



Cross Q&A



PLAN . Analytics

機能紹介

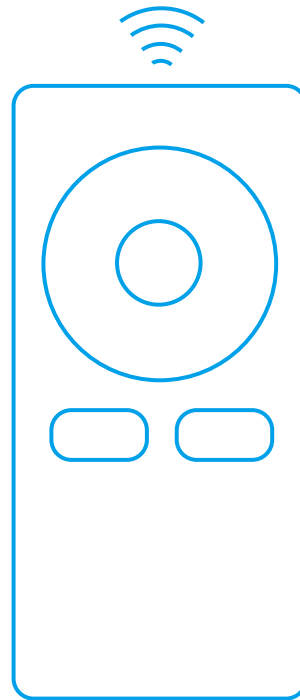
ver 2.03

CELLANT



Simple is Best

本当に必要な機能だけ



無駄をそぎ落とし 売上に貢献する機能を厳選。
そして ひたすら磨き上げています。



使える機能がたくさんあります

シンプルに仕上げていますが、その機能は低スペックではありません。



ユーザーがわかる

会員はもちろん、ゲストユーザーまで一人ひとりをトラッキングして見える化します。



集客がわかる

流入元別に訪問者一人ひとりを個別に計測して効果測定を行うことができます。



ABテストができる

メールではリエイティブ別にABテストを実施できます。



離脱候補者がわかる

そろそろ離脱しそうな会員を特定して離脱防止フォローを実施できます。



行動がみえる

アクションファネルを使って離脱ポイントを特定。改善に役立てましょう。



"今"がわかる

リアルタイムダッシュボードで"今日"と今現在"をチェックできます。



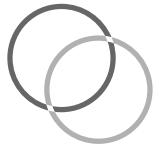
機能の特徴

1. ユーザーの深掘り (ユーザー1人1人を観察)



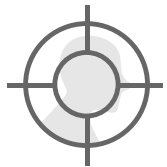
通常のアクセス解析のような"数"ではなく、"個"を特定して計測します。ユーザーを軸にした分析機能により、より深くユーザーを理解することができます。

2. 高度なセグメント (複雑な検索も実現)



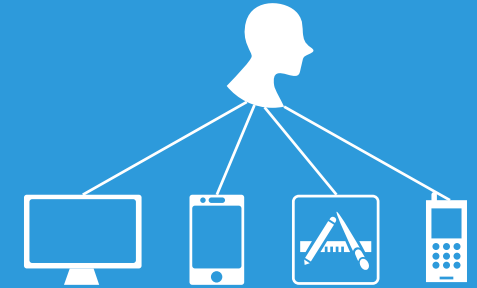
CRMツールによるあるデモグラフィック属性や購買履歴での検索だけでなく、Webサイトの行動ログを条件に設定してユーザーをセグメントすることができます。

3. リターゲティング (最短20分後のメッセージ配信)



セグメントしたユーザーは、コミュニケーション機能（メール、LINE）を通して、適切なタイミングに適切なメッセージをお届けしましょう。

デバイス統合



複数デバイスを利用するユーザーでも、会員IDで統合を行い1人のプロフィールとして計測します。



API

セグメントしたユーザーのリストはAPIから抽出することができます。すでにお使いのメール配信システムと連携することも可能です。



1. ユーザーの深掘り

ユーザーの行動ログすべてを記録し詳細にプロファイリング



User Profiling

(ユーザー1人1人を観察)

最後にログインしてから1ヶ月以上アクセスの無い会員は？
商品説明動画を見た会員は？ カート放棄した会員はどの商品
を幾らカートに入れているの？
多くのWebサイトオーナーは、自社のWebサイトに訪問した
ユーザーを理解していないのではないのでしょうか？
xross dataは、今まで知り得なかった“ユーザー”を明確にする
ために、一人一人詳細にプロファイリングしたデータを保持
して分析しています。



iOSとAndroidアプリケーションの計測にはSDKを提供しています。
SDKを利用すれば、WebViewアクセスもアプリ経由として識別され
るため、同じページであってもブラウザと区別して計測することが
できます。





2. 高度なセグメント

行動ログをマーケティングに活用しましょう



Advanced Segment

(複雑な検索も実現)

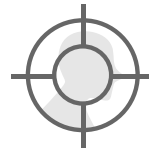
自社データベースで保持するコンバージョンに関連するデータや、デモグラフィックを含むユーザーデータを利用したセグメントだけでなく、Webサイトやアプリの行動ログを紐付けたセグメントを実現しています。

例えば、先月購入したが今月訪問していないF1層の会員、Aという商品をカートに投入した後、3日以上放置している優良会員など、多彩な条件でセグメントを設定することができます。



3. リターゲティング

最短20分後にコミュニケーション



Retargeting

(最短20分後のメッセージ配信)

