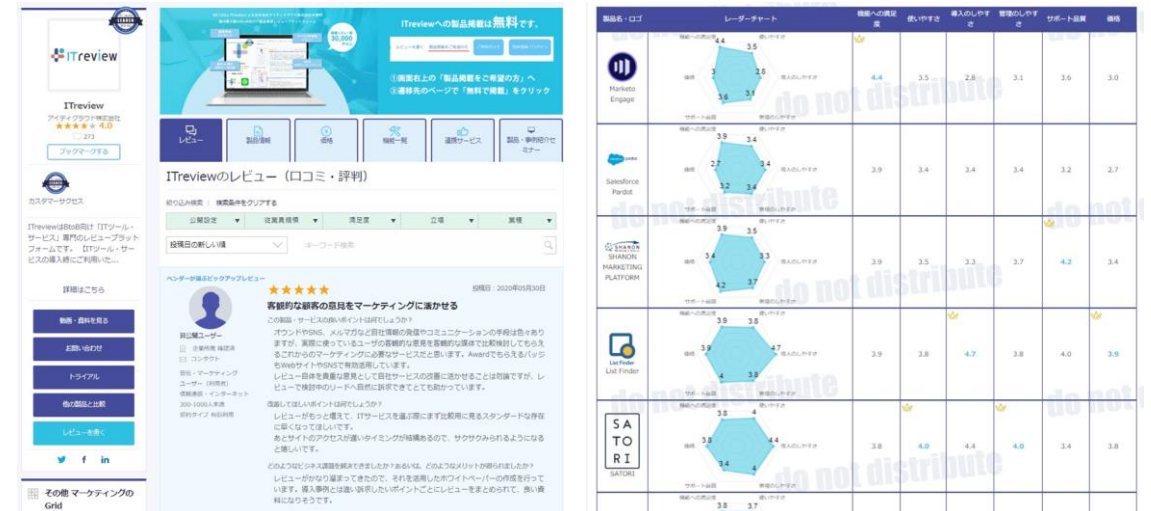
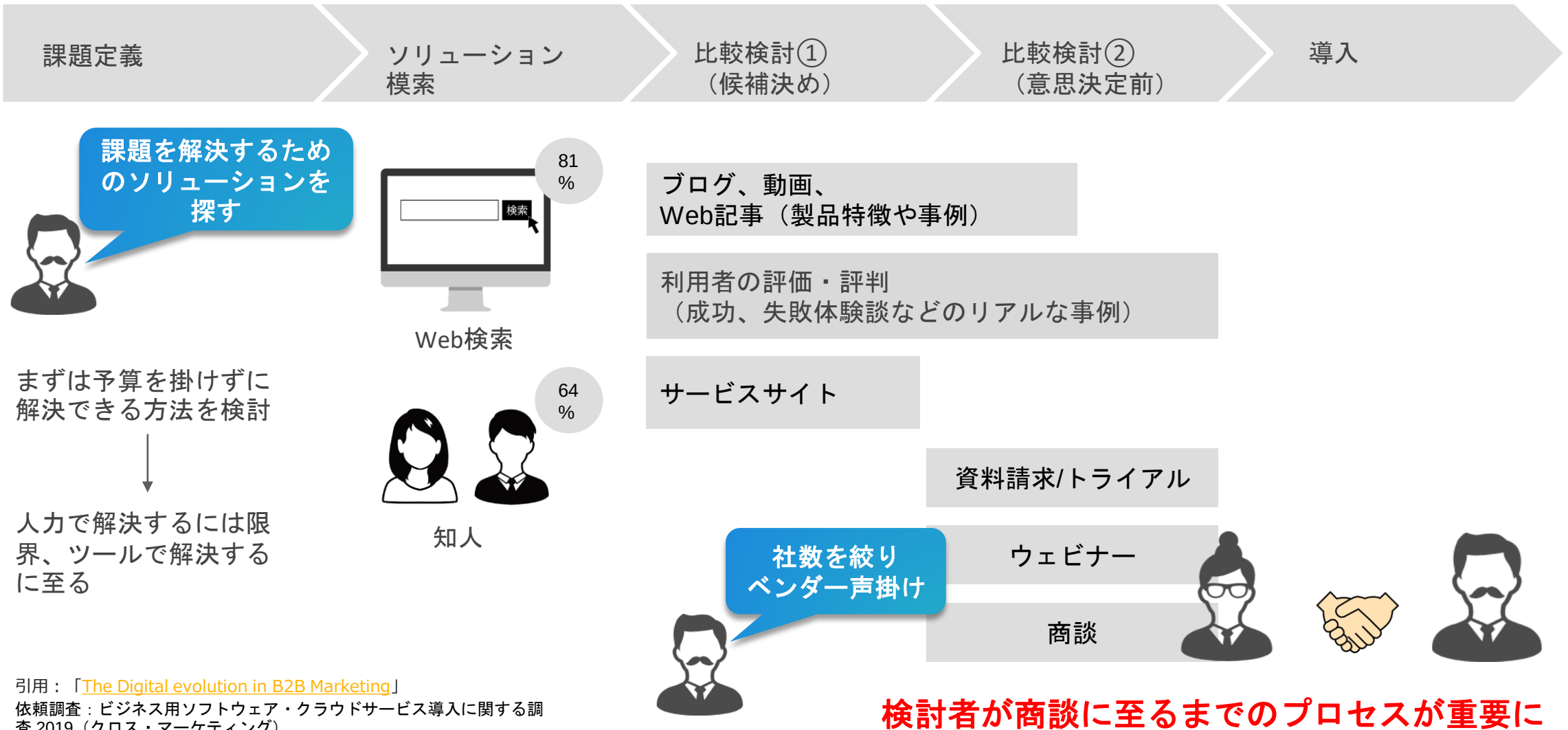


月間平均
150万PV

05
 票議に必要な資料も
 ダウンロードして
 添付するだけ



商談前に57%勝敗が着いているといわれる今どきの購買プロセス



ITreviewが目指す世界



マーケターがよくあるお悩みと解決の方向性



お悩み

サービス認知が取れない

新しい市場を創造し、いち早くポジションを築きたい

受注率、商談化率が低い、リードタイムの長期化

市場に競合が増え、他社との差別化が難しくなっている

実績や露出量では負けるので別軸でメッセージアウトしたい

ナーチャリング用の魅力的なコンテンツ作成と継続的な情報収集

解決の方向性

広報、プロモーションの強化

説得力の高い事例の活用

顧客のペインの払拭、ゲインの訴求

事例、ユーザー会への参加による、実ユーザーの声によるペインとゲインの訴求

事例などの発信

ITreviewで実現できること

購買行動に即した、レビューベースで比較が出来る情報チャネルの提供

ユーザーレビューと評価を反映したポジショニング訴求

ユーザーレビュー・レビュー解析データのコンテンツ化

お客様の声が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



顧客の声分析
バイヤーインテント

顧客の声、
スコアリン
グデータ

レビュー/
価格情報
閲覧履歴

比較データ

企業属性/
規模/業種

動画/資料DL
履歴

Grid Awardバッジやレビューを活用し、製品ブランディングを強化

ITreviewの閲覧者はほとんどが「ツール購入を検討している人」 広告予算を投じるより圧倒的にコスパの良いマーケティングの実現

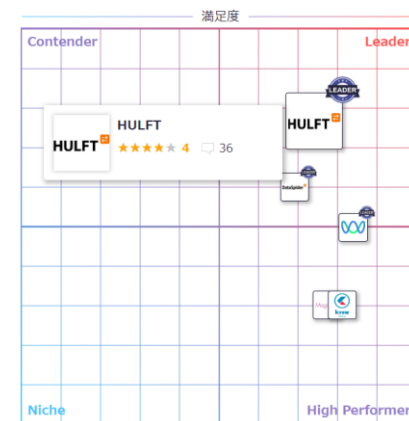
「背景・課題」

- 自社Webサイトにお客さまの声を寄せるページはあるが、直接の書き込みは少なかった
- お客さまからの等身大の声が十分に集められていなかった
- マーケティングで活用するコンテンツが事例などに限られていた



「ITreview利用の効果・メリット」

- ITreviewという第三者のオープンな場で、お客さまの等身大の声が聞けるようになった
- ITreview Grid Awardの「Leader」受賞ページを作り、社外向けサイトへ掲載。イベントでもパネル掲示し、マーケティング活動へ有効活用できた
- 営業が利用する説明資料へレビューを掲載。より分かりやすく製品の良さが伝えられるようになった



レビュー集を編纂してナーチャリングに活用

従来のコンテンツと比較してDL率 2 倍
ナーチャリングに活用したところ、受注サイクルが短縮

「背景・課題」

- 顧客の声は主にプロダクト改善に反映しており、マーケティングには生かせていなかった
- 担当者による顧客ヒアリングでは得ることが難しい「顧客の本音」を捉えたかった

「ITreview利用の効果・メリット」

- レビューを二次利用した“口コミ集”資料を作成、見込み客の資料ダウンロード率が約2倍に向上した
- “口コミ集”をお客さまの検討度合いに応じた活用方法に落とし込むことで、アポ率、商談化などのスピードも早まった
- “口コミ集”が新規営業の場面でも説得力のある資料になり、営業プロセスを進めるのに有効なものになった
- ITreviewというオープンな場所に顧客の声があることで、新規顧客にもサービスの良さをフラットに知っていただくきっかけになった



レビュー集

顧客の声を分析し、市場にフィットするPLGの実現

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



その他ご利用企業様の声①

企業	カテゴリー	導入効果（お客様の声）
おりこうブログ 株式会社ディーエスブラン ド	ホームページ作成	・レビューで評価されてアフターフォローが武器だと気づいた CS ・コンスタントに問い合わせにつながっている マーケ ・採用につながった 経営
System Support best1 (SS1) 株式会社ディー・オー・ エス	IT資産管理	・認知度では競合2社に勝てないが、満足度で勝負できている Sales ・サポート力が高いというのが、他社と比べて強いという武器になった Sales ・ITreview内の資料請求が増えた。 マーケ ・一括請求型でないので、リード数は少ないが検討確度高い。 マーケ ・ほとんどのリードが良い話につながっている マーケ
List Finder 株式会社 Innovation & Co.	MA（マーケティング オートメーショ ン）	・セリングポイントが、レビューで裏付けられてた。 Sales ・パワーワード「ちょうど良いMA」の発見 Sales ・スピーディにプロダクト改善するため声収集をしているが限界がある。 CS ・3rdPartyであるITreviewで質・量ともに加速することが出来ている 経営

