

24.リード分析

目次

24-1.リード分析	1
24-1-1.引合分析	1
24-1-2.イベント分析	4
24-1-3.コスト分析	7
24-1-4.メール配信分析	10

 補足

- ・ **本マニュアルについて**
顧客深耕 AO の「コンタクト情報」を「商談情報」と記載しております。

24-1.リード分析

24-1-1.引合分析




・ 引合分析とは

引合情報の発生件数の推移をグラフで表示します。商品別・認知ルート別・顧客地域別・イベント分類別・イベント名別の分析が可能です。

引合分析グラフを表示する

1. 左メニューより、「分析」から「引合分析」を選択します。
2. 表示データを選択します。
3. 更に、詳細な条件を指定したい場合、**検索条件を表示** ボタンをクリックします。
※検索条件を閉じる場合は、**検索条件を隠す** ボタンをクリックします。
4. 詳細条件を絞り込み、**表示** ボタンをクリックします。
⇒グラフの見方や明細については、「[引合分析一覧](#)」を参照してください。

項目名称	説明
表示データ	集計項目を選択します。 選択は、合計、商品名、認知ルート、顧客地域、イベント分類、イベント名から選択できます。 折線グラフには上位 20 件が表示されます。 ※合計時は、件数と移動平均の 2 本の折線グラフが表示されます。
基準日	分析対象となる基準日を選択します。【初期値】ログイン日 日付を変更したい場合は、直接テキストボックスを変更するか、  (選択カレンダー) から選択します。
表示期間	表示対象となる期間を「1ヶ月間」「3ヶ月間」「6ヶ月間」「1年間」より選択します。 1ヶ月を選択した場合、基準日から過去1ヶ月分が表示対象となります。

引合分析一覽



番号	名称	説明
1	件数の推移	件数、移動平均を表示します。
2	イベント情報	その期間内に発生したイベントを表示します。
3	折線グラフ凡例	折線グラフで表示している内容を表示します。
4	期間	基準日から指定した期間を表示します。
5	円グラフ 件数の構成比	期間内の引合情報の割合を円グラフで表示します。 上位 20 件以外はその他として合算されます。
6	円グラフ 状態の構成比	集計している引合の状態の割合を円グラフで表示します。
7	表	項目別に引合件数を表示します。 各数値マスのリンクをクリックすると、引合の内訳リストが表示されます。 日付をクリックすると、円グラフが該当日のものに切り替わります

補足

引合分析の表について

各数値マスのリンクをクリックすると、引合の内訳リストが表示されます。

ヘッダーのマス（日付部分）をクリックすると、該当の列のデータで件数の構成比と状態の構成比のグラフが書き換わります。

顧客地域	2/28	29	3/1	2	3	4	5	6	7	8
北海道	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
東北	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
関東	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
首都圏	0	0	0	0	0	27	0	0	0	0

引合情報 ★ テキスト出力 デー

検索条件: (発生日 >= '2016/03/04' かつ <= '2016/03/04') かつ (顧客地域 = '首都圏')

部署 社員

キーワード:

チェックした情報 検索結果すべて

1 - 27 / 27 << 最初へ < 前へ 次へ >> 一覧件数 100 件 ソート

<input type="checkbox"/>	イベント名	顧客名	パーソン	TEL	最大進捗度
<input type="checkbox"/>	20XX年イベントA	大飯産業株式会社	金城 愛/03-XXXX-XXXX	03-XXXX-XXXX	案件化
<input type="checkbox"/>	20XX年イベントA	大飯産業株式会社	三上 郁子/03-XXXX-XXXX	03-XXXX-XXXX	案件化
<input type="checkbox"/>	20XX年イベントA	大飯産業株式会社	大渡 次郎/03-XXXX-XXXX	03-XXXX-XXXX	案件化
<input type="checkbox"/>	20XX年イベントA	株式会社大庄百貨店	大庄 太郎/代表取締役社長/03-XXXX-XXXX	03-XXXX-XXXX	案件化
<input type="checkbox"/>	20XX年イベントA	株式会社NIコンサルティング	河野 亮/03-5781-5525	03-5781-5525	案件化
<input type="checkbox"/>	20XX年イベントA	APP株式会社	鈴木 花子/03-1111-2222	03-1111-2222	案件化