リターゲティングは、最も早く効果が期待できる施策の一つです。

カート放棄、同じ商品を何度も閲覧して購入していないユーザーなど、行動ログからターゲットリストを生成してリターゲティングを実施しましょう。

コミュニケーション機能を使えば、同じ管理画面から簡単な操作でメッセージ配信まで実現します。



配信チャネルはメールとLINEとWEBプッシュ

アクションを使ってセグメント

xross dataに通知されたアクション情報をセグメント条件に設定して会員を絞り込むことができます。

メインのアクションセグメント



カスタム設定

条件を削除

☐ 時間単位

☒ 日単位

訪問 訪問日(期間指定) 過去 30 日

訪問 指定期間内の訪問回数 5 回 以上

条件グループ

購入 操作日(期間指定) 過去 30 日

条件グループ を除く



様々な条件を設定してセグメント



提供機能



ユーザー

ユーザーのすべての行動ログを記録し
“個”を詳細にプロファイリング。



アクション

ユーザーのアクションアクティビティ
をレポートします。



集客

チャンネル別の訪問数とCV数だけでなく
アクション数も計測します。



Option

ライブモニター

リアルなサイトの状況をメンバー全員
で共有。施策の第一歩はここから。



分析

カートの利用状況やユーザーの商品に対
する興味関心顧客ポートフォリオを明確
にします。



Option

コミュニケーション **NEW**

メールとLINE、WEBプッシュ配信機能
を完備。最短20分後のリテンション施
策が可能です。



施策効果

配信数や開封数、施策経由の収益など、
リテンション施策の効果測定を行います。



Option

ターゲティング・ハブ

他社マーケティングツールとクッキーを
共有してシームレスな連携を行います。



ユーザーの分析

リターゲティングの適切なタイミングを把握しましょう



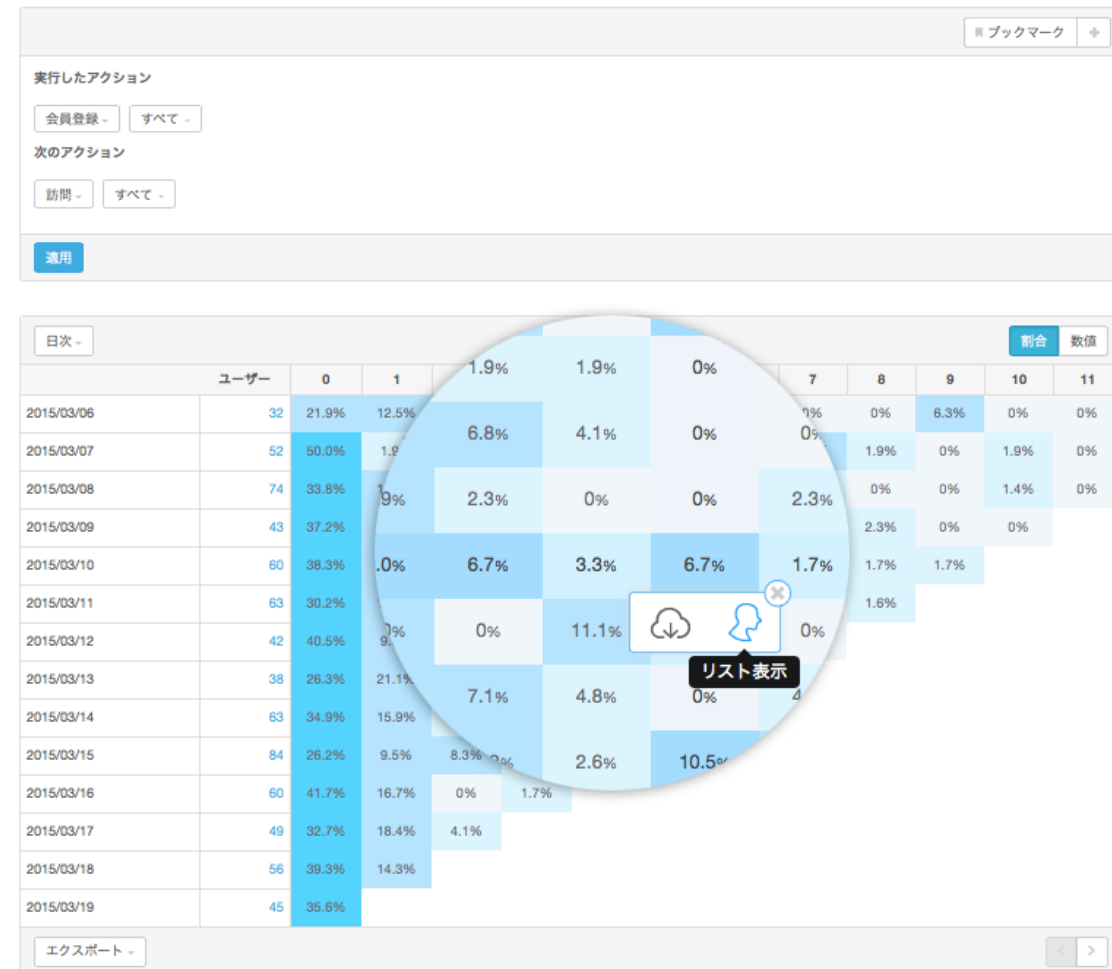
会員登録して何日後に購入するユーザーが多いかご存じですか？またはカート投入から購買までの期間は？

xross dataのリテンション分析機能は、ユーザーの訪問による維持率だけでなく、様々なアクションを組み合わせることで分析することができます。

アクション毎に適切なタイミングは異なります。実施するリターゲティング施策に応じた分析を行い"頃合い"を見極めましょう。



ログ通知されたアクション全てを組み合わせることで分析することができます。
レポートは日別、週別、月別で設定することが可能です。

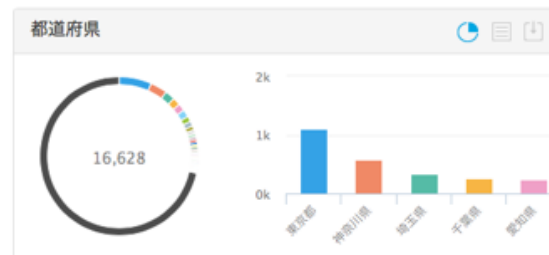
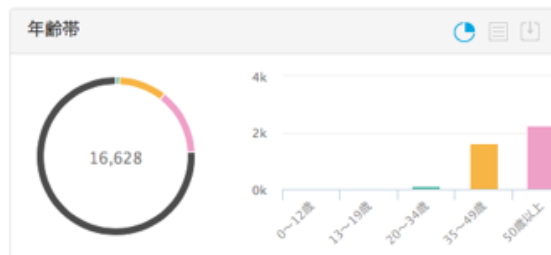
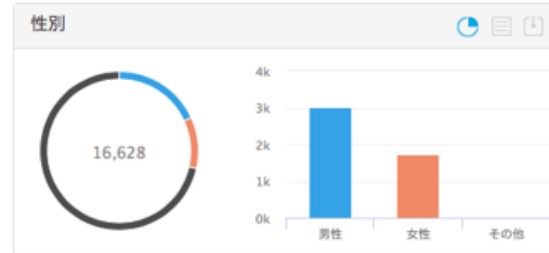
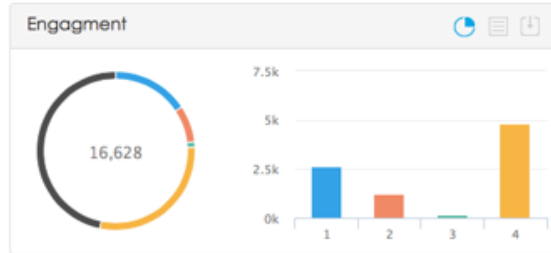
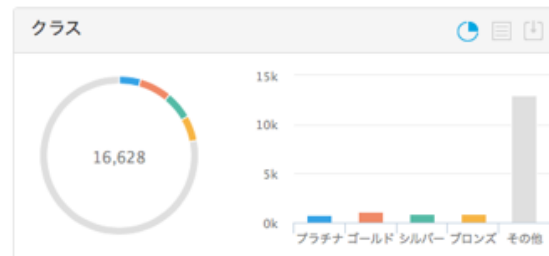
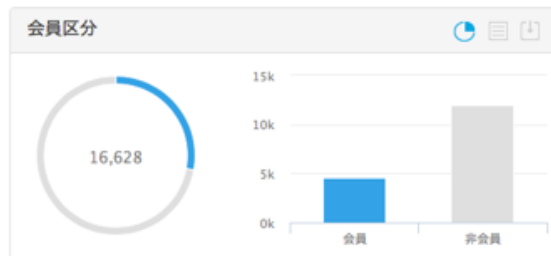