その他ご利用企業様の声②

企業	カテゴリー	導入効果（お客様の声）
AOSBOX Business AOSデータ株式会社	クラウドバックアップ	・レビュー収集をきっかけに営業接点強化につながった Sales ・コロナ禍においてもポジティブな要素提供できコミュニケーションの幅が広がった →そのために全社でコミットしてレビュー収集に取り組んだ マーケ ・プロジェクトチームを作り週次で振り返り、率先垂範するメンバーをアサイン、可視化 ・表彰などにより首都圏以外のお問い合わせがふえた マーケ ・販売パートナーレビューも売りにくい／売やすいの声を集めて営業戦略に活かすことができた Sales
Backlog 株式会社ヌーラボ	プロジェクト管理	・レビューをチャットで全社共有。レビューをもとにプロダクト改善へ実際組み込まれている ・自社でも集めているが、ITreviewのほうが本音が集まっていると感じる マーケ
Flipdesk 株式会社フリップデスク	Web接客	・顧客に向き合う姿勢を強化できた。もともとプロダクト改善にいかしてはいたが、リアルタイムや網羅性で課題あり。ITreviewで底上げができるようになった。 ・月1MTGしてる既存客からでも普段MTG出てこない意見をいただけることが多く良かった 開発 ・レビューを各Tで読み込み会を開催し、今後のアクションプラン素材に使っている CS

経営

開発

CS

開発

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

製品情報

製品紹介

価格情報

ウェビナー情報

キャプチャ

担当者からのメッセージ

リードボタン

製品ロゴ

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

レビューを活用したコンテンツマーケティングが可能に

**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も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こと。
①Salesforceとの連携密度？Webhook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
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に古さというか老練感を感じる。慣れの問題だと思うが、社内で説明する際に「最新のテクノロジー」っぽい見た目ではないために国産製品を選択をしたと思われる。

**システムに強ければある程度何でも
できるツール**

この製品・サービスの良いポイント
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、複雑なビジネス要件やカスタマイズされてしまっている業務フローに合わせた柔軟な設計ができることがMarketoの最大の強みだと思います。
改善してほしいポイント
英語の直訳のような説明や用語が分かりづらい。
なれば大した問題ではないが、普段あまり使わない機能や初心者にはかなりのハードルになる要素だと思います。
直訳的なもので直感的に理解しづらい言い回しや用語があり、場合によっては意味を誤認して設計してしまう恐れがあると思います。

**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
Marketoには、思いついた事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、という点が重要とはなりますが、データ同士の複雑な掛け合わせによるセグメント作成、また、シナリオも複雑に作りこむことができます。
改善してほしいポイント
マニュアルの分かりづらさ、「ここをこう設定したらどういう挙動になるのだろうか？」といった仕様の細かな明記がない点。前述した「複雑な設定が可能」というのは、それはそうですが、複雑なことをしはじめるとたくさんテストを重ねてMarketo社がマニュアルなどで明言していない仕様なども掘って把握していく必要性が出てきます。これにはさすがに努力を有します。

★★★★★
営業・販売・サービス職
導入決定者
情報通信・インターネット
20-50人未満

★★★★★
営業・販売・サービス職
導入決定者
情報通信・インターネット
20-50人未満

★★★★★
営業・販売・サービス職
導入決定者
情報通信・インターネット
20-50人未満

カバー画像

動画/資料DL

ITreviewのレビュー（口コミ・評判）

絞り込み検索 | 検索条件をクリアする

公開設定 | 従業員規模 | 満足度 | 立場 | 業種

投稿日の新しい順 | キーワード検索

ベンダーが選ぶピックアップレビュー

★★★★★
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・サービスの良いポイントは何か？
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段は色々ありますが、実際に使っているユーザーの客観的な意見を客観的な媒体で比較検討してもらえ、これ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でももらえるハッシュタグも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もちろんですが、レビューで検討中のリードへ自然に訴求できてとても助かっています。

改善してほしいポイントは何か？
レビューがもっと増えて、ITサービスを選定する際に必ず比較用に見るスタンダード存在に早くなってほしいです。
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？
レビューがかなり溜まってきたので、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た資料になりそうです。

0コメント表示 | コメント記載 | シェアする | 1役に立ちました

★★★★★
他に変わりのないレビューサービス

この製品・サービスの良いポイントは何か？
日々業務で活用されている方々の声が集まっており、知る事が出来るので導入後のイメージをしっかりと見に焦点を合わせることで、より良い製品には何かな。また、カテゴリ別に製品を分類されているお陰で知ることが、類似製品に比べても同時に知ることが出来るので、もっと見る

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

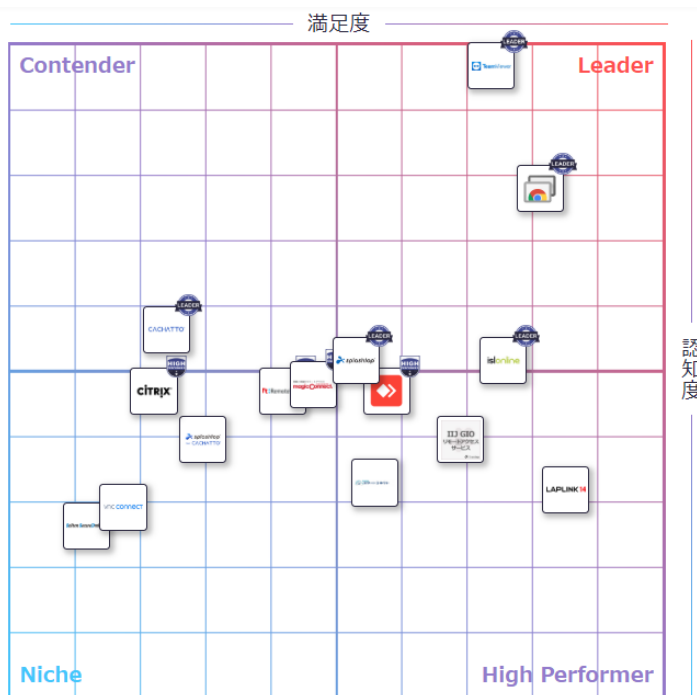
- ✓ ブランディング重視
- ✓ マーケティング特化
- ✓ 購買者閲覧情報の拡大

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

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



Let's get started!!

ビジネスでの
レビュー活用を始めましょう！

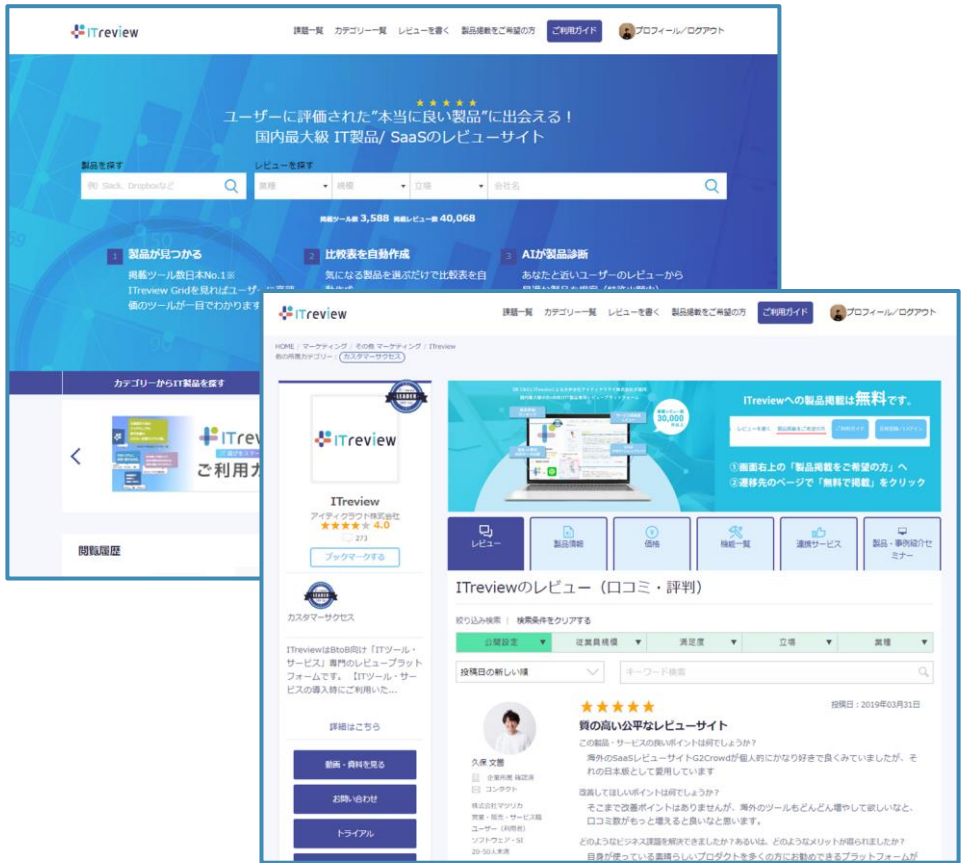
レビューという顧客の声を
カスタマーサクセス、マーケティング
そしてブランディングに



appendix

ITreviewに対する評価（サイトとして）

多くの方にご活用いただき、
高い評価をいただいております。



口コミ評価 **4.0/5**

ITreview Grid Award 2020 Fall カスタマーサクセス部門

今後BtoBでもレビューが重要になる時代

特にコロナの影響が多い時期で、みんなリモートに移行しているタイミングは問い合わせしてもレスが遅かったりしたため、**レビューサイトで情報を収集する割合が今まで以上に増えた**。その結果、サービス理解はレビューサイトで済ませて営業担当とのコンタクトはデモの確認と料金交渉がメインになるなど、**時間短縮につながっている**。
<https://www.itreview.jp/products/itreview/reviews/44913>

現場の声が聞ける貴重なサイト

名刺管理のソフトを探す際に参考にさせていただきました。**事前にメリットとデメリットを把握して使い始められたので、とてもスムーズに導入できました**。弊社ではサービスの教材として利用する用途も含めて色々なソフトを利用するので、今後も参考にさせていただきます。
<https://www.itreview.jp/products/itreview/reviews/44886>

誰にも聞けない本音レビュー

類似するツールでどちらを採用するか迷ったときや、**気になる新サービスを試す前に、覗いてみると、ほかの一般のネット上の口コミとは違って、自分と似た業務や立場の方の使い勝手について知ることができるので、かなりの確率でアタリが引ける**と思います。
<https://www.itreview.jp/products/itreview/reviews/44310>



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＋評判などでの検索

Google

web会議

すべて ニュース 画像 ショッピング 地図 もっと見る 設定 ツール

約 147,000,000 件 (0.32 秒)

広告・www.facebook.com/

Workplace by Facebook | 最高の Web 会議用ツール

コラボ、アイデアの共有と共同作業。Workplace無料トライアルを今すぐ始めましょう！ インスタントメッセージ・よりスマートな業務の連携・ビデオ通話・チームの統合・音声およびビデオ通話・複数企業間のグループ・モバイルアプリ

プランおよび価格設定

アクティブな利用者のみ月額料金でお支払い

Workplace の利点

チャットにとどまらない豊富な機能今すぐ共に進化を体験しましょう！

www.itreview.jp > categories > web-conference

【2020年最新】Web会議システムのおすすめ、無料ツールを比較

...

Web会議とは、Zoom、Webex、Teams、ハンガアウトなど音声・ビデオ・テキスト・画面共有でやりとりできるオンラインツールで、離れた相手との会議やリモートワークにも有効です。ユーザーレビューで人気製品や無料製品を徹底比較

無料で利用できるWeb会議製品 ... - Zoom Meeting

www.nice2meet.us > 実践する、Web会議

無料のWeb会議システム5選！コストをかけずに運用したい方に ...

2020/02/02 - Web会議システムは、時間や場所を問わず遠隔でコミュニケーションが取れるツールです。特に、SkypeやGoogle/ハンガアウトといった無料版は、コストをかけずに手軽に導入できることが魅力でしょう。しかしビジネスシーンでの利用では、...

Web会議システムとは？ - 無料で使えるWeb会議 ... 無料のWeb会議システムの ...

notepm.jp > blog

テレワークで大活躍！Web会議システム おすすめ11選を徹底比較

...

2020/03/27 - 近年、政府主導で進められている「働き方改革」によるテレワークの推進などもあり、Web会議が注目されています。この記事では、Web会議とはどのようなものなのかや注

『Web会議』：1位

Google

楽楽明細

www.rakurakumeisai.jp

楽楽明細

クラウド型WEB請求書・WEB支払明細の発行など、WEB帳票発行システムなら「楽楽明細」電子化した請求書などの帳票をWEB上のお客様ページで公開します。封入発送作業とい

WEB請求書発行クラウド | 楽楽明細

WEB請求書発行クラウド「楽楽明細」は請求書電子化し顧客に発行する ...

料金

初期費用、月額料金からなり、月額料金は発行枚数による従量課金です。

WEB請求書・帳票発行システム

WEB請求書・帳票発行システム楽楽明細の特長 WEB請求書発行システム ...

導入事例

導入事例集ダウンロード 業界別の詳しい事例を知りたい方はダウンロード ...

サイトマップ

クラウド型のWEB帳票発行ソフト「楽楽明細」のサイトマップです。請求 ...

機能

帳票発行業務の効率化に特化した、機能をご紹介します。お取引先へ ...

楽楽明細 詳細・価格：株式会社ラクス | SmaBiz!

帳票の印刷・封入の手間をゼロにする！WEB帳票発行システム 楽楽明細の特別価格で払いによるご購入・導入なら、SB C&SのSmaBiz!

www.itreview.jp > products > rakurakumeisai > reviews

楽楽明細の評判、評価、レビュー | 競合製品との比較【ITReview】

★★★★★ 評価: 4 - 12 票

請求書のWeb化、郵送代行を行える。この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？ 売管理システムから出力されるCSVを楽楽明細にインポートすることで、各取引先毎のデータがPDFにて作成される。また、取引先によっては郵送でなければ ...

『楽楽明細』：3位

Google

クラウドサイン 評判

すべて ニュース ショッピング 画像 地図 もっと見る 設定 ツール

約 6,510,000 件 (0.40 秒)

www.itreview.jp > products > cloudsign > reviews

クラウドサインの評判 | ユーザー満足度、レビュー（口コミ）、活用事例

★★★★★ 評価: 4.3 - 94 票

クラウドサインの評判、ユーザーレビューを掲載中！クラウドサインを実際に使用したユーザーが評価した満足度や良い点、改善点、導入企業名も開示可能。企業規模や業種による傾向もみて自分に近

クラウドサインの評判と実態 | 徹底した比較

2020/03/03 - 文書管理システム「クラウドサイン」の評判と口コミを徹底調査しました。他サービスと比較したメリットや「クラウドサイン」の使い方も網羅。この記事だけで、「クラウドサイン」の全てが分かります。

クラウドサイン詳細と評判・電子契約の比較

クラウドサイン詳細と評判。500名以上の大企業でブランド重視の電子契約を使いたいならクラウドサイン！弁護士ドットコム ...

imitsu.jp > 文書管理システム

文書管理システム「クラウドサイン」の評判と実態 | 徹底した比較

...

2020/03/03 - 文書管理システム「クラウドサイン」の評判と口コミを徹底調査しました。他サービスと比較したメリットや「クラウドサイン」の使い方も網羅。この記事だけで、「クラウドサイン」の全てが分かります。

keiyaku-hikaku.info > cloudsign

クラウドサイン詳細と評判・電子契約の比較

クラウドサイン詳細と評判。500名以上の大企業でブランド重視の電子契約を使いたいならクラウドサイン！弁護士ドットコム ...

cloudsign.boy.jp > クラウドサインについて

国内最大電子契約サービス、クラウドサインの口コミ・評判とは

...

