

# ITreviewご紹介



Our Mission

# IT選びに、 革新と確信を



## アイティクラウド株式会社

ソフトバンクグループである  
SB C&S株式会社とアイティメディア株式会社の  
合併会社として、2018年4月に設立。同年10月より  
日本初のBtoBテクノロジー向けレビュープラットフォーム  
ITreviewの運営を開始。

SB C&S



# ITreviewは「口コミ」によるSaaS・クラウドサービス選定サイト



40,000件以上の  
レビュー掲載

3,500以上の  
製品掲載

月間平均  
150万PV

★★★★★  
ユーザーに評価された“本当に良い製品”に出会える！  
国内最大級 IT製品/ SaaSのレビューサイト

製品を探す レビューを探す

例) Slack, Dropboxなど

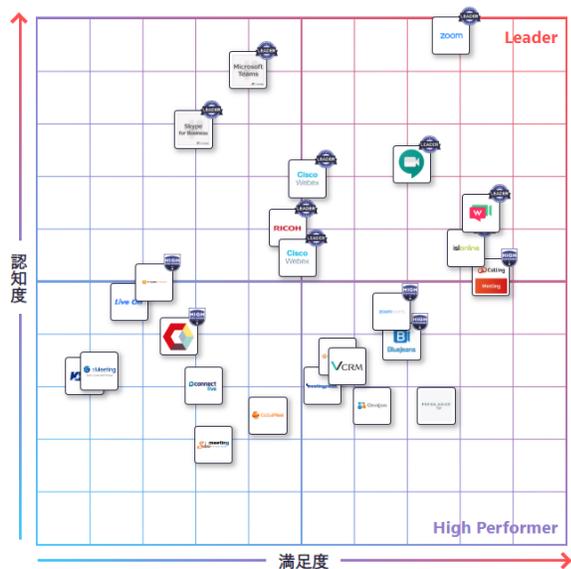
業種 規模 立場 会社名

掲載ツール数 3,591 掲載レビュー数 40,305

- 1 製品が見つかる**  
掲載ツール数日本No.1※  
ITreview Gridを見ればユーザーに高評価のツールが一目わかります
- 2 比較表を自動作成**  
気になる製品を選ぶだけで比較表を自動作成
- 3 AIが製品診断**  
あなたと近いユーザーのレビューから最適な製品を提案 (特許出願中)

※B2B IT製品・SaaSの比較サイトにおいて 2020年9月自社調べ

## レビューによるポジショニング



## 製品レビュー

ITreview

製品レビュー

ITreviewへの製品掲載は無料です。

ITreviewのレビュー (口コミ・評判)

公開設定 従業員数 満足度 立場 業種

投稿日: 2020年05月30日

★★★★★

客観的な顧客の意見をマーケティングに活かせる

この製品、サービスの強み・弱みは何か？

オウンドやSNS、メルマガなど自社情報の発信やコミュニケーションの手続きは色々ありますが、実際に使っているユーザーの客観的な意見を自動的に収集してもらえることからのマーケティングに必要なサービスだと思います。Awardでも見える（バック）もWebサイトやSNSで有効活用しています。

レビュー自体を貴重な意見として自社サービスの改善に活かせることは勿論ですが、レビューで検討中のリードへ自然に誘導できるとも助かっています。

選んでいるポイントは何ですか？

レビューがもっと増えて、ITサービスを簡単に比較できるように見えるスタンダードな存在に変わってほしいです。

あとサイトのアクセスが遅いタイミングが結構あるので、サクサクみられるようになるとうれしいです。

どのようなビジネス課題を解決できましたか？あるいは、どのようなメリットが得られましたか？

レビューがかなり増えてきたので、それを活用したホワイトペーパーの作成を行っています。導入事例とは違い訴求したいポイントごとにレビューをまとめるので、良い資料になりそうです。

## カテゴリ毎のレビューレポート

製品名・ロゴ	レーダーチャート	競合への満足度	使いやすさ	導入のしやすさ	価格のしやすさ	サポート品質	価格		
Marketo Engage		4.4	3.5	4.4	3.5	2.8	3.1	3.6	3.0
Salesforce Pardot		3.9	3.4	3.9	3.4	3.4	3.4	3.2	2.7
SHANGHAI SHANGHAI MARKETING PLATFORM		3.9	3.5	3.9	3.5	3.3	3.7	4.2	3.4
Use Finder		3.9	3.8	3.9	3.8	4.7	3.8	4.0	3.9
SATORI		3.8	4.0	3.8	4.0	4.4	4.0	3.4	3.8

# 顧客の声による満足度評価の表彰

Grid

規模で選ぶ

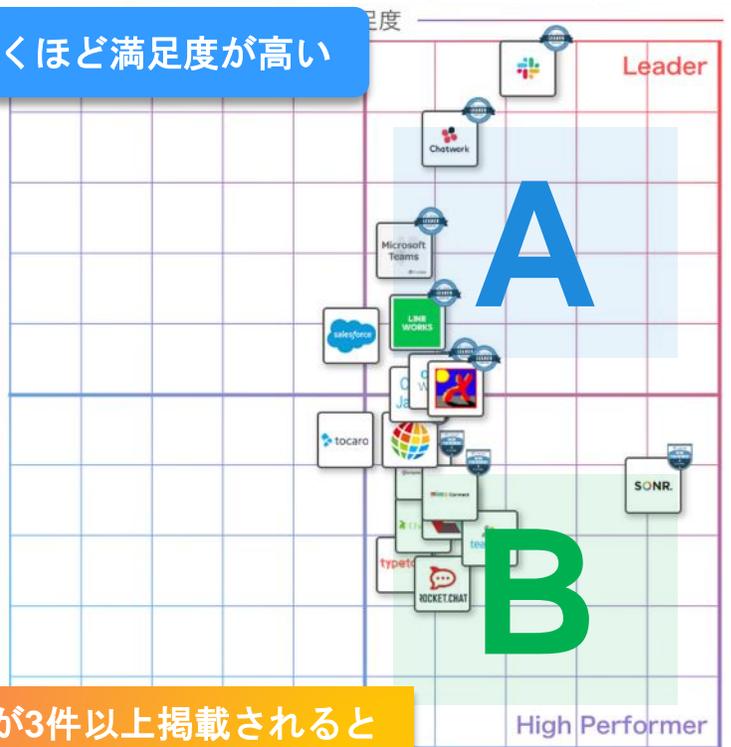
すべて

大企業

中堅企業

中小企業

右に行くほど満足度が高い



レビューが3件以上掲載されると  
Gridに表出されます。

認知度

上に行くほど認知度が高い

アワード表彰と受賞バッジ



A

B

アワード表彰のバッジは、  
高い顧客満足度の証として二次利用も可能  
(※Premiumプラン以上のみ)