属性別レポート

セグメントしたユーザーの属性が簡単に分かります

16,628 / 1,106,693 件中



「特定期間に〇〇商品閲覧してカートに投入したが購入していないユーザー」。このようなセグメントをしてユーザーをリストした時に、そのユーザーの属性別レポートを簡単に生成することができます。

この属性別レポートは、各機能からプロフィールリストを表示した際に、個別にレポートを出力することができます。

属性別レポートは、会員区分、クラス、Engagement、性別、年齢帯、都道府県で表示されます。



ユーザーのサイト内ジャーニー

ユーザー個々のサイト内行動を観察してみてください



xross dataは、一人一人のユーザーのアクセス履歴をすべて記録します。

ユーザーが購入した商品はもとより、いつ、どのページにランディングしたか、どのページ見たか、どんなアクションをしたか、どの商品をカートに入れて、どの商品をカートから削除したかなど、サイト内ジャーニーを視覚化します。

すべてのユーザーのサイト内ジャーニーを見ることは現実的ではありません。

ただ、次のマーケティング施策を立案する時に、自社サイトのユーザー像を明確にする際に役立つ機能です。

会員DBを持っていないサイトにも活用できます

例えば資料請求をしたユーザーが、過去に何回アクセスしてどのような商品ページを見ていたか把握していますか？
xross dataなら、コンバージョンしたユーザーの過去の履歴を記録しているため、このような情報が即座に分かります。
会員DBを持っていない不動産や人材紹介サイトでも、xross dataを使うことで、その後のサポートやコミュニケーションに役立てることができるでしょう。



思いのままのアクションファネル

様々な条件のファネルをトライアンドエラーで検証できます



「スマートフォンでソーシャルからアクセスして会員登録もしくはメルマガ会員登録後に購入した新規ユーザー」

「F1層でキャンペーンページを見た後にカートに投入したが放棄した会員」

etc...

こんな条件のファネルをその場で創ることができます。
しかもとても高速にレポートिंगするため、あなたの思考が中断することはありません。



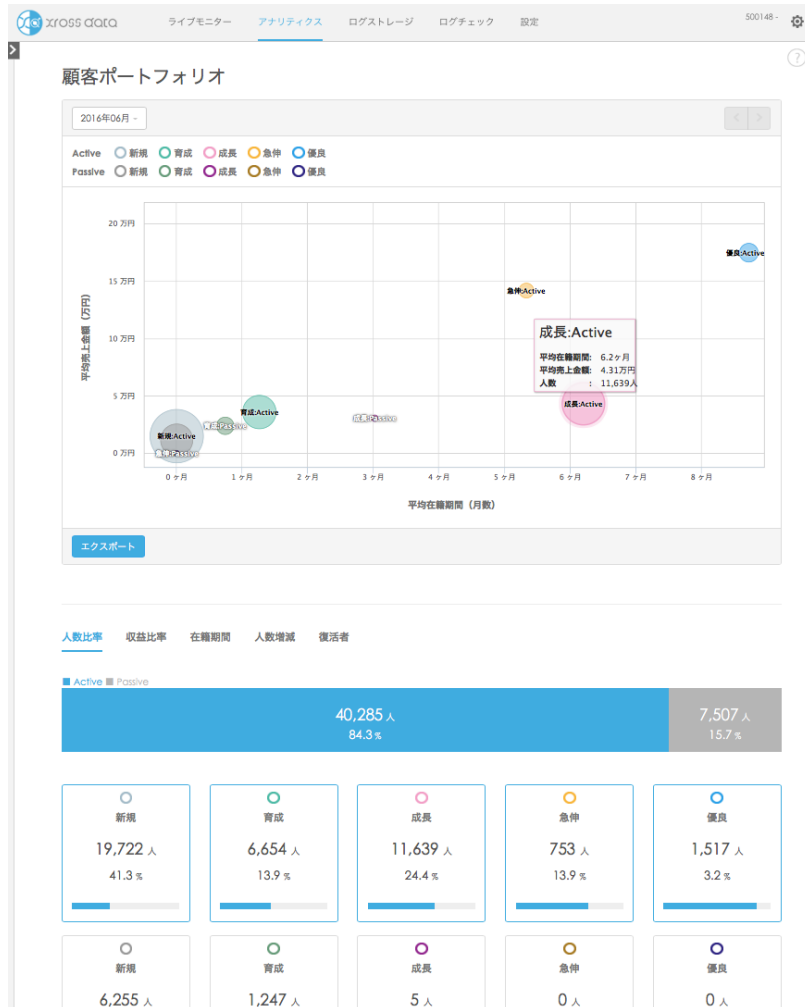
ファネルはいくつでも登録することができます。よく使うファネルを事前に設定し、ユーザー属性や流入元のフィルターをブックマークして、検索条件を掛け合わせたファネルをレポートしてください。



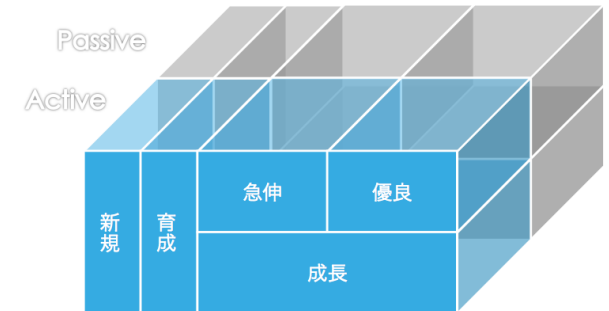


事実を顧客ポートフォリオで確認

お客様との良好な関係を築くために今の事実を把握しましょう



過去の購入履歴と購入総額を元に、購入経験のある会員を5のステージと2つ（現役・離脱）のステータスに分類して、自社サイトの事実を一目で分かるようにレポートします。



離脱候補者のリストアップ

今後1～4週間以内にActiveステージからPassiveステージに離脱する可能性のある会員をリストアップします。
離脱候補者には手厚いサポートをしてActiveステータスに留めるための施策を実施しましょう。

アクセス状況の確認

現役ステージの会員でも、最近アクセスの無いユーザーは離脱候補になる恐れがあります。このようなお客様に対してもセグメント設定をして継続してサポートし続けることが成功への一手です。



ECサイトに嬉しいカート分析

カート放棄率を 数%改善 するだけで驚くほど売上がアップします



ECサイトではカート分析が欠かせません。

カートアクションを詳細にトラッキングすることで、カートに投入した商品や金額だけでなく、カート放棄された金額と商品およびそのユーザーまで分析します。カート放棄シミュレーションでは、カート放棄率の改善率にあわせて、どの程度売上がアップするかその場で確認してみましょう。

3%の改善目標を達成するだけで、驚くほどの売上効果が見込めることに驚くことでしょう。



カート放棄パネルからユーザーリストを抽出するとカート放棄した会員のリストを得ることができます。APIを使えばカート放棄したユーザーのリストと共に、その商品リストも抽出できます。



