

LTV 向上分析 操作マニュアル

第1.2版

作成者	株式会社LTV-X
作成日	2016年4月1日
最終更新日	2022年9月13日

目次

LTV 向上分析 操作マニュアル.....	1
目次.....	2
LTV 向上分析の6つの機能.....	3
LTV 向上分析画面へ移動する.....	3
①LTV 分析.....	4
分析の手順.....	4
分析結果の表示.....	5
初回購入商品を絞り込んで分析する.....	6
初回購入商品カテゴリを絞り込んで分析する.....	11
分析結果をダウンロードする.....	14
②LTV 推移分析.....	16
分析の手順.....	16
分析結果の表示.....	17
LTV・初回リピート率推移表をダウンロードする.....	18
リピート受注実績表をダウンロードする.....	20
③継続・離脱分析.....	22
分析の手順.....	22
分析結果の表示.....	23
初回購入商品・商品カテゴリを絞り込んで分析する.....	24
継続・離脱分析表をダウンロードする.....	24
対象者をダウンロードする.....	26
選択した顧客セグメントの顧客属性をグラフ表示する.....	28
④新規顧客継続推移分析.....	32
分析の手順.....	32
分析結果の表示.....	33
新規顧客継続推移分析表をダウンロードする.....	34
対象者をダウンロードする.....	35
選択した顧客セグメントの顧客属性をグラフ表示する.....	38
⑤購買パターン分析.....	42
分析の手順.....	42
分析結果の表示.....	43
顧客を絞り込んで分析する.....	44
分析の手順.....	44
分析結果をダウンロードする.....	46
対象者をダウンロードする.....	48
⑥併売パターン分析.....	50
分析の手順.....	50
分析結果の表示.....	53
分析結果をダウンロードする.....	54

LTV 向上分析の6つの機能

顧客育成ツールには下記の6つの分析機能が備わっています。

- ①LTV 分析
- ②LTV 推移分析
- ③継続離脱分析
- ④新規顧客継続推移分析
- ⑤購買パターン分析
- ⑥併売パターン分析

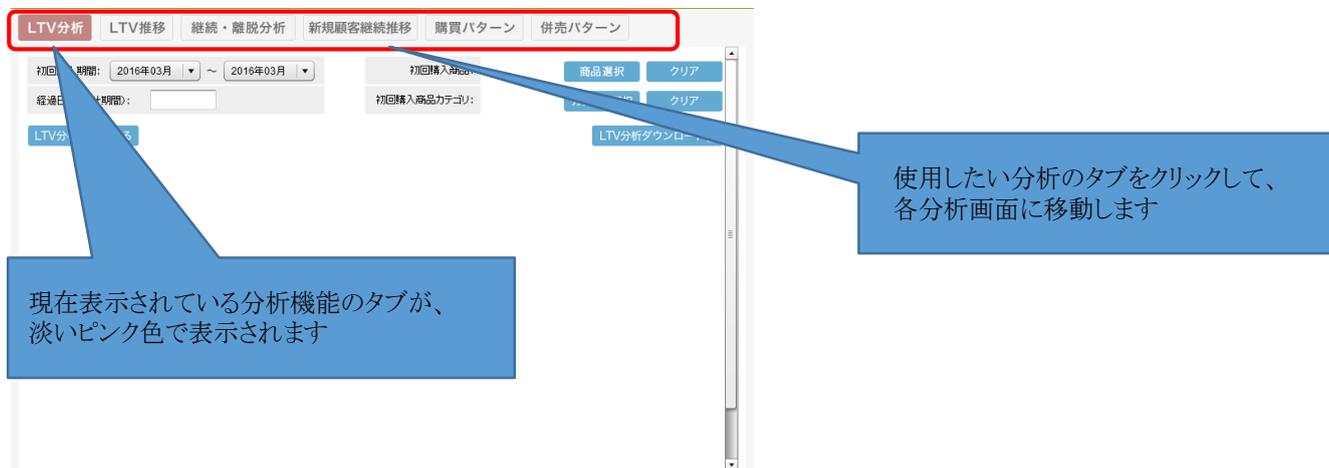
LTV 向上分析画面へ移動する

TOP ページの「LTV 向上分析のボタン」か、上部タブ「LTV 向上分析」をクリックして移動します。



LTV 向上分析の TOP 画面が表示されます。

最初に TOP 画面に表示される機能は「LTV 分析」になります。使用したい分析に移動するには「タブ」をクリックします。



① LTV 分析

新規顧客の LTV が、初回購入日からの経過日数によってどれくらい大きくなっているのか分析します。



分析の手順

例として、【2015年4月から2015年12月までの新規顧客の経過日数90日後のLTVを分析したい場合】の手順を説明します。

①分析したい新規顧客の初回購入期間(最長24カ月まで)を選択します。
例:始点【2015年04月】～終点【2015年12月】

②集計したい経過日数(1日～720日まで)を入力します。
例:【90】

③「LTV 分析状況を見るボタン」をクリックします。



分析したい新規顧客の初回購入期間の始点を選択

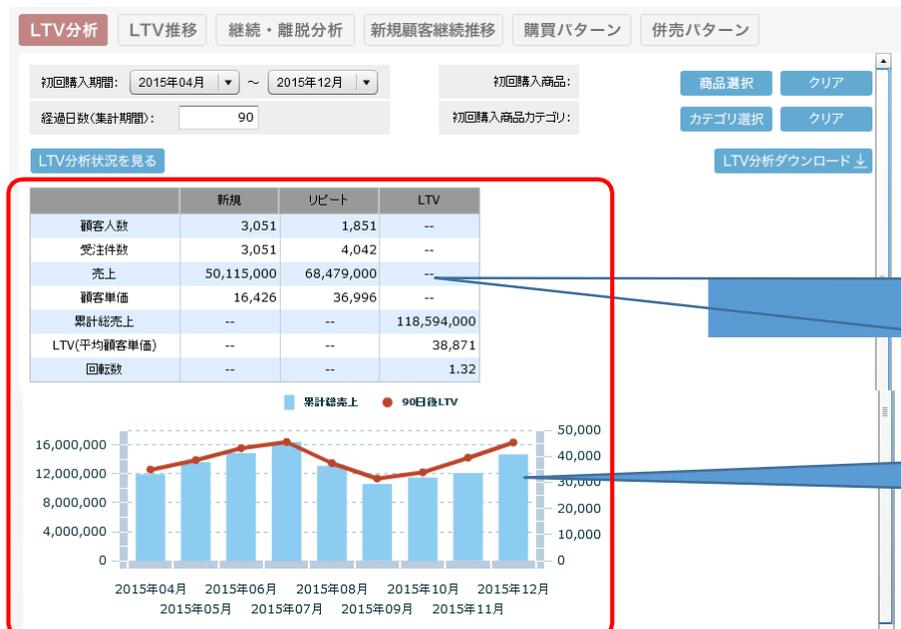
分析したい新規顧客の初回購入期間の終点を選択

集計したい経過日数を入力

初回購入期間と経過日数を設定後、クリックします

分析結果の表示

「LTV 分析を見るボタン」の下に分析結果が表示されます。



選択期間内の新規顧客の経過日数後の LTV、売上総額を表示。さらに、新規・リピートのステータス毎の売上、顧客単価も表示します。

選択期間内各月ごとの経過日数 LTV と売上総額をグラフで表示します。

● グラフの表示について

初回購入期間を 15 カ月以上選択すると横スクロールが発生します

- 他の分析ページへ移動の際は「LTV 分析」で設定した【初回購入期間】と【経過日数】は保持され移動先のページでも自動的に設定されます。
また、他の分析ページから再度「LTV 分析」に戻ると、他の分析ページに移動する前の分析結果は保持されて表示されます。

初回購入商品を絞り込んで分析する

新規顧客の「初回購入商品」や「初回購入商品カテゴリ」を絞り込んで分析することが出来ます。

分析の手順

例として、【2015 年 4 月から 2015 年 12 月までの新規顧客で、初回に「美容液」を購入した顧客の経過日数 90 日後の LTV を分析したい場合】の手順を説明します。

①分析したい新規顧客の初回購入期間(最長 24 カ月まで)を選択します。

例:始点【2015 年 04 月】～終点【2015 年 12 月】

②集計したい経過日数(1 日～720 日まで)を入力します。

例:【90】

③「商品選択ボタン」をクリックします。

The screenshot shows the 'LTV分析' (LTV Analysis) screen. The '初回購入期間' (Initial Purchase Period) is set to '2015年04月' to '2015年12月'. The '経過日数(集計期間)' (Elapsed Days (Aggregation Period)) is set to '90'. The '商品選択' (Select Product) button is highlighted with a red box and a callout: '商品選択ボタンをクリックします' (Click the Select Product button). Other callouts point to the start and end date dropdowns: '分析したい新規顧客の初回購入期間の始点を選択' (Select the start point of the initial purchase period for the new customers you want to analyze) and '分析したい新規顧客の初回購入期間の終点を選択' (Select the end point of the initial purchase period for the new customers you want to analyze). A third callout points to the '90' input field: '集計したい経過日数を入力' (Enter the elapsed days you want to aggregate).

④商品検索画面がポップアップしますので特定の商品(例:【美容液】)を選択します。商品の検索は「カテゴリ名」、「商品名」、「商品番号」で検索できます。

The screenshot shows a product search popup window. It has input fields for 'カテゴリ名' (Category Name), '商品名' (Product Name), and '商品番号' (Product Number). There are radio buttons for 'AND' and 'OR' logic. A '検索' (Search) button is present. Below the search fields is a table with columns '商品名称' (Product Name) and '商品番号' (Product Number). A callout points to the popup: '商品検索画面がポップアップします' (The product search screen pops up).

特定の商品を「商品名」で検索して選択する場合

⑤ 検索項目の「商品名」に選択したい商品名 (例:【美容液】) を入力します。

⑥ 「検索ボタン」をクリックします。



選択したい商品名を入力します

検索ボタンをクリックします

⑦ 検索結果一覧表に「商品名」と「商品番号」が表示されます。
該当商品にチェックを入れて選択します (選択された商品欄はブルー表示されます)。

⑧ 最後に「選択ボタン」をクリックして商品選択は完了です。



該当商品にチェックを入れる

チェックを入れて選択した商品の欄はブルーで表示されます

選択ボタンをクリックしたら特定商品 (例:【美容液】) の選択は完了です

● 検索結果一覧表の商品名表示について
商品名で検索を行うと一覧表には「検索ワードを含む全ての商品」が表示されます。適宜選択下さい。

特定の商品を「商品番号」で検索して選択する場合

⑤ 検索項目の「商品番号」に選択したい商品の「商品番号」(例:【美容液の商品番号3001】)を入力します。

⑥ 「検索ボタン」をクリックします。

The screenshot shows a search form with three input fields: 'カテゴリ名' (Category Name), '商品名' (Product Name), and '商品番号' (Product Number). The '商品番号' field contains '3001'. Below the form is a table with columns '商品名称' (Product Name) and '商品番号' (Product Number). A search button labeled '検索' is highlighted with a red box. Callout boxes point to the '商品番号' input field and the search button.

選択したい商品名の
商品番号を入力します

検索ボタンをクリックします

⑦ 検索結果一覧表に「商品番号」と「商品名」が表示されます。
該当商品にチェックを入れて選択します(選択された商品欄はブルー表示されます)。

⑧ 最後に「選択ボタン」をクリックして商品選択は完了です。

The screenshot shows the search results table. The first row is highlighted in blue and contains a checked checkbox, the product name '美容液', and the product number '3001'. A '選択' (Select) button is highlighted with a red box at the bottom. Callout boxes point to the checked checkbox, the product name '美容液', and the '選択' button.