# SEOにより検索で上位にITreviewへのリンクが表出

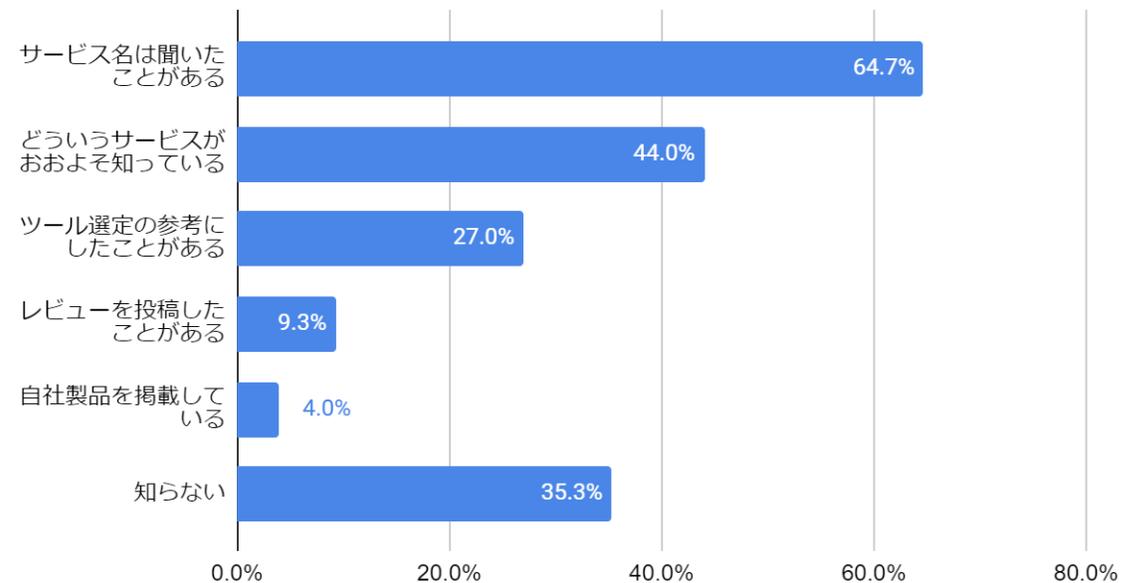
カテゴリーやジャンルで検索

指名検索や製品名+評判などの検索

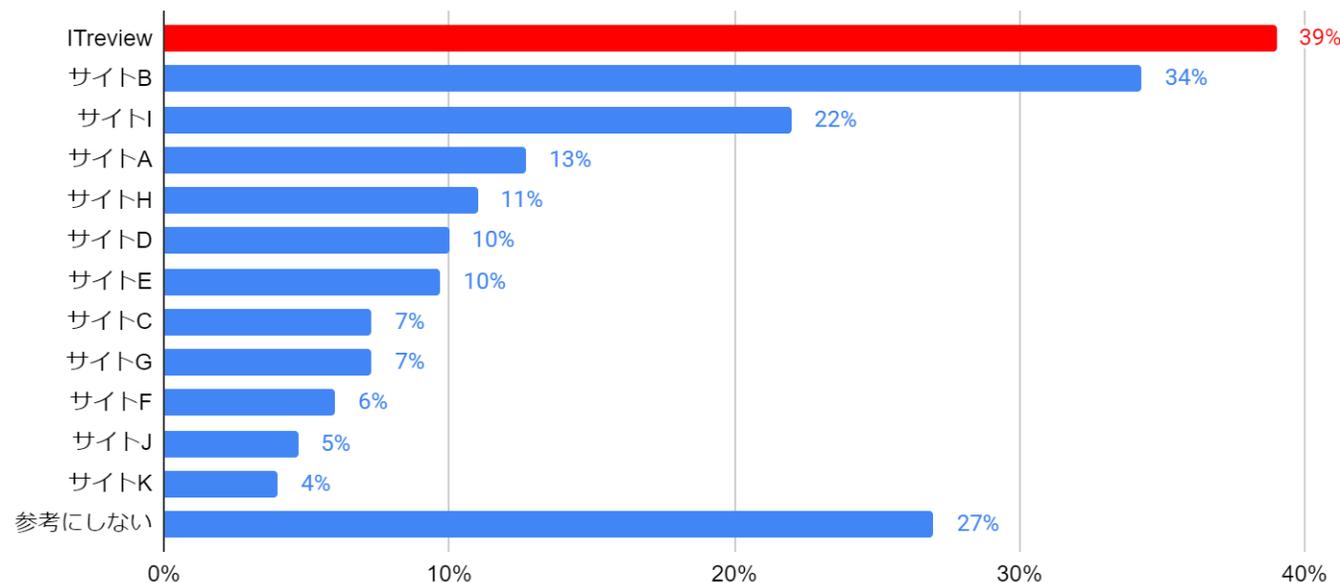
# SaaS・IT選定においてITreviewは購買者に大きな影響力あり

ITreviewの認知度は64.7%と高く、ITツール選定時に参考にするサイトではNo.1

ITreviewについてあてはまるものを全てお答えください。



ITツールの選定時に参考にするサイトを全てお答えください。(M A)



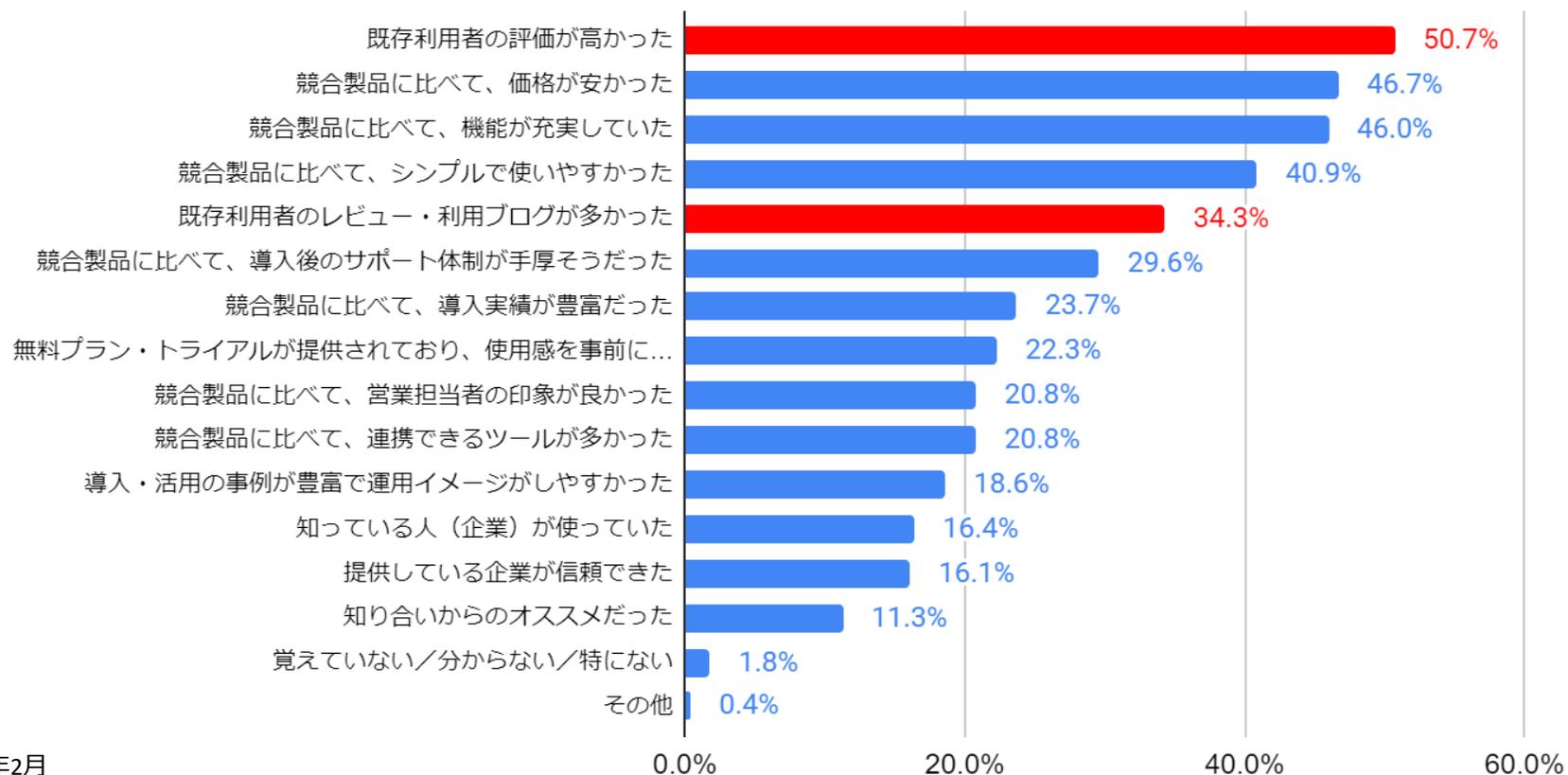
※自社調べ 2021年2月  
インターネット調査「IT製品・サービス導入に関する調査」  
過去1年間にSaaS・IT購買の方300名を対象に



