

EC企業向け

KUROCO EC-DashBoard

見るべき指標を一元的に可視化して、
EC売上を伸ばすための素早い意思決定を可能にします。

このような悩みはありませんか？

- 売上アップのための最適な施策を見出したい
- Webアクセスや購買データを、どのように分析すれば良いか分からない
- 分析しようにもデータの収集、整理に時間がかかりすぎてしまう



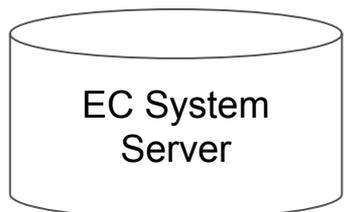
原因は様々ですが、
その多くはデータ管理と分析スキル不足にあります

- 部分最適な施策になってしまったり、効果を正しく計測できない状況になっている
- 扱うデータによってツールが異なり、データの管理がバラバラである
- 見るべき指標や必要な分析が出来るスキルを持った人材が不足している

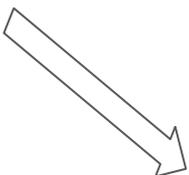


KUROCO EC Dashboard とは

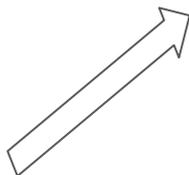
見るべき指標を一元的に可視化、
EC売上を伸ばすための素早い意思決定を可能にします。