該当商品に
チェックを入れる

チェックを入れて選択した
商品の欄はブルーで表示
されます

選択ボタンをクリックしたら
特定商品(例:【美容液】の
選択は完了です

「商品名」と「商品番号」が分からない時に商品選択する場合

⑤各検索項目に何も入力せずに、「検索ボタン」をクリックします。

各検索項目に何も入力しません

検索ボタンをクリックします

- ⑥検索結果一覧表に「商品番号」と「商品名」が表示されます。
商品数が11個以上ある場合は2ページ目以降にも商品名が表示されます。
2 ページ目以降への移動は「検索結果一覧表右下の【次へボタン】」で移動します。
- ⑦該当商品にチェックを入れて選択します(選択された商品欄はブルー表示されます)。
- ⑧最後に「選択ボタン」をクリックして商品選択は完了です。

該当商品にチェックを入れる

チェックを入れて選択した商品の欄はブルーで表示されます

選択ボタンをクリックしたら特定商品(例:【美容液】)の選択は完了です

2 ページ目以降への移動は「次へボタン」をクリックします

- ⑨初回購入商品欄に選択した商品数が表示されます。
商品数をマウスオーバーすると選択した「商品名(例:【美容液】)」が表示されます。
「商品選択ボタン」右の「クリアボタン」をクリックすると商品選択が解除されます。
- ⑩「LTV 分析状況を見るボタン」をクリックします。

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月
経過日数(集計期間): 90
初回購入商品: 美容液
初回購入商品数: 1件

	新規	リピート
顧客人数	3,051	1,8
受注件数	3,051	4,0
売上	50,115,000	68,479,0
顧客単価	16,426	36,9
累計総売上	--	--
LTV(平均顧客単価)	--	--
回数数	--	--

Callouts:
 - 「LTV分析状況を見る」ボタンをクリックします。
 - 初回購入期間と経過日数、初回購入商品を設定後、クリックします。
 - 商品数をマウスオーバーすると選択した商品名が表示されます。
 - 選択した商品数が表示されます。

- ⑪分析結果が表示されます。
例:【2015年4月から2015年12月までの新規顧客で、初回に「美容液」を購入した顧客の経過日数90日後のLTVを分析】

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月
経過日数(集計期間): 90
初回購入商品: 美容液
初回購入商品カテゴリ:

	新規	リピート	LTV
顧客人数	374	374	--
受注件数	374	1,122	--
売上	374,000	11,839,000	--
顧客単価	1,000	31,655	--
累計総売上	--	--	12,213,000
LTV(平均顧客単価)	--	--	32,655
回数数	--	--	3.00

Callouts:
 - 初回購入商品が「美容液」の顧客の経過日数90日後のLTV、売上を表示

初回購入商品カテゴリを絞り込んで分析する

基本的には「初回購入商品を絞り込んで分析する」と同様です。ここでは「商品カテゴリ」の選択方法について説明します。

(例: 初回購入商品カテゴリが【基礎化粧品】を購入した顧客の 90 日経過後の LTV を分析したい)

① カテゴリ選択をクリックします。

The screenshot shows the LTV analysis interface. At the top, there are tabs for 'LTV分析', 'LTV推移', '継続・離脱分析', '新規顧客継続推移', '購買パターン', and '併売パターン'. Below the tabs, there are input fields for '初回購入期間' (2015年04月 ~ 2015年12月) and '経過日数(集計期間): 90'. There are also buttons for '商品選択', 'クリア', 'カテゴリ選択', and 'LTV分析ダウンロード'. The 'カテゴリ選択' button is highlighted with a red box.

カテゴリ選択ボタンをクリックします

②カテゴリ検索画面がポップアップしますので特定のカテゴリ(例:【基礎化粧品】)を選択します。カテゴリの検索は「カテゴリ名」、「商品名」、「商品番号」で検索できます。
※今回は「カテゴリ名」で検索する場合を例に説明します。

The screenshot shows a category search popup window. It has three search fields: 'カテゴリ名', '商品名', and '商品番号'. There are radio buttons for 'AND' and 'OR' between the fields. Below the search fields is a '検索' button. Below the search fields is a table with the following columns: '全ページ選択', 'カテゴリ名', and '商品名'. The table is currently empty. Below the table are '選択' and 'もどる' buttons.

カテゴリ検索画面がポップアップします

- 「商品名」や「商品番号」で検索しても、各商品が紐付いているカテゴリ名を検索結果として一覧表に表示します。

③検索項目の「カテゴリ名」に選択したいカテゴリ名(例:【基礎化粧品】)を入力します。

④「検索ボタン」をクリックします。

カテゴリ名: 基礎化粧品

商品名:

商品番号:

※複数ワードの場合はスペースで区切って入力してください

AND OR

AND OR

AND OR

全ページ選択

検索

カテゴリ名称

1/1頁

選択

もどる

選択したいカテゴリ名を入力します

検索ボタンをクリックします

⑦検索結果一覧表に「カテゴリ名称」が表示されます。

該当カテゴリにチェックを入れて選択します(選択された商品欄はブルー表示されます)。

⑧最後に「選択ボタン」をクリックして商品選択は完了です。

カテゴリ名: 基礎化粧品

商品名:

商品番号:

※複数ワードの場合はスペースで区切って入力してください

AND OR

AND OR

AND OR

全ページ選択

検索

カテゴリ名称

1/1頁

選択

もどる

該当カテゴリ名にチェックを入れる

チェックを入れて選択した商品の欄はブルーで表示されます

選択ボタンをクリックしたら特定カテゴリ(例:【美容液】)の選択は完了です

⑨初回購入カテゴリ欄に選択したカテゴリ数が表示されます。
 カテゴリ数をマウスオーバーすると選択した「カテゴリ名(例:【基礎化粧品】)」が表示されます。
 「カテゴリ選択ボタン」右の「クリアボタン」をクリックするとカテゴリ選択が解除されます。

⑩「LTV 分析状況を見るボタン」をクリックし、分析結果を表示します。

選択した商品数が表示されます

カテゴリ数をマウスオーバーするとカテゴリ名が表示されます

初回購入期間と経過日数
初回購入カテゴリを設定後、クリックします

	新規	リピート	LTV
顧客人数	374	374	--
受注件数	374	1,122	--
売上	374,000	11,839,000	--
顧客単価	1,000	31,655	--
累計総売上	--	--	12,213,000
LTV(平均顧客単価)	--	--	32,655
回転数	--	--	3.00

⑪分析結果が表示されます。

例:【2015年4月から2015年12月までの新規顧客で、初回に「商品カテゴリが基礎化粧品」を購入した顧客の経過日数90日後のLTVを分析

初回購入商品カテゴリが「基礎化粧品」の顧客の経過日数90日後のLTV、売上を表示

	新規	リピート	LTV
顧客人数	2,141	941	--
受注件数	2,141	2,256	--
売上	49,205,000	33,439,000	--
顧客単価	22,982	35,536	--
累計総売上	--	--	82,644,000
LTV(平均顧客単価)	--	--	38,601
回転数	--	--	1.05

分析結果をダウンロードする

LTV 分析画面に表示されている分析結果を CSV 形式でダウンロードすることができます。

ダウンロードの手順

①「LTV 分析ダウンロードボタン」をクリックします。

The screenshot shows the LTV analysis dashboard. At the top, there are tabs for 'LTV分析', 'LTV推移', '継続・離脱分析', '新規顧客継続推移', '購買パターン', and '併売パターン'. Below the tabs, there are filters for '初回購入期間' (2015年04月 ~ 2015年12月) and '経過日数(集計期間): 90'. A table displays key metrics, and a chart shows '累計総売上' (cumulative total sales) as blue bars and '90日後LTV' (90 days later LTV) as a red line. A red box highlights the 'LTV分析ダウンロード↓' button on the right side of the dashboard.

	新規	リピート	LTV
顧客人数	3,051	1,851	--
受注件数	3,051	4,042	--
売上	50,115,000	68,479,000	--
顧客単価	16,426	36,996	--
累計総売上	--	--	118,594,000
LTV(平均顧客単価)	--	--	38,871
回転数	--	--	1.32

LTV 分析ダウンロードボタンをクリックします

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。

The screenshot shows the same LTV analysis dashboard as above, but with a confirmation dialog box overlaid in the center. The dialog contains the text 'LTV分析をダウンロードしてもよろしいですか?' (Is it okay to download the LTV analysis?) and two buttons: 'Yes' and 'No'. The 'Yes' button is highlighted with a red box. A callout points to this button.

ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします

③保存先を指定して保存ボタンをクリックします。これでダウンロードは完了です。

名前を付けて保存

保存先を指定します

ファイル名を確認します。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

保存ボタンをクリックして保存は完了です。

ファイル名のデフォルトは「企業番号 comp_ltv_analysis_ダウンロード実行年月日時間」になります。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

④ダウンロードした分析結果を確認する

5206Comp

	新規	リピート	LTV
顧客人数	3,051	1,851	--
受注件数	3,051	4,042	--
売上	50,115,000	68,479,000	--
顧客単価	16,426	36,996	--
累計総売上	--	--	118,594,000
LTV(平均顧客単価)	--	--	38,871
回転数	--	--	1.32

90日後LTV

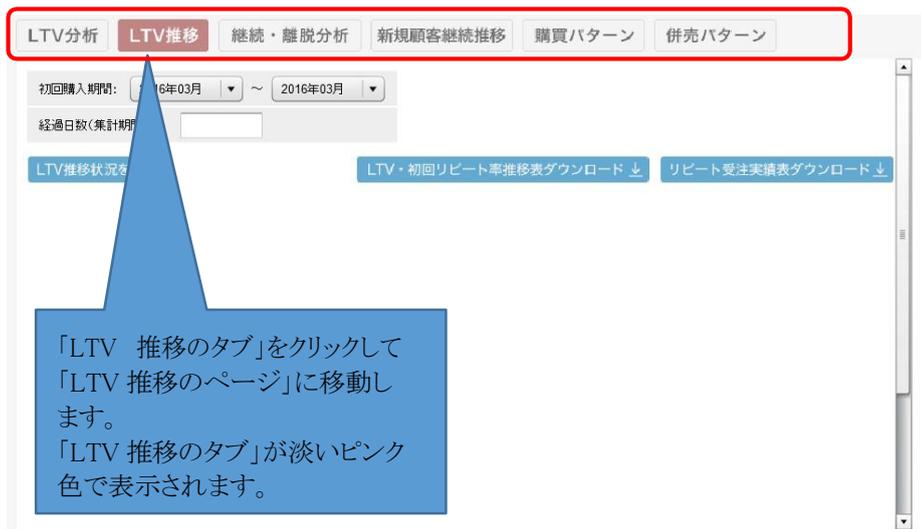
年月	累計総売上	LTV
2015年4月	11,925,000	34969
2015年5月	13606000	38544
2015年6月	14849000	43166
2015年7月	16375000	45486
2015年8月	13094000	37411
2015年9月	10561000	31525
2015年10月	11462000	33911
2015年11月	12072000	39451
2015年12月	14650000	45356