24-1-2. イベント分析

✓ 補足

イベント分析とは

イベントごとあるいは担当者ごとの進捗状況を一覧表示します。

引合件数や費用、さらに Sales Force Assistant シリーズ (SFA) 製品導入の場合は関連する案件の進捗や受注状態まで把握できます。

イベント別、担当者別に全体の費用対効果を視覚的に確認できます。

イベント分析グラフを表示する

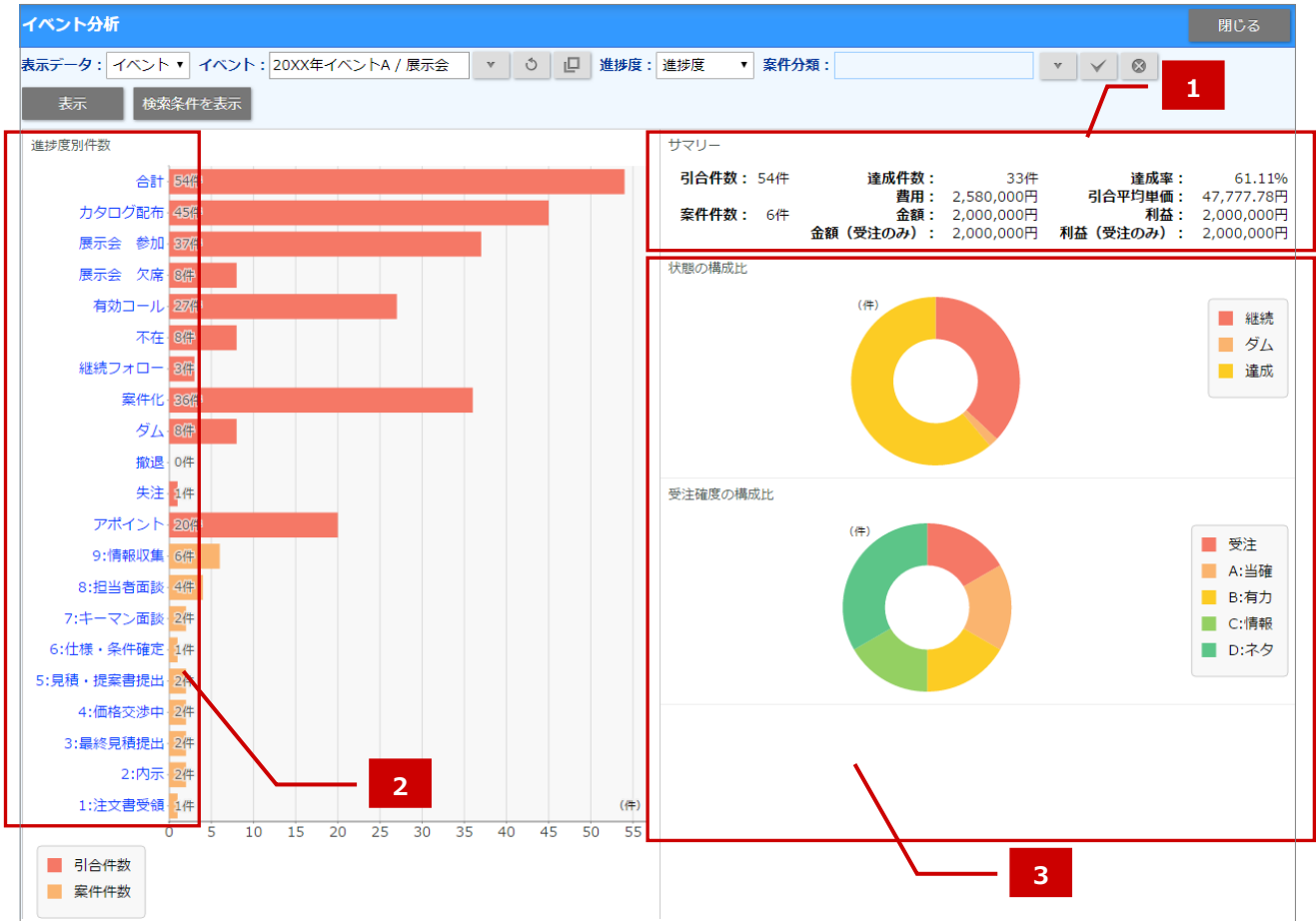
1. 左メニューより、「分析」から「イベント分析」を選択します。
2. 表示データを選択します。
3. 更に、詳細な条件を指定したい場合、**検索条件を表示** ボタンをクリックします。
※検索条件を閉じる場合は、**検索条件を隠す** ボタンをクリックします。
4. 詳細条件を絞り込み、**表示** ボタンをクリックします。

⇒各項目の詳細については、【イベント分析】表示条件項目一覧を参照してください。

⇒グラフの見方については、[「イベント分析一覧」](#)を参照してください。

項目名	説明
表示データ	分析対象を「イベント」または「社員」いずれかを選択し、 入力候補または選択ボタンより選択します。
進捗度	棒グラフを進捗度で集計するか、最大進捗度で集計するかを選択します。
案件分類	※Sales Force Assistant シリーズ (SFA) を導入時している場合のみ表示されます。 表示する案件分類を選択します。

イベント分析一覧




番号	名称	説明
1	サマリー	<p>引合件数：条件に合致する引合の件数を表示します。</p> <p>達成件数：条件に合致する引合のうち、達成した引合の件数を表示します。</p> <p>達成率：達成した引合情報の割合を表示します。</p> <p>費用：イベントに登録されている費用を表示します。 ※表示データ「社員」を選択の場合は表示されません。</p> <p>引合平均単価：1引合あたりの費用を表示します。 ※表示データ「社員」を選択の場合は表示されません。</p> <p>※Sales Force Assistant シリーズ (SFA) を導入時している場合のみ表示されます。</p> <p>案件件数：案件と紐づいた引合が存在する場合のみ表示します。</p> <p>案件金額：紐づいている案件の総金額を表示します。</p> <p>案件利益：紐づいている案件の総利益を表示します。</p> <p>案件金額 (受注のみ)：紐づいている中で受注している案件の総金額を表示します</p> <p>案件利益 (受注のみ)：紐づいている中で受注している案件の総利益を表示します。</p>
2	進捗度	<p>進捗度の件数と割合を表示します。</p> <p>それぞれの進捗度をクリックすると、対象の情報を一覧で表示します。</p>
3	円グラフ	<p>状態の構成比 集計対象の引合の状態の割合の円グラフが表示されます。</p> <p>受注確度の構成比 集計対象の引合に紐づく案件の受注確度の割合の円グラフが表示されます。</p>

✓ 補足

- ・ 配信情報はイベント情報で集計する場合のみ表示されます。
- ・ 紐づいた配信情報の中で、配信済みの情報のみ表示されます。

各配信タイトル、配信日、配信成功件数、開封数、開封率、及び合計が表示されます。

 (URL 一覧を表示) アイコンをクリックすると、メール本文に記載された URL が一覧表示されます。

配信情報ごとに反応状況を確認できます。

※開封数、開封率、URL 一覧表示は、配信サーバーを Sprinkler でメール配信した対象のみ表示されます。

サマリー					
引合件数 :		XX件	達成件数 :		XX件
			達成率 :		XX%
配信情報					
配信タイトル	配信日時	配信成功数	開封数	開封率	
2021/03新製品のお知らせVer.2 	20XX年XX月XX日(X)	XXX通	XXX通	XX.X%	
No.	URL	反応率			
1	XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX https://xxxx/xxx/xxxx.html	XX.X% XX通 (XX回)			



コスト分析とは

イベント（あるいはイベント分類）に対する引合情報の件数と費用を一覧で表示します。

費用対効果を数値で確認することが出来ます。

コスト分析を表示する

1. 左メニューより、「分析」から「コスト分析」を選択します。
2. 表示データを選択します。
3. 更に、詳細な条件を指定したい場合、**検索条件を表示** ボタンをクリックします。
※検索条件を閉じる場合は、**検索条件を隠す** ボタンをクリックします。
4. 詳細条件を絞り込み、**表示** ボタンをクリックします。

項目名	説明
表示データ	分析対象を「イベント分類」または「イベント名」いずれかを選択します。

コスト分析一覧

コスト分析							
表示データ: イベント分類 ▾							
<input type="button" value="表示"/> <input type="button" value="検索条件を表示"/> <input type="button" value="テキスト出力"/>							
1 - 3 / 3 << 最初へ < 前へ 次へ >							
イベント分類	引合件数 (件)	達成 (件)	達成率 (%)	ダム (件)	継続 (件)	費用 (円)	引合平均単価 (円)
展示会	2	0	0	0	2	200,000	100,000
セミナー	1	0	0	0	1	100,000	100,000
メルマガ	4	0	0	0	4	100,000	25,000

番号	名称	説明
1	表示データ	表示データを「イベント分類」「イベント名」から選択します。
2	イベント分類/イベント名	表示データ詳細を表示します。
	引合件数 (件)	イベント (イベント分類) に対して発生した引合情報の総数を表示します。
	達成 (件)	条件に合致する引合情報のうち、達成した引合情報の件数を表示します
	達成率 (%)	引合情報の達成した割合を表示します。
	ダム (件)	条件に合致する引合情報のうち、ダムになった引合情報の件数を表示します
	継続 (件)	条件に合致する引合情報のうち、継続中の引合情報の件数を表示します
	費用 (円)	費用を表示します。イベント情報内に入力された内容が反映されます。
	引合平均単価 (円)	1 件の引合情報当たりの費用を表示します。
	達成単価 (円)	1 件の達成した引合情報当たりの費用を表示します。
	案件件数 (件)	※Sales Force Assistant シリーズを導入時している場合のみ表示されます。 関連する案件情報の総数を表示します。
	金額 (円)	※Sales Force Assistant シリーズを導入時している場合のみ表示されます。 関連する案件情報の金額の合計を表示します。
	利益 (円)	※Sales Force Assistant シリーズを導入時している場合のみ表示されます。 関連する案件情報の利益の合計を表示します。
	金額 (受注のみ) (円)	※Sales Force Assistant シリーズを導入時している場合のみ表示されます。 受注となった案件の金額の合計を表示します。
利益 (受注のみ) (円)	※Sales Force Assistant シリーズを導入時している場合のみ表示されます。 受注となった案件の利益の合計を表示します。	

表示されたデータをテキスト出力する

表示されたデータを出力することができます。

重要

- ・ データの出力には、テキスト出力権限が必要です。
- ・ 出力するファイル形式は、オプション設定画面より選択出来ます。
(Shift-JIS の場合.csv、UTF-8 の場合は.txt になります。)

1. 左メニューより、「分析」から「コスト分析」を選択します。
2. 詳細な条件を指定したい場合、**検索条件を表示** ボタンをクリックします。
※検索条件を閉じる場合は、**検索条件を隠す** ボタンをクリックします。
3. 詳細条件を絞り込み、**表示** ボタンをクリックします。
4. **テキスト出力** ボタンをクリックします。
5. コスト分析ファイルをダウンロードします。