- 購買履歴データ
- 商品・顧客マスターデータ



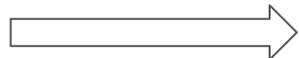
- Webアクセスデータ



- データの収集、統合



- 可視化・分析レポートとしてアウトプット



- 専用のWebアプリケーションを通じて、ダッシュボードを出力



導入によるベネフィット

効果に直結する可視化と分析で、さらなる売上成長に貢献

分析業務の効率化



売上を伸ばすために必要な購買データやアクセスデータの分析にかかる時間を大幅に削減します。実績平均：月50時間→月30分(100分の1)へ！

費用対効果の最大化



実施した施策の効果を常にデータで確認・分析できるため、どの施策が売上に寄与しているのか(費用対効果)を把握できます。

データに基づいた意思決定



データに基づき施策実行・検証・改善を繰り返すことができるため、PDCAを適切に回し、最適な意思決定をすることが可能になります。

20年以上のEC支援実績をもつコンサルタントによるサポートも可能

データの可視化・分析に特化したシンプルな機能

EC Dashboard データ登録 ▶ 分析ダッシュボード マニュアル パスワード変更 ヘルプ ログアウト

データ登録

販売実績データやマスタデータ等、各種データを登録します。

分析ダッシュボード

登録したデータの更新およびダッシュボードのダウンロードを行います。

マニュアル

システムやダッシュボードの利用方法を確認します。

パスワード変更

アカウントのパスワードを変更できます。

ヘルプ

弊社へメールにて問合せをします。

ログアウト

システムからログアウトします。

データ登録

販売実績やマスタ関連、アクセス関連等の各種データをCSVアップロードします

分析ダッシュボード

登録したデータの更新およびダッシュボードのダウンロードを行います

マニュアル

EC-DashBoardの利用やデータ分析における各種マニュアルを確認します

パスワード変更

アカウントのパスワード変更を行います

KUROCO NOTE

New 自社ECサイトからECモールまで、加速するOMO戦略

New 【徹底解説】主要ECプラットフォーム Shopify・BASE・STORESの違いとは？

ロジカルシンキングのやり方とは？問題解決に欠かせない思考法とフレームワーク

ECサイトを制作するときの写真/原稿 8のチェックリスト

クロス集計とは？エクセルのピボットテーブルを使った作り方も解説

正しいデータ分析の手順とは？成果につながる5つのステップ

ECサイトのメルマガ、効果的なタイトルと本文を考える7つのコツ

お知らせ

2022.02.21
【3月24日（木）】「EC-Da

2022.02.21
【3月10日（木）】「EC-DashBoard」の機能・効果セミナー開催のお知らせ

2022.02.10
ECサイト向けのデータマーケティング育成プログラムを推進するためのクラウドファンディングを開始いたしました

2022.02.10
1/18にハワイで行われたPTC（太平洋電気通信協議会）のイノベーション交流会セミナーに登壇しました

2022.02.10
エコノミスト2月8日号に、KUROCO代表 齋藤健太の記事が掲載されました。

可視化・分析レポートの項目（販売実績データ）

顧客軸売上推移

商品軸売上推移

商品分析

新規・継続分析

CPM分析

商品転換率分析

バスケット分析

アクセス分析

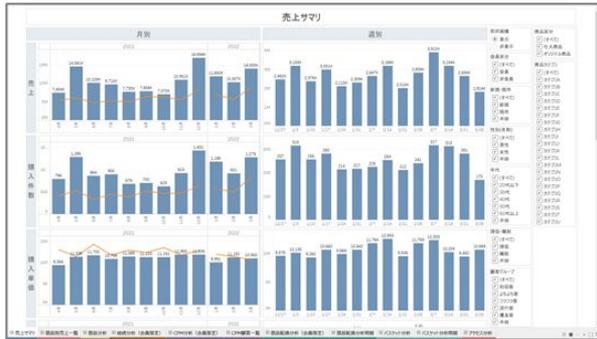
企画分析
(オプション)

ECサイトの売上を伸ばすために必要な分析方法を網羅

可視化・分析レポートの詳細(販売実績データ)

売上サマリ — 顧客軸・商品軸 —	月次と週次に分けて、売上金額、購入件数、購入単価等の推移を顧客軸と商品軸で確認できます。また、それらを会員・非会員、年代、性別、商品カテゴリなどを指定して確認することが可能です。
商品別売上一覧	商品の売上金額を、商品ごとに月次で確認できます。商品分類(プライベートブランド /オリジナル商品 /仕入商品)、キャンペーン企画で売れた商品とそれ以外の商品、商品カテゴリなどを選択して、詳細を確認することが可能です。
商品分析 — 全体 —	直近12ヶ月と直近1ヶ月における商品カテゴリ別の売上構成比を、会員・非会員・合計に分けて確認できます。また、前年度比についても表形式で売上金額を確認することが可能です。会員については、新規・リピーター、性別、年代など詳しく見ることができます。
継続分析 — 会員限定 —	期間内における会員ユーザの初回購入者、2回目、3回目、4回以上の購入者の構成(継続状況)を確認できます。また、性別、年代別での継続状況に加えて、その構成比も確認できます。
CPM分析 — 会員限定 —	会員ユーザを購入金額と利用状況(在籍期間・離脱状況)によって10のグループ(CPMグループ)に分類し、それぞれの会員数の推移を確認することができます。また、グループごとに表形式での確認とダウンロードもできるため、CPMグループ単位で顧客へアプローチすることも可能です。
商品転換分析 — 会員限定 —	ある商品カテゴリを購入した会員ユーザが、その次の購入でどのカテゴリの商品を購入しているか、および次回購入までの期間を確認できます。また、それらを性別、年代、CPMグループなどを指定して確認することが可能です。表形式での一覧表をダウンロードもできるため、顧客セグメント単位で商品アプローチも可能です。
バスケット分析	あるカテゴリの商品を購入したユーザが、その購入においてどのカテゴリの商品を一緒に購入しているかを確認できます。また、それらを直近12ヶ月・直近1ヶ月、会員・非会員、年代別、性別、CPMグループごとに確認することが可能です。一覧を表形式でダウンロードも出来るので、顧客セグメントやレコメンド施策のリストとして活用できます。
アクセス分析	ECサイトへの流入ユーザ数と購入率(CVR)、および流入経路別のユーザ数について、月次推移を確認できます。流入ユーザ、商品閲覧ユーザ、カート訪問ユーザ、実購買ユーザそれぞれの数値状況から、CVRを向上させる上で何をすべきなのかに繋がります。
企画・キャンペーン分析 (オプション)	企画商品とそれ以外の通常商品について、月次・週次に分けて、売上金額推移と売上構成比を確認できます。また、それらを会員・非会員、性別、年代別、企画の目的別に確認することも可能です。企画別の詳細を表形式でレポート可能です。