ダウンロードした分析結果は上記のように出力されます

②LTV 推移分析

新規顧客の「LTV」と「初回リピート率」が、初回購入日から 30 日経過毎にどのように推移しているのか分析します。

- ①「LTV 推移」のタブをクリックして「LTV 推移分析ページ」に移動します。
- ②「LTV 推移のタブ」が淡いピンク色で表示されます。



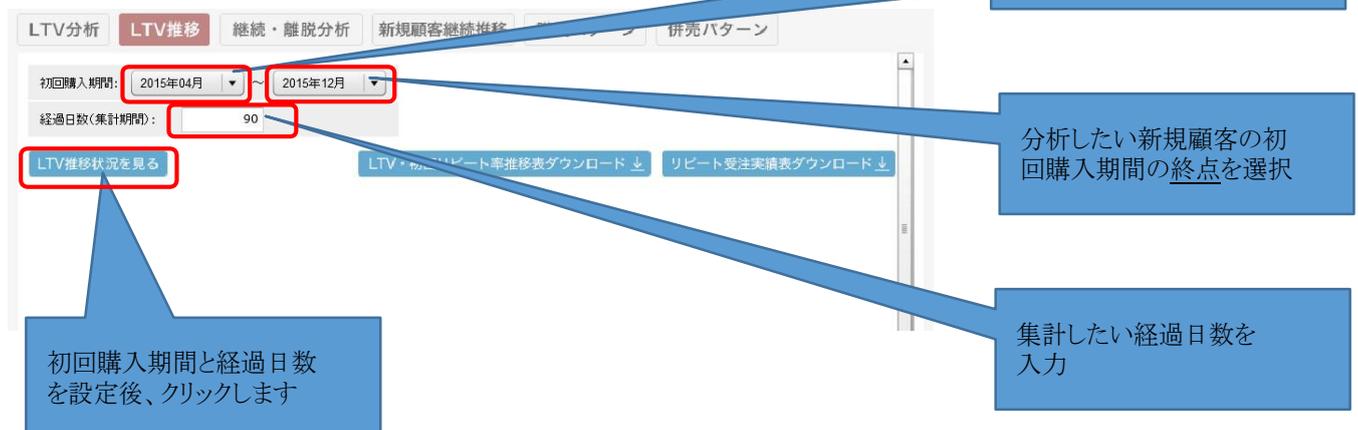
分析の手順

例として、【2015年4月から2015年12月までの新規顧客の経過日数90日後の「LTV」と「初回リピート率」の推移を分析したい場合】の手順を説明します。

- ①分析したい新規顧客の初回購入期間(最長24カ月まで)を選択します。
例:始点【2015年04月】～終点【2015年12月】

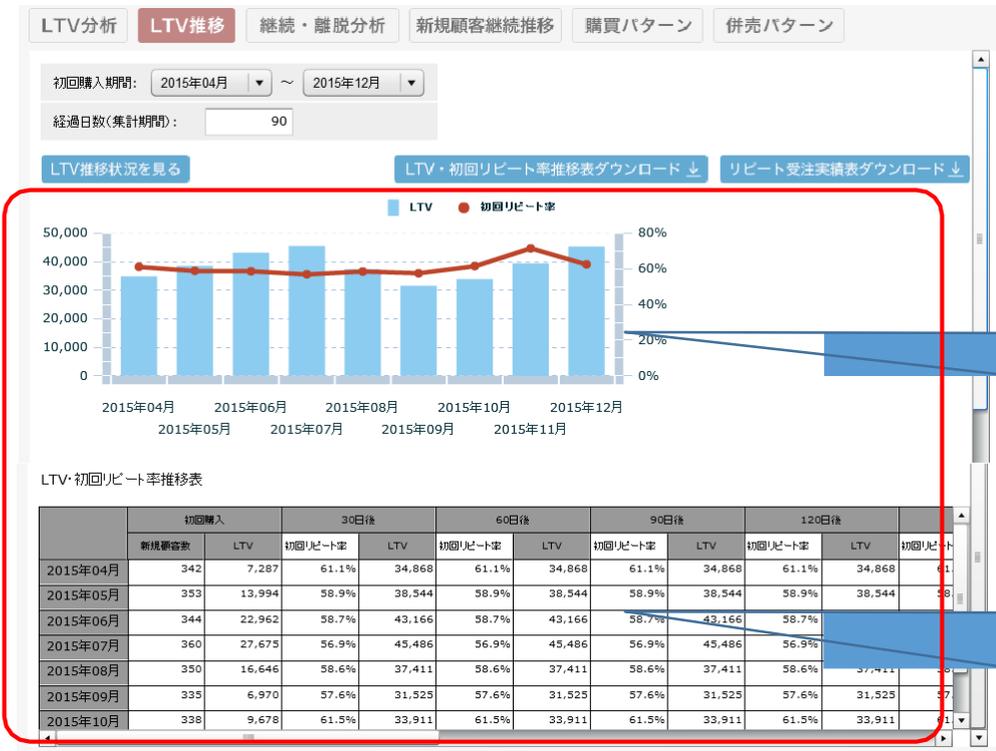
- ②集計したい経過日数(1日～720日まで)を入力します。
例:【90】

- ③「LTV 推移状況を見るボタン」をクリックします。



分析結果の表示

「LTV 推移状況を見るボタン」の下に分析結果が表示されます。



選択期間内各月ごとの経過日数「LTV」と「初回リピート率」をグラフで表示します。

選択期間内の新規購入月別に、新規顧客数、初回購入日から30日経過毎に「LTV」と「初回リピート率」の推移を表示します。

LTV・初回リピート率推移表の表示について

- ①「LTV・初回リピート率推移表」の横軸は、初回購入日から「30日」、「60日」、「90日」、「120日」、「150日」、「180日」、「210日」、「240日」、「270日」、「300日」、「330日」、「360日」毎に表示されます。
- ②「LTV・初回リピート率推移表」の横軸「初回購入日からの30日毎経過日数は」、検索条件で「1~720日の経過日数」のどの日数を入力しても **30日毎の360日までの経過日数までしか表示されません。**

The screenshot shows a detailed view of the table with columns for 210, 240, 270, 300, 330, and 360 days. Each column contains '初回リピート率' and 'LTV' values. A red box highlights the table header and the first few rows.

210日後		240日後		270日後		300日後		330日後		360日後	
初回リピート率	LTV										
61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868
58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544
58.7%	43,166	58.7%	43,166	58.7%	43,166	58.7%	43,166	58.7%	43,166	58.7%	43,166
56.9%	45,486	56.9%	45,486	56.9%	45,486	56.9%	45,486	56.9%	45,486	56.9%	45,486
58.6%	37,411	58.6%	37,411	58.6%	37,411	58.6%	37,411	58.6%	37,411	58.6%	37,411
57.6%	31,525	57.6%	31,525	57.6%	31,525	57.6%	31,525	57.6%	31,525	57.6%	31,525
61.5%	33,911	61.5%	33,911	61.5%	33,911	61.5%	33,911	61.5%	33,911	61.5%	33,911

初回購入日からの表示経過日数は「30日毎に、360日」までの表示

- 他の分析ページへ移動の際は「LTV 推移」で設定した【初回購入期間】と【経過日数】は保持され移動先のページでも自動的に設定されます。
また、他の分析ページから再度「LTV 推移」に戻ると、他の分析ページに移動する前の分析結果は保持されて表示されます。

LTV・初回レポート④推移表をダウンロードする

表示されている「LTV・初回レポート率推移表」を CSV 形式でダウンロードすることが出来ます。

ダウンロードの手順

①「LTV・初回レポート率推移表ダウンロードボタン」をクリックします



「LTV・初回レポート率推移表ダウンロードボタン」をクリックします。

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。



ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします

③保存先を指定して保存ボタンをクリックします。これでダウンロードは完了です。

保存先を指定します

ファイル名を確認します。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

保存ボタンをクリックして保存は完了です。

	新規顧客数	30日後		60日後		90日後		120日後		初回レポート率	
		LTV	初回レポート率	LTV	初回レポート率	LTV	初回レポート率	LTV	初回レポート率		
2015年04月	342	7,287	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%
2015年05月	353	13,994	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%

ファイル名のデフォルトは「企業番号 comp_navi_transition_ダウンロード実行年月日時間」になります。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

④ダウンロードした分析結果を確認する

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	V	W	X	Y	Z	AA	AB
1	LTV・初回レポート率推移															
2																
3		初回購入		30日後		60日後		90日後		300日後		330日後		360日後		
4		新規顧客数	LTV	初回レポート率												
5	2015年4月	342	7286	61.10%	34868	61.10%	34868	61.10%	34868	61.10%	34868	61.10%	34868	61.10%	34868	61.10%
6	2015年5月	353	13994	58.90%	38544	58.90%	38544	58.90%	38544	58.90%	38544	58.90%	38544	58.90%	38544	58.90%
7	2015年6月	344	22962	58.70%	43166	58.70%	43166	58.70%	43166	58.70%	43166	58.70%	43166	58.70%	43166	58.70%
8	2015年7月	360	27675	56.90%	45486	56.90%	45486	56.90%	45486	56.90%	45486	56.90%	45486	56.90%	45486	56.90%
9	2015年8月	350	16645	58.60%	37411	58.60%	37411	58.60%	37411	58.60%	37411	58.60%	37411	58.60%	37411	58.60%
10	2015年9月	335	6970	57.60%	31525	57.60%	31525	57.60%	31525	57.60%	31525	57.60%	31525	57.60%	31525	57.60%
11	2015年10月	338	9677	61.50%	33911	61.50%	33911	61.50%	33911	61.50%	33911	61.50%	33911	61.50%	33911	61.50%
12	2015年11月	306	15607	71.60%	39451	71.60%	39451	71.60%	39451	71.60%	39451	71.60%	39451	71.60%	39451	71.60%
13	2015年12月	323	26665	62.50%	45356	62.50%	45356	62.50%	45356	62.50%	45356	62.50%	45356	62.50%	45356	62.50%
14																

ダウンロードした分析結果は上記のように出力されます

レポート受注実績表をダウンロードする

表示されている LTV・初回リピート率推移表の元になる実数「初回リピート顧客数」、「リピート受注件数」、「リピート売上」、「リピート受注単価」を CSV 形式でダウンロードすることが出来ます。

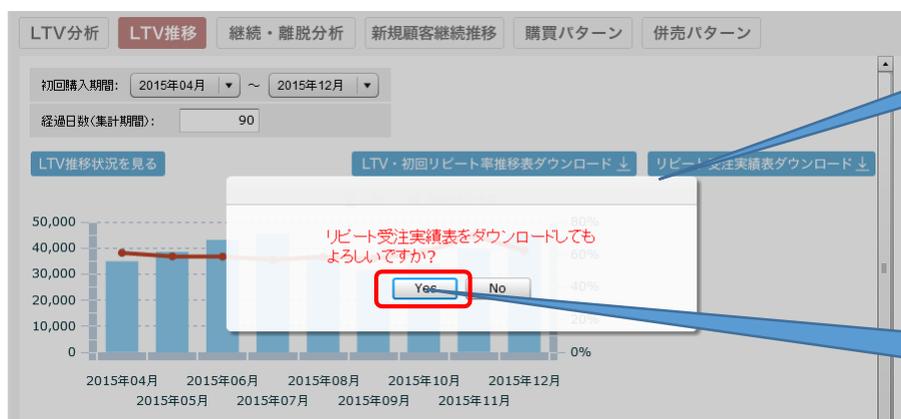
ダウンロードの手順

①「リピート受注実績表ダウンロードボタン」をクリックします



「リピート受注実績表ダウンロードボタン」をクリックします。

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。



ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします

③保存先を指定して保存ボタンをクリックします。これでダウンロードは完了です。

LTV・初回リピート率推移表

	新規顧客数	LTV	30日後		60日後		90日後		120日後		初回リピート率
			初回リピート率	LTV	初回リピート率	LTV	初回リピート率	LTV	初回リピート率	LTV	
2015年04月	342	7,287	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%	34,868	61.1%
2015年05月	353	13,994	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%	38,544	58.9%

保存ボタンをクリックして保存は完了です。

ファイル名のデフォルトは「企業番号 comp_navi_transition_detail_ダウンロード実行年月日時間」になります。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

④ダウンロードした分析結果を確認する

ダウンロードした分析結果は下記のように出力されます。

初回購入年月	顧客数	売上	30日以内		31日～60日後		61日～90日後		91日～120日後		121日～180日後		181日～360日後									
			初回R顧客数	受注件数	リピート売上	受注単価	初回R顧客数	受注件数	リピート売上	受注単価	初回R顧客数	受注件数	リピート売上	受注単価	初回R顧客数	受注件数	リピート売上	受注単価				
2014年4月	1,42	7,833,533	212	28	1,353,165	4,731	16	34	1,638,294	4,762	6	23	1,271,036	5,311	3	8	582,634	6,542	9	570,339	6,193	
2014年5月	1,39	7,906,394	22	31	1,288,654	4,892	14	30	1,282,400	4,791	8	26	1,157,003	4,711	9	9	503,239	5,132	11	605,789	5,172	
2014年6月	1,46	7,962,052	171	24	1,000,088	4,065	13	20	1,226,919	4,702	5	14	791,196	5,711	12	14	705,112	5,732	4	640,026	5,204	
2014年7月	1,82	9,183,604	23	32	1,389,921	4,315	10	21	992,058	4,512	8	22	1,471,219	6,331	11	11	589,854	5,314	4	821,832	5,065	
2014年8月	98	5,149,865	11	15	587,812	3,742	10	19	1,306,640	5,110	6	17	1,025,601	5,321	4	6	337,414	5,272	4	405,325	5,961	
2014年9月	1,21	6,410,601	12	19	891,136	5,132	12	27	1,521,102	5,624	5	19	1,084,466	5,411	1	8	470,559	5,405	2	376,030	5,813	
2014年10月	1,64	8,934,311	22	28	1,386,694	4,660	16	32	1,832,789	5,721	7	24	1,402,430	5,711	4	6	280,243	4,372	6	457,405	5,711	
2014年11月	1,76	10,318,310	21	30	1,491,205	4,952	17	32	1,908,566	5,852	8	21	1,140,232	5,211	6	6	402,083	6,101	8	674,220	6,071	
2014年12月	1,80	10,448,221	27	41	2,156,648	5,191	14	31	1,584,911	5,001	5	17	1,031,219	5,811	11	11	730,471	6,582	6	648,321	7,201	
2015年1月	1,41	7,365,734	17	24	1,085,548	4,461	10	22	1,303,948	5,741	5	16	828,964	5,311	1	7	542,372	7,430	8		#DIV/0!	
2015年2月	1,14	6,134,531	12	15	823,520	5,242	8	14	823,199	5,562	5	14	724,738	5,171								#DIV/0!
2015年3月	1,25	7,372,160	15	19	1,023,901	5,272	11	22	1,133,277	4,992	5	17	978,793	5,721								#DIV/0!