# 今後のSaaS・IT購買に「既存顧客の声」拡大は必要不可欠

SaaS・IT購買の導入決定要因に既存顧客の高い評価やレビューサイトでの露出が重要。**ビジネス拡大に顧客の声が無くてはならないものに。**

実際に導入したツールの「導入の決め手」になった理由はなんですか。



貴社関連カテゴリーや掲載状況について  
Webサイトをご覧ください。

<https://www.itreview.jp/>

# ITreview活用企業一覧

スタートアップからエンタープライズまで  
様々な企業が「顧客の声」を集め活用されています



# お客様の声が生み出す新たな顧客を生み出すレビューマーケティング

お客様の声や評価、閲覧情報から得られる様々なデータをビジネスの力に

ブランディング



コンテンツマーケティング/  
セールスマテリアル

Markettoの口コミ評価と活用事例集

Powered by ITreview

組織のオペレーション全てを改善する  
なら一択

この製品・サービスの良いポイント  
他のMAと異なるのは、ユーザーへのメール配信以外に社内でのオペレーション改善やメール以外のアクションを簡単に設定できるところ。

非常に細かい粒度で顧客のセグメンテーションやスコアリングができるため、最適なビジネス案件やカスタマイズされたマーケティングプログラムに合わせた柔軟な設計ができることがMarketto最大の強みだと思います。

改善してほしいポイント  
英語の書体のような印刷や用紙がつかづらぬのは残念な点ではないが、取得するデータが単純や初心者にはわかりやすいハードルになる要素だと思います。

設定の自由度、複雑さを求める方にオススメ

この製品・サービスの良いポイント  
Markettoには、思いつた要素をすぐに実装できる自由度があります。  
どのようなデータを自社で保有しているか、どの点が重要かはありますが、データ取上の複雑なかけ合わせによるセグメント作成、また、シナリオ複雑化に力こころができます。

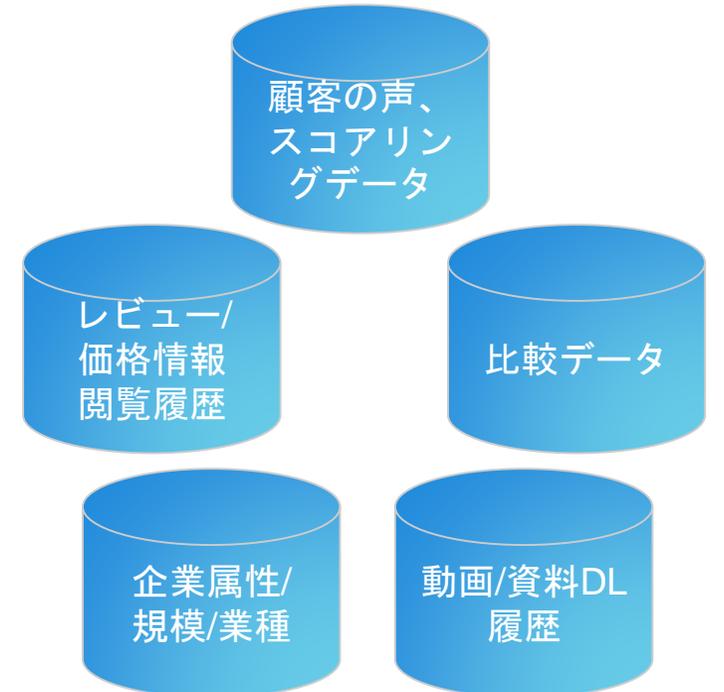
改善してほしいポイント  
マニュアルの分が少く、「ここをどう設定したらどういう挙動になるのだろうか?」といった種類の細かい明記がない点、設定した「複雑な設定(可能)」という点は、おぼろげそう空まが、複雑な設定を少しは始めるべくサポートを兼ねてMarketto社がマニュアルなどで用意していない仕様なども購入で判断していく必要性が出てきます。これにはすでに十分な力があります。

★★★★★  
営業・販売・サービス  
導入担当者  
情報流通・インターネット  
2020/10/16

★★★★★  
営業・販売・サービス  
導入担当者  
情報流通・インターネット  
2020/10/16

★★★★★  
営業・販売・サービス  
導入担当者  
情報流通・インターネット  
2020/10/16

顧客の声分析  
バイヤーインテント



# 事例：顕在層が流入するITreviewでのブランディング

## 製品を探しにきている顕在層に適切なブランドメッセージを

### 比較検討しているITreviewカテゴリーページから誘導

SFA (Sales Force Automation) とは、営業活動における商談状況や顧客情報を管理するツールのことを指す。勤や経験に頼り俗人化することが多かった従来の営業スタイルに対し、顧客情報、案件情報、商談進捗（しんちよく）など営業活動に関するあらゆる情報をデータ化し、営業組織全体で共有することで、営業活動の生産性を向上させる。SFAは営業活動全般をサポートするのに対し、CRMは顧客情報を中心に管理することを目的としている点異なるが、最近CRMとの融合も進んでいる。

**SFAの定義**

- 顧客情報を管理できる
- 売り上げの見直し（予実）を集計できる
- 案件ごとの進捗や日報を登録・管理できる
- アポイント獲得数や受注率など営業プロセスを可視化できる

### 貴社製品の指名検索や「×評判」「×口コミ」などでの検索

Google Pipedrive 評判

www.itreview.jp > セールス > 顧客管理 > CRM

**Pipedriveの最新ユーザーレビュー・評判を紹介！価格や製品 ...**

Pipedriveは他SFAツール等と比較して安価な価格帯で利用が可能且つ直感的に案件管理が出来るツールだと思います。営業案件のパイプラインもカンバン形式で管理/移動も出来る為使いやすく複雑な操作も必要無いので他SFAで使いこなせない ...