24-1-4.メール配信分析

重要

- 本機能は、Approach DAM Sprinkler オプション契約をしているユーザー様のみ利用することができます。

補足

メール配信分析とは

配信したメールの開封状況や URL のクリック状況を一覧で表示します。

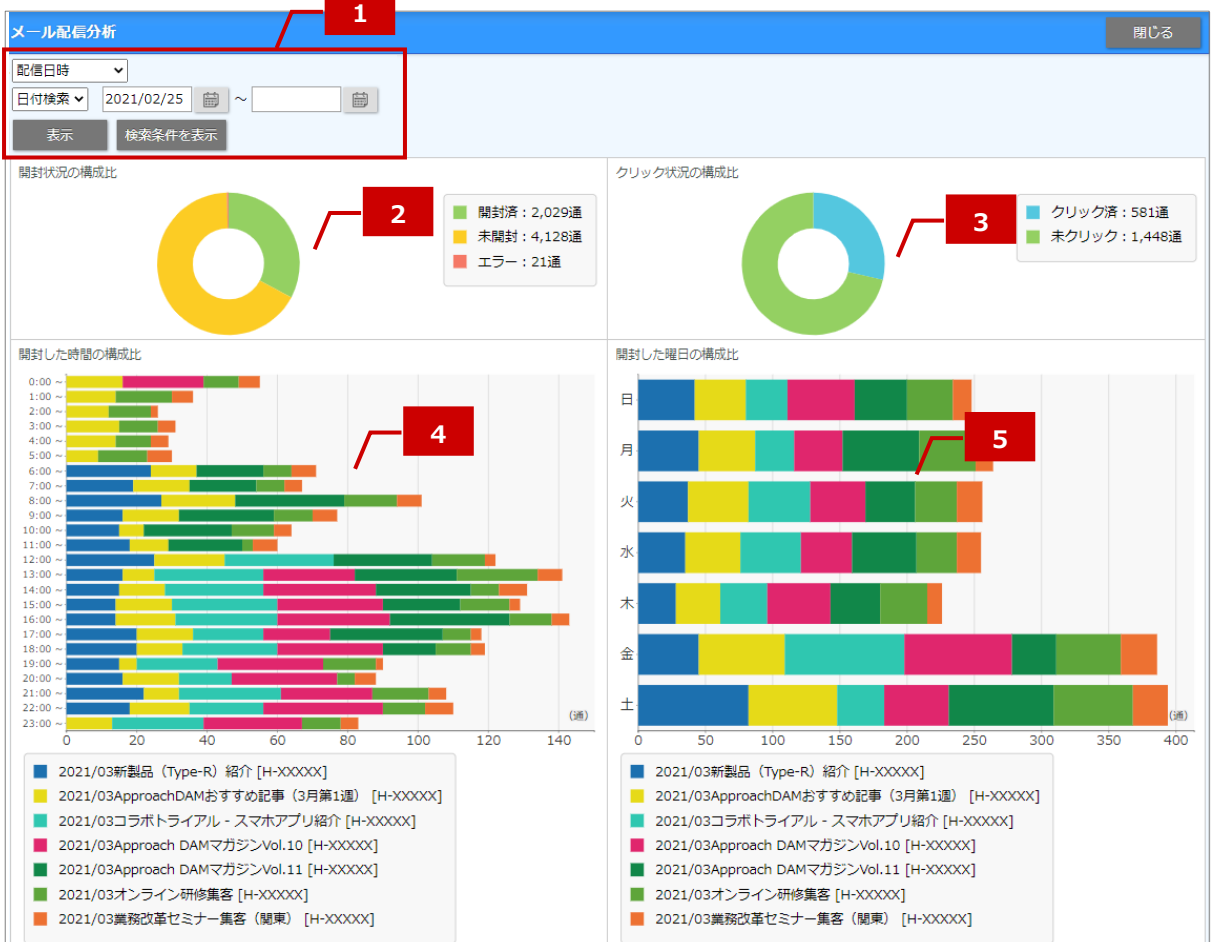
配信情報の反応を数値で確認することが出来ます。

開封率の高かったメールやクリック率が高いメール本文を分析し、配信するメール件名や本文の改善データとしてご活用いただけます。

メール配信分析を表示する

- 左メニューより、「分析」から「メール配信分析」を選択します。
- 表示条件を「配信日時」または「選択：配信情報」から選択します。
- 「配信日時」を選択し、さらに詳細な条件を指定したい場合、**検索条件を表示** ボタンをクリックします。
※検索条件を閉じる場合は、**検索条件を隠す** ボタンをクリックします。
- 詳細条件を絞り込み、**表示** ボタンをクリックします。