初回購入日からの表示経過日数は「30日毎に、360日」までの表示

<項目の説明>

- ・初回 R 顧客数:表示期間内に初回リピートした顧客数
- ・受注件数:表示期間内のリピート顧客の全受注件数
- ・リピート売上:表示期間内のリピート顧客の全売上金額
- ・受注単価:「リピート売上」÷「受注件数」

分析結果の見方 (上記図表の①の場合)

・2014年6月の新規顧客の内、「初回購入日からの経過日数 30日以内」に「初回リピートした顧客数は 179人」、「初回購入日からの経過日数 30日以内のリピートの全受注件数は 246件、その売上は 1,000,088円、その受注単価は 4,065円」。

③ 継続・離脱分析

1 回目購入から 2 回目購入にどれくらい継続しているか等、購入回数区間毎の継続状況や離脱状況、また、各購入回数に継続した顧客がどれくらいいるのかを分析します。

※ご契約時に「任意の離脱基準日を設定します」。デフォルトは「90 日」に設定されています。

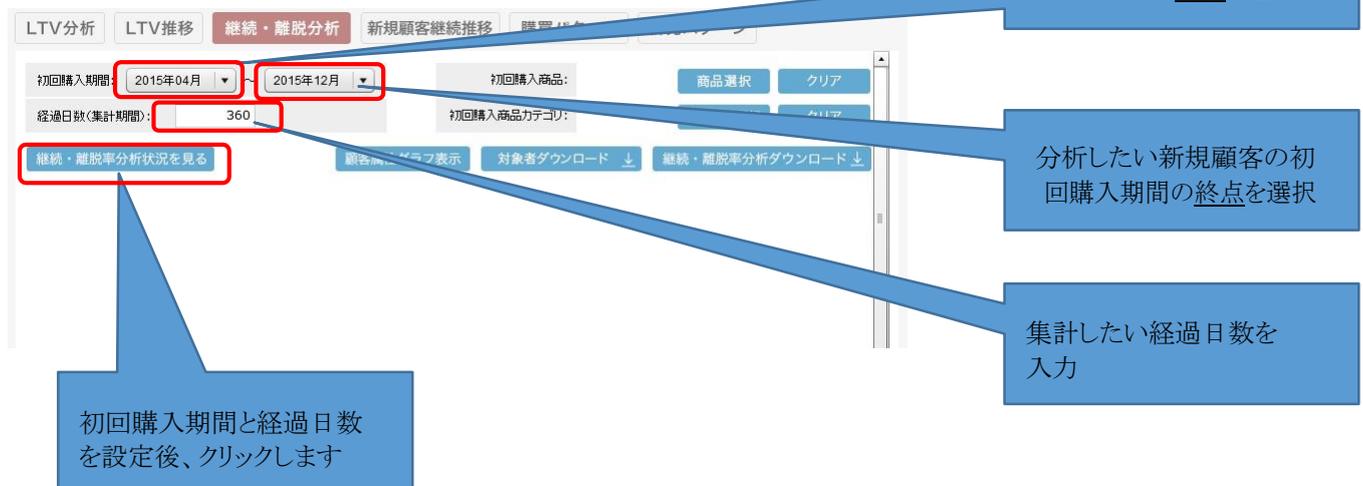
- ①「継続・離脱分析」のタブをクリックして「継続・離脱分析ページ」に移動します。
- ②「継続・離脱分析のタブ」が淡いピンク色で表示されます。



分析の手順

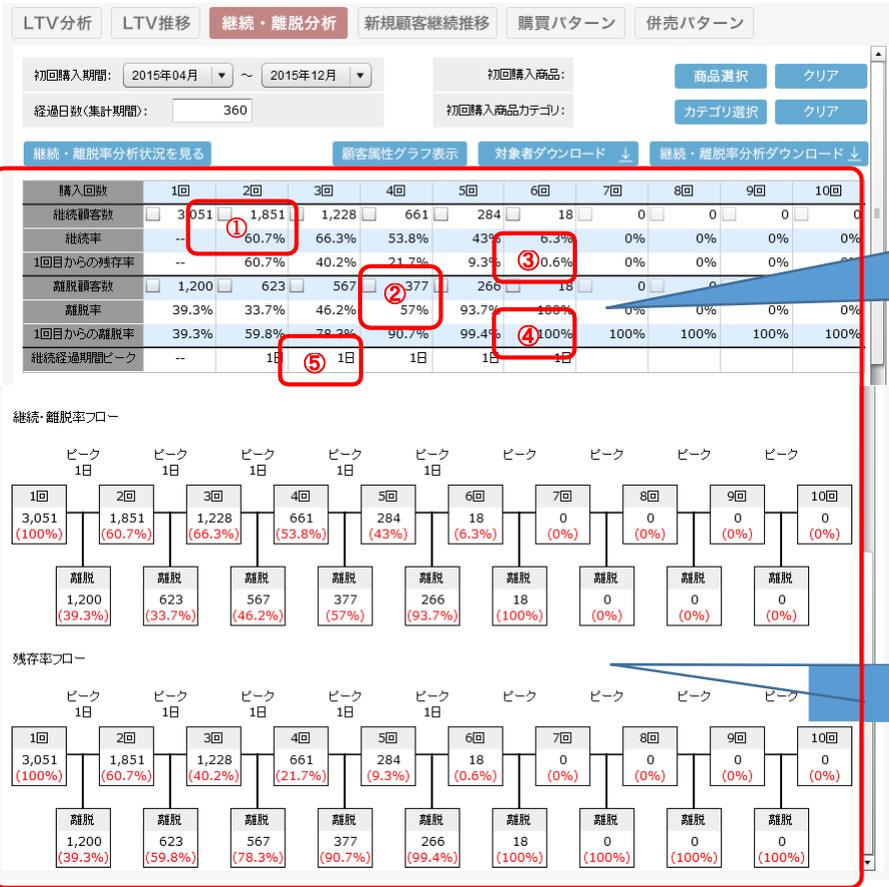
例として、【2015 年 4 月から 2015 年 12 月までの初回購入顧客の経過日数 360 日後の継続・離脱状況を分析したい場合】の手順を説明します。

- ①分析したい新規顧客の初回購入期間(最長 24 ヶ月まで)を選択します。
例: 始点【2015 年 04 月】～終点【2015 年 12 月】
- ②集計したい経過日数(1 日～720 日まで)を入力します。
例:【360】
- ③「継続・離脱率分析状況を見る」ボタンをクリックします。



分析結果の表示

「継続・離脱率分析状況を見るボタン」の下に分析結果が表示されます。



「各購入回数」に「継続した顧客数」と「継続率・残存率」、「継続経過期間ピーク日数」、及び「離脱した顧客数」と「離脱率」を表示します

上記一覧表の、「継続」と「離脱」及び「残存」の「顧客数」、「継続・残存率」、「離脱率」、「継続経過日数ピーク」をフローで表示します

●離脱の定義について
 離脱顧客とは、最新購入日から「任意離脱基準日」以内に次の購入が無い顧客を指します。
 ※離脱顧客に判定されたのち、n 回購入が発生した場合は n 回の継続顧客と判定され離脱顧客としてカウントされません。

●購入回数の表示について
 購入回数は 10 回までしか表示されません。11 回以上の購入回数を分析したい場合は、**契約時に任意設定する購入回数を 11 回以上に設定することで、CSV 形式でダウンロードが可能になり出力結果で分析を行います。**

分析結果の見方（上記図表の①～④の場合）

※離脱基準日が 90 日の場合

- ① 1 回目購入した顧客 3,061 人の内、2 回目購入に継続した顧客は 1,851 人で、2 回目購入への継続率は 60.7%
- ② 4 回目購入した顧客 661 人の内、離脱した顧客（最新購入日から 91 日以上未購入）は 377 人で、離脱率は 57%
- ③ 1 回目購入した顧客 3,061 人の内、6 回目購入まで継続した顧客は 18 人で、その継続した顧客の割合は 0.6%
- ④ 1 回目購入した顧客 3,061 人の内、6 回目購入までで全顧客が離脱し、6 回目購入の時点で離脱率は 100%
- ⑤ 2 回目購入から 3 日目購入に継続するまでにかかった経過日数のうち、最も多かった経過日数は 1 日

初回購入商品・商品カテゴリを絞り込んで分析する

新規顧客の「初回購入商品」や「初回購入商品カテゴリ」を絞り込んで分析することが出来ます。

The screenshot shows the '継続・離脱分析' (Retention/Churn Analysis) section. It includes filters for '初回購入期間' (2015年04月 ~ 2015年12月) and '経過日数(集計期間): 360'. Below these are two filter groups: '初回購入商品:' with '商品選択' and 'クリア' buttons, and '初回購入商品カテゴリ:' with 'カテゴリ選択' and 'クリア' buttons. A red box highlights these filter groups. Below the filters is a table showing customer counts and rates across 1 to 10 purchase cycles.

購入回数	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
継続顧客数	3,051	1,851	1,228	661	284	18	0	0	0	0
継続率	--	60.7%	66.3%	53.8%	43%	6.3%	0%	0%	0%	0%
1回目からの残存率	--	60.7%	40.2%	21.7%	9.3%	0.6%	0%	0%	0%	0%
離脱顧客数	1,200	623	567	377	266	18	0	0	0	0
離脱率	39.3%	33.7%	46.2%	57%	93.7%	100%	0%	0%	0%	0%
1回目からの離脱率	39.3%	59.8%	78.3%	90.7%	99.4%	100%	100%	100%	100%	100%
継続経過期間ビーク	--	1日	1日	1日	1日	1日				

「初回購入商品」か「初回購入商品カテゴリ」を絞り込んで分析することが出来ます

①初回購入商品の絞り込み方

⇒本マニュアル 6 ページから 10 ページの「①LTV分析→初回購入商品を絞り込んで分析する」を参照ください。

②初回購入商品カテゴリの絞り込み方

⇒本マニュアル 11 ページから 13 ページの「①LTV分析→初回購入商品を絞り込んで分析する」を参照ください。

継続・離脱分析表をダウンロードする

表示されている「継続・離脱分析表」を CSV 形式でダウンロードすることが出来ます。

※ご契約時に「任意の継続回数を設定します」。デフォルトは「継続回数 10 回」に設定されています。

ダウンロードの手順

①「継続・離脱分析ダウンロードボタン」をクリックします

The screenshot is similar to the previous one, but with a red box highlighting the '継続・離脱率分析ダウンロード' button in the top navigation area. A blue callout box points to this button.

「継続・離脱率分析ダウンロードボタン」をクリックします。

②以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください

ファイル名のデフォルトは「企業番号 comp_withdrawal.rate_ダウンロード実行年月日時間」になります。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

③ダウンロードした分析結果を確認する

初回購入期間:	2015-04~2015-12									
経過日数(集計期間)	90									
初回購入商品:										
初回購入商品カテゴリ:										
購入回数	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
継続顧客数	3,051	1,851	1,228	661	284	18	0	0	0	0
継続率	--	60.70%	66.30%	53.80%	43%	6.30%	0%	0%	0%	0%
1回目からの残存率	--	60.70%	40.20%	21.70%	9.30%	0.60%	0%	0%	0%	0%
離脱顧客数	1,200	0	0	0	0	0	0	0	0	0
離脱率	39.30%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
1回目からの離脱率	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%	39.30%
継続経過期間ピーク	--	1日	1日	1日	1日	1日				



対象者をダウンロードする

「継続顧客数」、「離脱顧客数」のチェックボックスにチェックを入れて、選択したセグメント顧客の属性情報、購入情報を CSV 形式でダウンロードすることができます。

ダウンロードの手順

①ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます。

The screenshot shows the '継続・離脱分析' (Retention/Churn Analysis) tab. A table displays customer metrics over 10 purchase cycles. The '継続顧客数' (Continuing Customer Count) row has a checked checkbox in the 2nd column (value 1,851). Other rows include '継続率', '1回目からの残存率', '離脱顧客数', '離脱率', '1回目からの離脱率', and '継続経過期間ピーク'.

ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスにチェックを入れる

●対象者の選択は複数選択可能です

ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスを複数選択することで、選択した対象者を一括ダウンロードすることが可能です。

②「対象者ダウンロードボタン」をクリックします。

The screenshot shows the same interface as above, but the '対象者ダウンロード' (Download Selected Customers) button is highlighted with a red box. The table data is different, with '継続顧客数' in the 1st column checked (value 3,051).