クラウドサインを導入する前にやはり知っておきたいのが、口コミ・評判です。よ

『クラウドサイン 評判』：1位



顧客の声による満足度評価の表彰

Grid

規模で選ぶ

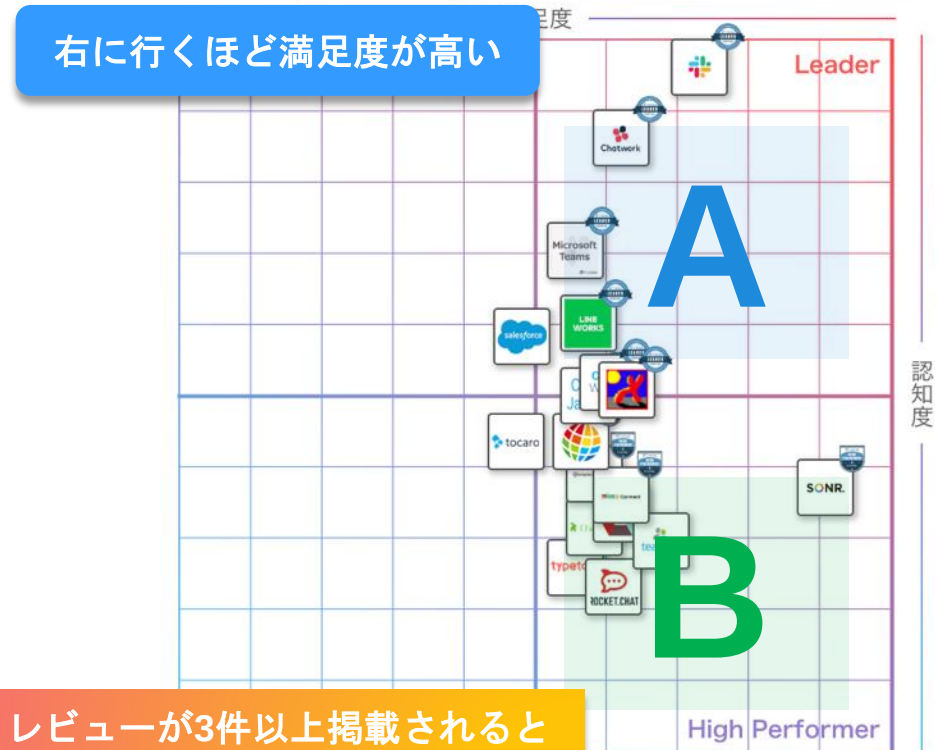
すべて

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。

ユーザーレビューを元に、
顧客満足度が高い製品を表彰させていただきます。

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)

信頼性と公平性のあるレビューを参照

コミュニティガイドライン: <https://www.itreview.jp/statics/guideline>

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



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、間違えて閉じてしまい「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のかもしれませんが、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

投稿日: 2018年08月07日

レビューの信頼性を高めるための仕組みとは？

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%

実績や広告予算ではなく、顧客支持で注目される仕組み
比較意思あるユーザーに製品ランキングとGrid表示で検討の土台に

顧客支持されるポジション

カテゴリーやジャンルのKWや「×比較」で検索

Google

IT資産管理

www.itreview.jp > categories > it-asset-management

4位

【2020年最新】IT資産管理とは？人気のツールを徹底比較！各 ...

IT資産管理ソフトで人気のSKYSEAやLanScope Cat、SS1など13製品を比較！価格や機能、評判の違いを比較表から把握できます。ツール選定で失敗しないために、実ユーザーの評価をチェックしましょう。

Google

IT資産管理 比較

www.itreview.jp > categories > it-asset-management

1位

【2020年最新】IT資産管理とは？人気のツールを徹底比較！各 ...

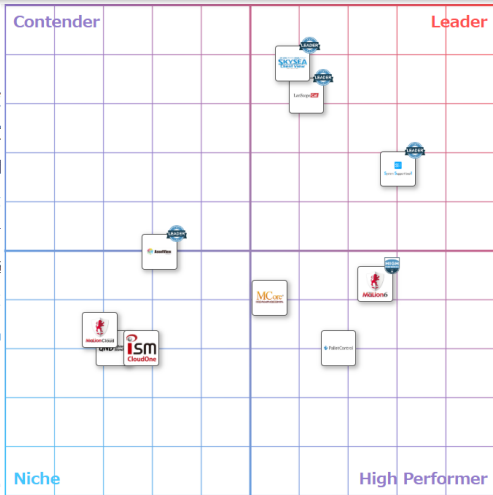
IT資産管理ソフトで人気のSKYSEAやLanScope Cat、SS1など13製品を比較！価格や機能、評判の違いを比較表から把握できます。ツール選定で失敗しないために、実ユーザーの評価をチェックしましょう。

IT資産管理とは

IT資産管理ツールとは、コンピュータ、スマートフォン、プリンタなど
エア、OS、ミドルウェア、アプリケーションなどのソフトウェア、クラ
ス、通信回線などのライセンスや利用アカウントといったさまざまなIT関
管理するソフトウェア。ハードウェアやソフトウェアの適切な更新時期を
イセンス適正数を把握してライセンス数超過を防止。コスト削減を実現す
あるクライアント コンピュータの操作ログ、サーバのアクセスログなどを
内部監査に利用したり、許可されていない社外デバイスをネットワークに
に検知、遮断したりといったセキュリティ関連機能が統合されている製品
も多い。

IT資産管理の定義

- ・ハードウェアやソフトウェアなどの管理台帳を作成できる
- ・ハードウェアやソフトウェアなどの更新プログラム適用と管理ができる



SKYSEA Client View
S k y 株式会社
★★★★★ 3.8 128
SKYSEA Client Viewとは、継続的なIT資産管理や情報漏えい対
策を支援するIT運用管理基盤です。管理画面の使いやすさにこだ
わり、より使いやすいインターフェースを提供するため、毎年

レビューを見る
製品情報を見る

比較

LanScope Cat
エムオーテックス株式会社
★★★★★ 3.8 112
LanScope Catとは、シンプルで効率的なIT資産管理およびセキ
ュリティ対策を実現する統合型エンドポイントマネジメントソリ
ューション（ツール）です。IT資産管理から内部不正/外部脅威対
策・・・

レビューを見る
製品情報を見る

比較

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

お問い合わせ

比較

口コミ数ランキング



他オンラインマーケティング施策との相乗効果事例（一部）

リターゲティング広告 & Awardバッジ&顧客評価点



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。うち、一定数が無料登録に繋がる。**

ホワイトペーパー & 投稿された顧客レビュー



投稿されたレビューを「評価しされている」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**

LPO & Award受賞バッジ



見込み客の流入があるLPに、自社ツールが市場においてどんなポジションなのかを明示。利用者がどのように評価しているかを参考にできるようにし、リード獲得につなげている。