★★★★★ 評価: 4.7 · 12 票

### 例：グローバル導入数の多さ、強みを訴求

世界39か国、6000社以上の企業から選ばれている  
**エンゲージメントマーケティングプラットフォーム**

企業が顧客一人ひとりにあった内容、タイミング、方法によるコミュニケーションをとるためのプラットフォームを提供します。

レコー 製品情報 価格 機能一覧

Marketo Engageのレビュー（口コミ・評判）

ベンダーが選ぶピックアップレビュー

★★★★★

投稿日：2019年06月16日

**組織のオペレーション全てを改善するなら一択**

この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？

他のMAと異なるところは、ユーザーへのメール配信以外にも社内のオペレーション改善やメール以外のアクションを簡単に設定できること。特にオペレーション改善に寄与した機能だと、①Salesforceとの連携密度 ②Webhookを活用した他システムとのスムーズな連携というところとなります。

改善してほしいポイントは何でしょうか？

早くMarketo Skyという新しいUIになって欲しい。機能的には問題ないがUIに古さというか老舗感を感じるの問題だと思うが、社内で説明する際に「最新がないために国産製品を選択をしたと思われた。

どのようなビジネス課題を解決できましたか？あるいは、どのマーケティング領域〜カスタマーサクセス領域、さ荷情報をもとに社内&社外の方とのスムーズな情報導入成果を感じられています。

Web接客

※一般的なメディアタイアップより費用対効果◎

# 事例：コンテンツ活用

顧客評価をもとに自社強みを説明可能に。  
 セールスでの競合との勝率を高める一手から、リードジェンで活用

## セールスフォース様

**Salesforce Pardot REVIEW**  
 大企業

★★★★★ 5.0  
 上野、ティ、ティ、アドパンス  
 テクノロジ株式会社

**ITreview LEADER 2020 SUMMER**  
**ITreview Grid Award 2020 Summer Leaderポジション ランクイン**

2019年3月-2020年9月にかけてMA(マーケティングオートメーション)部門においてLeaderポジションにランクインしました。

**category Marketing automation position Leader**

★★★★★ 5.0  
 ソフトウェア・IT

**顧客評価でWPを制作**

## HRBrain様

HRBrainは、効果的な人事評価・目標管理を  
 カンタン・シンプルに実現するクラウドサービスです

人事業務においてカバーする領域

求人・採用	育成・評価	戦略・組織開発	給与・労務
採用活動 広報活動	人事評価管理 目標管理 スキル管理 研修実施	人事制度構築 人事配属戦略 人事育成戦略 社内コミュニケーション	給与管理 勤怠管理 福利厚生 その他労務管理

業界においても高い評価をいただいています

	HRBrain	A社	B社	C社
採用活動	4.1	3.4	4.0	3.2
給与管理	4.1	3.0	3.0	3.2
人事評価管理	4.5	3.5	3.0	4.0
目標管理	4.5	4.0	3.0	4.0
スキル管理	4.4	2.8	3.0	3.8
研修実施	3.9	3.1	3.0	2.0

ITreview Grid Award 2019 Fall 「High Performer」受賞!  
 顧客満足度評価 4.0/5.0 ★★★★★

他社比較によるレーティングの高さを製品パンフレットに活用

## rakumo様

理由  
 強し、します

**rakumo シリーズ3つの特徴**  
 rakumo シリーズの各製品と機能連携し、生産性・業務効率をさらに向上します

1. 簡単に使えるG Suite
2. 使いやすいデザイン
3. シンプルな管理画面

**利用者の声**

レビューを「利用者の声」として製品パンフレットに活用

レビューを「利用者の声」として製品パンフレットに活用

# 事例：オウンドメディアでの顧客評価露出



TOPページで顧客評価高い称号の露出  
滞在率の向上や各種問い合わせへ  
※調査機関へ委託すると100万～



導入事例ページでのレビュー表出  
コロナ禍で進まない事例制作を推進

参考URL

<https://sendgrid.kke.co.jp/case/>

# その他：マーケティング展開時のCVR向上事例

## 各マーケティングプロセスのCVRを向上

### リターゲティング広告の最適化

口コミ評価 **4.5/5**  
電子契約サービス・クラウドサイン

クラウドサインとは？

CloudSign iTReview

CVせずに離脱した訪問者に対し、顧客満足度の高さが伝わるバナーでリターゲティング広告を配信。**クリック率2%強で再訪問者を獲得。通常広告の3倍の資料請求が可能となった。**

### ナーチャリングで再商談掘り起こし

コンテンツの競合差別化  
費用対効果  
口コミ評価について  
顧客満足度評価: 3.8/5

投稿されたレビューを「評価されている」ポイントごとに分類した顧客レビュー集を作成。製品資料などの**従来のWPと比べてDL率が2倍程度に**

### インサイドセールスの生産性向上

日付	ページ	会社名	規模	業種	アクセス数
2020/07/07	価格	企業名	不明	情報サービス業	4
2020/07/07	レビュー一覧		不明	情報サービス業	2
2020/07/07	レビュー一覧		50億円以上～100億円未満	金融商品取引業、商品先物取引業	6
2020/07/07	レビュー一覧		5000億円以上	非鉄金属製造業	4
2020/07/07	レビュー一覧		不明	食料品製造業	2
2020/07/07	レビュー一覧		不明	情報サービス業	2
2020/07/06	レビュー一覧		不明	生産用機械器具製造業	2
2020/07/03	製品情報		不明	情報サービス業	8
2020/07/03	レビュー一覧		不明	貸金業、クレジット・カード業等 非現金使用機械	2
2020/07/03	レビュー一覧		不明	はん用機械器具製造業	2

カテゴリーページの訪問者をIPアドレス解析し企業名をリスト化。自社ハウスリストや大量リードから検討度合い高いリストを生成しアタック。**製品ページ閲覧者の15%が翌月以降に受注に繋がった**

# 料金プラン

## Freeプラン

0円/月

掲載&レビュー収集を  
無料で利用可能！

- ✓ 製品基本情報の入力  
(LOGO、製品紹介文、スクリーン  
ショット、価格情報)
- ✓ レビューキャンペーン設定 (※1)
- ✓ リード獲得ボタンの設置 (※2)
- ✓ Gridシミュレーター(12月上旬リ  
リース予定)

## Standardプラン

8万円/月

ITreview訪問者に対する  
UXを最適化！

- ✓ Freeプランの機能すべて
- ✓ 製品ページコンテンツ拡充  
(カバー画像/資料DL/動画)
- ✓ ピックアップレビュー設置
- ✓ 製品ページ内CTA
- ✓ コメントバック/メッセージ
- ✓ レビュー二次活用
- ✓ レビューデータダウンロード(※3)
- ✓ 自社製品ページ閲覧者の企業名
- ✓ CS運用サポート
- ✓ レビュー分析機能(簡易) (12月  
リリース予定)

## Premiumプラン

12万円/月

ITreviewのデータ・コンテンツを  
二次利用可能！

- ✓ Standard以下プランの機能すべて
- ✓ アワード受賞バッジ
- ✓ Grid/比較表
- ✓ リファレンスLPの作成
- ✓ カテゴリーページ閲覧者の企業名
- ✓ ウィジェット利用

## Advancedプラン

16万円/月

定額で自社サイトへ送客が可  
能！二次利用範囲の拡大可能！

- ✓ Premium以下プランの機能すべて
- ✓ リンク(送客)ボタンの設置
- ✓ CTA機能
- ✓ カテゴリーレポート二次利用
- ✓ 動画/資料閲覧者の企業名
- ✓ 比較表閲覧者の企業名と比較対象  
製品名
- ✓ レビュー分析機能(12月リリース  
予定)