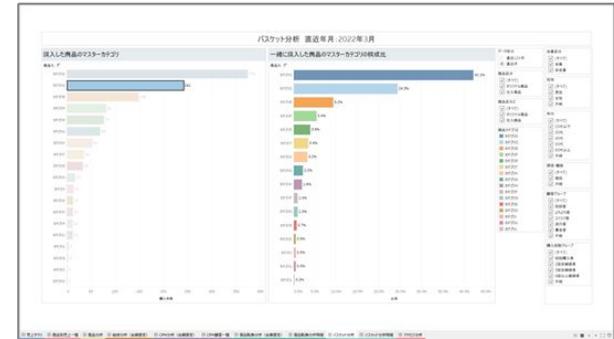
可視化・分析レポートの一部(販売実績データ)



顧客軸売上推移分析



商品分析



バスケット分析



CPM分析



商品転換分析



アクセス分析

各レポート結果の一覧表(顧客一覧、商品一覧等)も抽出できるため、特定会員へのメール配信やECサイト上の商品展開など、データに基づいて様々な施策を実施することが可能です。

可視化・分析レポートの項目 (Webアクセスデータ)

主要KPI分析

ページ評価

参照元/メディア分析

曜日・時間帯分析

新規・リピーター分析

デバイス分析

OS (Android/iOS) 分析

集客チャネル分析

ECサイトの全体像を把握して、集客課題やボトルネックを発見

可視化・分析レポートの詳細(Webアクセスデータ)

eコマース・商品サマリ	eコマースサマリでは、Google Analyticsのデータをもとに、ユーザやセッションなどの主要指標、商品の販売状況、ランディングページの評価、参照メディア別収益、チャンネル別サマリについて、概要を確認できます。商品サマリでは、収益推移や商品の販売状況について、チャンネルや参照メディア、デバイスカテゴリなどの条件別に確認できます。
オーディエンス・集客・行動サマリ	オーディエンスサマリでは、ユーザに関する主要指標(セッションや直帰率など)、新規とりピーター、地域、属性、デバイスの概要を確認できます。集客サマリでは上位チャンネルや参照元メディアについて、行動サマリでは、ユーザ行動の指標、上位ページなどについて、概要を確認できます。
ページの評価・ランディングページの評価	ページの評価では、ページ単位のPV、訪問数、滞在時間などについて、階層別やページ指定で確認できます。ランディングページの評価では、コンバージョン率とセッションをもとにした「評価マップ」に加えて、流入ページごとにユーザ数、直帰率、収益などを確認できます。
主要KPI月次推移	主要KPI月次推移では、主要KPI(ユーザ数、セッション数、直帰率、平均セッション時間、コンバージョン率、平均注文金額、収益など)の月次推移を、期間を指定して確認できます。また、デフォルトチャンネルグループ別、参照元メディア別、デバイスカテゴリ別に確認することが可能です。
主要KPI日次推移・日次推移チャート	主要KPI日次推移・日次推移チャートでは、前ページの内容を日次で確認することができます。
曜日時間帯別サマリ・新規/リピーター別月次推移	曜日時間帯別サマリでは、曜日別・時間帯別のセッション、コンバージョン率、収益、トランザクション数を確認できます。新規ユーザー別月次推移では、新規ユーザーとリピーターに分けて、ユーザ数、セッション、コンバージョン率、収益、トランザクション数の月次推移を確認できます。また、上記それぞれについて、デフォルトチャンネル、参照元メディア、デバイスカテゴリなど様々な条件指定が可能です。
デバイス別月次推移・Android/iOS別月次推移	デバイス別月次推移では、デバイスごとに、ユーザ数、セッション、コンバージョン率、収益、トランザクション数の月次推移を確認できます。Android/iOS別月次推移では、同じ内容をAndroid・iOS別に確認することができます。
集客チャンネル別月次推移・参照元/メディア別月次推移	集客チャンネル別月次推移では、デフォルトチャンネルごとのセッション数と収益の月次推移を表形式で確認できます。参照元メディア別月次推移では、参照元メディアごとのセッション数と収益の月次推移を表形式で確認できます。また、上記それぞれについて、期間、デバイスカテゴリ、キャンペーンなどの条件指定が可能です。
集客チャンネル別、参照元/メディア別日次推移(セッション・CV)	集客チャンネル別、および参照元メディア別のセッション数とV(収益)について、日次推移での確認が可能です。

