

---

# 受注管理システム 説明資料



- ・ ホームページ上に組込が可能
- ・ 掲載する項目は自由にカスタマイズできます
- ・ 受注データの管理（編集、追加、削除）を行えます
- ・ 顧客の連絡先、社名、担当者の管理が出来ます
- ・ アカウントを発行して、編集者、閲覧者の管理が可能
- ・ スマートフォンからの操作編集が可能です
- ・ インターネットが繋がっていればどんな端末からもOK
- ・ 社内用のドキュメントも残すことが可能
- ・ 検索機能も標準設置



## WORDPRESS

## CMSツール ワードプレス

高機能・オープンソースのコンテンツマネイジメントシステム（ブログツール）を使ってコンテンツを追加更新。オリジナルのデザインと検索エンジンに評価されやすいサイト構造、HTML構造で作成。  
1記事に個別のURLが作られるため検索エンジンからのサイトが整理しているように見せることが出来る

sample



## プラグイン機能の拡張で利用可能です

ワードプレスの拡張機能を使って受注状況の管理、更新が可能です。

sample



The image shows a screenshot of a WordPress plugin interface. On the left, there is a sidebar with various menu items. The main area is divided into several sections:

- 注文情報**: A table showing an order for item ID 3, "カップ&ソーサー", at a price of 1800, quantity 1, and a total of 1800. It also includes fields for "ギフトラッピング:手数料" (300), "代金引換:手数料" (500), and "送料設定" (500), with a final "合計" of 3100.
- 注文番号**: The order number is listed as 1424069322.
- 注文日時**: The date and time of the order.
- 購入者情報**: Fields for "お名前" (Name) containing "浅野佐保" and "かな" (Kana).
- 保存**: A button to save the data.

外出先のパソコン、または移動中のスマートフォンからも受注管理ページへのアクセスが可能です。

またEC機能との連携により注文情報をそのまま受注管理情報へ情報の登録をすることと出来るため管理がとても省力化可能です。

情報のエクスポート機能も充実しています。

## エクスポート

1. こちらから受注データをエクスポートできます。

[エクスポート](#)

2. データはCSVファイル【OrderData.csv】としてダウンロードされます。

3. 受注データーをインポートする場合のCSVファイルの並び順は、  
 「購入日時」「顧客ID」「名前」「ふりがな」「郵便番号」「住所」「電話番号」「メールアドレス」「お届け先氏名」「お届け先郵便番号」「お届け先市住所」「お届け先電話番号」「支払い方法」「コメント」「購入商品情報」「手数料」「送料」「その他」「購入金額」の順です。

4. 受注データーのインポートは下のフォームから登録します。(注意:データは上書きとなりますので注意してください。)

[選択...](#) ファイルが選択されていません。 [インポート](#)

## エクスポート

1. こちらから顧客データをエクスポートできます。

[エクスポート](#)

2. データはCSVファイル【CustomerData.csv】としてダウンロードされます。

3. 顧客情報データーをインポートする場合のCSVファイルの並び順は、  
 「登録番号」「氏名」「ふりがな」「郵便番号」「都道府県」「市・住所」「電話番号」「FAX番号」「メールアドレス」「パスワード」「お届け先氏名」「お届け先郵便番号」「お届け先市住所」「お届け先電話番号」の順です。

4. 顧客情報データーのインポートは下のフォームから登録します。(注意:データは上書きとなりますので注意してください。)

[選択...](#) ファイルが選択されていません。 [インポート](#)



はじめの方にも安心のサポートも対応可能で  
す。ホームページとの連携や受注管理、顧客管  
理との連動など、お客様のご要望、経営課題に  
応じてい自由にカスタマイズ致します

## データからサイトを改善



Google Analytics

Google Analytics（高機能アクセス解析）を利用したサイトのアクセス解析の分析、設定目標に対する検証を行います。  
仮説に基づいて対策案を打合せ、ご提案し次の対策を実行します。  
リスティング広告、SEO対策など定期的にPDCAのサイクルを回していくことでサイトを強化していきます

### report sample

**ユーザーの傾向について**

**※行動**

スマートフォンユーザーが79%を占めていますが、コンバージョン率においてはPCが23.2%に比べて、スマートフォンは13.1%と大幅に低い順位になっています。スマートフォンのコンバージョン率向上が改善の課題になります。  
リピートセッション率が31.1%を覗むと、実験的、WEBマーケティングの収益が高いので、リピートユーザー向けのコンバージョンの改善を実施することでコンバージョン率向上が見込めます。

**※検討すべき施策**

- スマートフォンでの電話番号登録をスマートフォンだけで計測する（現在未計測）
- スマートフォン用のメールフォームの仕様を変更する
- スマートフォン用リードセッションユーザー向けのコンバージョンを改善する（下部に記載されている「入学を希望する方」の収益を強化する点で今後に改善等）

**ユーザーの傾向について**

**※新規ユーザーのセッションの比率について**

新規ユーザーのセッションの比率は最も高いとリピートセッションが51.4%となっており、サイトに複数回アクセスしているユーザーが多い。  
新規ユーザーの比率はユーザーが多いのが最も高いです。  
スマートフォンに限っても、新規とリピートセッションで丁度半分の比率です。

**ユーザーの傾向について**

**※デバイス別のアクセス状況**

スマートフォンでアクセスしているユーザーが89.1%と圧倒的に多いですが、スマートフォンで新規登録すると8.51%となっており、  
PC、タブレットに比べてスマートフォンが低い傾向にあります。