「対象者ダウンロードボタン」をクリックします。

③以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください。

ファイル名のデフォルトは「企業番号 comp_withdrawal.rate_ダウンロード実行年月日時間」になります。自分が分かりやすいファイル名に変更も可能です。

③ダウンロードした分析結果を確認する
ダウンロードした対象者の出力は下記のように表示されます。

1	会員番号	名前(姓)	名前(名)	顧客区分	性別	生年月日	住所	購入日時	累計購入回	明細番号	商品カテゴリ名	商品	商品備考	商品個数	売上	割引	請求金額	履歴メモ
2	12345	山田	太郎	新規	男性	#####	東京都足立区#####	#####	1	1	メイクアップ	マスク		1	1000	0	1000	
3	12345	山田	太郎	リピーター	男性	#####	東京都足立区#####	#####	2	1	メイクアップ	リキッドファンデーション		1	2000	0	2000	
4	12345	山田	太郎	リピーター	男性	#####	東京都足立区#####	#####	2	2	メイクアップ	マスカラ		1	2000	0	2000	
5	551	サンプルデ	3637	新規	女性	#####	#####	#####	1	1	基礎化粧品	乳液		1	1000	0	1000	
6	551	サンプルデ	3637	リピーター	女性	#####	#####	#####	2	1	メイクアップ	リキッドファンデーション		1	1000	0	1000	
7	552	サンプルデ	3638	新規	女性	#####	#####	#####	1	1	基礎化粧品	乳液		1	1000	0	1000	
8	552	サンプルデ	3638	リピーター	女性	#####	#####	#####	2	1	メイクアップ	リキッドファンデーション		1	1000	0	1000	
9	553	サンプルデ	3639	新規	女性	#####	#####	#####	1	1	基礎化粧品	乳液		1	1000	0	1000	
10	553	サンプルデ	3639	リピーター	女性	#####	#####	#####	2	1	メイクアップ	リキッドファンデーション		1	1000	0	1000	
11	554	サンプルデ	3640	新規	女性	#####	#####	#####	1	1	基礎化粧品	乳液		1	1000	0	1000	
12	554	サンプルデ	3640	リピーター	女性	#####	#####	#####	2	1	メイクアップ	リキッドファンデーション		1	1000	0	1000	
13	555	サンプルデ	3641	新規	女性	#####	#####	#####	1	1	基礎化粧品	乳液		1	1000	0	1000	
14	555	サンプルデ	3641	リピーター	女性	#####	#####	#####	2	1	メイクアップ	リキッドファンデーション		1	1000	0	1000	

赤線囲み部分がダウンロード項目一覧になります

選択した顧客セグメントの顧客属性をグラフ表示する

グラフ表示したいセグメントにチェックを入れて(最大2つまで)、特定項目をグラフ表示することができます。2つのセグメントにチェックを入れた場合は、2つのグラフを同時に表示して対比を行うことができます。

グラフ表示の手順

① グラフ表示したいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます。

購入回数	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
継続顧客数	<input type="checkbox"/> 3,051	<input checked="" type="checkbox"/> 1,851	<input type="checkbox"/> 1,228	<input type="checkbox"/> 661	<input type="checkbox"/> 284	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0
継続率	--	60.7%	66.3%	53.8%	43%	6.3%	0%	0%	0%	0%
1回目からの残存率	--	60.7%	40.2%	21.7%	9.3%	0.6%	0%	0%	0%	0%
離脱顧客数	<input checked="" type="checkbox"/> 1,200	<input type="checkbox"/> 623	<input type="checkbox"/> 567	<input type="checkbox"/> 377	<input type="checkbox"/> 266	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0
離脱率	39.3%	33.7%	46.2%	57%	93.7%	100%	0%	0%	0%	0%
1回目からの離脱率	39.3%	59.8%	78.3%	90.7%	99.4%	100%	100%	100%	100%	100%
継続経過期間ピーク	--	1日	1日	1日	1日	1日				

グラフ表示したいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます

グラフ表示したいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます

② 「顧客属性グラフ表示ボタン」をクリックします。

顧客属性グラフ表示ボタンをクリックします

③ポップアップで顧客属性グラフを表示します。

表示項目は、「性別」、「年齢」、「住居エリア」、「初回購入曜日」、「アンケート項目 (任意設定可能なセグメント項目)」になります。

グラフ表示の元データをダウンロードする

グラフ表示している分析結果の元データを CSV 形式でダウンロードすることができます。

ダウンロードの手順

①ポップアップしたグラフ表示画面の「グラフ元データをダウンロードボタン」をクリックします

②以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください

③ダウンロードした分析結果を確認する。

ダウンロードしたグラフ元データの出力は下記のように表示されます。

初回購入期間:	2015年04月～2015年12月				
経過日数:	360				
初回購入商品:					
初回購入商品カテゴリ:					
性別					
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
性別	顧客数	構成比	性別	顧客数	構成比
男性	420	22.70%	男性	446	37.20%
女性	641	34.60%	女性	358	29.80%
不明	790	42.70%	不明	396	33%
合計	1851	100%	合計	1200	100%

年齢			1回目離脱顧客		
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
年齢	顧客数	構成比	年齢	顧客数	構成比
0~19	0	0%	0~19	0	0%
20-29	51	3%	20-29	30	3%
30-39	300	16%	30-39	1030	86%
40-49	1200	65%	40-49	70	6%
50-59	200	11%	50-59	40	3%
60-69	70	4%	60-69	20	2%
70-79	0	0%	70-79	0	0%
80-89	0	0%	80-89	0	0%
90-99	0	0%	90-99	0	0%
不明	30	2%	不明	10	1%
合計	1851	100%	合計	1200	100%

住居エリア			1回目離脱顧客		
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
都道府県	顧客数	構成比	都道府県	顧客数	構成比
北海道	14	5.50%	北海道	22	4.80%
青森県	2	0.80%	青森県	4	0.90%
岩手県	1	0.40%	岩手県	3	0.70%
宮城県	3	1.20%	宮城県	11	2.40%
秋田県	2	0.80%	秋田県	3	0.70%
山形県	3	1.20%	山形県	1	0.20%
福島県	5	2%	福島県	6	1.30%
茨城県	4	1.60%	茨城県	6	1.30%
栃木県	1	0.40%	栃木県	7	1.50%
群馬県	2	0.80%	群馬県	2	0.40%
埼玉県	13	5.10%	埼玉県	26	5.70%
千葉県	18	7.10%	千葉県	22	4.80%
東京都	30	11.90%	東京都	58	12.60%

初回購入曜日			1回目離脱顧客		
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
曜日	顧客数	構成比	曜日	顧客数	構成比
月	269	14.50%	月	169	14.10%
火	260	14%	火	171	14.30%
水	263	14.20%	水	173	14.40%
木	264	14.30%	木	177	14.80%
金	271	14.60%	金	171	14.30%
土	259	14%	土	168	14%
日	265	14.30%	日	171	14.30%
合計	1851	100%	合計	1200	100%

④ 新規顧客継続推移分析

新規獲得月別に、1 回目購入から 2 回目購入にどれくらい継続しているか等、購入回数区間毎の継続状況や残存状況、また、各購入回数に継続した顧客がどれくらいいるのかを分析します。

分析の手順

例として、【2015 年 4 月から 2016 年 3 月までの初回購入顧客の経過日数 90 日後の継続・残存状況を初回購入月別に分析したい場合】の手順を説明します。

① 分析したい期間の新規顧客の初回購入期間開始月を指定します。

例：【2015 年 04 月】

※指定した開始月を含む 12 ヶ月分が抽出されます。

② 集計したい経過日数(1 日～720 日まで)を入力します。

例：【90】

③ 「新規顧客継続推移状況を見る」ボタンをクリックします。

The screenshot shows the LTV analysis interface with the following elements and callouts:

- Navigation tabs:** LTV分析, LTV推移, 継続・離脱分析, **新規顧客継続推移** (highlighted), 購買パターン, 併売パターン.
- Form fields:**
 - 初回購入期間開始月: 2015年04月 (dropdown menu, highlighted with a red box and callout: "分析したい期間の初回購入期間開始月を指定します")
 - 経過日数(集計期間): 90 (input field, highlighted with a red box and callout: "集計したい経過日数を入力します")
- Action buttons:**
 - 新規顧客継続推移状況を見る (highlighted with a red box and callout: "「新規顧客継続推移状況を見るボタン」をクリックします")
 - 顧客属性グラフ表示
 - 対象者ダウンロード ↓
 - 新規顧客継続推移状況を見る (disabled)

分析結果の表示

「新規顧客継続推移状況を見るボタン」の下に分析結果が表示されます。

LTV分析 LTV推移 継続・離脱分析 **新規顧客継続推移** 購買パターン 併売パターン

初回購入期間開始月: 2015年04月 ~12カ月
経過日数(集計期間): 90

新規顧客継続推移状況を見る 顧客属性グラフ表示 対象者ダウンロード ↓ 詳細顧客継続推移

新規顧客継続率推移

	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	3,097	1,871 60.4%	1,232 65.8%	661 53.7%	284 43%	18 6.3%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年04月	342	209 61.1%	131 62.7%	69 52.7%	25 36.2%	2 8%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年05月	353	208 58.9%	134 64.4%	70 58.2%	27 37.2%	2 6.9%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年06月	344	202 58.7%	130 64.4%	75 57.7%	31 41.3%	1 3.2%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年07月	360	205 56.9%	142 69.3%	67 47.8%	36 52.3%	2 5.6%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年08月	350	205 58.6%	142 69.3%	69 48.6%	37 53.6%	1 2.7%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年09月	335	193 57.6%	145 75.1%	76 52.4%	32 42.1%	3 9.4%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年10月	338	208 61.5%	147 70.7%	81 55.1%	32 39.5%	1 3.1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年11月	306	219 71.6%	131 59.8%	80 61.1%	35 43.8%	2 5.7%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年12月	323	202 62.5%	126 62.4%	66 52.4%	27 40.9%	4 14.8%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2016年01月	46	20 43.5%	4 20%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2016年02月	0	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2016年03月	0	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%

新規顧客残存率推移

	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	3,097	1,871 60.4%	1,232 39.8%	661 21.3%	284 9.2%	18 0.6%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年04月	342	209 61.1%	131 38.3%	69 20.2%	25 7.3%	2 0.6%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年05月	353	208 58.9%	134 38%	78 22.1%	29 8.2%	2 0.6%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年06月	344	202 58.7%	130 37.8%	75 21.8%	31 9%	1 0.3%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年07月	360	205 56.9%	142 39.4%	67 18.6%	36 10%	2 0.6%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年08月	350	205 58.6%	142 40.6%	69 19.7%	37 10.6%	1 0.3%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年09月	335	193 57.6%	145 43.3%	76 22.7%	32 9.6%	3 0.9%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年10月	338	208 61.5%	147 43.5%	81 24%	32 9.5%	1 0.3%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年11月	306	219 71.6%	131 42.8%	80 26.1%	35 11.4%	2 0.7%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年12月	323	202 62.5%	126 39%	66 20.4%	27 8.4%	4 1.2%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2016年01月	46	20 43.5%	4 8.7%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2016年02月	0	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2016年03月	0	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%

1 回目から 2 回目の継続、2 回目から 3 回目の継続のように、各購入回数区間の継続人数と継続率が表示されます

1 回目から 2 回目に継続した人数

1 回目から 2 回目に継続した人数の割合

新規顧客の内、各購入回数に継続した顧客がどれくらいいるか、継続人数と残存率が表示されます。

1 回目購入顧客の内、5 回目以上継続した人数

1 回目購入顧客の内、5 回目以上継続した人数の割合

●購入回数の表示について
購入回数は 10 回までしか表示されません。11 回以上の購入回数を分析したい場合は、**契約時に任意設定する購入回数**を 11 回以上に設定することで、CSV 形式でダウンロードが可能になり出力結果で分析を行います。

新規顧客継続推移分析表をダウンロードする

表示されている「新規顧客継続推移分析表」を CSV 形式でダウンロードすることができます。
 ※ご契約時に「任意の継続回数を設定します」。デフォルトは「継続回数 10 回」に設定されています。

ダウンロードの手順

①「新規顧客継続推移ダウンロードボタン」をクリックします

The screenshot shows the 'LTV 分析' (LTV Analysis) interface. The '新規顧客継続推移' (New Customer Continuation Rate) tab is selected. The table displays continuation rates for 10 consecutive periods. A red box highlights the '新規顧客継続推移ダウンロード' (Download New Customer Continuation Rate) button.

新規顧客継続率推移	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	3,097	1,871 60.4%	1,232 65.8%	661 53.7%	284 43%	18 6.3%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年04月	342	209 61.1%	131 62.7%	69 52.7%	25 36.2%	2 8%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年05月	353	208 58.9%	134 64.4%	78 58.2%	29 37.2%	2 6.9%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年06月	344	202 58.7%	130 64.4%	75 57.7%	31 41.3%	1 3.2%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年07月	360	205 56.9%	142 69.3%	67 47.2%	36 53.7%	2 5.6%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年08月	350	205 58.6%	142 69.3%	69 48.6%	37 53.6%	1 2.7%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年09月	335	193 57.6%	145 75.1%	76 52.4%	32 42.1%	3 9.4%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%
2015年10月	338	208 61.5%	147 70.7%	81 55.1%	32 39.5%	1 3.1%	0 0%	0 0%	0 0%	0 0%

「新規顧客継続推移ダウンロードボタン」をクリックします。

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。

The screenshot shows the same interface as above, but with a confirmation dialog box overlaid. The dialog asks '新規顧客継続推移をダウンロードしてもよろしいですか?' (Do you want to download the new customer continuation rate?). A red box highlights the 'Yes' button.

ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします。

③以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください

④ダウンロードした分析結果を確認する。
 ダウンロードした分析結果は下記のように出力されます。

	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	3097	1871	1232	661	284	18	0	0	0	0
		60.40%	65.80%	53.70%	43%	6.30%	0%	0%	0%	0%
2015年4月	342	209	131	69	25	2	0	0	0	0
		61.10%	62.70%	52.70%	36.20%	8%	0%	0%	0%	0%
2015年5月	353	208	134	78	29	2	0	0	0	0
		58.90%	64.40%	58.20%	37.20%	6.90%	0%	0%	0%	0%
2015年6月	344	202	130	75	31	1	0	0	0	0
		58.70%	64.40%	57.70%	41.30%	3.20%	0%	0%	0%	0%
2015年7月	360	205	142	67	36	2	0	0	0	0

	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	3097	1871	1232	661	284	18	0	0	0	0
		60.40%	39.80%	21.30%	9.20%	0.60%	0%	0%	0%	0%
2015年4月	342	209	131	69	25	2	0	0	0	0
		61.10%	38.30%	20.20%	7.30%	0.60%	0%	0%	0%	0%
2015年5月	353	208	134	78	29	2	0	0	0	0
		58.90%	38%	22.10%	8.20%	0.60%	0%	0%	0%	0%
2015年6月	344	202	130	75	31	1	0	0	0	0
		58.70%	37.80%	21.80%	9%	0.30%	0%	0%	0%	0%
2015年7月	360	205	142	67	36	2	0	0	0	0
		56.90%	39.40%	18.60%	10%	0.60%	0%	0%	0%	0%

※「新規顧客継続率推移」、「新規顧客残存率」それぞれ 2015 年 4 月を含む 12 か月分出力されます。

対象者をダウンロードする

「新規顧客継続率推移表の合計」、「新規顧客残存率推移表の合計」のチェックボックスにチェックを入れて、選択したセグメント顧客の属性情報、購入情報を CSV 形式でダウンロードすることができます。

The screenshot shows the software interface with the following elements:

- Navigation tabs: LTV分析, LTV推移, 継続・離脱分析, **新規顧客継続推移**, 購買パターン, 併売パターン
- Filters: 初回購入期間開始月: 2015年04月 ~12カ月, 経過日数(集計期間): 90
- Buttons: 新規顧客継続推移状況を見る, 顧客属性グラフ表示, 対象者ダウンロード, 新規顧客継続推移ダウンロード
- Table 1: 新規顧客継続率推移 (with checkboxes for '合計', '2015年04月', '2015年05月')
- Table 2: 新規顧客残存率推移 (with checkboxes for '合計', '2015年04月', '2015年05月')
- Callout box: チェックボックスにチェックを入れて特定のセグメントを選択

ダウンロードの手順

①ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます。

LTV分析 LTV推移 継続・離脱分析 **新規顧客継続推移** 購買パターン 併売パターン

初回購入期間開始月: 2015年04月 ~12ヵ月
経過日数(集計期間): 90

新規顧客継続推移状況を見る 顧客属性グラフ表示 対象者ダウンロード ↓ 新規顧客継続推移ダウンロード ↓

新規顧客継続率推移

	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	<input type="checkbox"/> 3,097	<input checked="" type="checkbox"/> 1,871	1,232	661	284	18	0	0	0	0
2015年04月	342	209	131	69	25	2	0	0	0	0
2015年05月	353	208	134	78	29	2	0	0	0	0
		60.4%	65.8%	53.7%	43%	6.3%	0%	0%	0%	0%
		61.1%	62.7%	52.7%	36.2%	8%	0%	0%	0%	0%
		58.9%	64.4%	58.2%	37.2%	6.9%	0%	0%	0%	0%

ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスにチェックを入れる

- 対象者の選択は複数選択可能です
ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスを複数選択することで、選択した対象者を一括ダウンロードすることが可能です。

②「対象者ダウンロードボタン」をクリックします。

LTV分析 LTV推移 継続・離脱分析 **新規顧客継続推移** 購買パターン 併売パターン

初回購入期間開始月: 2015年04月 ~12ヵ月
経過日数(集計期間): 90

新規顧客継続推移状況を見る 顧客属性グラフ表示 **対象者ダウンロード ↓** 新規顧客継続推移ダウンロード ↓

新規顧客継続率推移

	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	<input type="checkbox"/> 3,097	<input checked="" type="checkbox"/> 1,871	<input type="checkbox"/> 1,232	<input type="checkbox"/> 661	<input type="checkbox"/> 284	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0
2015年04月	342	209	131	69	25	2	0	0	0	0
2015年05月	353	208	134	78	29	2	0	0	0	0
		60.4%	65.8%	53.7%	43%	6.3%	0%	0%	0%	0%
		61.1%	62.7%	52.7%	36.2%	8%	0%	0%	0%	0%
		58.9%	64.4%	58.2%	37.2%	6.9%	0%	0%	0%	0%

「対象者ダウンロードボタン」をクリック

③ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。



ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします。

④以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください

⑤ダウンロードした分析結果を確認する。
ダウンロードした分析結果は下記のように出力されます。

会員番号	名前(姓)	名前(名)	顧客区分	性別	生年月日	住所	購入日時	累計購入回明細番号	商品カテゴリ	商品	商品備考	商品個数	売上	割引	請求金額	履歴メモ
12345692	鈴木	鈴子	新規	女性	#####	東京都足立#####		1	1	基礎化粧品乳液		1	2000	-160	2160	
12345692	鈴木	鈴子	新規	女性	#####	東京都足立#####		1	2	基礎化粧品美容液		1	2000	-160	2160	
12345692	鈴木	鈴子	リピーター	女性	#####	東京都足立#####		2	1	基礎化粧品高級乳液		1	2000	-160	2160	
12345696	中島	香	新規	女性	#####	東京都足立#####		1	1	基礎化粧品美容液		1	1000	-80	1080	
12345696	中島	香	リピーター	女性	#####	東京都足立#####		2	1	基礎化粧品美容液		1	1000	-80	1080	
12345697	直江	兼続	新規	男性	#####	東京都足立#####		1	1	基礎化粧品美容液		1	1000	-80	1080	
12345697	直江	兼続	リピーター	男性	#####	東京都足立#####		2	1	基礎化粧品高級美容液		1	2000	-160	2160	
12345699	崎山	太郎子	新規	女性	#####	東京都足立#####		1	1	基礎化粧品美容液		1	2000	-160	2160	
12345699	崎山	太郎子	新規	女性	#####	東京都足立#####		1	2	基礎化粧品化粧水		1	2000	-160	2160	
12345699	崎山	太郎子	リピーター	女性	#####	東京都足立#####		2	1	基礎化粧品化粧水		1	1000	-80	1080	
12345701	島村	藤村	新規	男性	#####	東京都足立#####		1	1	基礎化粧品乳液		1	1000	-80	1080	
12345701	島村	藤村	リピーター	男性	#####	東京都足立#####		2	1	基礎化粧品高級乳液		1	2000	-160	2160	
12345706	島田	三代子	新規	女性	#####	東京都足立#####		1	1	基礎化粧品美容液		1	1000	-80	1080	
12345706	島田	三代子	リピーター	女性	#####	東京都足立#####		2	1	基礎化粧品高級美容液		1	2000	-160	2160	

赤線囲み部分がダウンロード項目一覧になります

選択した顧客セグメントの顧客属性をグラフ表示する

グラフ表示したいセグメントにチェックを入れて(最大2つまで)、特定項目をグラフ表示することができます。2つのセグメントにチェックを入れた場合は、2つのグラフを同時に表示して対比を行うことができます。

グラフ表示の手順

① グラフ表示したいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます。

初回購入期間開始月: 2015年04月 ~12カ月
経過日数(集計期間): 90

新規顧客継続推移状況を見る 顧客属性グラフ表示 対象者ダウンロード 新規顧客継続推移ダウンロード

新規顧客継続率推移	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	<input type="checkbox"/> 3,097	<input checked="" type="checkbox"/> 1,871	<input type="checkbox"/> 1,232	<input type="checkbox"/> 661	<input checked="" type="checkbox"/> 284	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0
		60.4%	65.8%	53.7%	43%	6.3%	0%	0%	0%	0%
2015年04月	342	209	131	69	25	2	0	0	0	0
		61.1%	62.7%	52.7%	36.2%	8%	0%	0%	0%	0%
2015年05月	353	208	134	78	29	2	0	0	0	0
		58.9%	64.4%	58.2%	37.2%	6.9%	0%	0%	0%	0%
2015年06月	344	202	130	75	31	1	0	0	0	0
		58.7%	64.4%	57.7%	41.3%	3.2%	0%	0%	0%	0%
2015年07月	360	205	142	67	36	2	0	0	0	0
		56.9%	69.3%	47.2%	53.7%	5.6%	0%	0%	0%	0%
2015年08月	350	205	142	69	37	1	0	0	0	0
		58.6%	69.3%	48.6%	53.6%	2.7%	0%	0%	0%	0%

グラフ表示したいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます

② 「顧客属性グラフ表示ボタン」をクリックします。

初回購入期間開始月: 2015年04月 ~12カ月
経過日数(集計期間): 90

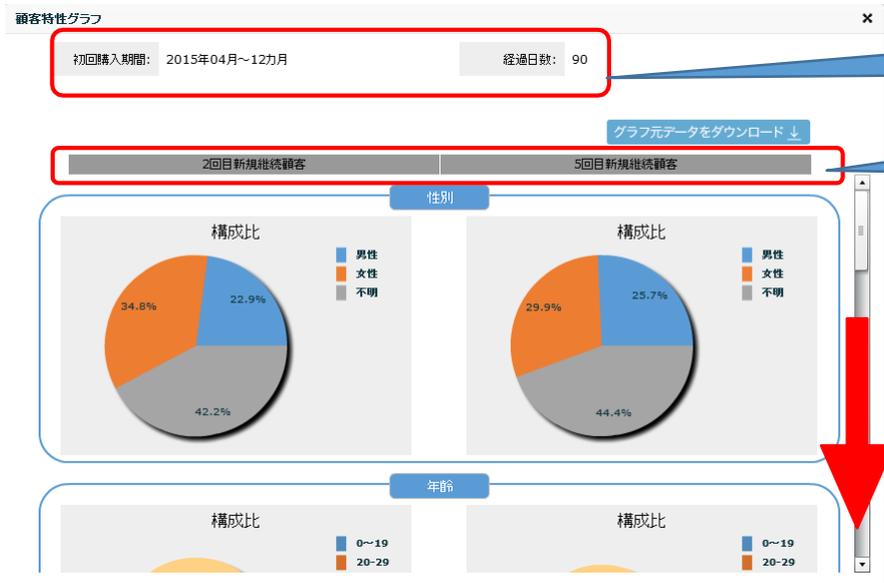
新規顧客継続推移状況を見る 顧客属性グラフ表示 対象者ダウンロード 新規顧客継続推移ダウンロード

新規顧客継続率推移	1回	2回	3回	4回	5回	6回	7回	8回	9回	10回
合計	<input type="checkbox"/> 3,097	<input checked="" type="checkbox"/> 1,871	<input type="checkbox"/> 1,232	<input type="checkbox"/> 661	<input checked="" type="checkbox"/> 284	<input type="checkbox"/> 18	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0	<input type="checkbox"/> 0
		60.4%	65.8%	53.7%	43%	6.3%	0%	0%	0%	0%
2015年04月	342	209	131	69	25	2	0	0	0	0
		61.1%	62.7%	52.7%	36.2%	8%	0%	0%	0%	0%
2015年05月	353	208	134	78	29	2	0	0	0	0
		58.9%	64.4%	58.2%	37.2%	6.9%	0%	0%	0%	0%
2015年06月	344	202	130	75	31	1	0	0	0	0
		58.7%	64.4%	57.7%	41.3%	3.2%	0%	0%	0%	0%
2015年07月	360	205	142	67	36	2	0	0	0	0
		56.9%	69.3%	47.2%	53.7%	5.6%	0%	0%	0%	0%
2015年08月	350	205	142	69	37	1	0	0	0	0
		58.6%	69.3%	48.6%	53.6%	2.7%	0%	0%	0%	0%