※1「レビューキャンペーン」機能で使われた「投稿報酬」は別途請求対象となります。また、Freeプランごの場合、総利用額の10%を手数料としていただいております。

※2「リード獲得」機能については、1件獲得あたり15,000円の成果報酬をいただいております。

※3 Standard以上の場合、社名・氏名非公開設定で投稿されたレビューも、「社名まで」のデータは取得可能になります。

※各機能は現在時点の提供内容となり変更する場合がございます。

# Freeプランの概要と実現できること：月額0円

- ✓ 掲載&レビュー収集を利用
- ✓ 認知獲得&興味喚起の機会創出
- ✓ 自社製品の魅力/課題発見

GridAward受賞時にはAwardバナーの二次活用可能



**製品情報**

**製品ロゴ**

**リードボタン**

**製品情報**

**ウェビナー情報**

**価格情報**

**製品紹介**

**キャプチャ**

**担当者からのメッセージ**

AI Messengerの製品紹介

AI Messengerからの製品紹介

▼企業様の問い合わせデータ分析・初期設計  
チャットボットによる業務効率化を図るには、導入前に自動対応可能な領域の明確化が重要です。AI Messengerでは、導入前に問い合わせデータの分析をしっかりと行うことで、チャットボットのスムーズな初期構築や導入後の効果の事前予測に活用しています。

▼独自の運用テクノロジー「AI Compass」  
累計100社以上の運用実績を基に開発した、AI Messenger独自の運用サポート機能。煩雑な会話データをAIが自動で分析してくれるため、分析の知識がない方でも簡単に運用を行うことができます。

▼成果最大化に並ぶカスタマーサクセス  
これまでの運用実績を元に、企業様毎のサクセスロードマップを作成。プロフェッショナルが並走し、チャットボットの効果最大化を共に目指します。

【開催中のキャンペーン】  
①チャットボットのチューニング作業の効率化が可能な運用サポート機能「AI Compass」の無料オンライン体験会を開催！  
URL：https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000009.000055962.html  
②AI Shift、お客様対応業務の効率化に必要な「問い合わせデータ分析」の無料提供を8月31日まで延長  
https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000008.000055962.html

AI Messengerの画面・関連イメージを見る

サービスサイト

サービスサイト 独自機能「AI Compass」 独自機能「シナリオ改善トレーニング」

AI Messenger担当からのメッセージ

担当 玉岡真弥  
企業名 株式会社AI Shift  
担当領域 プロダクトマネージャー

AIチャットボットはカスタマーサポート業務上の非常に有効なツールですが、導入してすぐに効果が出るものではなく、効果が出るまでに3ヶ月~6ヶ月ほどAIのチューニング作業を含む運用を行うことが必要になります。そのため、導入したもののAIの運用ノウハウがなかったり、運用業務に時間がとれなかったり、費用をかけたにも関わらず導入効果が出ずに終わってしまう企業様も少なくありません。

そういった背景から、「AI Messenger」ではツールだけの提案ではなく、課題のヒアリングから問い合わせデータの分析、導入後の運用サポート、チューニング作業が誰でも簡単にできる独自機能AI Compassの提供など、カスタマーサポートの改善プロジェクトに向けて一気通貫したサポートを行い、導入効果が出るまで一緒に並走させていただくサポート体制が弊社最大の魅力です。（累計で100社以上にサポートを提供してきました。）

お問い合わせ対応に課題を抱えている企業様、  
員数としてお問い合わせがひと月に1,000件以上ある企業様には非常におすすめできるサービスになっております。

# Standardプランの概要と実現できること：月額8万円

- ✓ ITreview訪問者に対するUX最適化
- ✓ サポート力強化
- ✓ 営業機会創出と訴求力強化

## 製品ページ閲覧者情報取得

CSVダウンロード

日付	ページ	会社名	規模	業種	アクセス数
2020/07/07	価格	企業名	不明	情報サービス業	4
2020/07/07	レビュー一覧		不明	情報サービス業	2
2020/07/07	レビュー一覧		50億円以上 - 100億円未満	金融商品取引業, 商品先物取引業	6
2020/07/07	レビュー一覧		5000億円以上	非鉄金属製造業	4
2020/07/07	レビュー一覧		不明	食料品製造業	2
2020/07/07	レビュー一覧		不明	情報サービス業	2
2020/07/06	レビュー一覧		不明	生産用機械器具製造業	2
2020/07/03	製品情報		不明	情報サービス業	8
2020/07/03	レビュー一覧		不明	貸金業, クレジットカード業等 非預金信用機関	2
2020/07/03	レビュー一覧		不明	はん用機械器具製造業	2



カバー画像

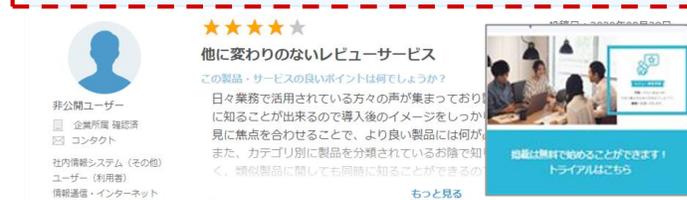


動画/資料DL



ピックアップレビュー

コメントバック

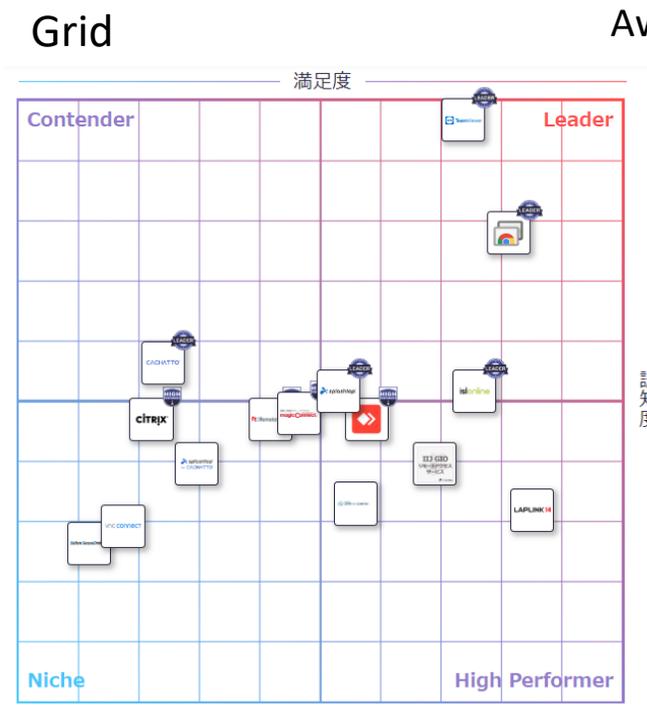


製品ページ内CTA

# Premiumプランの概要と実現できること：月額12万円

- ✓ ブランディング重視
- ✓ マーケティング特化
- ✓ 購買者閲覧情報の拡大

顧客評価（GridやAwardバッジ）をコンテンツマーケティングやSNS発信、セールスシートへの活用が可能に



## 製品/カテゴリー閲覧者情報取得

CSVダウンロード

日付	ページ	会社名	規模	業種	アクセス数
2020/07/07	価格	企業名	不明	情報サービス業	4
2020/07/07	レビュー一覧		不明	情報サービス業	2
2020/07/07	レビュー一覧		50億円以上-100億円未満	金融商品取引業, 商品先物取引業	6
2020/07/07	レビュー一覧		5000億円以上	非鉄金属製造業	4
2020/07/07	レビュー一覧		不明	食料品製造業	2
2020/07/07	レビュー一覧		不明	情報サービス業	2
2020/07/06	レビュー一覧		不明	生産用機械器具製造業	2
2020/07/03	製品情報		不明	情報サービス業	8
2020/07/03	レビュー一覧		不明	貸金業, クレジットカード業等 非預金信用機関	2
2020/07/03	レビュー一覧		不明	はん用機械器具製造業	2