興味関心が分かる商品分析

「この商品を見た人はこの商品も見ています」を可視化

商品

興味関心分析

ブックマーク

+

商品

軸の商品ID

01_0001_0007

完全一致

+

適用

ランク	軸の商品(閲覧)	軸の商品(閲覧)	件数	割合
1	 01_0001_0007 WindPower	 01_0022_0136 グリーンモンゾーダン	133	10.0%
2	 01_0001_0007 WindPower	 01_0080_0002 #Holiday Tower	127	9.6%
3	 01_0001_0007 WindPower	 01_0068_0012 Redman Tower	36	2.7%
4	 01_0001_0007 WindPower	 01_0022_0136 グリーンモンゾーダン	31	2.3%
5	 01_0001_0007 WindPower	 01_0065_0006 ササしいかし	27	2.0%



あなたのサイトでユーザーはどんな商品を比較しているでしょうか。

xross dataは「購入」の組み合わせだけでなく「閲覧」の組み合わせも分析します。

今まで知り得なかったユーザーの商品に対する興味関心が手に取るように分かります。

Amazonのような商品レコメンドを実現するには？



APIからデータを抽出して自社のシステムに連携しましょう。高価なシステムは必要ありません、比較的簡単に商品レコメンドが実現します。

バスケット分析

「この商品を購入した人はこの商品を購入しています」のデータを提供します。
主に、カートでのレコメンドに利用できる情報です。

シーケンス分析

この商品を購入した人は後でこの商品を購入するという購買後購買の組み合わせを提供します。
主に、アップセルやクロスセルに利用できる情報です。

興味関心分析

閲覧した商品の組み合わせ分析です。「この商品を見た人はこの商品も見ています」のデータを提供します。
主に、商品詳細ページでのレコメンドに利用できるデータです。

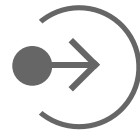
比較購入分析

カートに投入された商品のうち、削除された商品と購入された商品の組み合わせ分析です。
この商品を購入するとこの商品が削除されるという法則を見つけ出すことができます。



集客の測定レポート

いま利用している広告クエリパラメータがそのまま使えます



施策を行う際に、xross dataでパラメータの発行は必要ありません。現在お使いの広告クエリーパラメータがそのまま利用できます。

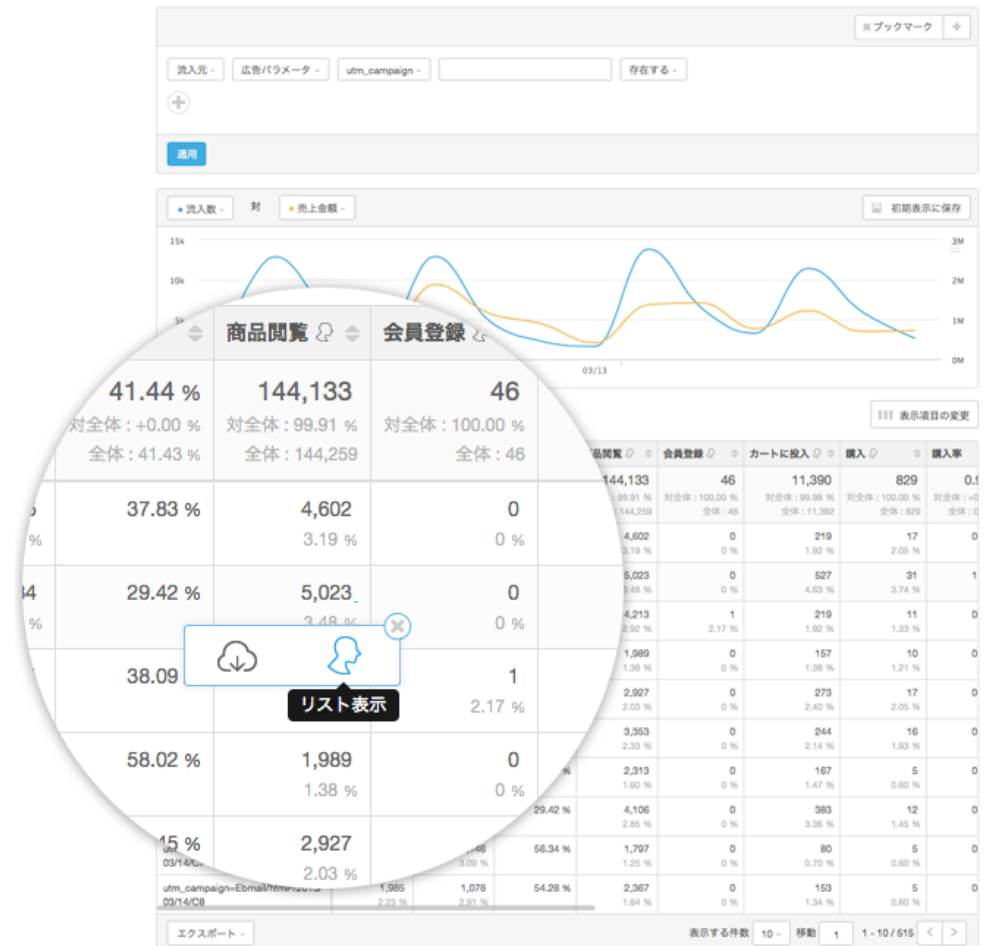
ユーザーを特定

xross dataのレポートは数だけではありません。レポート画面に表示された数値からユーザーのリストを確認、ダウンロードすることができます。

CVだけではありません

広告パラメータ別の商品閲覧件数や、動画再生回数など、CVポイント以外のアクションもレポートします。

効果測定は集客レポートの一つです。集客レポートでは、サマリー／自然検索／参照サイト／ソーシャル／広告の5つのメニューを提供しています。





コミュニケーション

Option

配信チャネルはメールとLINEとWEBプッシュ



コミュニケーション

カート放棄や閲覧放棄などの**"鉄板施策"**は予め用意されたプリセットから選択して即自動化しましょう。

分析結果に応じた独自のセグメントはカスタム設定することがきます。顧客ポートフォリオで分析した離脱候補者にステージ別のフォローメールを送ったり、最近何度も訪問しても購入していない会員に送料無料クーポンを送ることも。

その活用方法は自由自在です。



WEBプッシュ - 2017年4月リリース

ゲストユーザーともコミュニケーションが可能です。

施策一覧 45 下書き 12

施策を検索 (施策名およびセグメントIDで検索できます)

絞り込み:

 	No.4一斉メール (顧客ID絞り込み) セグメントID: send_all_sp 配信総数: 3件 (過去1ヶ月の配信リストをダウンロード) メール: 1種類のコンテンツ 登録: 2016-10-18 18:28:35 (info@cellant.jp) 最終更新: 2017-02-01 15:56:11 (info@cellant.jp)
 	20170131配信用 セグメントID: test_20170131 配信総数: 13件 (過去1ヶ月の配信リストをダウンロード) メッセージ: テキスト 登録: 2017-01-31 17:01:22 (info@cellant.jp) 最終更新: 2017-02-01 12:23:08 (info@cellant.jp)
 	No.4LINEボタンの一斉配信 セグメントID: send_all_line 配信総数: 8件 (過去1ヶ月の配信リストをダウンロード) メッセージ: ボタン+補助メッセージ 登録: 2017-01-13 18:55:48 (info@cellant.jp) 最終更新: 2017-01-31 17:10:32 (info@cellant.jp)



コミュニケーション

Option

使いやすいUX 迷うことなくはじめましょう

プリセットとカスタムのセグメント設定

プリセットの選択

標準で用意されたプリセットを選択すれば、セグメント条件の設定が自動的に反映されます。
あとは日付を任意の値に設定するだけでよいので、簡単に間違い無く設定を行うことができます。

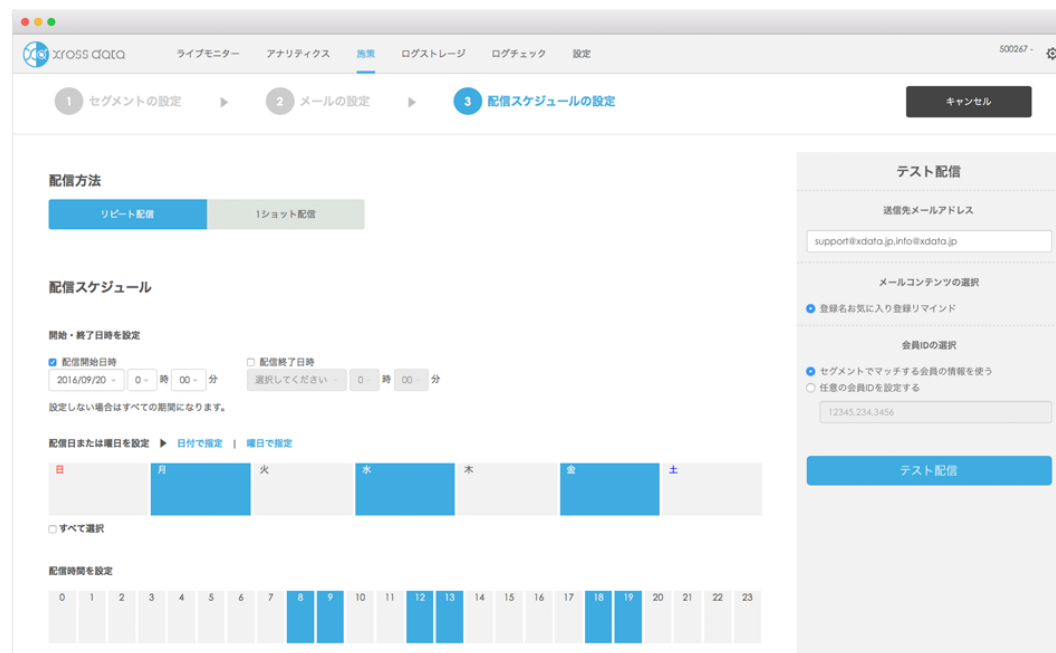
 カート放棄リタグ カートに投入後に未購入を条件に会員をリストを抽出します。	 お気に入りリマインド お気に入り登録後に未購入を条件に会員をリスト抽出します。	 会員登録後未購入フォロー 会員登録したものの、その後購入していない会員を抽出します。
 商品閲覧リマインド 商品閲覧後に未購入を条件に会員をリストを抽出します。	 訪問リタグ ある期間に訪問したを条件に会員のリストを抽出します。CMなどの時間帯にアクセスした会員にリタグメール配信を行います。	 未訪問フォロー ある期間に訪問したを条件に会員のリストを抽出します。CMなどの時間帯にアクセスした会員にリタグメール配信を行います。

選択したプリセットを使う

プリセットされた施策から選んで、行動ログの期間を任意に決めることで、売上に直結するセグメント設定が完了します。プリセット以外にも、分析結果に応じた独自のセグメントはカスタム設定することがきます。顧客ポートフォリオで分析した離脱後者にステージ別のフォローメールを送ったり、最近何度も訪問しても購入していない会員に送料無料クーポンを送ることも簡単です。

スケジュールの柔軟性が抜群です

Webサイトでのイベントをフックして、最短で20分後に最短10分サイクルのメール配信スケジュールを設定することが可能です。例えば、特定の時間帯に特定の動画を閲覧した会員にだけ20分後にお得な情報を送るなど、ライブ感満載の施策を実施できます。もちろん日時や曜日を指定したリピート配信や1ショット配信にも対応。例えば、出社時間帯、昼食の時間帯、帰宅時間帯にアクションを起こした会員にメールを送ることも。



The screenshot shows the '配信スケジュールの設定' (Schedule Settings) page in the XROSS DATA system. It includes a progress bar with three steps: 1. セグメントの設定 (Segment Settings), 2. メール設定 (Email Settings), and 3. 配信スケジュールの設定 (Schedule Settings). The '配信方法' (Distribution Method) section offers 'リピート配信' (Repeat Distribution) and '1ショット配信' (1-Shot Distribution). The '配信スケジュール' (Distribution Schedule) section allows setting start and end times and selecting specific days and hours from a calendar. A sidebar on the right titled 'テスト配信' (Test Distribution) shows the email address 'support@xdata.jp' and the selected segment '登録名お気に入り登録リマインド'.



メール

Option

HTMLもテキストもデコメも



豊富なテンプレートとコンパクトなエディット機能搭載

xross dataのメール編集機能は、無駄をそぎ落としています。高機能を謳って複雑になりがちな編集機能を捨てる代わりに、多種多様なシーンに使える豊富な**レスポンス対応**のテンプレートを提供しています。

また、お客様が制作したり独自にカスタマイズしたコンテンツをカスタムテンプレートに保存するなど、必要な機能だけにまとめました。

The screenshot displays the xross data email editor interface. On the left, there are several email templates with different designs and sizes (e.g., 550 x 230, 275 x 250, 600 x 200). The main area shows the editing process for a template, with tabs for 'HTML' and 'TEXT'. The 'HTML' tab is active, showing the underlying code for the email body. The 'TEXT' tab is also visible. On the right, there is a preview of the email as it will appear on a mobile device. The interface includes a 'キャンセル' (Cancel) button at the top right and a '保存' (Save) button at the bottom left.