※数値的効果は非公開

セールス（商談）時での効果的な活用方法

Sales

客観性のある顧客の声や競合優位情報による商談、受注率向上

投稿されたレビューと評価



野口 尚
企業開発 総務課
CONTACT
株式会社ディーエスブランド
営業・販売・サービス職
ユーザー（利用済）
ソフトウェア・SI
100-300人未満

★★★★★
他企業がどのようなITツールを使っているか参考ができるサイト
この製品・サービスの良いポイントは何か？
大企業、中堅企業、中小企業別にどのようなITツールを使っているか確認でき、口コミのレビュー等で参考にできるとも便利なサイト。サクラやステマについても、審査チームが設けられており、レビュー投稿内容がすべて審査されているため信頼性高い。さら

投稿日：2019年07月30日

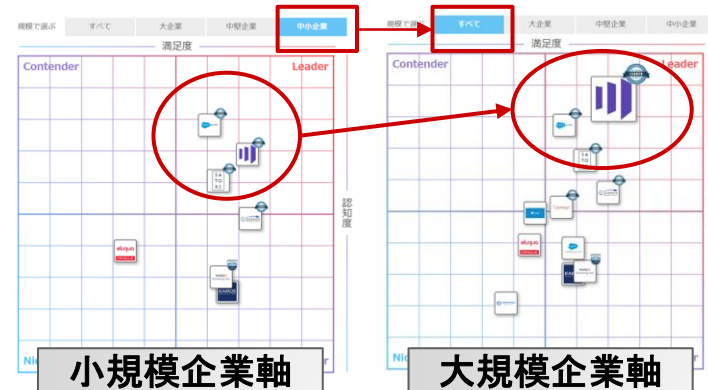


久保 文雄
企業開発 総務課
CONTACT
株式会社マツリカ
営業・販売・サービス職
ユーザー（利用済）
ソフトウェア・SI
20-50人未満

★★★★★
質の高い公平なレビューサイト
この製品・サービスの良いポイントは何か？
海外のSaaSレビューサイトG2Crowdが個人的にかなり好きで良くみていましたが、そのの日本版として愛用しています
改善してほしいポイントは何か？
そこまで改善ポイントはありますが、海外のツールもどんどん増やして欲しいなど、口コミ数が増えたと良いと思います。
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？
自身が使っている素晴らしいプロダクトを多くの方にお勧めできるプラットフォームがあるのは有り難いと思っています

投稿日：2019年03月31日

Gridと企業規模ごとの評価軸



各機能・サービス評価の比較表

	Whereby	Cisco Webex Meetings	ハンガアウト Meet	Zoom Meetings
機能への満足度	4.3 ₅ 回答数：110人	4.0 ₅ 回答数：131人	4.2 ₅ 回答数：116人	4.3 ₅ 回答数：312人
使いやすさ	4.5 ₅ 回答数：110人	3.8 ₅ 回答数：131人	4.1 ₅ 回答数：116人	4.2 ₅ 回答数：312人
導入のしやすさ	4.4 ₅ 回答数：10人	4.0 ₅ 回答数：21人	4.7 ₅ 回答数：8人	4.5 ₅ 回答数：36人
管理のしやすさ	3.6 ₅ 回答数：10人	3.4 ₅ 回答数：18人	4.2 ₅ 回答数：8人	4.1 ₅ 回答数：36人
サポート品質	3.5 ₅ 回答数：76人	3.4 ₅ 回答数：97人	3.5 ₅ 回答数：80人	3.5 ₅ 回答数：224人
価格	4.5 ₅ 回答数：95人	3.4 ₅ 回答数：95人	4.3 ₅ 回答数：85人	3.9 ₅ 回答数：257人

サービスが実際にどのように使われ、どう評価されているのかを顧客の声（客観的な情報）で伝えることが可能。また、社名公開の投稿は、**導入実績も兼ねるもの**となります。

企業規模ごとに満足度や認知度が異なる場合は、営業シーンにおいてGridの活用が有効です。例えば、**エンブラ顧客との商談の際に「大企業の満足度が最も高い」ことなどを客観的に証明**できます。

競合優位性を視覚化できます。各機能に対する評価や、サービス、価格などの満足度を競合と横並びにすることができ、顧客の要件に見合ったサービスであることの証明にすることができます。

ITreview オptionalプラン：White Paper作成

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の既存テンプレートからのご選択頂きます。	オリジナルコンテンツ。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	約2週間	約1.5ヶ月
費用	15万円～	30万円～
内容（页数）	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。

リード獲得機能（成果報酬型課金）についての詳細

製品ページ上に「お問合せ」「トライアル」「資料請求」ボタンを設置するほか、掲載している動画の「視聴」やWhitepaperなどの「ダウンロード」で、リード情報を獲得することが可能です。リード獲得1件につき、15,000円の成果報酬をお支払いいただきます。予算上限を設定してご利用いただくことも可能です。

1 リードキャンペーン詳細 必須

新テスト

キャンペーン期間	2020/08/18 ~ 2020/08/20
キャンペーン予算	30,000 円
リード最大件数	2 件
獲得リード数	0 件
達成率	0 %