# Advancedプランの概要と実現できること：月額16万円

- ✓ 定額で自社サイト送客が可能に
- ✓ マーケ/セールス/CS全社活用型
- ✓ コンテンツ・インテントデータフルver



サービスサイトへ送客可能

## 製品/カテゴリー/比較データ取得可能

日付	比較プロダクト	会社名	規模	業種	アクセス数
2020/07/07	Datanyze Feedly PayPay	企業名	不明	食料品製造業	1
2020/06/23	Feedly		200623-AIYQzUhi	その他の卸売業	1
2020/06/23	Feedly		1,000億円以上-5,000億円未満	機械器具卸売業	2
2020/06/16	Feedly		200618-uMhbP1M4	その他の卸売業	1
2020/06/16	Feedly		1,000億円以上-5,000億円未満	機械器具卸売業	6
2020/05/08	Datorama Feedly Googleマイビジネス		1,000億円以上-5,000億円未満	貸金業、クレジット カード業等非預金債 用機関	1

## カテゴリーレポート 機能満足度、導入のしやすさNo1などの表記が可能に

製品名・ロゴ	申請処理	決済承認	決済承認の通知	申請書の保存	申請書の共有															
サイボウズ Office	4.0	3.9	3.8	3.8	3.4	-	3.7	-	-	-	2.6	-	2.6	3.2						
Garoon	4.0	4.1	4.1	3.7	3.6	3.6	3.5	-	3.9	3.8	-	-	-	3.6						
desknet's NEO	4.0	4.2	3.9	3.8	3.6	4.1	-	4.1	-	3.9	-	-	-	2.9						
Notes/Dominio	3.7	3.5	3.5	3.3	3.2	3.5	3.6	-	-	-	-	-	-	3.0						
rikumo	4.3	4.2	3.8	3.7	3.2	3.3	3.9	3.2	-	3.6	4.1	3.9	3.1	3.8						
X-point	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-						

製品名・ロゴ	機能への満足度	導入のしやすさ	管理のしやすさ	導入のしやすさ	管理のしやすさ	導入のしやすさ	管理のしやすさ	導入のしやすさ	管理のしやすさ
サイボウズ Office	3.7	3.9	3.5	3.8	3.8	3.6	3.8	4.3	3.8
Garoon	3.9	3.9	3.6	3.8	3.8	3.9	3.9	3.7	3.5
desknet's NEO	3.8	3.7	3.9	3.6	3.6	3.7	3.7	3.6	3.9

# オプションプラン

ITreviewでは、レビュー投稿と共に製品評価アンケートにてデータの取得を行っております。それらデータを独自のアルゴリズムで解析し、競合製品同士の比較・分析表などの形でご提供もしております。ITreview Whitepaperプランでは、それらデータを盛り込んだ資料を作成し、納品させていただきます。



## Light版

## Rich版

制作形式	ITreview WhitePaperの既存 <b>テンプレート</b> からのご選 択頂きます。	<b>オリジナルコンテンツ。</b> 課題やご要件をヒアリン グし内容を企画します。
制作工期	<b>約2週間</b>	<b>約1.5ヶ月</b>
費用	15万円～	30万円～
内容（頁数）	5ページ	8ページ
納品形態	PDF	ppt, PDF
オプション	有料でページ数の追加が可能です。	

※当該ページに記載の金額に消費税は含まれておりません。サービス改定により金額変更をする場合もございますことご了承くださいませ。  
※本プランはStandardプラン以上をご利用のお客様がコンテンツとしてご利用いただけます。ご契約終了後は本コンテンツをご利用いただくことはできません。

# よくあるお悩みとITreviewの活用方向性

ご利用者	よくあるお悩み	ITreview解決の方向性	ITreviewで実現する理由
経営層	顧客志向の経営不足	中立的な声を集め事業経営	投稿者は3rdPartyの場で忤度なし。匿名でも良いという安心感
マーケティング	実績や予算規模で勝てないシェア高い競合がいる	優位性を顧客評価という新基軸で獲得	<ul style="list-style-type: none"> <li>顧客評価で比較ができる (Grid/比較/バッジ)</li> <li>SEO評価高い場所での露出</li> </ul>
	新チャネルでも高評価とりたい	シェアに加えて高い顧客評価も獲得	顧客評価で比較ができる (Grid/比較/バッジ)
	リードジェンの効率高めたい・コンテンツ不足 (リソース/アイデアともに)	バイヤーニーズ高いコンテンツの制作	レビューによるオリジナルコンテンツ作成
	コロナ禍で事例作るのが難しい	<ul style="list-style-type: none"> <li>レビューを事例代替え (オウンドメディア掲載)</li> <li>レビューアーへ事例打診</li> </ul>	ロイヤリティ高いレビューアーへアプローチできる
	SQL化率を高めたい	検討度合いが進んだ企業の可視化 (インテントデータによる予測)	SEO強く顕在層が訪問し、データで保持
CS	顧客の解約理由がヘルススコアだけだとわからない	インテントデータによる予測 (他社との比較や、自社プランの閲覧)	インテントデータ保持
	スタープレイヤー/コミュニティの声が一部しか表出できていない	レビュー収集という形で表出	匿名でも表出できる (誰が投稿したか特定できる)



# Appendix.



# 事例：顧客評価による自社強みの明確化

## ITreview インタビュー

### 第三者の声で 自社プロダクトの優位性が明確に

株式会社 Innovation & Co. / List Finder



取締役  
内田 雅人 氏



## ITreview インタビュー

### 自社サービスの強みを ユーザーの声で証明して PR 可能に

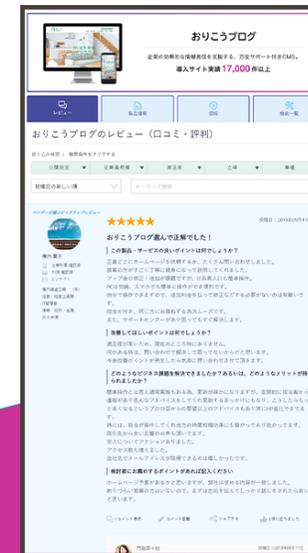
株式会社ディーエスブランド / おりこうブログ



取締役  
清水 要一郎 氏



CS 本部  
カスタマーセンター  
センター長  
門脇 菜々絵 氏



#### 【背景・課題】

- ・ 製品の優位性を自らアピールする方法では説得力が薄かった
- ・ 第三者にアピールしてもらえらる場を探していた
- ・ 多くのMAベンダーがITreviewを活用し始めていた

#### 【効果】

- ・ 直接対話では得られない顧客の意見を収集可能に
- ・ 他と比較した際の優位性をユーザーの声として集めることができた
- ・ その声を新規の見込み顧客にも伝え、納得感をもって導入してもらえるように

<https://vendor.itreview.jp/archives/8022>

#### 【背景・課題】

- ・ 一番の強みである「サポート力」をアピールしたい
- ・ 製品や企業名の認知度の低さに頭を悩ませていた
- ・ 顧客満足度を正しく測る方法を探していた

#### 【効果】

- ・ サポート力の高さをユーザー視点からアピールできるように
- ・ 採用活動において自社を深く理解している人が集まるように
- ・ 客観的な評価・指標を元に説得力のある営業が可能に

<https://vendor.itreview.jp/archives/8095>

# 事例：顧客の声を集め、新規見込み客を呼び込む

## ITreview インタビュー

高評価レビューが  
呼び込む確度の高い**新規顧客**

株式会社ディー・オー・エス / System Support best1 (SS1)



