介	18	53	148	71	112	20
2021	1	体験参加の メリット	18	54	152	73	115	21
2021	1	体験参加者の声	19	55	154	74	116	21
2021	1	体験予約の ステップご紹介	21	63	176	85	133	24
2021	1	おすすめコース ご紹介	19	57	160	77	121	22
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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『メール配信年/月/日 × メールコンテンツ名 × 開封時間帯』

集計期間				2021/1/1 ~ 2021/1/31					
メール配信年	メール配信月	メール配信日	メールコンテンツ名	00:00~09:00 開封者数	09:00~12:00 開封者数	12:00~15:00 開封者数	15:00~18:00 開封者数	18:00~21:00 開封者数	21:00~00:00 開封者数
2021	1	1	コース詳細をご紹介します	1	3	7	1	6	1
2021	1	1	体験参加のメリット	1	2	8	4	6	3
2021	1	1	体験参加者の声	4	3	8	4	3	1
2021	1	1	体験予約のステップご紹介	1	4	9	2	7	2
2021	1	1	おすすめコースご紹介	2	3	8	4	6	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

データファイル名

メール開封時間帯分析用

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

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

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	32	<u>web接客成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	施策名	表示数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進	...	
2021	1	予約空き枠 お知らせ	? ? ?	
2021	1	おすすめコース ご紹介	...	

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

これから

配信年	配信月	施策名	表示数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進	432,545	2,930,000
2021	1	予約空き枠 お知らせ	547,895	2,790,000
2021	1	おすすめコース ご紹介	861,072	5,100,000

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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

レポート：NO3『配信年/月 × 施策名』

集計期間		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	契約数 [直接]	契約率 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約促進	432,545	9,862	2.3%	586	5.9%	2,930,000
2021	1	予約空き枠 お知らせ	547,895	13,780	2.5%	558	4.0%	2,790,000
2021	1	おすすめコース ご紹介	861,072	41,486	4.8%	1,020	2.5%	5,100,000
2021	1	来店予約促進	780,877	61,822	7.9%	1,206	2.0%	6,030,000
2021	1	契約促進	325,456	25,045	7.7%	1,630	6.5%	8,150,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × 施策名 × コンテンツ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/1/31							
配信年	配信月	施策名	コンテンツ名	表示数	クリック者数	クリック率	契約数 [直接]	契約率 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約促進	コース詳細を ご紹介	86,509	1,972	2.3%	117	5.9%	586,000
2021	1	体験予約促進	体験参加の メリット	109,579	2,756	2.5%	112	4.0%	558,000
2021	1	体験予約促進	体験参加者の 声	172,214	8,297	4.8%	204	2.5%	1,020,000
2021	1	体験予約促進	体験予約の ステップご紹介	156,175	12,364	7.9%	241	2.0%	1,206,000
2021	1	体験予約促進	おすすめコース ご紹介	65,091	5,009	7.7%	326	6.5%	1,630,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル

データファイル名

web接客成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	施策ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	コンテンツID	テキスト	-	-	○	-
5	ビジターID	テキスト	-	-	○	-
6	配信年月日	日付	-	●	-	-
7	配信年	テキスト	-	-	●	-
8	配信月	テキスト	-	-	●	-
9	配信日	テキスト	-	-	○	-
10	配信時間	テキスト	-	-	○	-
11	施策名	テキスト	-	-	●	-
12	コンテンツ名	テキスト	-	-	○	-
13	表示数-計算用	整数	-	-	-	●
14	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
15	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
16	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
17	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	資料請求数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
19	資料請求者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
20	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
21	体験予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
22	体験予約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
23	体験予約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
24	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	体験参加者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	体験参加数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
27	体験参加者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
29	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	●
30	契約数[間接]-計算用	整数	-	-	-	○
31	契約者数[間接]-計算用	テキスト	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります

分析分類	#	分析名
b→dash 施策からの 効果可視化	33	<u>SMS成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	...	
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	? ? ?	
2021	1	おすすめコース 紹介シナリオ	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	1,297,635	8,790,000
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	1,643,685	8,370,000
2021	1	おすすめコース 紹介シナリオ	2,583,216	15,300,000