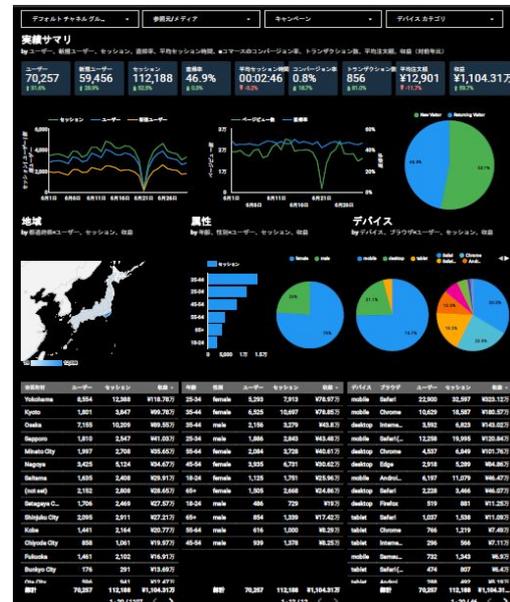
可視化・分析レポートの一部(アクセス関連データ)



Eコマースサマリ



主要KPI分析



オーディエンスサマリ

可視化サービスとしての立ち位置

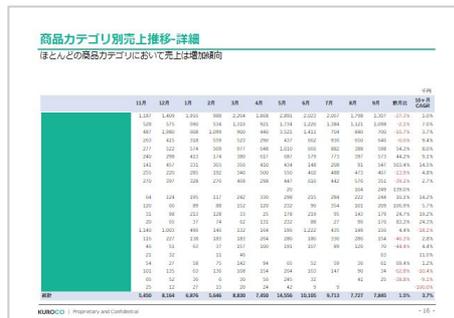
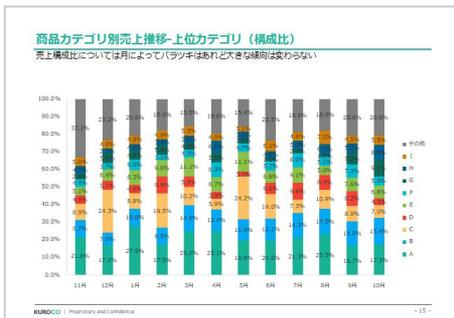
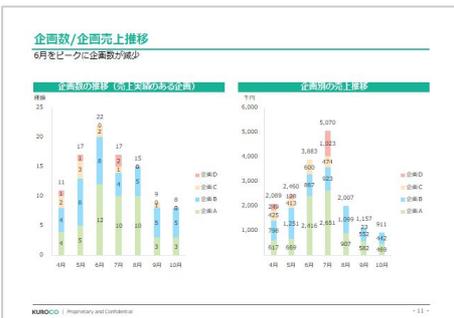
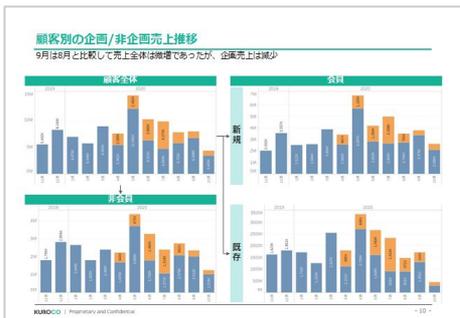
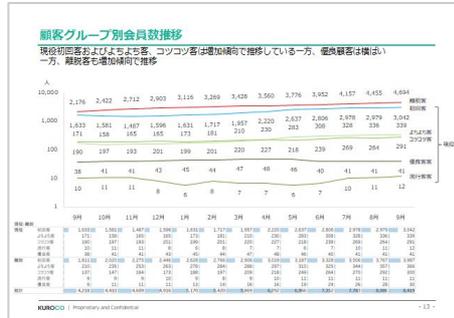
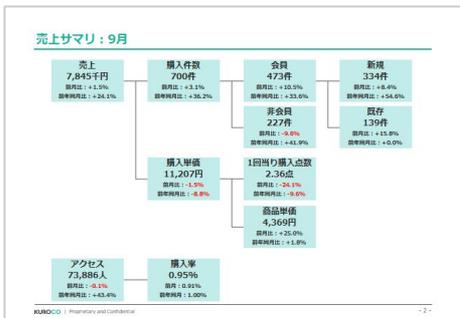


他社比較

他社比較表		KUROCO EC Dashboard	U 社	A 社	F 社
動作環境		Tableau (Windows、Macともに対応)	Webブラウザ (Google Chrome 他)	Webブラウザ (Google Chrome 他)	Webブラウザ (Google Chrome 他)
取り込み可能な データソース		Google Analytics / EC購買・顧客 データ / EC商品データ / 大手通販サ イトの受注データにも対応 / その他独 自のデータソースの取り込みも可能	Google Analytics / 各種アクセス解 析ツール / ECカート / POSデータ	Google Analytics	Google Analytics / Google Search Console
対象規模		小～中規模	中～大規模	中～大規模	小～中規模
サポート		利用サポート / 月次分析レポート / マーケティング施策へのアドバイス / リモートでの個別相談 他	初期設定サポート / 設定代行	改善提案 / 月次レポート	チャットサポート
特徴・強み		<ul style="list-style-type: none"> ● 基本的な分析、可視化が完了したアウトプット ● 分析ノウハウが不要 ● 顧客、購買データに特化した分析と可視化 ● 各ECサイトに合わせた可視化 / 分析内容のカスタマイズ ● コンサルタントによる独自の月次分析レポート付き 	<ul style="list-style-type: none"> ● 様々な切り口での分析、可視化が可能 ● CRM機能付き 	<ul style="list-style-type: none"> ● 独自のUI操作が可能なサイト内導線改善ツール ● HTMLを読み込んで、各ページのデザイン修正の示唆を得ることも可能 ● 画面デザイン解析 / 検索キーワード解析機能付き 	<ul style="list-style-type: none"> ● Google Analyticsの様々なレポート作成を自動化できる
価格	初期費用	0円～	40万円～	なし	なし
	月額費用	1.5万円～	50万円程度～	4万円～	数万円～

コンサルティングノウハウを詰め込んだ月次レポートの提供

弊社でもEC-DashBoardを使いデータ分析をし、その分析結果を毎月レポートティングします



客観的な分析結果に基づいた課題の抽出、改善提案も含めたレポートを毎月ご提供します。

このような方に特にお勧めのダッシュボード

- **バラバラになっているWebアクセスデータや購買データを、とりあえず一元的に見える化して把握したい**
- **最低限見るべき指標の確認、分析にかかる時間を限りなく減らしたい**
- **これからEC・ネットショップを伸ばしていきたいが、担当者を置いたばかりで経験者がいない**



導入までの流れ

約1ヶ月で、分析のための作業時間がほぼゼロに

ステップ	実施事項	期間	貴社	弊社
相談・ヒアリング	お問い合わせ頂いた内容をもとに、貴社のご状況や課題などをヒアリングします。	約1週間	✓	✓
導入設計・構築	ヒアリング内容をもとに状況課題を整理して、貴社向けの可視化・分析レポート環境の設計および構築を行います。 ※カスタマイズ要件により、期間は変わります。	約2週間～		✓
データ登録 レポート提供開始	販売関連データの初回アップロードと、Googleアナリティクス連携を行い、動作を確認します。問題なければ、レポート提供開始となります。	約1週間	✓	
改善・分析支援	操作方法や分析レポートの見方、施策立案への活用などをサポートします。弊社による施策実行支援も可能です。	随時	✓	✓

プラン・料金体系

		ライト	スタンダード	エキスパート	
初期費用/ 内容	基本料金	無料		35万円 <small>(登録するデータフォーマットを貴社に合わせるためのカスタマイズ費用)</small>	
	販売データの可視化 <small>(Tableauダッシュボード)</small>	○ <small>(弊社指定の可視化内容)</small>		○ <small>(弊社指定の可視化内容をベースにTableau内修正は基本料金内で可能)</small>	
	アクセスデータの可視化 <small>(Googleデータポータル)</small>	○			
	Tableauダッシュボード内修正	不可	○ <small>(フィルタの追加や項目名の修正など無料で可能)</small>		
	Tableauダッシュボードの可視化 内容追加/データベース修正	不可	○ <small>(可視化内容や計算ロジックによって1項目当たり5万円～費用がかかります)</small>		
	データ加工ファイル作成	オプション【1回:3万円】 <small>(貴社データフォーマットから指定のデータフォーマットに変換するためのエクセルファイルの作成)</small>		— <small>(登録するデータフォーマットを貴社に合わせるため不要)</small>	
	利用マニュアル	○			
月額費用	基本料金	月額: 1.5万円	月額: 5万円		
	システム保守・メンテナンス	○			
	Tableauダッシュボード内修正	不可	○ <small>(フィルタの追加や項目名の修正など無料で可能)</small>		
	Tableauダッシュボードの可視化 内容追加/データベース修正	不可	○ <small>(可視化内容や計算ロジックによって1項目当たり5万円～費用がかかります)</small>		
	月次レポート	無し	○ <small>(1ヶ月の結果をもとに、弊社コンサルタントがコメントを追加した分析レポートを送ります。また、売上を上げるための施策や分析方法についての相談がメールでいつでも可能です)</small>		
	データ更新サポート <small>(弊社にて週1回データ更新作業を代行)</small>	オプション【月額:3万円】			
	月次コンサルティング <small>(原則オンライン形式)</small>	オプション【料金は実施内容によって変動しますので、お問合せください。】			
期間	6ヶ月～				