営業事業本部  
営業企画部  
部長代理  
榎原 敬氏

### 背景・課題・狙い

- 知名度の高い競合製品が存在している
- 顧客満足度の高さには自信を持っていたが、自社調べでは説得力が弱いと感じていた
- 高い顧客満足度を新規リード獲得につなげなかった

### ITreview利用の効果・メリット

- ITreviewのGridや比較レーディングにより、競合製品より顧客満足度が高いことを実証できた
- 顧客満足度の高さの実証データを有効な営業ツールとして活用できた
- レビューでの顧客の声を、サービスレベルの向上に生かすことができた
- 顧客満足度が高い製品として公開されることで、案件化の確度の高い新規お問い合わせが増加した



## ITreview インタビュー

顧客の声が集まるにつれ、  
新規お問い合わせ件数が**30%以上増加**

AOS データ株式会社 AOSBOX Business



管理本部 本部長  
野田 武志氏



事業企画室 部長代理  
清本 光彦氏

### 背景・課題・狙い

- 自社のサービスに自信はあるが、認知度が十分でなかった
- 海外での受賞歴はあるが、国内ではまだなかった
- コロナ禍で顧客とのコミュニケーション機会が減少していた

### ITreview利用の効果・メリット

- レビュー件数の増加にともない、新規の問い合わせが増加した
- 営業がカバーしていたエリア外からも問い合わせが発生するようになった
- レビュー収集のキャンペーンが営業のドアノックツールになり、顧客とのコミュニケーションの機会・幅が広がった
- これまで販売パートナー経由で聞くことが多かったエンドユーザーの声を、直接聞ける機会が増えた
- 販売パートナー視点での売りやすさ、売りにくさに関する情報も得られた
- 顧客満足度の高さを証明するAwardを受賞でき、販促強化につながった



<https://vendor.itreview.jp/archives/8034>

<https://vendor.itreview.jp/archives/7929>

# 事例：レビューをもとに商品企画・改善サイクルを構築

普段問い合わせをしない「大多数の普通のユーザー」がレビュー投稿  
偏りのない顧客フィードバックを参考に、顧客最適化を進められる

## 「背景・課題」

- 顧客が課題として挙げることが、世間的に言われているものなのか、日常の業務の中で感じる真の課題なのか判別がなかった
- サービスに満足している顧客の声を聞く手段がなかった
- カスタマーサポートについて、具体的に評価する声が聞けていなかった



## 「ITreview利用の効果・メリット」

- 日常にお使いいただいているお客さまの生の意見が聞けるようになった
- 困っているお客さまだけでなく、満足している（不満がないと感じている）お客さまのレビューから、さらにご提案できる内容を掘り起こすことが可能になった
- サポート品質に対するお客さまの評価を具体的に聞けるようになり、社員のモチベーションアップにもつながった
- より顧客を意識した商品企画・改善が可能となった



# 信頼性への取り組み

信頼性と公平性のあるレビューを参照していただくために、品質向上の取り組みと審査基準を設けております

実名公開/非公開は投稿時に選択可能



Wada Toshihiro  
企業所属 確認済  
コンタクト  
ソフトバンク株式会社  
営業・販売・サービス職  
ビジネスパートナー  
情報通信・インターネット  
1000人以上

★★★★☆  
投稿日：2018年08月07日

オンラインでさくさく共同作業  
この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？

Gmailはプライベートでも使っているので使用感が同じなのがよいです。特によく使用するのがスプレッドシートですが、同じチームメンバーで同時に編集できることが作業効率を大きく上げています。また、自動保存なので、間違っ閉じてしまい「保存していなかった！」となってしまうこともありませんので安心です。

改善してほしいポイントは何でしょうか？

スプレッドシートは基本的にはExcelライクなのですが、カラムに色を塗る際に毎回メニュー上部で色を選択しないといけないなど、Excelに比べて若干工数が増えてしまうところもあります。全く同じにはできないかもしれませんが、純粋に工数を減らせるところがあると嬉しいです。