メール配信分析一覧



配信情報一覧 1 - 7 / 7 一覧件数: 20 件

配信タイトル	配信日時	配信成功数	開封数	開封率	ユニーククリック数
2021/03オンライン研修集客 【WEB開催】Sales Force Assistantによる営業改革 ～テレワーク時代営業の可視化とは～	2021年2月26日(金) 14:00	794	279	35.1%	83
2021/03Approach DAMおすすめ記事 (3月第1週) Approach DAMマガジンVol.10	2021年2月26日(金) 13:00	990	340	34.3%	106
2021/03Approach DAMマガジンVol.11 Approach DAMマガジンVol.11	2021年2月26日(金) 13:00	988	329	33.3%	108
2021/03ApproachDAMおすすめ記事 (3月第1週) Approach DAMおすすめの記事のご紹介	2021年2月26日(金) 14:00	997	329	33.0%	117
2021/03業務改革セミナー集客 (関東) 業務改革セミナーのご案内	2021年2月26日(金) 14:00	394	128	32.5%	45
2021/03新製品 (Type-R) 紹介 新製品のリリース情報をお知らせいたします	2021年2月26日(金) 13:00	999	314	31.4%	102
2021/03コラボトライアル - スマホアプリ紹介 無料スマートフォンアプリのご紹介	2021年2月26日(金) 12:00	995	310	31.2%	20
合計		6,157	2,029	33.0%	581

1 - 7 / 7 一覧件数: 20 件

反応URL一覧 1 - 10 / 85 一覧件数: 10 件

メール形式	No.	URL	配信タイトル	開封数	ユニーククリック数	反応率	緑クリック数
HTML形式	4	案件管理 案件・ルート・レポートサイクル型営業支援システム 「Sales Force Assistant」シリーズ http://www.salesforce-assistant.com/ksnr/ksnr-15.html	2021/03新製品 (Type-R) 紹介 新製品のリリース情報をお知らせいたします	314	54	17.2%	54
HTML形式	1	納入機器管理 案件・ルート・レポートサイクル型営業支援システム 「Sales Force Assistant」シリーズ http://www.salesforce-assistant.com/ksnr/ksnr-18.html	2021/03新製品 (Type-R) 紹介 新製品のリリース情報をお知らせいたします	314	54	17.2%	54
HTML形式	3	訪問計画 案件・ルート・レポートサイクル型営業支援システム 「Sales Force Assistant」シリーズ http://www.salesforce-assistant.com/ksnr/ksnr-06.html	2021/03新製品 (Type-R) 紹介 新製品のリリース情報をお知らせいたします	314	47	15.0%	47

番号	名称	説明
1	— (表示条件)	配信日時または配信情報から選択します。 ※表示条件を配信日時にする場合、検索期間は2年以内を指定してください。
2	開封状況の構成比	配信したメールの開封状況（未開封、開封済、エラー）がグラフで表示されます。
3	クリック状況の構成比	配信したメールに記載された URL のクリック状況（未クリック、クリック済）がグラフで表示されます。
4	開封した時間の構成比	時間帯別に配信情報ごとの開封状況が表示されます。 メールが開封されやすい時間帯を把握できます。
5	開封した曜日の構成比	曜日別に配信情報ごとの開封状況が表示されます。 メールが開封されやすい曜日を把握できます。
6	配信情報一覧	表示対象の配信情報が一覧表示されます。 項目名をクリックすると昇順/降順を並び替えて表示することができます。
7	反応 URL 一覧	メール本文に記載された URL ごとの反応（クリック状況）が一覧表示されます。 項目名をクリックすると昇順/降順を並び替えて表示することができます。

■用語解説

名称	説明
ユニーククリック数	1回以上クリックされた配信先数（メール数）です。
クリック率	$\text{ユニーククリック数} \div \text{配信成功数}$ の数です。
反応率	$\text{ユニーククリック数} \div \text{開封数}$
総クリック数	合計クリック数です。 同じ URL を複数回クリックした場合、その回数だけ増えます。

○ 商標

本説明書に登場する会社名、製品名は各社の登録商標、商標です。

○ 免責

本説明書に掲載されている手順による操作の結果、ハード機器に万一障害などが発生しても、弊社では一切の責任を負いませんのであらかじめご了承ください。

○ 発行

2022年3月28日 第6版

株式会社 **NI**コンサルティング

サポートデスク

E-mail : support@ni-consul.co.jp Fax : 082-511-2226

営業時間 : 月曜日～金曜日 9:00～12:00、13:00～17:00 (当社休業日、土・日・祝日を除く)