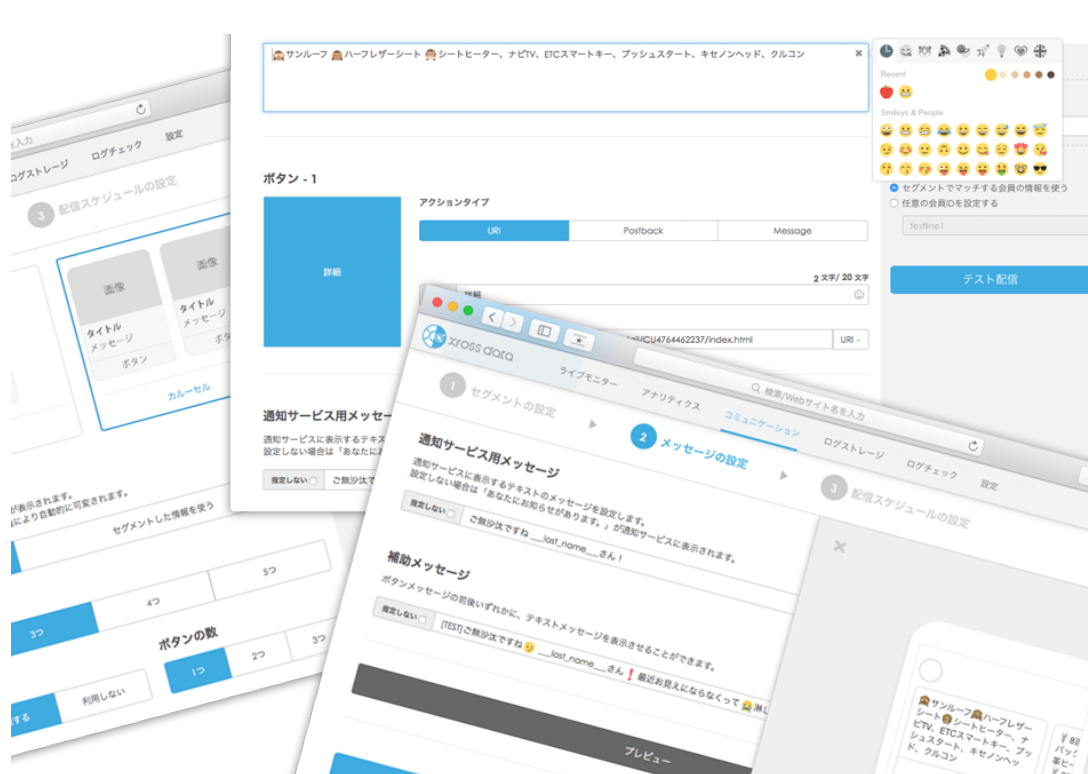
Webhook対応で双方向のコミュニケーション



xross dataで簡易Botサーバを構築可能

LINEで友達になった会員と双方向のコミュニケーションをしましょう。

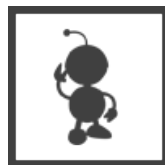
xross dataだから、単純な一斉メッセージ配信やカゴ落ち（カート放棄）、ブラウザ放棄（閲覧放棄）などの一方通行なメッセージ配信だけでなく、ユーザーの発信イベントに応じたOne to Oneのコミュニケーションを実現します。



メッセージタイプを選択可能

配信可能なメッセージタイプは"テキスト"、"ボタン"、"カルーセル"。

カゴ落ちリマインドメッセージはカルーセルタイプ、クーポンなどのお得情報はボタンタイプ、気軽なメッセージはテキストタイプと、シーンに合わせたメッセージを絵文字入りで使い分けることができます。



Webhook (bot) 対応

Webhookに対応し、友だち登録しただけのユーザーや、ID連携していないユーザーに対してのメッセージ送信をサポートします。

また、管理画面の設定だけで、簡単な双方向のメッセージやり取りや「レコメンドシステム」「クーポン発行システム」など外部システムともスムーズな連携を実現します。



WEBプッシュ

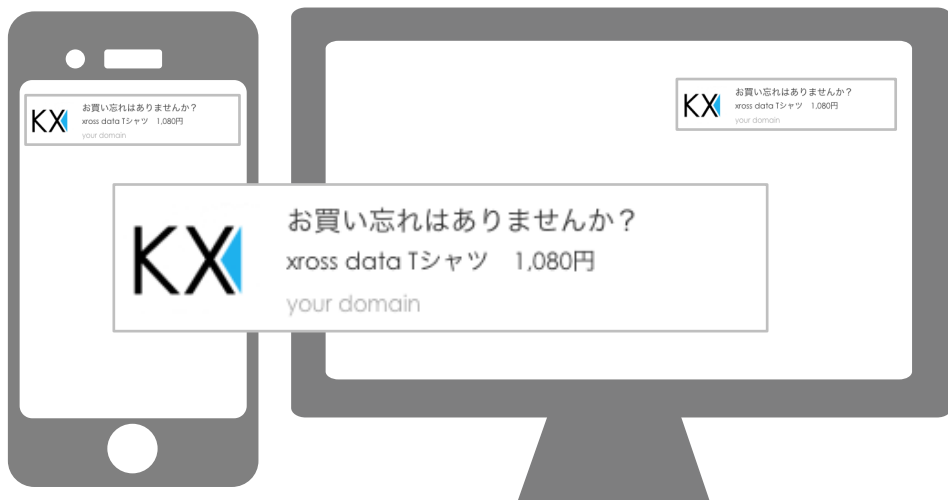
Option

ゲストユーザーともコミュニケーション



スマホに、デスクトップに、確実にお届け

WEBプッシュだったら会員だけでなくゲストユーザーにもメッセージを届けることができます。



簡単な実装方法

WEBプッシュは、JavaScriptだけで実装からメッセージ配信まで完結します。会員マスターのインポートなどシステム連携は一切必要ありません。

Chrome 52 以上、Firefox 48 以上、Android端末（Chromeブラウザ）です。Safari、iOSには対応していません。

オプトインを促すWEB接客機能

WEBプッシュのパーミッションを取得するためのWEB接客機能（メッセージボックス）を提供しています。デザインや配信タイミングは管理画面から設定可能で、誰でも簡単にはじめることができます。





コミュニケーション施策の効果

実施したリテンション施策の効果が一目瞭然



どの施策の効果が高いでしょうか？

リテンションメッセージ配信結果をセグメント別に自動的に取り込みます。

各施策の配信数や開封数、クリックおよびコンバージョンまでレポート画面だけでチェックできます。



Segment

未配信

メールコンテンツA

メールコンテンツB



30%



35%



35%



メールはA/Bテストも完備

1つのセグメントメールに最大3つのコンテンツを設定してA/Bテストを実施することができます。また"未配信"を用意しているため、メール配信を実施した場合と未配信の場合の効果測定も実現できます。



共有

Option

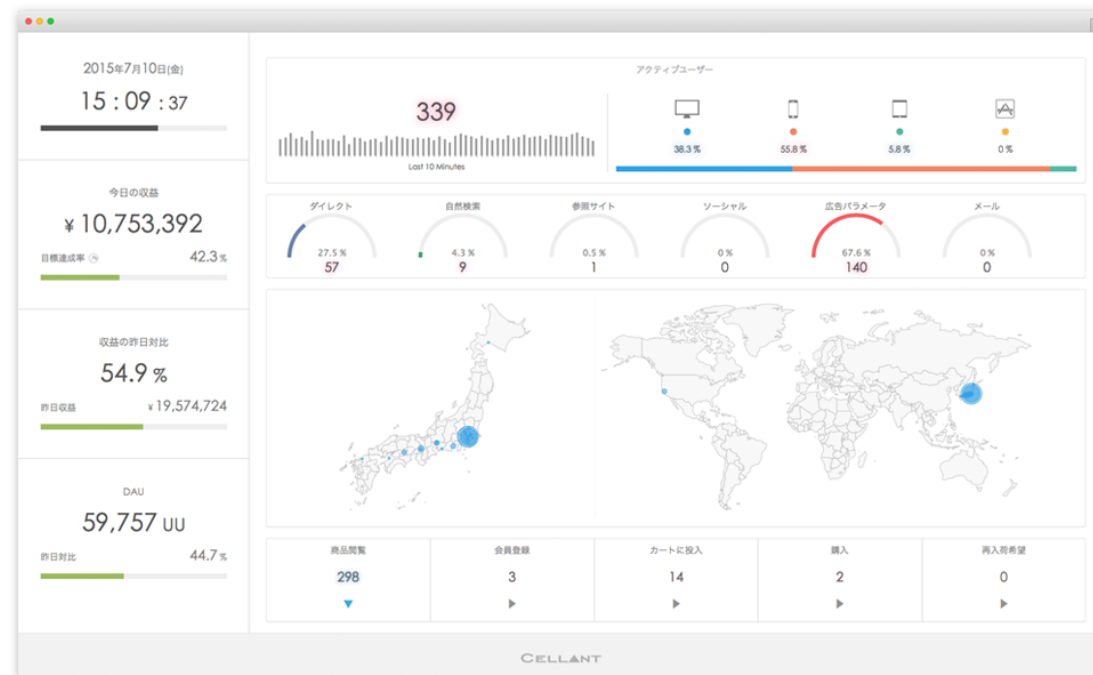
リアルな状況をメンバーで共有するダッシュボード



ライブモニターは、今現在のサイトに訪問しているユーザーをトラッキングして、リアルタイムにレポートします。

メンバー全員が常に情報を共有できるように、壁にディスプレイしましょう。

収益と目標達成率が目に見えて分かるので、次のアクションが取りやすくなるだけでなく、モチベーションアップにも繋がります。



リアルタイム

今現在のアクセス状況や本日の売上金額、目標達成率をリアルタイムにレポートします。



ユーザー

過去24時間にアクセスしたユーザーのランク別訪問・収益をレポートします。



集客

過去24時間のチャネル別訪問と収益をレポートします。



アクション

過去24時間のサイト内アクションをレポートします。



商品

過去24時間の閲覧・購入金額、購入個数ランキングをレポートします。



外部メール配信システム連携

Option

お使いのメールシステムを活用してリテンション

すでにお使いのメール配信システムをそのまま活用したい場合は、管理画面で接続設定をするだけで簡単に連携することができます。

Click  Meiler.jp

Cuenote[®] FC

 KREISEL

 SPIRAL[®]

 メール配信システム
WEBCAS[®]
e-mail

 Synergy!

管理画面で簡単接続

メール配信サービス選択

連携するメール配信サービスを選択してください。

 提供元：トランスコスモス株式会社 選択	 提供元：トライコン株式会社 選択	 提供元：ユミルリンク株式会社 選択
 提供元：パイブHD株式会社 選択	 提供元：株式会社エイジア 選択	 提供元：シナジーマーケティング株式会社 選択