どのようなビジネス課題を解決できましたか？あるいは、どのようなメリットが得られましたか？

アンケート結果の集計やタスクの進捗確認など、チームで分担する作業を早く進めることができました。また、ブラウザベースなので、外出先でも編集できて良いです。

0 コメント表示   コメント記載   シェアする   2 役に立ちました

実名と企業名での会員登録必須、  
企業ドメインの確認（フリーメール登録NG）

審査チームによる  
レビュー投稿内容の全件事前審査

ガイドラインに抵触する内容などは  
掲載差し戻しの対応を実施

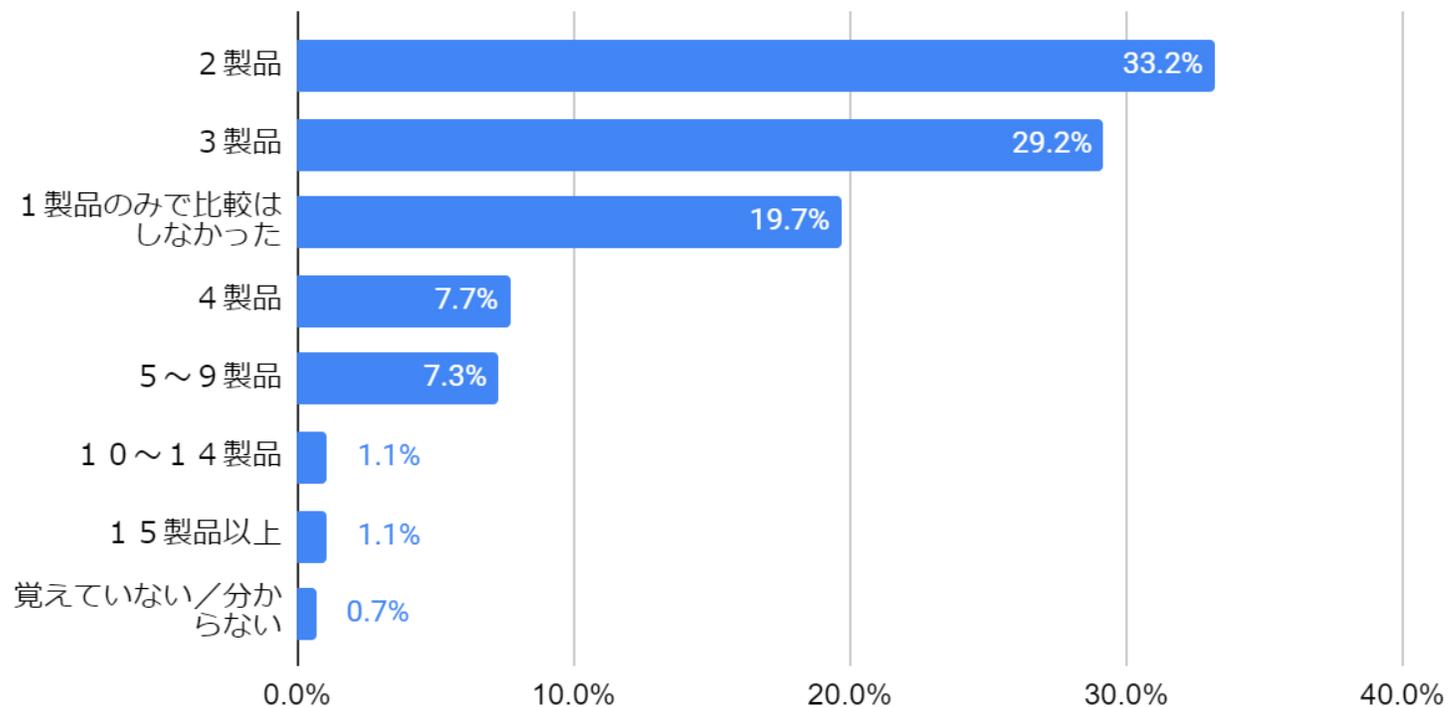
すべて審査チームが内容を確認し  
承認されたレビューのみが掲載されます

審査チームによるリジェクト率  
16.9%

# SaaS・IT購買者の検討製品数

詳細に検討するのは、2製品もしくは3製品が多い。  
まずは検討の土台に乗ることが重要。 **知らずのうちに不戦敗になるリスクも**

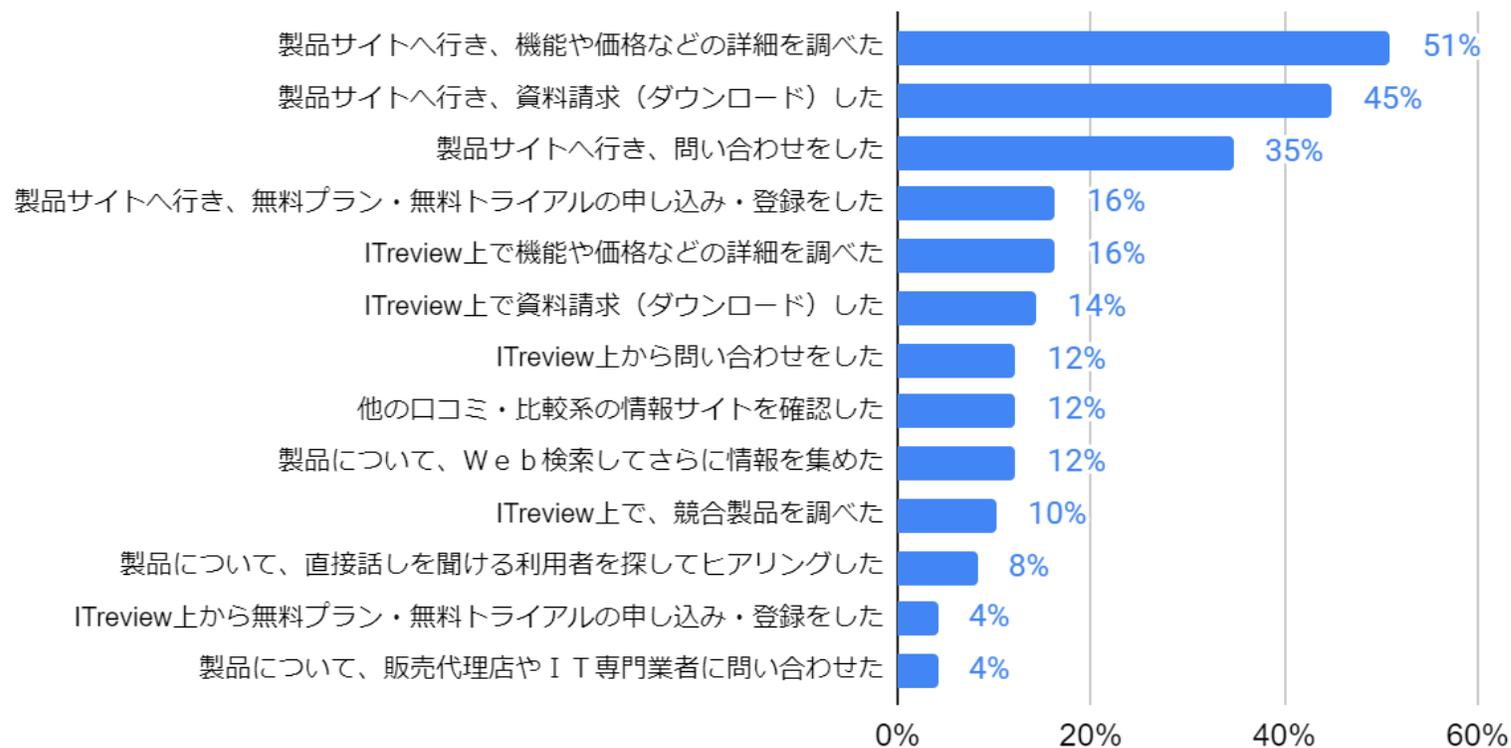
導入候補として詳細に調査し、比較・検討したツールは何製品でしたか



# ITreviewでレビュー閲覧後の行動

## ITreviewでレビュー確認後、約半数は製品サイトでアクション

ITreviewを確認した後で行った行動としてあてはまるものを全てお答えください

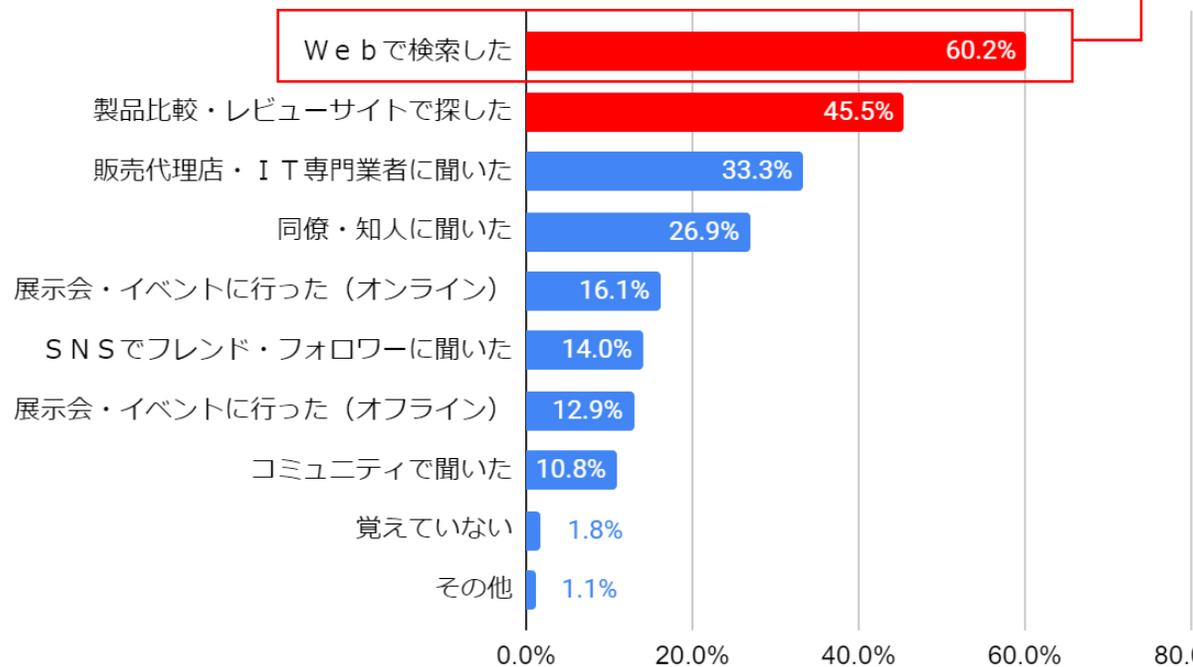


※自社調べ 2021年2月  
インターネット調査「IT製品・サービス導入に関する調査」  
過去1年間にSaaS・IT購買の方300名を対象に

# SaaS・IT購買者の情報収集方法

検討行動で最も多いのは、①Web検索、②製品比較・レビューサイト探索  
①のKWは製品名やカテゴリー名など。

導入候補となったツールは、どのように見つけましたか



どのように情報を検索されましたか