※ 代理店様・パートナー様向けにOEM提供も可能です。計算ロジックやダッシュボードの内容もカスタマイズしたオリジナルシステムを提供できます。

※ ECサイトの構築や運用支援など、トータルでのコンサルティング支援も可能です。

EC-DashBoardは「IT導入補助金2022」対象サービスです

IT導入補助金2022 とは？

- 独立行政法人中小企業基盤整備機構より採択された、中小企業・小規模事業者のみなさまがITツール導入に活用いただける補助金制度
- 費用の1/2の補助が可能
- 弊社(IT導入支援事業者)が申請・手続きをサポート

※ EC-DashBoardは 通常枠 での補助対象となります

※ IT導入補助金2022の詳細は[こちら](#)(IT導入補助金2022サイトが開きます)



FAQ・よくあるご質問

Q. Webブラウザからダッシュボードの閲覧は可能ですか？

現在はWebブラウザのマイページからダッシュボードをダウンロードする仕様となっています。今後、対応を検討していく予定です。

Q. 対応しているOSやデバイスについて教えてください

PCについてはWindows、Macともに対応しています。今後、他デバイス対応も検討していく予定です。

Q. 対応可能なECカートシステムは何ですか？

CSV形式でのデータ抽出が可能なカートシステムであれば対応可能です。独自ドメインサイトだけでなく楽天やAmazonといったモール型のサイトも対応可能です。

Q. 対応しているアクセス解析ツールについて教えてください

現在はGoogle Analyticsのみとなります。今後、各種Webアクセス解析ツールへの対応を検討しています。

Q. Tableau以外のBIツールでの閲覧は可能ですか？

現在は、販売データに関してはTableau、アクセスデータに関してはGoogleデータポータルでの可視化となります。

Q. 導入後、定期的なデータの登録やアップロードは必要ですか？

ご利用ユーザー様にアップロードをしていただく仕様となっています。自動連携はオプションとなります。弊社にてデータ登録・アップロードの代行も承っております。

Q. 利用人数の上限や権限管理は可能ですか？

管理画面よりユーザー登録や権限管理が可能です。

Q. 自社ECサイトへ導入可否はどのようにすれば分かりますか？

カートに蓄積されている販売実績ローデータ、顧客マスターデータ、商品マスターデータが取得出来れば、どのようなECサイトでも導入可能です。

Q. レポート内容の改修やカスタマイズはどこまで可能ですか？

フルカスタマイズプランでは貴社に合わせたダッシュボードを設計します。ライト、スタンダードプランの場合でも、部分的にカスタマイズが可能です。

ビジネスと**データ**をつなげ、あらゆる**問題解決**をサポート

KUROCO 株式会社

【代表取締役】

齋藤健太

【事業内容】

- データ分析、活用支援
- データ分析・可視化基盤の構築
- 実践的データ分析研修

【連絡先】

Tel: 045-577-0816 Mail: info@kuroco.team

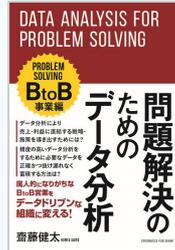
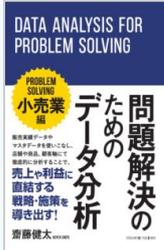


