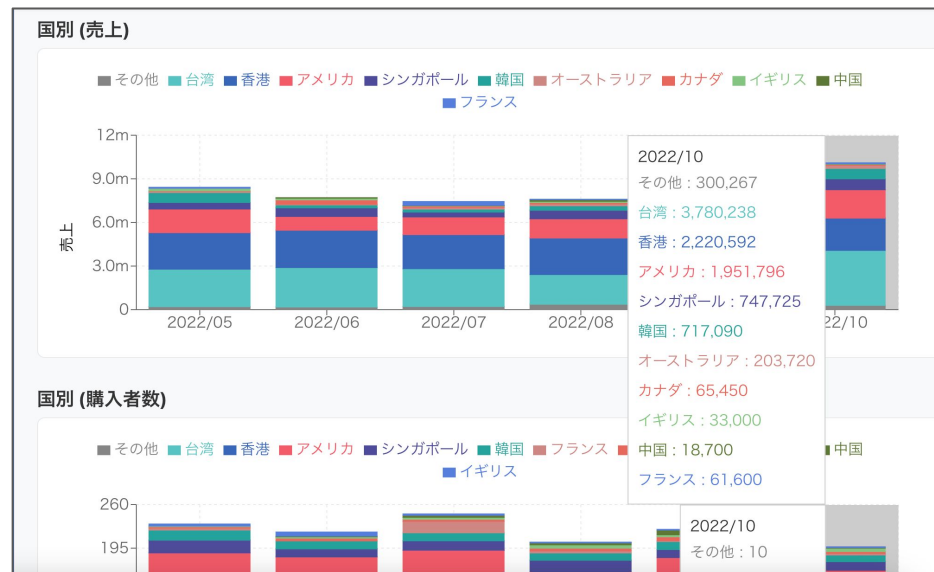


ダッシュボード機能①_海外販売実績サマリ

月次または週次で実績サマリの確認が可能です。



実績サマリ確認可能項目

全体推移	売上/注文件数/注文単価/購入者数/新規既存比率
国別推移	売上/注文件数
購入者数分類	年代別/性別

ダッシュボード機能②_購入実績詳細エクスポート

注文ごとの詳細を確認したい場合、
期間内の注文詳細データを **CSVでダウンロード**が可能です。
※途中からダッシュボードを利用した場合も過去データの参照が可能

・CSVダウンロード確認可能項目

STGテスト(stc)

購入詳細エクスポート

購入日・貴社サイト注文番号・ユーザー区分・国・性別・年代・商品名・数量・金額を入れた購入詳細をCSVでエクスポートできます。
なお最長の出力期間は1年間とさせていただきます。

出力期間 から まで

エクスポート

💡 データの見方について

購入日	ユーザーから注文受領後、貴社サイトにて購入手続きを行った日を指します。
ID	各ユーザーにユニークで付与されたIDです。 (Buyee側で付与する会員番号を匿名化させた文字列を使用しています。)
Buyee注文番号	ユーザーからBuyeeへ注文が入った際の注文番号です。貴社サイトでの注文番号では無いことをご注意ください。

期間指定

購入日	ユーザーから注文受領後、貴社サイトにて購入手続きを行った日を指します
ユニークID	Buyee側で付与する会員番号を匿名化させた文字列を使用しています。
注文番号	貴社サイトでの注文番号ではなく、Buyeeが付与する注文番号となります。
注文情報	注文された商品の 商品名・数量・金額 を確認できます。
ユーザー属性	ユーザーがBuyeeで会員登録時に登録した 国、言語、性別、年齢 を確認できます。
ユーザー区分	新規/既存 区分となり、貴社サイトで過去購入したことがあるのかを確認できます。

国を決める



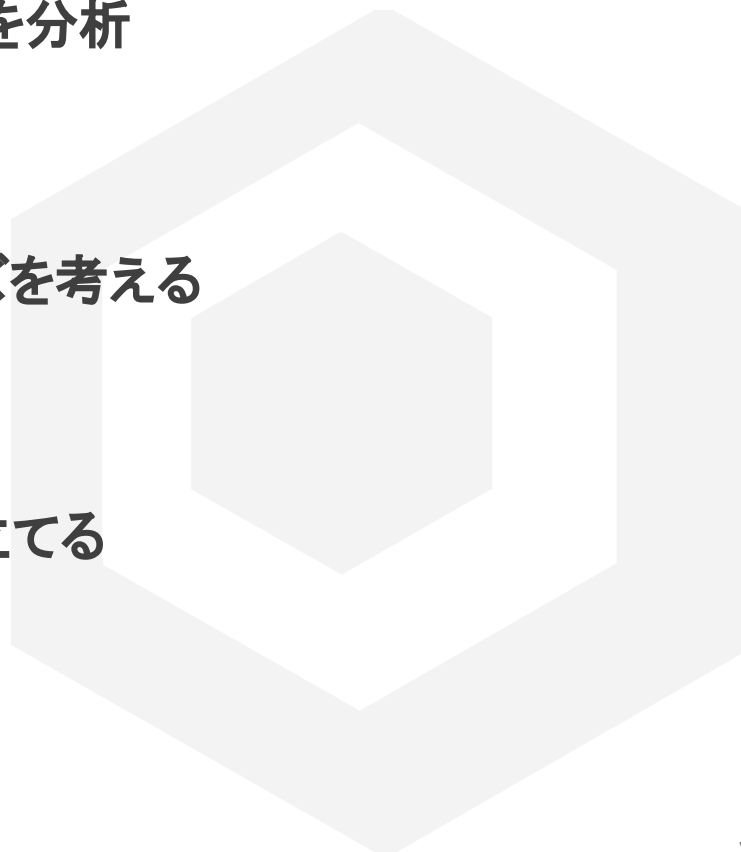
売れているセグメントを分析



セグメントの特徴とニーズを考える



ターゲットの仮説を立てる



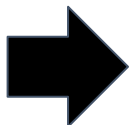
広告を配信する国を選ぶ。

過去海外マーケティング事例:

自社注力地域:

ダッシュボード(ユーザーが多い地域):

その他:



国:

ダッシュボードでセグメントを絞り、一言でまとめる。

より多いセグメントから順に絞る。

性別:

年齢:

商品:

購入金額、数量:



XXX

例

性別: 女性7割くらい
年齢: 30~40代で6、7割
商品: 特に特徴はない、しいて言うなら機能性訴求のものが多め
購入金額、数量: 5000~6000円くらい、そこそこ高い



30~40代女性で人気商品の傾向はないが客単価6千円くらい

性別: あまり特徴はない、若干男性の方が多い
年齢: 20代が多い
商品: 限定販売のアニメグッズがとても多い
購入金額、数量: まとめ買いしている人もそこそこいる



限定アニメグッズを買う20代男女

特徴がない場合→国内で人気のセグメントを軸に考える

セグメントの行動・関心と商品を買う理由を考える。

行動・関心: (ファッションが好き、2児の母で小学生の娘の生活用品探してる、など)

購入理由: (日本に旅行して買ったときに気に入った、健康にいい、など)

Work4.仮説設定(5分+10分)

これまでの情報を整理し、ターゲット仮説をたてる。
(必ず3つである必要はない。)

①

国:

年齢:

性別:

商品:

行動関心:

購入理由:

訴求文言:

②

国:

年齢:

性別:

商品:

行動関心:

購入理由:

訴求文言:

③

国:

年齢:

性別:

商品:

行動関心:

購入理由:

訴求文言: