



EC ADVISER

ユーザガイド

目 次

1 概要

2 用語定義

3 EC ADVISERの機能説明

3.1 必要システム構成

3.2 画面・機能紹介

4 利用の流れ

4.1 インストール

4.1.1 インストールファイルの入手

4.1.2 インストール

4.2 アカウントの設定

4.2.1 必要事項入力

4.2.2 メールアドレスの確認

4.2.3 ログイン

4.3 初期設定

4.3.1 店舗の登録

4.3.2 受信アドレスの登録

4.3.3 注文確認メールの転送設定 楽天の場合

4.4 機能の管理

4.4.1 ライセンスの追加

5 データの管理

5.1 データの管理

5.1.1 過去の注文確認メールの取込 個別に取り込む方法

5.1.2 過去の注文確認メールの取込 一括で取り込む方法

6 リピート率分析

6.1 リピート率分析 基本的な使い方

6.1.1 リピート率算出

6.2 各部の説明

6.2.1 データエリアの説明

6.2.2 グラフエリアの説明

1 概 要

EC ADVISERは、ECショップ運営に便利な機能を1つにまとめたソフトです。リピート率や離脱率などを分析して、自店舗の現状を正確に把握する手助けをしたり、注文に対して自動でメールを返信したり、リピータの購入間隔に合わせて商品のメルマガを送信したり、また、休眠顧客をピックアップしたりもできます。

ECショップをサポートし続けてきた当社が、ECショップ運営に便利な機能を1つのソフトにまとめました。

EC ADVISERは、ECショップの店長の心強い相棒になってくれます。

※現在は一部機能のみ実装されています。

2 用語定義

EC ADVISER

当ソフトです。

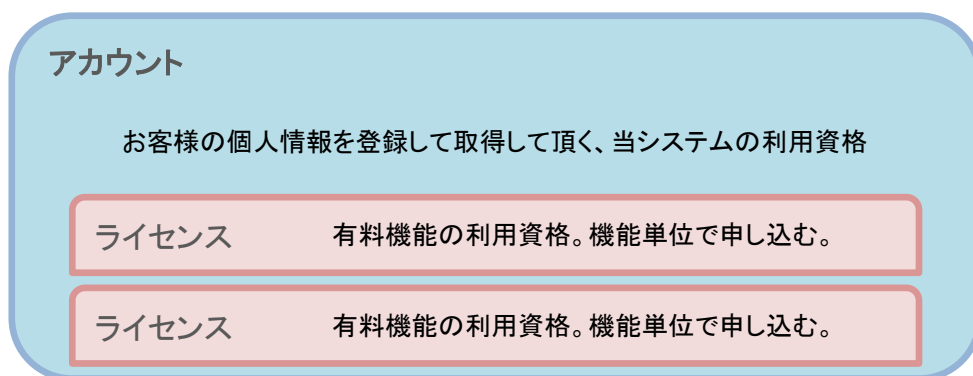
アカウント

当ソフトを制限なく使用するために、個人情報を登録して取得する利用資格です。

ライセンス

各有料機能を利用するための資格。登録されたアカウントに設定されるイメージです。

■ライセンスとアカウントのイメージ



当システム

EC Adviserを動作させるために必要な、ソフトやサーバー全体のことで。

当ソフト・クライアントソフト・ソフト

ユーザーのPCにインストールするソフトウェア本体。

モール

楽天やYAHOO、AMAZONといった、ECモール。

注文確認メール

各モールが、受注時に送信する注文内容が記載されたメール。

注文データ

注文確認メールを解析して、当ソフトのデータベース内に格納された顧客からの注文内容。

3 EC Adviser 機能説明

EC Adviserをご利用頂くために、まずはEC Adviserと言うソフトをPCにインストールして頂く必要があります。入手方法は当社オフィシャルサイトから入手してください。

インストールするために必要なシステム構成は下記になります。

3.1 必要システム構成

OS

Windows XP SP3 以降

Windows Server 2003 SP2 以降

Windows Vista SP1 以降

Windows 7

Windows Server 2008 (サーバー コア上での動作はサポートしません)

Windows Server 2008 R2 (サーバー コア上での動作はサポートしません)

CPU

1 GHz 以上の Pentium または同等のプロセッサー

RAM

512 MB 以上

その他の必要なコンポーネント

windows Installer 3.1 以降

.NET Framework 4

※ 不足しているコンポーネントはインストール時に自動でインストールが開始します

3.2 画面・機能紹介（メインメニュー）

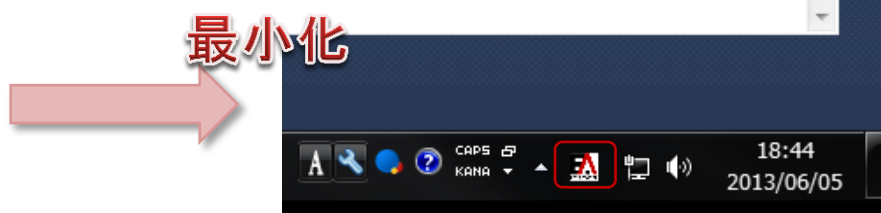
EC Adviserの起動時の画面です。すべての機能はこの画面からアクセスします。



EC Adviserは、注文データを「注文確認メール」から取得します。EC Adviserは、メール受信と解析の為に、常時起動しておくことをお勧めします。

ウィンドウの×ボタンか最小化ボタンで、タスクトレイに格納されますので、邪魔な場合は最小化して下さい。

再度、メインメニューを呼び出す場合は、タスクトレイのアイコンをダブルクリックするか、右クリック後、メインメニューを表示を選択して下さい。



リピート率分析

蓄積した注文情報から、リピータに関する情報を分析します。

受注メール返信

自動で受注メールを返信する機能です。現在未実装です。

フォローメール送信

リピータのリピートするタイミングや、定期的にお客様にメールを自動送信する機能。現在未実装です。

データ管理

蓄積されたデータを管理します。既存のメールの取り込みや、取込に失敗したメールの管理などが行えます。

アカウント設定

アカウントに関する設定を行います。登録やライセンスの購入といった操作を行います。

環境設定

店舗やメールアドレス等、ソフトの環境面の設定を行います。

ログ表示

メールの取り込み失敗などの記録を確認できます。

ログイン・ログアウト

登録したアカウントでログインしたり、ログアウトします。有料機能をご利用の際は、アカウント登録とログインが必要です。

最小化

ソフトを最小化します。最小化するとタスクトレイに移動します。最小化の状態でも、メールの受信と解析は行います。

終了

ソフトを完全に終了させます。

4 利 用 の 流 れ

4.1 インストール

4.1.1 インストールファイルの入手

インストールファイルを当社オフィシャルサイトよりダウンロードしてください。

適当なフォルダ(デスクトップ等)にダウンロードして下さい。

(当社オフィシャルサイト:<http://www.ryuki-design.jp>)

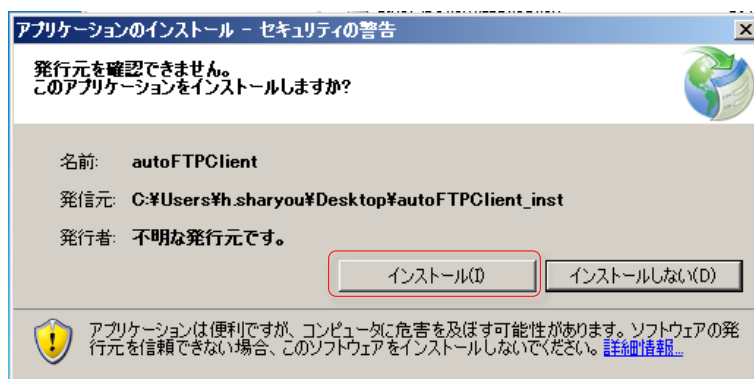
4.1.2 インストール

ダウンロードしたファイルは圧縮されています。解凍ソフト等を使用して、適当なフォルダ(デスクトップ等)に解凍して下さい。

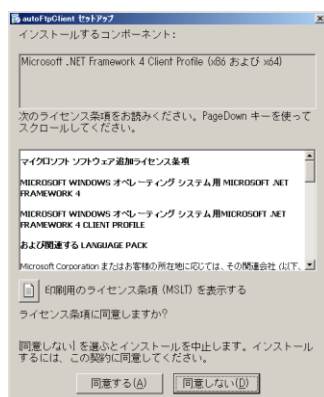
解凍したフォルダを開き、setup.exeをダブルクリックして起動してインストールして下さい。

下記のウィンドウが表示されたらインストールボタンを押して下さい。

インストールが開始され、ソフトが起動します。

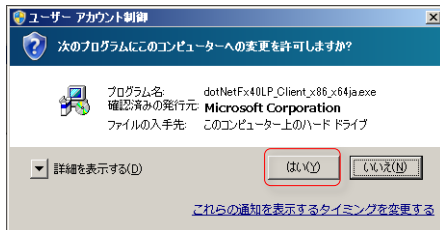


必須コンポーネントが足りない場合



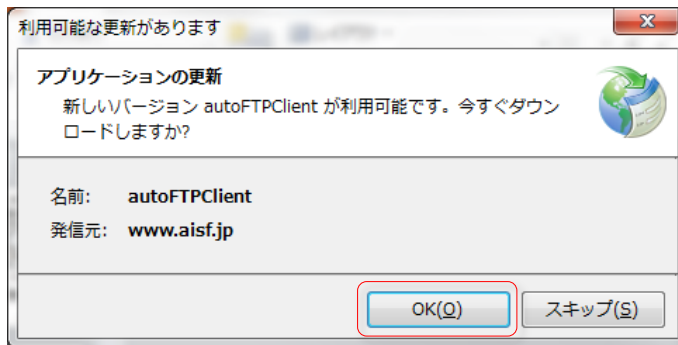
インストール中に左記のようなウィンドウが表示される場合は、EC ADVISERの動作に必要なコンポーネントがPCにありません。

ウィンドウの同意するボタンを押してコンポーネントをインストールして下さい。



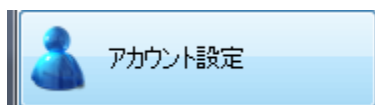
Windows7又はVISTの場合、左記のような許可を求めるウインドウが表示される場合があります。
[はい]を押して許可して下さい。

※EC ADVISERは起動時に新しいバージョンがないかを自動的にチェックします。
下記のようなアップデートを促すメッセージが表示された場合は、アップデートを行なって下さい。そのまま使用されますと、不具合が発生する場合があります。
また、インストール直後にEC ADVISERを再起動していただき、最新版であることを確認することをお勧めいたします。



4.2 アカウントの設定

これまでの設定で、このシステムは、注文確認メールを受信し解析を行い、データを蓄積していきます。しかし、蓄積したデータを分析する機能は、有料になっており、ご利用前に弊社のシステムにアカウント登録を行う必要があります。



メインメニューのアカウント設定ボタンを押してください。
アカウント設定画面が表示されます。

4.2.1 必要事項入力

A screenshot of a web browser window titled 'アカウント登録' (Account Registration). The window has two tabs: 'アカウント管理' (Account Management) and '機能管理' (Function Management), with 'アカウント管理' selected. Below the tabs is the section 'ユーザー登録' (User Registration). The form contains several input fields: 'お名前(法人の場合担当者様)' (Name), 'ふりがな' (Kana), '法人名' (Company Name), '郵便番号' (Postal Code) with an example '例) 〇〇〇-〇〇〇〇', '住所' (Address), '住所2(番地以降)' (Address 2), '電話番号' (Phone Number) with an example '例) 〇〇-〇〇〇〇-〇〇〇〇', 'メールアドレス' (Email Address), 'パスワード(半角英数4~8文字)' (Password), and 'パスワード再入力' (Password Confirmation). At the bottom, there is a checkbox labeled '利用規約に同意する' (I agree to the Terms of Service) and a button labeled '利用規約表示' (Show Terms of Service). At the very bottom is a blue button with a person icon and the text '登録' (Register).

必要事項を入力してください。全て必須項目となっておりますので、全項目を入力してください。ここでご登録頂いたメールアドレスとパスワードを使用してログインすることになります。

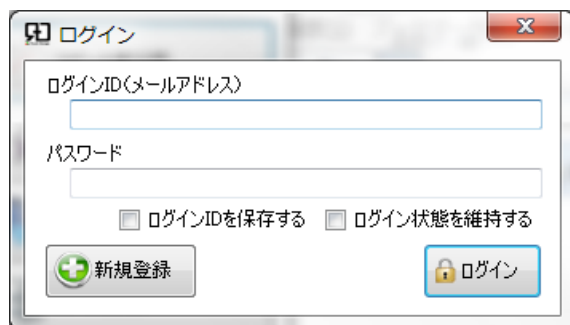
最後に利用規約を確認して頂き、ご同意頂けるようでしたら、利用規約に同意するにチェックを入れて頂いて、登録ボタンを押してください。

4.2.2 メールアドレスの確認

必要事項を入力し、登録後、メールアドレスの確認のために【注文管理システム】メールアドレス認証のご案内というメールが届きますので、そのメール本文内にあるリンクをクリックすれば、アカウントの登録が完了です。

4.2.3 ログイン

ログインの必要な機能を使用しようとする、下記のようなログイン画面が表示されますので、登録したメールアドレスとパスワードでログインしてください。



ログイン画面のスクリーンショット。タイトルバーには「ログイン」とあり、右上には閉じるボタン（X）があります。画面内には「ログインID(メールアドレス)」と「パスワード」の入力欄があります。その下には「ログインIDを保存する」と「ログイン状態を維持する」の2つのチェックボックスがあります。左下には「新規登録」ボタン（緑色のプラスアイコン）があり、右下には「ログイン」ボタン（黄色の鍵アイコン）があります。

ログイン状態を維持するオプションを使用すると、次回起動時から自動でログインしますので、ログインする手間が省けます。

4.3 初期設定

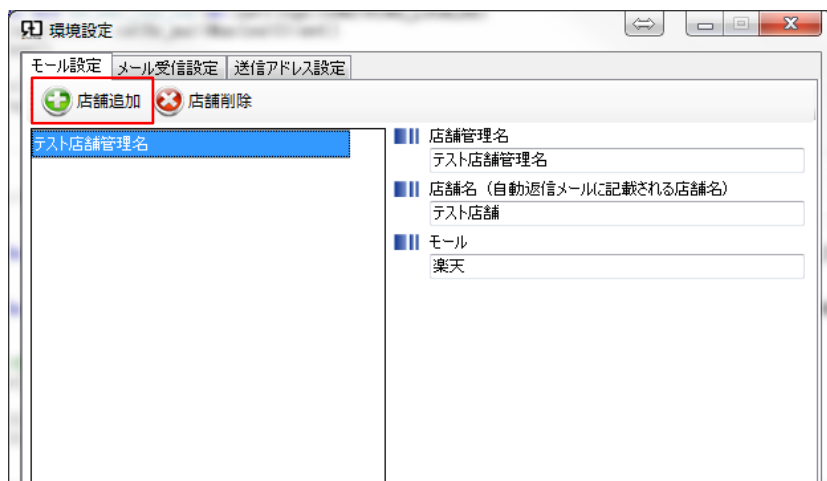
ここでは使用開始までの初期設定を説明します。

EC ADVISERは注文確認メールを元に、注文データを収集しますので、店舗の登録と、メールの受信設定が必要です。

4.3.1 店舗の登録



メインメニューから環境設定ボタンを押して、環境設定画面を表示させてください。



店舗追加ボタンを押して、店舗を追加してください。

この情報を元に、どの店舗あての注文なのかを判断しますので、店舗名は正確に入力してください。

店舗登録ボタン

新しく店舗を登録する為のボタンです。

店舗削除

既存の店舗を削除する為のボタンです。

店舗管理名

店舗を判別するための名称です。自由にわかりやすい名称を指定してください。

店舗名

注文確認メール内に記載されているショップ名を入力してください。この入力値で、どの店舗宛の注文確認メールかを判断しますので、正確にご入力ください。

モール

現在は、楽天のみに対応しておりますので、編集はできません。

4.3.2 受信アドレスの登録

メール受信設定タブをクリックして、メール受信設定画面を表示させてください。

EC Adviserは、注文確認メールを解析して注文データを蓄積します。

その為の注文確認メールを受信するメールアドレスを設定します。

受信用アドレスは、当システムで発行されたもののほか、手動で設定することも可能です。アカウント登録をしてログインしている状態なら、発行されたメールアドレス欄に、当システムの発行したメールアドレスが記載されています。

どちらのメールアドレスを使用するかを選択してください。

また、仕様と致しまして、

受信したメールは、解析後に削除するようになっておりますので、手動設定する場合は、専用のメールアドレスを設定してください。

手動設定後は、受信テストボタンを押すことで受信が出来るかテストをする事が出来ます。

サーバーアドレス

POPサーバーのアドレスを入力してください。

アカウント

POPサーバーアクセスするためのアカウントを入力してください。

パスワード

POPサーバーアクセスするためのパスワードを入力してください。

メール受信間隔

メールを受信する頻度です。分単位で1～1440分まで設定することができます。

ポート

POPサーバーアクセスするためのポートを入力してください。通常110で問題はありません。

メール解析オプション

[解析に失敗した場合は通知する]オプションをオンにすると、解析に失敗した場合、画面に通知します。メール情報は、通知する際の基準を設定することが出来ます。また、[取得に失敗したデータを開発元に通知する]オプションをオンにすると、解析に失敗したメールデータを開発元に送信し、以後、解析ができるように改良を促す事が出来ます。個人情報、受信後即座に破棄致しますので御安心ください。

4.3.3 注文確認メールの転送設定 楽天の場合

当システムの設定から離れて、2. 受信アドレスの登録で登録したメールアドレスに、注文確認メールを転送する設定を行います。楽天の場合、下記の方法で設定してください。

・RMSへログイン→基本情報設定→店舗詳細情報→注文確認メール送り先メールアドレス

RMS R-Storefront

基本情報設定

[初期設定](#) | [商品ページ設定](#) | [オークション商品ページ設定](#) | [共同購入商品](#)

現在「開店中」

編集メインメニュー

店舗運営に必要な基本情報の設定が行えます。
お客様が安心して買い物をしていただくためにも重要な情報となりますので、
必ずご確認の上、設定していただけますようお願いいたします。

■各種編集・設定

▶ 店舗ステータス変更

店舗の状態を「開店中」「改装中」に切り替える機能

▶ 店舗詳細情報 **必須**

会社概要で設定されている住所や電話番号、お客様から問合せを受け

▶ 決済方法 **必須**

店舗で利用出来る

▶ 配送方法 **必須**

店舗で利用出来る

▶ 消費税計算方法

▼会社概要ページに表示されません。

店舗詳細情報	
代表者名【必須】	高谷 保範 <角255文字以内>
会社代表 TEL【必須】	050-3793-9101 <半角255文字以内> <例> 03-6387-1111
会社代表 FAX【必須】	050-3793-9101 <半角255文字以内> <例> 03-6387-1111
店舗運営責任者連絡先 FAX【必須】	086-955-5029 <半角255文字以内> <例> 03-6387-1111
楽天からの緊急連絡先 TEL【必須】	086-955-5029 <半角255文字以内> <例> 03-6387-1111
注文確認メール送り先メールアドレス【必須】	bejoy@view.ocn.ne.jp,rakutenshop_swattieshop@ryuki-system.jp <角255文字以内> ※CCにメールアドレスが記載され、お客様が確認することができます。 ※カンマ区切りで複数指定できます。 <例> support01@mail.rakuten.co.jp,support02@mail.rakuten.co.jp

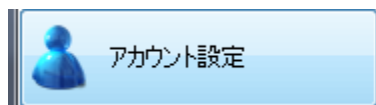
店舗詳細情報をクリックすると入力ページが表示されます

注文確認メール送り先メールアドレスに、指定のメールアドレスを追加します
※メールアドレスを追加する場合は、アドレスの前に「,(カンマ)」を入力して下さい

資料請求確認メール送り先メール マスクアドレス	swattieshop@shop.rakuten.co.jp
楽天サポートニュース送り先メールアドレス【必須】	bejoy@view.ocn.ne.jp <角255文字以内> ※カンマ区切りで複数指定できます。 <例> support01@mail.rakuten.co.jp,support02@mail.rakuten.co.jp

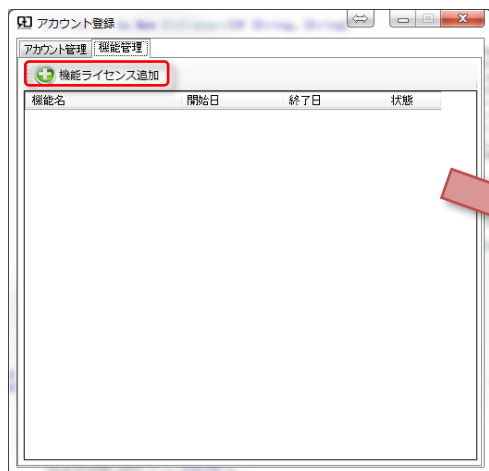
4.4 機能の管理

EC ADVISERは、注文確認メールを解析して、データベースに蓄積しますが、蓄積したデータを有効に活用する為の各機能を制限なしで使用しようとすると、お申し込みが必要になります。お申し込み頂いた機能はライセンスと言う形で管理されます。

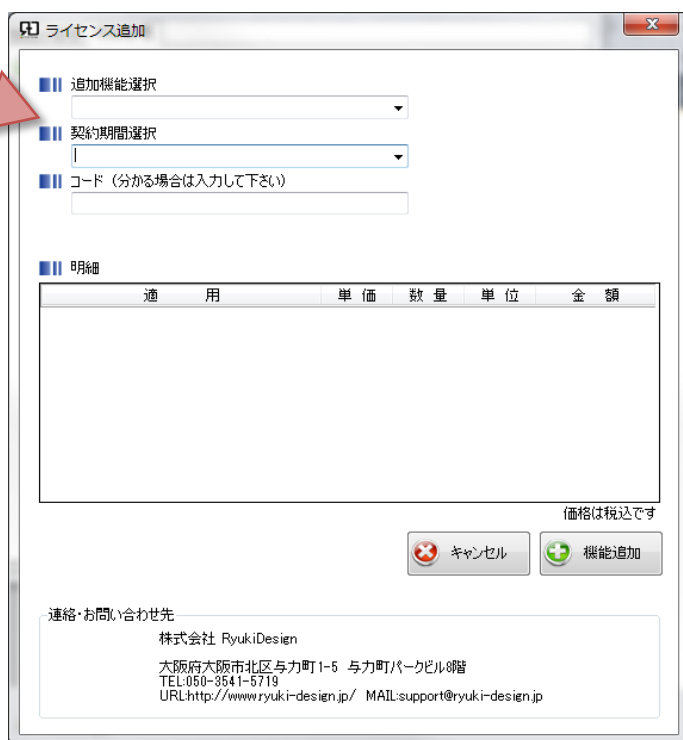


メインメニューのアカウント設定ボタンを押してください。
アカウント設定画面が表示されます。管理機能タブをクリックしてください。

4.4.1 ライセンスの追加



ライセンスを追加するには、ライセンス追加ボタンを押します。

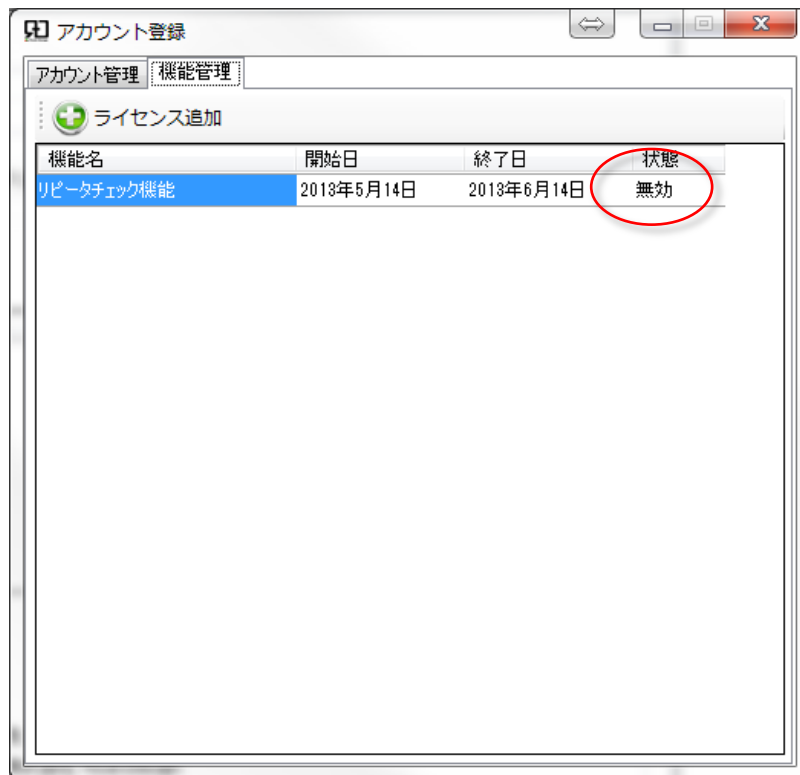
A screenshot of the "ライセンス追加" (Add License) window. It contains several input fields: "追加機能選択" (Select Add Function), "契約期間選択" (Select Contract Period), and "コード" (Code). Below these is a table titled "明細" (Details) with columns: "適用" (Applicable), "単価" (Unit Price), "数量" (Quantity), "単位" (Unit), and "金額" (Amount). At the bottom right, there are "キャンセル" (Cancel) and "機能追加" (Add Function) buttons. At the bottom left, there is a section for "連絡・お問い合わせ先" (Contact/Inquiry) with the following information: 株式会社 RyukiDesign, 大阪府大阪市北区与力町1-5 与力町パークビル8階, TEL:050-3541-5719, URL: http://www.ryuki-design.jp/, MAIL: support@ryuki-design.jp. A note "価格は税込です" (Prices include tax) is also present.

ライセンス追加画面で、追加したい機能と契約期間を選択して頂きますと、明細が表示されますので、明細を確認して頂き、よろしければライセンス追加ボタンを押して下さい。

ご登録頂いたメールアドレス宛にお支払いの案内が送信されます。

■ 注意事項

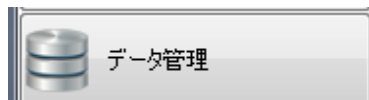
下記の画面のように、ライセンス申し込み直後は状態が無効になっていますので、まだ使用する事はできません。ライセンスの状態は、支払いが確認出来次第、有効になります。



5 データの管理

5.1 データの管理

EC ADVISERは、注文確認メールを解析して、データベースにデータを蓄積し、そこからリピート率を算出することができます。注文確認メールは、新たに受注したものは、受信して解析しますが、過去の注文確認メールを取り込みたい場合は、データ管理機能を使用して行います。また、データ管理機能では、データの消去や、解析に失敗したメールの再解析なども行うことができます。

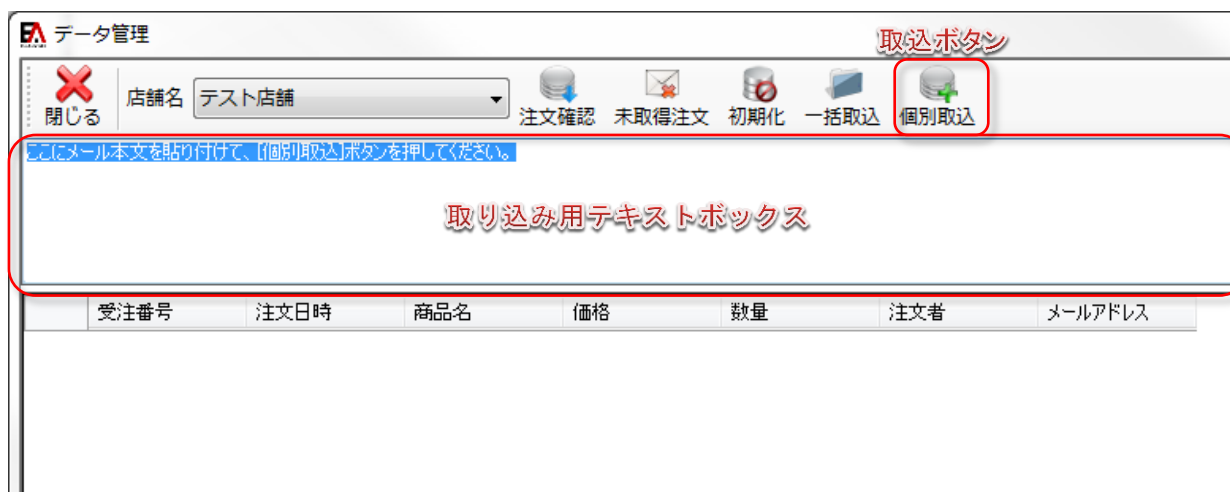


メインメニューのデータ管理ボタンを押してください。

5.1.1 過去の注文確認メールの取込 個別に取り込む方法

過去の注文確認メールの取込の方法は、2通りあります。一つ目は、メール本文を1つ1つ、取り込み用テキストボックスに貼り付けて取り込む方法と、フォルダを指定して一括で取り込む方法です。

ここでは、前者のメール本文を1つ1つ、取り込み用テキストボックスに貼り付けて取り込む方法を説明します。

A screenshot of the "データ管理" (Data Management) window. The title bar says "データ管理". On the left is a "閉じる" (Close) button with a red X icon. Next to it is a "店舗名" (Store Name) dropdown menu showing "テスト店舗". To the right are several icons: a database cylinder (labeled "注文確認"), an envelope (labeled "未取得注文"), a trash can (labeled "初期化"), a folder (labeled "一括取込"), and a database cylinder with a plus sign (labeled "個別取込"). The "個別取込" button is highlighted with a red box and labeled "取込ボタン" (Import Button). Below these is a large text area labeled "取り込み用テキストボックス" (Import Text Box) with a red border. A blue tooltip above it says "ここにメール本文を貼り付けて、「個別取込」ボタンを押してください。" (Paste the email body text here and press the 'Individual Import' button). At the bottom is a table with columns: "受注番号" (Order Number), "注文日時" (Order Date/Time), "商品名" (Product Name), "価格" (Price), "数量" (Quantity), "注文者" (Orderer), and "メールアドレス" (Email Address).

方法は、取り込み用テキストボックスに注文確認メールの本文を貼り付けて、隣の取込ボタンを押すだけです。この方法は、少数のメールを手軽に取り込む為の方法です。大量のメールを一括で取り込む方法は次に紹介します。

5.1.2 過去の注文確認メールの取込 一括で取り込む方法

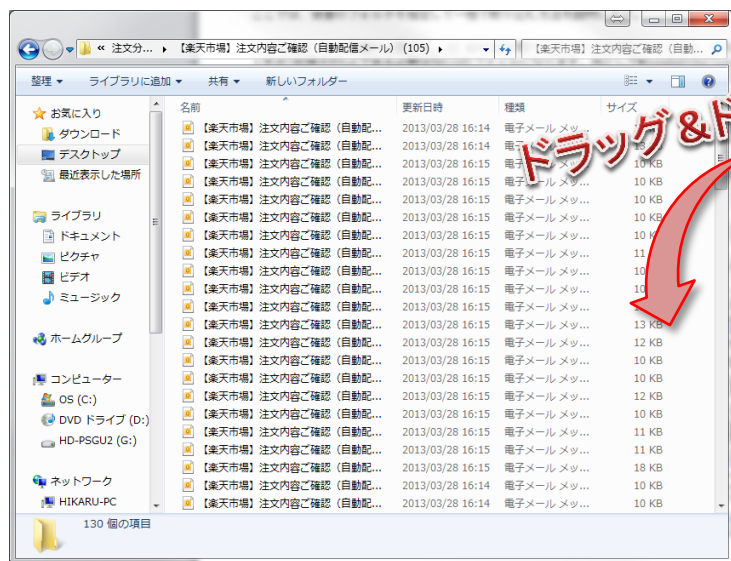
過去の注文確認メールの取込の方法は、2通りあります。一つ目は、メール本文を1つ1つ、取り込み用テキストボックスに貼り付けて取り込む方法と、フォルダを指定して一括で取り込む方法です。

ここでは、後者のフォルダを指定して一括で取り込む方法を説明します。

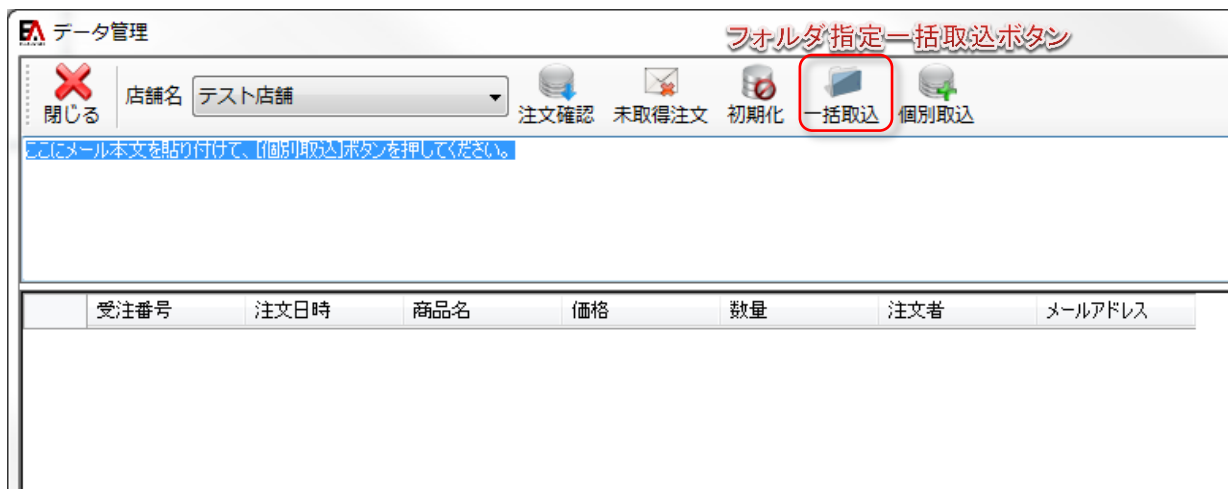
この方法は、少し準備が必要です。EC ADVISERが取り込むことが出来るファイルは、テキスト形式(拡張子がtxtである必要はない)のファイルになります。例としてMicrosoft Outlookからメールを取り出す方法を、紹介します。他の多くのソフトでも同じ方法でメールを取り出すことが出来ます。

一覧を選択し、任意のフォルダーにドラッグ&ドロップすることで、メールデータをテキスト形式で取り出すことができます。

取り込む際に時間がかかる等の影響が出るため、専用のフォルダを作成して、そこに取り出す事をオススメします。



続いて、メールを取り込んだフォルダを指定して取り込みます。



データ管理

フォルダ指定一括取込ボタン

閉じる 店舗名 テスト店舗 注文確認 未取得注文 初期化 一括取込 個別取込

ここにメール本文を貼り付けて、[個別取込]ボタンを押してください。

受注番号	注文日時	商品名	価格	数量	注文者	メールアドレス
------	------	-----	----	----	-----	---------

フォルダ指定取込ボタンを押して、先程メールを取り込んだフォルダを指定するだけです。
フォルダ内の全メールを自動で取り込みます。

6 リピート率分析

6.1 リピート率分析 基本的な使い方

EC ADVISERは、注文確認メールを解析して、データベースに蓄積しそこからリピート率を算出することができます。



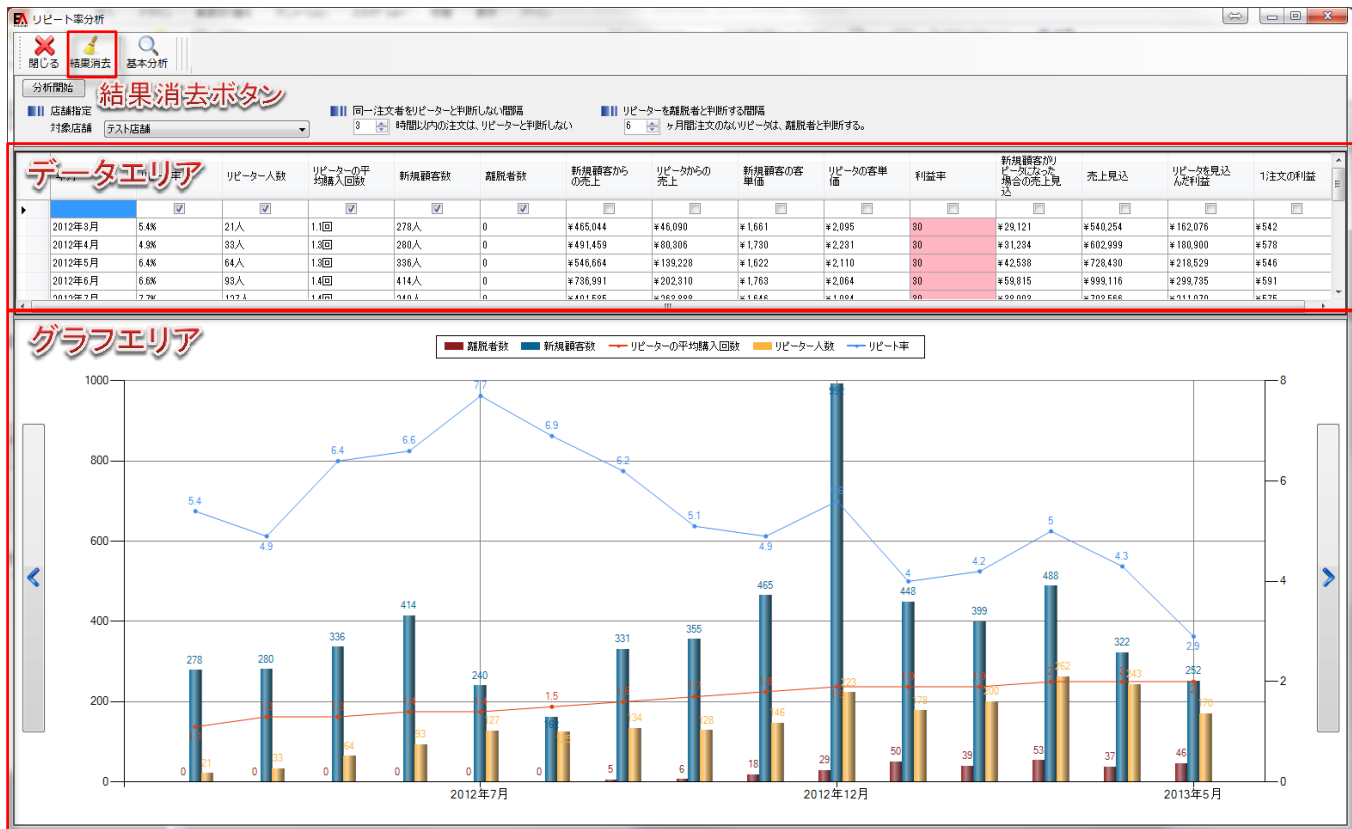
メインメニューのリピート率分析ボタンを押してください。

6.1.1 リピート率算出

操作は簡単で、店舗を選択して分析開始ボタンを押すだけで、受注データの存在する全ての期間を対象としたリピート率を算出します。

分析開始ボタン

6.2 各部の説明



分析が終わると、データエリアにデータが一覧で表示され、グラフエリアにグラフが表示されます。データは月毎に集計されます。各項目の意味については、後述します。

また、分析結果を早く表示させるために、EC Adviserは過去の計算結果を保存しています。一度計算した過去の月は、後でデータが増えたり減ったりした場合でも自動で再計算されません。

何らかの理由で、過去のデータに増減が生じた場合は、結果消去ボタンを押して、保存している計算結果を消去して、再度分析するようにして下さい。

6.2.1 データエリアの説明

利益率は、その月の商品の平均利益率を入力して下さい。

年月	リピート率	リピーター人数	リピーターの平均購入回数	新規顧客数	離脱者数	新規顧客からの売上	リピーターからの売上	新規顧客の客単価	リピーターの客単価	利益率	新規顧客がリピーターになった場合の売上見込	売上見込	リピーターを見込んだ利益	1注文の利益
2012年9月	5.4%	21人	1.1回	278人	0	¥465,044	¥46,090	¥1,661	¥2,095	30	¥29,121	¥540,254	¥162,076	¥542
2012年4月	4.9%	33人	1.3回	280人	0	¥491,459	¥80,306	¥1,730	¥2,231	30	¥31,294	¥602,999	¥180,900	¥578
2012年5月	6.4%	64人	1.3回	336人	0	¥546,664	¥139,228	¥1,622	¥2,110	30	¥42,538	¥728,430	¥218,529	¥546
2012年6月	6.6%	99人	1.4回	414人	0	¥736,991	¥202,310	¥1,763	¥2,064	30	¥58,815	¥999,116	¥299,735	¥591
2012年7月	7.7%	127人	1.4回	240人	0	¥401,585	¥263,888	¥1,646	¥1,984	30	¥38,093	¥703,566	¥211,070	¥575
2012年8月	6.9%	125人	1.5回	162人	0	¥307,506	¥238,069	¥1,887	¥1,875	30	¥42,525	¥588,094	¥176,428	¥615
2012年9月	6.2%	134人	1.6回	331人	5	¥568,755	¥286,668	¥1,703	¥2,048	30	¥61,347	¥936,770	¥281,031	¥604
2012年10月	5.1%	128人	1.7回	355人	6	¥601,362	¥289,459	¥1,689	¥2,193	30	¥77,852	¥968,673	¥290,602	¥602
2012年11月	4.9%	146人	1.8回	465人	18	¥785,507	¥322,070	¥1,678	¥2,147	30	¥99,836	¥1,207,413	¥362,224	¥593
2012年12月	5.6%	223人	1.9回	992人	29	¥2,681,676	¥645,207	¥2,671	¥2,784	30	¥325,455	¥3,652,338	¥1,095,701	¥902
2013年1月	4%	178人	1.9回	448人	50	¥897,547	¥392,063	¥1,999	¥2,131	30	¥76,975	¥1,865,985	¥409,796	¥655
2013年2月	4.2%	200人	1.9回	399人	34	¥792,556	¥457,343	¥1,931	¥2,220	30	¥70,062	¥1,260,761	¥378,228	¥631
2013年3月	5%	262人	2回	488人	53	¥927,188	¥694,719	¥1,900	¥2,592	30	¥126,490	¥1,748,397	¥524,519	¥699
2013年4月	4.3%	243人	2回	322人	37	¥647,862	¥545,805	¥1,701	¥2,183	30	¥56,234	¥1,149,901	¥344,970	¥611
2013年5月	2.9%	170人	2回	252人	46	¥436,992	¥380,534	¥1,734	¥2,200	30	¥33,264	¥850,790	¥255,237	¥605

データエリアには、月毎に集計されたデータが表示されます。利益率には、その月の商品の平均利益率をパーセンテージで入力して下さい。

※リピーターとは、複数回注文した人で、購入した商品は考慮しない。

※リピーターが一定期間再購入しなかった場合、離脱者となる。

年月

何年何月の集計データであるかを表します。

リピート率

該当月末日までの全顧客数に対して、該当月にリピーターとして購入した顧客は何%いたかを表す。

リピーター人数

該当月に注文したリピーターの人数。

リピーターの平均購入回数

該当月末日までに購入したリピーターが、一人あたり平均何回購入しているかを表す回数。

新規顧客数

該当月に初めて購入した顧客数。

離脱者数

該当月に一定期間を超え離脱者になったリピーターの人数。

新規顧客からの売上

該当月に注文のあった新規顧客からの売上。

リピーターからの売上

該当月に注文のあったリピーターからの売上。

新規顧客の客単価

該当月に注文のあった新規顧客の客単価。一人あたりの平均売上。

リピーターの客単価

該当月に注文のあったリピーターの客単価。一人あたりの平均売上。

利益率

該当月に売れた商品の利益率を入力する項目。

新規顧客がリピーターになった場合の売上見込

該当月の新規客が、該当月のリピーター率でリピーターになるとした時の、潜在的な売上。

売上見込

新規顧客がリピーターになった場合の売上見込と該当月の売上を足した売上。潜在的な該当月の売上。

リピーターを見込んだ利益

売上見込に利益率を掛けた値。潜在的な該当月の利益。

1注文の利益

リピーターを見込んだ、該当月の1注文当りの利益。潜在的な利益を含む、1注文当りの利益。

6.2.3 グラフェリアの説明

グラフェリアのグラフは、データエリアの項目毎のチェックボックスにチェックが入っている項目をグラフ化しています。