連携済みメール配信システムを選択して、接続情報を設定するだけ。外部メール配信システムでも手間無く簡単に one to one コミュニケーションを実現できます。

自由なスケジューリング

連携スケジュール

毎週 月, 金

リスト連携

10 時

条件の

条件を

☐ 日

☒ 月

☐ 火

☐ 水

☐ 木

☒ 金

☐ 土

閉じる

手動でのリスト連携は必要ありません。

ターゲティングリストの生成とデータ連携を任意のタイミングで実行することができます。

選択は「毎月指定日」「毎週指定曜日」「毎日」と連携時間です。

- メール配信システム側に会員マスターの連携が必要です。
- メールのテンプレートはメール配信システム側で設定が必要です。



ターゲティング・ハブ

Option

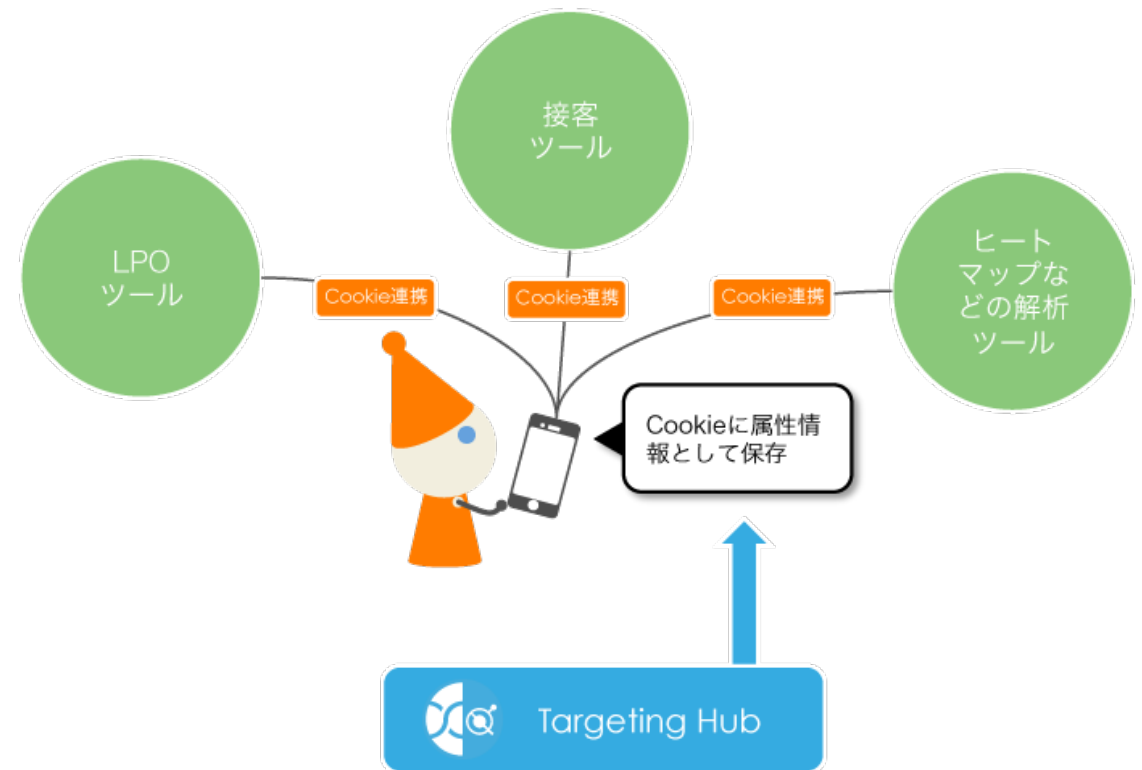
他社マーケティングツールと連携



xross dataが管理する会員に紐付く各種情報をクッキーにインプットする機能がターゲティング・ハブです。

クッキーにインプットできる情報は、xross dataにインポートした会員属性情報だけでなく、独自のアルゴリズムにより算出したクラスやエンゲージメント等の情報のほか、会員のサイトでの行動に応じた訪問回数や購入回数、売上金額などの多種多様なアクション履歴が含まれます。

すでにお使いの他社ツールにこれらクッキーの情報を連携すれば、例えば顧客ポートフォリオ分析で離脱ステータスの会員に対しては「この接客をする」とか、「この属性のセグメントのヒートマップを見たい」とように、さらに高度な接客や分析を実に簡単にはじめることができます。



xross dataが持つ一人ひとりの多種多様なデータ

属性情報：クラス、ステータス、Engagement、etc.
行動情報：購入回数や売上金額、訪問回数やカート放棄状態、etc.



LPOツールはデータアーティスト社のDLPOと連携が実現しています。



ヒートマップアクセス解析ツールはPtmind社のPtengineと連携が実現しています。



データインポート

マスターデータや購入履歴をインポートして、
タグ導入以前に獲得した会員にもリターゲティングメールを



会員マスター

サイトのデータベースで管理している会員データのあらゆる属性情報をxross dataに取り込んでセグメント条件に使うことが可能です。

氏名や電話番号、メールアドレスといった個人情報は、暗号化されて安全に管理されます。

また、個人情報にアクセスできるユーザー権限機能を用意しており、許可したユーザーしか個人情報にアクセス出来ません。



商品マスター

在庫情報や販売期間などのあらゆる商品属性をインポートすることで、精度の高いOne to Oneメールマーケティングが可能になります。

例えば、在庫がn個以下の商品や、販売期間が終了している商品をリターゲティングメールに含めない条件設定をすれば、販売が完了している商品をお勧めリストから除外するなど、顧客に対するサービスレベルの向上に役立ちます。



購入履歴

購入履歴をインポートすれば、タグ導入前の購買データを活用したセグメントを行い、アクティブでない会員へのアプローチが可能です。

また、過去の購入履歴データから顧客ポートフォリオを生成し、現在のサイトの事実を把握することにも役立ちます。例えば、離脱候補者に対してリテンションを行うなど、次のアクションの判断材料になることでしょう。



一度画面から取り込んだ会員データのフィールドは記憶され、その後はAPIでデータ連携が可能となります。
APIで繋いでおくことで、常に最新のマスターデータを使ったリテンション施策の実行が可能です。



その他、便利機能

これまでの施策によるノウハウが、便利な機能に凝縮されています

フリークエンシー設定

様々なリターゲティング施策のメールが1日に何通も届くと五月蠅く感じるものです。

このため、xross dataでは重複排除期間を設け、その間に複数のリターゲティングメールが会員に送信されることを防ぎます。

例えばフリークエンシーを7日に設定すると、リターゲティングメールが送信されてから7日間はリストから完全に除外されます。

尚、セグメントの設定でフリークエンシー設定を無視する設定ができるため、例えば誕生日メールなど必ず送信したいメールは、フリークエンシー設定を無視することも可能です。

カート放棄の定義設定

何日前にカートに投入した商品をカート放棄とみなしますか？

半年も前にカートに投入したままの商品は、既に記憶から無くなっているケースもあるでしょう。

そのような商品をリマインドされても、ユーザーにとっては迷惑かも知れません。

xross dataでは"カート放棄"とみなす日数を定義することができます。

例えば30日に設定すると、カート投入から未購入のまま30日が経過したらxross dataに記録されているカート放棄した商品の情報はすべてクリアされて、その商品がリマインドされることはありません。

顧客ポートフォリオ定義

各ステージの遷移期間やActiveからPassiveの離脱期間、成長ステージから優良ステージへ遷移するための累計売上金額の閾値は任意に設定可能です。これにより、自社サイトのビジネスにマッチした自由度の高いレポートを作ることができます。

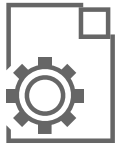
分析除外設定

担当者のテストアカウントは、プラチナクラスや優良ステージになりがちです。このような場合には、特定会員IDや特定IPアドレスからのアクセスを分析対象から外して計測することができます。



簡単な導入方法

とても簡単にタグを実装できる2つの方法を提供しています



Tag Controller

たった1行のタグをサイトに貼り付けるだけです。

```
<script src=" http:
```

1 行のタグをサイトに設置

あとは管理画面から各種アクション設定やカスタムスクリプトの登録を行うことができます。リビジョン管理や文法チェックなど安心の機能も提供しています。

DOM要素から取得できないカスタムパラメータや会員IDはサイト側でカスタムスクリプトを出力するカスタマイズが必要になります。



Plugin

EC-CUBEをご利用のサイトに”とっておき”のプラグインを用意しました。

xross data プラグインは、インストールするだけでタグの貼付とECサイトの分析に必要なアクションおよびカスタムパラメータの送信を自動化します。これにより、タグの設計やサイトの改修が一切必要なくなります。

xross dataプラグインは、2014年12月からEC-CUBEのプラグインサイトから無料で入手できます。

<https://www.ec-cube.net/plugin/>

EC-CUBEの対応バージョン：2.12.0 ～ 2.13.3

※EC-CUBEは株式会社ロックオンの登録商標です。



Contact

xross data support team.

24時間
365日
受付中

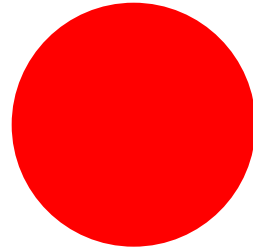


support@xdata.jp

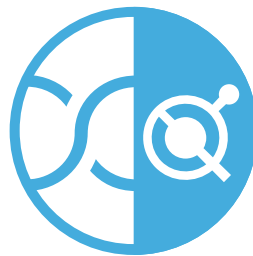


平日
10:00
~
18:00

03-5289-9577



MADE IN JAPAN



LITE. Marketing Automation