「顧客属性グラフ表示ボタン」をクリックします

③ポップアップで顧客属性グラフを表示します。

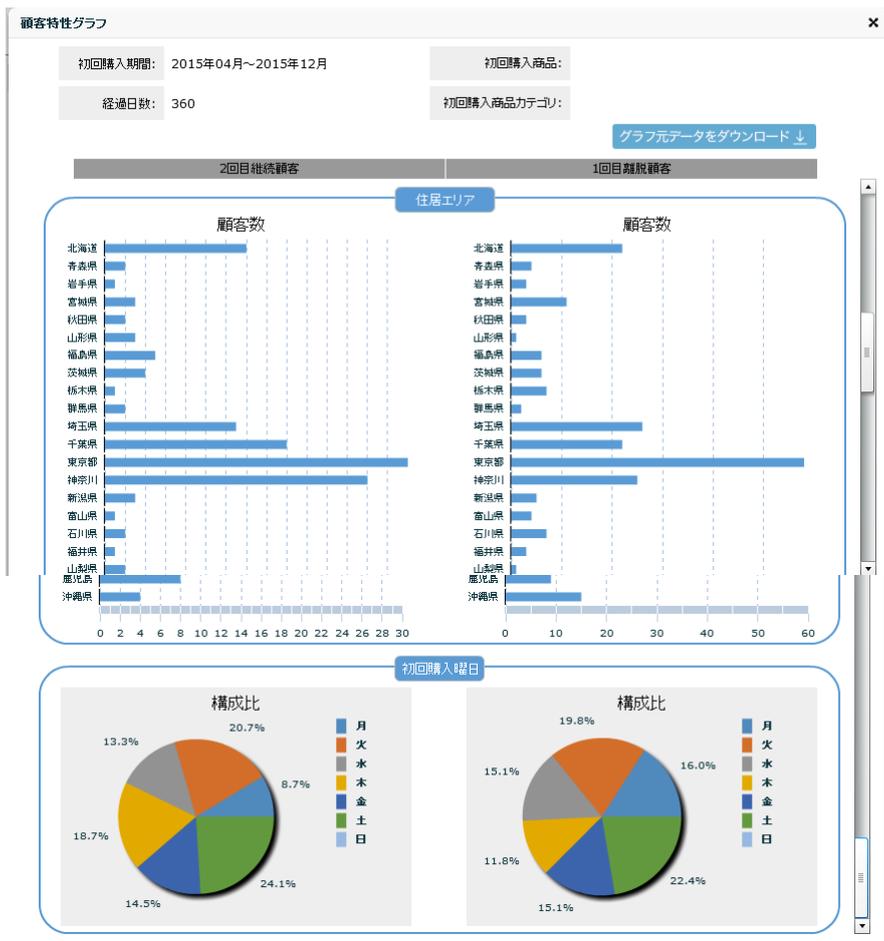
表示項目は、「性別」、「年齢」、「住居エリア」、「初回購入曜日」、「アンケート項目 (任意設定可能なセグメント項目)」になります。



検索条件で設定した条件が表示されます

選択した顧客セグメント名が表示されます

以降、スクロール表示します。



グラフ表示の元データをダウンロードする

グラフ表示している分析結果の元データを CSV 形式でダウンロードすることができます。

ダウンロードの手順

①ポップアップしたグラフ表示画面の「グラフ元データをダウンロードボタン」をクリックします

The screenshot shows the '顧客特性グラフ' (Customer Characteristics Graph) interface. At the top, it displays '初回購入期間: 2015年04月~12カ月' and '経過日数: 90'. Below this, there are two tabs: '2回目新規継続顧客' and '5回目新規継続顧客'. The main area contains four pie charts arranged in a 2x2 grid. The top row is labeled '性別' (Gender) and the bottom row is labeled '年齢' (Age). Each chart shows the composition ratio of three categories: 男性 (Male), 女性 (Female), and 不明 (Unknown). A red box highlights the 'グラフ元データをダウンロード ↓' button in the top right corner. A blue callout bubble points to this button with the text: 「グラフ元データをダウンロードボタン」をクリック

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。

This screenshot shows the same interface as above, but with a confirmation dialog box overlaid in the center. The dialog box contains the text: 「顧客特性グラフをダウンロードしてもよろしいですか?」 (Is it okay to download the customer characteristics graph?). Below the text are two buttons: 'Yes' and 'No'. The 'Yes' button is highlighted with a red box. A blue callout bubble points to the dialog box with the text: ダウンロード確認画面がポップアップします. Another blue callout bubble points to the 'Yes' button with the text: 「YES」をクリックします。

- ③以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください
- ④ダウンロードした分析結果を確認する。
ダウンロードしたグラフ元データの出力は下記のように表示されます。

初回購入期間:	2015年04月～2015年12月				
経過日数:	360				
初回購入商品:					
初回購入商品カテゴリ:					
性別					
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
性別	顧客数	構成比	性別	顧客数	構成比
男性	420	22.70%	男性	446	37.20%
女性	641	34.60%	女性	358	29.80%
不明	790	42.70%	不明	396	33%
合計	1851	100%	合計	1200	100%

年齢					
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
年齢	顧客数	構成比	年齢	顧客数	構成比
0～19	0	0%	0～19	0	0%
20～29	51	3%	20～29	30	3%
30～39	300	16%	30～39	1030	86%
40～49	1200	65%	40～49	70	6%
50～59	200	11%	50～59	40	3%
60～69	70	4%	60～69	20	2%
70～79	0	0%	70～79	0	0%
80～89	0	0%	80～89	0	0%
90～99	0	0%	90～99	0	0%
不明	30	2%	不明	10	1%
合計	1851	100%	合計	1200	100%

住居エリア					
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
都道府県	顧客数	構成比	都道府県	顧客数	構成比
北海道	14	5.50%	北海道	22	4.80%
青森県	2	0.80%	青森県	4	0.90%
岩手県	1	0.40%	岩手県	3	0.70%
宮城県	3	1.20%	宮城県	11	2.40%
秋田県	2	0.80%	秋田県	3	0.70%
山形県	3	1.20%	山形県	1	0.20%
福島県	5	2%	福島県	6	1.30%
茨城県	4	1.60%	茨城県	6	1.30%
栃木県	1	0.40%	栃木県	7	1.50%
群馬県	2	0.80%	群馬県	2	0.40%
埼玉県	13	5.10%	埼玉県	26	5.70%
千葉県	18	7.10%	千葉県	22	4.80%
東京都	30	11.90%	東京都	58	12.60%
初回購入曜日					
2回目継続顧客			1回目離脱顧客		
曜日	顧客数	構成比	曜日	顧客数	構成比
月	269	14.50%	月	169	14.10%
火	260	14%	火	171	14.30%
水	263	14.20%	水	173	14.40%
木	264	14.30%	木	177	14.80%
金	271	14.60%	金	171	14.30%
土	259	14%	土	168	14%
日	265	14.30%	日	171	14.30%
合計	1851	100%	合計	1200	100%

⑤ 購買パターン分析

1 回目に化粧水を購入して、2 回目に美容液を購入、3 回目にファンデーションを購入する購買パターンの売上・顧客数が 1 番多いなど、購買パターンのランキングを見ることによって購買パターンを分析します。

分析の手順

例として、【2015 年 4 月から 2015 年 12 月までの新規顧客の購入で 1 番多く購買された「商品の購買パターン」を分析したい場合】の手順を説明します。

- ① 分析したい新規顧客の初回購入期間 (最長 24 カ月まで) を選択します。
例: 始点【2015 年 04 月】～終点【2015 年 12 月】
- ② 表示パターンで「商品」を選択する (※商品カテゴリを選択した場合は「商品カテゴリ」で購買パターンを表示します)
- ③ 「並べ替え」で「顧客数」を選択します。
- ④ 「購買パターンを見るボタン」をクリックします。

The screenshot shows the '購買パターン' (Purchase Pattern) analysis screen. Callouts point to the following elements:

- Callout 1: Points to the initial purchase date range (2015年04月 ~ 2015年12月) and says: 「分析したい新規顧客の初回購入期間の始点を選択します」 (Select the start point of the initial purchase period for the new customers you want to analyze).
- Callout 2: Points to the end date (2015年12月) and says: 「分析したい新規顧客の初回購入期間の終点を選択します」 (Select the end point of the initial purchase period for the new customers you want to analyze).
- Callout 3: Points to the '表示パターン' (Display Pattern) dropdown menu where '商品' (Product) is selected, and says: 「表示パターンで「顧客数」を選択します」 (Select 'Customer Count' in the display pattern).
- Callout 4: Points to the '購買パターン' (Purchase Pattern) button in the '並べ替え' (Sort) dropdown menu and says: 「「購買パターンを見るボタン」をクリックします」 (Click the 'Purchase Pattern' button).

- 除外商品を選択して集計することが出来ます。
商品に「送料」や「プレゼント」等、購買商品として集計したくない商品が登録されている場合は、「集計したくない商品」を除外して分析することが出来ます。除外設定した商品は「併売パターン分析ページ」に移動しても保持され、「併売パターン分析のページ」では、同じ除外商品が予め選択されています。

<分析手順>

The screenshot shows the '除外商品' (Exclude Product) selection step. A callout points to the '商品選択' (Product Selection) button and says: 「「商品選択ボタン」をクリックして除外商品を選択」 (Click the 'Product Selection' button to select the product to be excluded).

以降の手順は本マニュアル 6 ページから 10 ページの「LTV 分析⇒初回購入商品を絞り込んで分析する」を参照してください。

分析結果の表示

購買パターンを見るボタンの下に分析結果が表示されます。

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

並べ替え: 顧客数

顧客数: 条件選択 クリア

除外商品: 商品選択 クリア

購買パターンを見る 対象者ダウンロード ↓ 購買パターンをダウンロード ↓

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	374	1,122,000
2	S	マスク	美容液	乳液	269	807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	130	390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	114	12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	106	2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	3	9,000

<項目の説明>

- ・順位:「並べ替え」で指定した項目の降順順位
- ・パターン:購買パターンの識別記号
- ・1 回目購入商品:1 回目に購入された商品 (A)
- ・2 回目購入商品:1 回目に商品 (A)を購入して 2 回目に購入された商品 (B)
- ・3 回目購入商品:1 回目に商品 (A)を購入して 2 回目に商品 (B)を購入して 3 回目に購入された商品 (C)
- ・延顧客数:各購買パターンの購買をおこなった顧客数(購買パターンの重複有)
- ・売上:(1回目購入商品単価+2 回目購入商品単価+3 回目購入商品単価)×延顧客数
※商品単価はマスタ登録されている金額

●表示パターンが「商品カテゴリ」を選択した場合の売上計算方法

各購入回数毎のカテゴリ単価は、商品カテゴリに含まれる「0 円以外商品の単価の合計」÷「0 円以外商品の総数」にて算出し、(1 回目購入カテゴリ単価+2 回目購入カテゴリ単価+3 回目購入カテゴリ単価)×延顧客数にて計算します。

分析結果の見方（上記図表の①の場合）

・2015 年 4 月から 2015 年 12 月までに新規獲得した顧客の購買パターンで、1 番多くの顧客に購買された購買パターンは、1 回目に美容液を購入して、2 回目に乳液を購入し、3 回目にリキッドファンデーションを購入するパターン。その延べ顧客数は 374 人で、売上は 1,122,000 円。

顧客を絞り込んで分析する

顧客の属性項目で、対象顧客を絞り込んで分析することが可能です。

分析の手順

①顧客絞込の「条件選択ボタン」をクリックします。

The screenshot shows the 'LTV分析' (LTV Analysis) tab selected. The '顧客絞込' (Customer Filtering) section has the '条件選択' (Condition Selection) button highlighted with a red box. A blue callout bubble points to this button with the text: 「条件選択ボタン」をクリックします (Click the 'Condition Selection' button).

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	<input type="checkbox"/>	374 1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	<input type="checkbox"/>	269 807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	130 390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	114 12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	106 2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	<input type="checkbox"/>	3 9,000

②条件選択画面がポップアップします。

The screenshot shows the '条件選択' (Condition Selection) popup dialog box. It contains the following fields and options:

- 最新購入店舗: ▼選択して下さい
- 性別: 女性 男性 不明
- 年齢: [] ~ []
- 在籍日数: [] ~ []
- 顧客シグマ:
 - 優良顧客
 - 新規顧客
 - 悩み顧客
 - 離反顧客
 - 有望顧客
 - 浮気・不満顧客
 - 浮気予備軍顧客

Buttons: リセット (Reset), 検索 (Search), and a close button (X).

③任意の条件を入力、選択し検索ボタンをクリックして検索条件を確定させます。

●絞込可能な顧客属性項目は下記になります。
 「最新購入店舗」、「性別」、「年齢」、「登録経路」、「在籍日数」、「属性グループ」、「顧客ランキング (RFM 使用許可の場合)」、「CPM 顧客区分 (CPM 使用許可の場合)」

④顧客絞込の条件が表示されます。文字数が多い場合はマウスオーバーすると絞込条件が表示されます。

⑤「購買パターンを見るボタン」をクリックします。

⑥分析結果が表示されます。

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	374	1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	269	807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	130	390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	114	12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	106	2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	3	9,000

分析結果をダウンロードする

LTV 分析画面に表示されている分析結果を CSV 形式でダウンロードすることができます。

ダウンロードの手順

①「購買パターンをダウンロードボタン」をクリックします。

「購買パターンをダウンロードボタン」をクリックします

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	374	1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	269	807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	130	390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	114	12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	106	2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	3	9,000

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。



ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします。

④以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください

⑤ダウンロードした分析結果を確認する。
ダウンロードした分析結果は下記のように出力されます。

初回購入期間:	2015-04~2015-12					
表示パターン:	商品					
並べ替え:	顧客数					
顧客絞込:						
除外商品:						
順位	パターン	1回目購入	2回目購入	3回目購入	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファ	374	1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	269	807,000
3	A	乳液	リキッドファ	化粧水	130	390,000
4	B	乳液	リキッドファ	化粧水	114	12,768,000
5	C	乳液	リキッドファ	化粧水	106	2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファ	3	9,000

対象者をダウンロードする

「購買パターンごとの」のチェックボックスにチェックを入れて、選択したセグメント顧客の属性情報、購入情報を CSV 形式でダウンロードすることができます。

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

並べ替え: 顧客数

顧客絞り込み: 条件選択 クリア

除外商品: 商品選択 クリア

購買パターンを見る 対象者ダウンロード ↓ 購買パターンをダウンロード ↓

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	<input type="checkbox"/>	374 1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	<input type="checkbox"/>	269 807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	130 390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	114 12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	106 2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	<input type="checkbox"/>	3 9,000

チェックボックスにチェックを入れて特定のセグメントを選択

ダウンロードの手順

①ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスにチェックを入れます。

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

並べ替え: 顧客数

顧客絞り込み: 条件選択 クリア

除外商品: 商品選択 クリア

購買パターンを見る 対象者ダウンロード ↓ 購買パターンをダウンロード ↓

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	<input checked="" type="checkbox"/>	374 1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	<input type="checkbox"/>	269 807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	130 390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	114 12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/>	106 2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	<input type="checkbox"/>	3 9,000

ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスにチェックを入れる

- 対象者の選択は複数選択可能です
ダウンロードしたいセグメントのチェックボックスを複数選択することで、選択した対象者を一括ダウンロードすることが可能です。

②「対象者ダウンロードボタン」をクリックします。

The screenshot shows the LTV analysis interface with various filters and a table of purchase patterns. The button '対象者ダウンロード' is highlighted with a red box. Other buttons include '条件選択', 'クリア', '商品選択', and '除外商品'.

順位	パターン	1回目購入商品	2回目購入商品	3回目購入商品	延顧客数	売上
1	J	美容液	乳液	リキッドファンデーション	<input checked="" type="checkbox"/> 374	1,122,000
2	S	マスカラ	美容液	乳液	<input type="checkbox"/> 269	807,000
3	A	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/> 130	390,000
4	B	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/> 114	12,768,000
5	C	乳液	リキッドファンデーション	化粧水	<input type="checkbox"/> 106	2,438,000
6	V	マスカラ	乳液	リキッドファンデーション	<input type="checkbox"/> 3	9,000

「対象者ダウンロードボタン」をクリック

③ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします。

The screenshot shows the same interface as above, but with a confirmation dialog box overlaid on the table. The dialog box asks '対象者をダウンロードしてもよろしいですか?' and has 'Yes' and 'No' buttons. The 'Yes' button is highlighted with a red box.

ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします。

④以降のダウンロードの手順は14ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください

⑤ダウンロードした分析結果を確認する。

ダウンロードした分析結果は下記のように出力されます。

会員番号	名前(姓)	名前(名)	顧客区分	性別	生年月日	購入日時	累計購入回数	明細番号	商品カテゴ	商品	商品備考	商品個数	売上	割引	請求金額	履歴メモ
1026	サンプルデ	4155	新規	女性		#####	1	1	基礎化粧品美容液			1	1000	0	1000	
1026	サンプルデ	4155	リピーター	女性		#####	2	1	基礎化粧品乳液			1	1000	0	1000	
1026	サンプルデ	4155	リピーター	女性		#####	3	1	メイクアップリキッドファンデーション			1	1000	0	1000	
1026	サンプルデ	4155	リピーター	女性		#####	4	1	基礎化粧品化粧水			1	1000	0	1000	
A517	サンプルデ	875	新規	不明		#####	1	1	基礎化粧品美容液			1	1000	0	1000	
A517	サンプルデ	875	リピーター	不明		#####	2	1	基礎化粧品乳液			1	1000	0	1000	
A517	サンプルデ	875	リピーター	不明		#####	3	1	メイクアップリキッドファンデーション			1	1000	0	1000	
A517	サンプルデ	875	リピーター	不明		#####	4	1	基礎化粧品化粧水			1	11000	0	11000	
A518	サンプルデ	876	新規	不明		#####	1	1	基礎化粧品美容液			1	1000	0	1000	
A518	サンプルデ	876	リピーター	不明		#####	2	1	基礎化粧品乳液			1	1000	0	1000	
A518	サンプルデ	876	リピーター	不明		#####	3	1	メイクアップリキッドファンデーション			1	1000	0	1000	
A518	サンプルデ	876	リピーター	不明		#####	4	1	基礎化粧品化粧水			1	11000	0	11000	

赤線囲み部分がダウンロード項目一覧になります

⑥ 併売パターン分析

購入回数ごとに、特定商品と併売されている商品のランキング 1 位から 5 位を見ることによって併売のパターンを分析します。

分析の手順

例として、【2015 年 4 月から 2015 年 12 月までの新規顧客の購入で、「化粧水」と併売されている商品を分析したい場合】の手順を説明します。

① 分析したい新規顧客の初回購入期間 (最長 24 カ月まで) を選択します。

例: 始点【2015 年 04 月】～終点【2015 年 12 月】

② 表示パターンで「商品」を選択する (※商品カテゴリを選択した場合は「商品カテゴリ」で併売パターンを表示します)

分析したい新規顧客の初回購入期間の始点を選択します

分析したい新規顧客の初回購入期間の終点を選択します

表示パターンで「商品」を選択します

③ 「対象商品」で併売の基点商品を選択します。

商品選択ボタンをクリックしてください。

「商品選択ボタン」をクリックします

④商品検索画面がポップアップしますので特定の商品(例:【化粧水】)を選択します。
以降の商品選択手順は本マニュアル 6 ページから 13 ページの「①LTV 分析→初回購入商品を絞り込んで分析する」を参照ください。

カテゴリ名: AND OR
 商品名: AND OR
 商品番号: AND OR
※複数ワードの場合はスペースで区切って入力してください

全ページ選択 1/1頁

商品名	商品番号

「商品検索画面」がポップアップしますので、特定商品を選択します

⑤対象商品(例:【化粧水】)が基点商品として登録されました。
対象商品の件数をマウスオーバーすると登録商品が表示されます。

LTV分析 LTV推移 継続・離脱分析 新規顧客継続推移 購買パターン 併売パターン

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月 顧客級別: 条件選択 クリア

表示パターン: 商品 商品カテゴリ 化粧水 1件

対象商品: 1件

件数マウスオーバーで商品表示

併売パターンをダウンロード

1回目購入時(新規)				
川単位	併売商品	販売数	併売割合	川単位

3回目購入時(リピート)				
割合	川単位	併売商品	販売数	併売割合

対象商品の件数は、選択した商品数を表示します

対象商品の件数をマウスオーバーすると登録商品が表示されます

⑥「併売パターンを見るボタン」をクリックします。

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

対象商品: 1件

併売パターンを見る

併売パターンをダウンロード ↓

1回目購入時(新規)				2回目購入時(リピート)			
順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合

「併売パターンを見るボタン」をクリックします

- 除外商品を選択して集計することが出来ます。
商品に「送料」や「プレゼント」等、併売商品として集計したくない商品が登録されている場合は、「集計したくない商品」を除外して分析することが出来ます。除外設定した商品は「購買パターン分析ページ」に移動しても保持され、「購買パターン分析のページ」では、同じ除外商品が予め選択されています。**※表示パターンがカテゴリの場合も、除外はカテゴリではなく商品を選択します**

<分析手順>

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

除外商品: 1件

商品選択

「商品選択ボタン」をクリックして除外商品を選択

以降の手順は本マニュアル 6 ページから 10 ページの「LTV 分析⇒初回購入商品を絞り込んで分析する」を参照してください。

分析結果の表示

併売パターンを見るボタンの下に分析結果が表示されます。

LTV分析
LTV推移
継続・離脱分析
新規顧客継続推移
購買パターン
併売パターン

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

対象商品: 1件

件数マウスオーバーで商品表示

顧客税込:

除外商品: 1件

条件選択 クリア

商品選択 クリア

併売パターンを見る

併売パターンをダウンロード ↓

1回目購入時(新規)				2回目購入時(リピート)			3回目購入時(リピート)				
順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合
1	乳液A	500	50.0%	1	美容液A	250	50.0%	1	乳液B	160	40.0%
2				2	乳液B	180	36.0%	2	美容液A	140	35.0%
3				3	美容液B	120	24.0%	3	美容液B	100	25.0%
4				4	マスカラ	80	16.0%	4	リキッドファン	80	20.0%
5				5	リキッドファン	50	10.0%	5	口紅	60	15.0%

< 項目の説明 >

- ・1 回目購入時(新規): 対象商品が 1 回目に購入された時
- ・2 回目購入時(リピート): 対象商品が 2 回目に購入された時
- ・3 回目購入時(リピート): 対象商品が 3 回目に購入された時
- ・順位: 対象商品と併売された商品数量の降順順位
- ・併売商品: 対象商品と併売された商品名
- ・販売数: 併売商品が販売された数量
- ・併売割合: 併売商品の販売数量 ÷ 対象商品の販売数量

●表示パターンが「商品カテゴリ」を選択した場合は、カテゴリごとの集計及び表示になります

分析結果の見方（上記図表の①の場合）

・2015年4月から2015年12月までに新規獲得した顧客の併売パターンで、「化粧水(対象商品)」を1回目に購入するときに併売されているのが「乳液A」で、「化粧水」販売数の50%の「乳液A」が売れている。「化粧水(対象商品)」を2回目に購入するときに1番多く併売されているのが「美容液A」で、「化粧水」販売数の50%の「美容液A」が売れている。「化粧水(対象商品)」を3回目に購入するときに1番多く併売されているのが「乳液B」で、化粧水販売数の40%の「乳液B」が売れている。

分析結果をダウンロードする

併売パターン分析画面に表示されている分析結果を CSV 形式でダウンロードすることが出来ます。

ダウンロードの手順

①「併売パターンダウンロードボタン」をクリックします。

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

顧客絞込: 条件選択 クリア

除外商品: 1件 商品選択 クリア

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

対象商品: 1件 商品選択 クリア

併売パターンを見る

併売パターンをダウンロード↓

1回目購入時(新規)				2回目購入時(リピート)				3回目購入時(リピート)			
順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合
1	乳液A	500	50.0%	1	美容液A	250	50.0%	1	乳液B	160	40.0%
2				2	乳液B	180	36.0%	2	美容液A	140	35.0%
3				3	美容液B	120	24.0%	3	美容液B	100	25.0%
4				4	マスカラ	80	16.0%	4	リキッドファン	80	20.0%
5				5	リキッドファン	50	10.0%	5	口紅	60	15.0%

②ダウンロード確認画面がポップアップしますので、「YES」をクリックします

初回購入期間: 2015年04月 ~ 2015年12月

顧客絞込: 条件選択 クリア

除外商品: 1件 商品選択 クリア

表示パターン: 商品 商品カテゴリ

対象商品: 1件 商品選択 クリア

併売パターンを見る

併売パターンをダウンロード↓

併売パターンをダウンロードしてもよろしいですか?

Yes No

ダウンロード確認画面がポップアップします

「YES」をクリックします

③以降のダウンロード手順は本マニュアル 14 ページから 15 ページの「LTV 分析→分析結果をダウンロードする」を参照ください。

④ダウンロードした分析結果を確認する。

ダウンロードした分析結果の出力は下記のように表示されます。

初回購入期間:	2015-04~2015-12										
表示パターン:	商品										
対象商品:	化粧水										
顧客絞込:											
除外商品:											
1回目購入時(新規)			2回目購入時(リピート)				3回目購入時(リピート)				
順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合	順位	併売商品	販売数	併売割合
1	乳液A	500	50.0%	1	美容液A	250	50.0%	1	乳液B	160	40.0%
				2	乳液B	180	36.0%	2	美容液A	140	35.0%
				3	美容液B	120	24.0%	3	美容液B	100	25.0%
				4	マスカラ	80	16.0%	4	リキッドファンデーション	80	20.0%
				5	リキッドファンデーション	50	10.0%	5	口紅	60	15.0%