データ分析とマーケティングのスペシャリスト集団



齋藤健太 代表取締役

慶応義塾大学理工学部卒業後、株式会社船井総合研究所に入社。主に中堅規模(数百億)以上の企業をメインクライアントとしたプロジェクトに従事。化粧品メーカや卸・リテール業界など、幅広い業種において、中期経営計画策定やマーケティング戦略の構築、M&Aにおけるビジネスデューデリジェンス等の実績を有する。独立後も製造業や小売業、サービス業に至るまで大小様々な企業の課題発見に従事、成果を上げる。特にデータ分析においては、複数のコンサルファームにもアサインされる実力を有する。その他、AI関連スタートアップや教育関連企業からもデータ分析支援の依頼を数多く受けている。2013年9月にクロスメディア・パブリッシングより「問題解決のためのデータ分析」を出版(2019年2月に新装版を出版)。教育プラットフォーム Udemy で展開しているオンライン講座(「ビジネスの現場で使えるデータ分析」、他)の受講者数は1万名を超える。2020年10月 KUROCO 株式会社を設立、現在に至る。



土居建人 パートナー (株式会社オフィス・ケント・ドイ代表取締役)

P&Gでブランドマネージャー、マーケティングディレクター(日本、中国)、グローバル・マーケティングディレクター(イギリス、スイス)を務めた後、ボーダフォン日本法人(現ソフトバンクモバイル)執行役員常務マーケティング統括、ソニー・ピクチャーズ・エンターテインメント上級副社長・ホームエンターテインメント部門日本代表を歴任。その後、リーバイ・ストラウス・ジャパン代表取締役社長を経て、トリンプ・インターナショナル・ジャパン代表取締役社長を歴任。2018年2月、オフィス・ケント・ドイ設立。

その他支援メンバーの経歴例

EC支援スペシャリスト

BtoB/BtoC向けITソフトウェア開発ベンダー、GMOインターネット、国内 Web マーケティング会社を経て現職。コスメ・サプリ・健康食品ブランド、アパレルメーカー、小売等で、EC戦略やチャネル戦略に携わる。One To One 対応としては、購入履歴 / 行動分析を元にサイト構造見直しやソリューション活用した機能拡張。広告展開や個別アプローチ改善。MDや商品展開の改善。上記に関わるオペレーション改善など EC サービス事業支援分野においての実績と知見を有する。

専門紙への寄稿、各種セミナー登壇実績など多数



織研新聞への寄稿

ファッションビジネス専門紙「織研新聞」へ、データ分析に関するテーマで計12回の寄稿実績

週刊粧業への寄稿

化粧品業界専門紙「週刊粧業」へ、マーケティング関連テーマで約2年に渡って寄稿実績

その他

エコノミスト

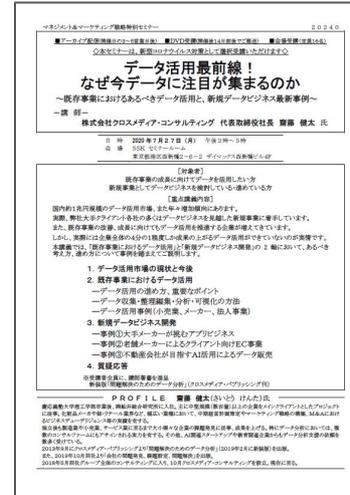
アエラストイルマガジン

週刊ホテルレストラン

AirREGIマガジン

LIMO

等



SSK主催セミナーへの登壇

年間400以上、世界のオピニオンリーダー招聘セミナーも実施するSSKにて、データ活用に関するセミナーを複数回実施

早稲田エクステンションセンターでの講義開催

ビジネスパーソン向けのスキルアップ講座を展開する早稲田大学エクステンションセンターにて、マーケティングおよびデータ分析における10回講義を開催

その他

長野県経営者会で経営者向け講演

明治大学理工学部にて毎年講義

瀬戸内エリア観光業向け講演

PTC(太平洋電気通信評議会)イノベーション

セミナー

等

【窓口】

本資料につきまして、ご興味ある方、ご質問等ある方は
お気軽にお問い合わせください。

相談窓口担当：齋藤

TEL：045-577-0816

Mail：info@kuroco.team

お問い合わせURL：https://form.k3r.jp/cm_consulting/contact