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間		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	契約数 [直接]	契約率 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約促進	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	1,758	5.9%	8,790,000
2021	1	予約空き枠 お知らせ	1,643,685	1,577,937	41,340	2.6%	1,674	4.0%	8,370,000
2021	1	おすすめコース ご紹介	2,583,216	2,402,388	124,458	5.2%	3,060	2.5%	15,300,000
2021	1	来店予約促進	2,342,631	2,131,794	185,466	8.7%	3,618	2.0%	18,090,000
2021	1	契約促進	976,368	917,784	75,135	8.2%	4,890	6.5%	24,450,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × 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	契約数 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース詳細を ご紹介	432,545	410,917	9,862	2.3%	586	506,939
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加の メリット	547,895	525,979	13,780	2.5%	558	480,675
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加者の 声	861,072	800,796	41,486	4.8%	1,020	967,300
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験予約の ステップご紹介	780,877	710,598	61,822	7.9%	1,206	1,369,800
2021	1	体験予約 促進シナリオ	おすすめコース ご紹介	325,456	305,928	25,045	7.7%	1,630	353,600
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

SMS成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	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
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	-	○
16	会員種別	テキスト	-	-	-	○
17	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
18	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

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
27	体験予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験参加者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
31	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
33	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	体験参加者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
49	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
51	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>LINE成果分析</u>



実現できること



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

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	...	
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	? ? ?	
2021	1	満足度調査 シナリオ	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	1,297,635	8,790,000
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	1,643,685	8,370,000
2021	1	満足度調査 シナリオ	2,583,216	15,300,000

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	契約数 [直接]	契約率 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約促進 シナリオ	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	1,758	5.9%	8,790,000
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	1,643,685	1,577,937	41,340	2.6%	1,674	4.0%	8,370,000
2021	1	満足度調査 シナリオ	2,583,216	2,402,388	124,458	5.2%	3,060	2.5%	15,300,000
2021	1	来店予約促進 シナリオ	2,342,631	2,131,794	185,466	8.7%	3,618	2.0%	18,090,000
2021	1	契約促進 シナリオ	976,368	917,784	75,135	8.2%	4,890	6.5%	24,450,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × 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	契約数 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース詳細を ご紹介	432,545	410,917	9,862	2.3%	586	2,930,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加の メリット	547,895	525,979	13,780	2.5%	558	2,790,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加者の 声	861,072	800,796	41,486	4.8%	1,020	5,100,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験予約の ステップご紹介	780,877	710,598	61,822	7.9%	1,206	6,030,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	おすすめコース ご紹介	325,456	305,928	25,045	7.7%	1,630	8,150,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

LINE成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	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
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	-	○
16	会員種別	テキスト	-	-	-	○
17	会員ランク	テキスト	-	-	-	○
18	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ●：必須項目 / ○：任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

LINE成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	体験予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験参加者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
31	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
33	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	体験参加者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
49	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
51	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	35	<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、
配信から売上に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	...	
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	? ? ?	
2021	1	満足度調査 シナリオ	...	

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

これから

配信年	配信月	シナリオ名	配信数	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	1,297,635 ...	8,790,000
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	1,643,685 ...	8,370,000
2021	1	満足度調査 シナリオ	2,583,216 ...	15,300,000

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



本レポートで確認可能な代表的な項目

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



レポート：NO3『配信年/月 × シナリオ名』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
配信年	配信月	シナリオ名	配信数	配信成功数	クリック者数	クリック率	契約数 [直接]	契約率 [直接]	契約金額 [直接]
2021	1	体験予約促進 シナリオ	1,297,635	1,232,751	29,586	2.4%	1,758	5.9%	8,790,000
2021	1	予約空き枠 お知らせシナリオ	1,643,685	1,577,937	41,340	2.6%	1,674	4.0%	8,370,000
2021	1	満足度調査 シナリオ	2,583,216	2,402,388	124,458	5.2%	3,060	2.5%	15,300,000
2021	1	来店予約促進 シナリオ	2,342,631	2,131,794	185,466	8.7%	3,618	2.0%	18,090,000
2021	1	契約促進 シナリオ	976,368	917,784	75,135	8.2%	4,890	6.5%	24,450,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × 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	契約数 [直接]		契約金額 [直接]
2021	1	体験予約 促進シナリオ	コース詳細を ご紹介	432,545	410,917	9,862	2.3%	586	...	2,930,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加の メリット	547,895	525,979	13,780	2.5%	558	...	2,790,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験参加者の 声	861,072	800,796	41,486	4.8%	1,020	...	5,100,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	体験予約の ステップご紹介	780,877	710,598	61,822	7.9%	1,206	...	6,030,000
2021	1	体験予約 促進シナリオ	おすすめコース ご紹介	325,456	305,928	25,045	7.7%	1,630	...	8,150,000
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮		⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



利用するデータファイル①

データファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
1	配信ID-顧客ID	テキスト	●	-	-	-
2	配信ID	テキスト	-	-	○	-
3	顧客ID	テキスト	-	-	○	-
4	配信年月日	日付	-	●	-	-
5	配信年	テキスト	-	-	●	-
6	配信月	テキスト	-	-	●	-
7	配信日	テキスト	-	-	○	-
8	配信時間	テキスト	-	-	○	-
9	シナリオ名	テキスト	-	-	●	-
10	コンテンツ名	テキスト	-	-	●	-
11	性別	テキスト	-	-	○	-
12	年代	テキスト	-	-	○	-
13	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
14	エリア	テキスト	-	-	○	-
15	都道府県	テキスト	-	-	○	-
16	会員種別	テキスト	-	-	○	-
17	会員ランク	テキスト	-	-	○	-
18	配信数-計算用	整数	-	-	-	●
19	配信成功数-計算用	整数	-	-	-	●
20	クリック者数-計算用	整数	-	-	-	●
21	クリック数-計算用	整数	-	-	-	○
22	直帰数-計算用	整数	-	-	-	○
23	PV数-計算用	整数	-	-	-	○
24	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
25	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
26	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



利用するデータファイル②

データファイル名

アプリPush成果分析用

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
27	体験予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
28	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
29	体験参加者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
30	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
31	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
32	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
33	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
34	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
35	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
36	体験予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
37	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
38	体験参加者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
39	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
40	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
41	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
42	資料請求数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
43	資料請求者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
44	体験予約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
45	体験予約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
46	体験参加数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
47	体験参加者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
48	契約数[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
49	契約者数[間接/クリック]-計算用	テキスト	-	-	-	○
50	契約金額[間接/クリック]-計算用	整数	-	-	-	○
51	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	36	<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、配信から売上に寄与する施策を把握**する

これまで

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	契約金額 [間接/配信]
2021	1	メール	...	
2021	1	SMS	? ? ?	
2021	1	LINE	...	

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

これから

配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	契約金額 [間接/配信]
2021	1	メール	271,732 ...	116,150
2021	1	SMS	95,434 ...	409,050
2021	1	LINE	153,307 ...	707,000

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

契約数
[直接]

契約金額
[直接]

契約率
[直接]

契約数
[間接/配信]

契約金額
[間接/配信]

メール

271,732

1,256

14

506,939

1.1%

19

11

SMS

95,434

2,291

71

48,067

3.1%

81

49

LINE

153,307

1,644

146

967,300

8.9%

140

84

アプリPush

84,801

2,125

118

136,980

5.6%

130

78

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

⋮

※表頭/表側が黄色、指標が緑色の項目になります



レポート：NO4『配信年/月 × チャンネル』

集計期間		2021/1/1 ~ 2021/12/31							
配信年	配信月	チャンネル	アプローチ数	クリック数	契約数 [直接]	契約金額 [直接]	契約率 [直接]	契約数 [間接/配信]	契約金額 [間接/配信]
2021	1	メール	271,732	1,256	14	506,939	1.1%	23	116,150
2021	1	SMS	95,434	2,291	71	48,067	3.1%	81	409,050
2021	1	LINE	153,307	1,644	146	967,300	8.9%	140	707,000
2021	1	アプリPush	84,801	2,125	118	136,980	5.6%	130	656,500
2021	2	メール	290,753	1,344	18	542,425	1.3%	25	124,281
⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮	⋮

※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	資料請求数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
11	資料請求者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
12	体験予約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○
13	体験予約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
14	体験参加数[直接]-計算用	整数	-	-	-	○

#	データファイルを構成しているカラム	データ型	利用用途			
			主キー	集計期間	表頭/表側	計算用指標
15	体験参加者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
16	契約数[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
17	契約者数[直接]-計算用	テキスト	-	-	-	○
18	契約金額[直接]-計算用	整数	-	-	-	●
19	資料請求数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
20	資料請求者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
21	体験予約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
22	体験予約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
23	体験参加数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	○
24	体験参加者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
25	契約数[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●
26	契約者数[間接/配信]-計算用	テキスト	-	-	-	○
27	契約金額[間接/配信]-計算用	整数	-	-	-	●

※ ● : 必須項目 / ○ : 任意項目 になります



～ 免責事項 ～

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