設定

お問い合わせ 未設定 未設定

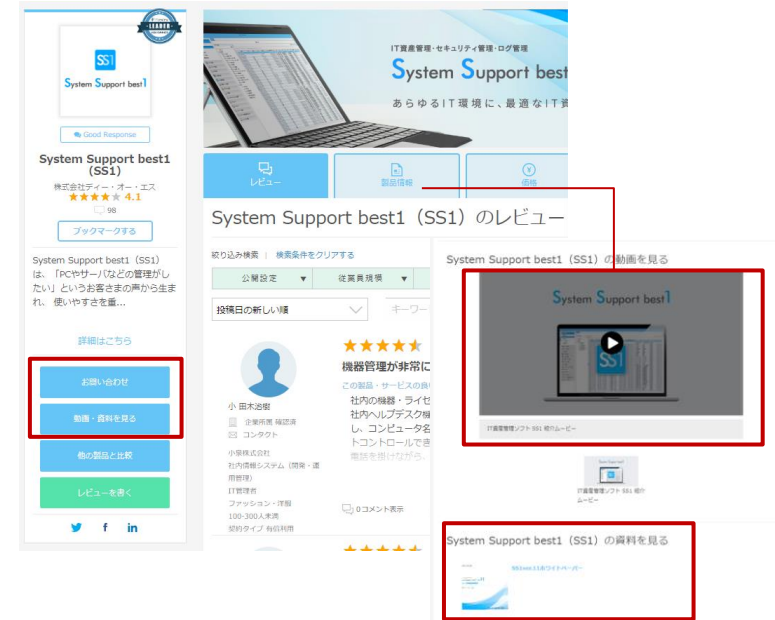
ボタン表示選択

①リード獲得タイプ選択
ボタンを設置して獲得する

②ボタン表示名
お問い合わせ
ボタン表示名を選択
トライアル
お問い合わせ
資料請求

フォーム項目 固定

会社名
会社所在地
氏名
Eメール



リード獲得の上限予算と、獲得を続ける期間を設定します。上記イメージの場合は3万円の予算上限のため、2件までリードを獲得する設定です。

※リード単価15,000円

リード獲得タイプ（リード獲得ボタンor・コンテンツダウンロード）と、コンバージョンアクション（問い合わせ/トライアル/資料請求/視聴/ダウンロード）の種類を設定します。

製品ページ左側にリード獲得ボタン、製品情報タブ内の「動画」や「ホワイトペーパー」掲載箇所からリードの獲得が可能となります。

毎月末に、取得したリードの無効申請をしていただき、請求対象を確定いたします。無効リード・請求の詳細は次スライド→

リード獲得機能（成果報酬型課金）についての詳細

無効となる場合

- ・ 記入項目に明らかに不正がある（虚偽の氏名、電話番号、企業名） 例：「あああ」「0120-000-111」
- ・ 電話が繋がらない（呼び出し音がない、別の会社につながる、FAX番号）
- ・ 自社社員（製品管理ページより、お客様ご自身で「IPアドレス、ドメイン指定」して排除設定をしていただきます）
- ・ 競合企業社員（製品管理ページより、お客様ご自身で「IPアドレス、ドメイン指定」して排除設定をしていただきます）

無効ではない場合

- ・ Sler、リセラーなど
- ・ 住所が完全でない（他の情報は正しい）
- ・ HPが存在しない企業

無効申請の手続き

- ・ 対象リードを毎月末日締めとし、翌月20日までにITreview管理サイトより無効申請をおこなってください
- ・ 弊社で内容確認の上、無効リード数が確定いたします（場合によっては詳細確認をさせていただきます）
- ・ 確定した件数*にて請求書を発行いたします
- ・ 期間内に申請手続きがない場合は、全リード件数にて請求書を発行いたします

*リードは「設定された予算+10%」まで獲得されます。予算超過して獲得した10%分は請求の対象とはなりません。

※設定した予算内に無効リードが含まれていた場合に発生する機会損失の可能性をITreviewがカバーさせていただきます。

※設定した予算額の10%分が15,000円に満たない金額の場合は、一律15,000円分（リード1件分）が請求非対象枠となります。

レビューキャンペーン（投稿報酬オート配布機能）についての詳細

自社製品に対するレビュー投稿をしてくれたユーザーに対して、Amazonギフト券を謝礼（投稿報酬）としてプレゼントできる機能です。キャンペーンを設定・配信する機能はFreeプランからご利用いただけますが、実際に謝礼として発行されたAmazonギフト券の額面分は、ご請求対象となります。

The interface is divided into two main sections: 'Campaign Settings' and 'Campaign Preview'.

Campaign Settings (期間・予算設定):

- Campaign Name (キャンペーン名):** 50 characters max, required.
- Campaign Period (キャンペーン期間):** Start and end dates, required.
- Budget (予算):** Total budget, required. Example: 300,000 Yen.
- Gift Certificate Amount (ギフト券金額):** Amount per review, required. Example: 1,000 Yen.
- Public Setting (公開設定):** Select 'Set amount separately' (金額を別々に設定) to specify amounts for different user roles (Real Name, Company Name, Anonymous).

Campaign Preview (新規キャンペーンテスト):

- Header:** 最大3,000円のAmazonギフト券をプレゼント (先着順)
- Body:** ITreview logo, 'レビューを投稿する' button, and campaign details (Period: 2020/08/25 ~ 2020/08/29, Budget: 300,000 Yen, Gift Certificate Amount: 1,000 Yen).
- Terms and Conditions (注意事項):** List of rules regarding campaign participation, review requirements, and gift certificate distribution.

ご掲載者様

キャンペーンの名前、予算・期間、投稿に対する謝礼金額を設定し、キャンペーンLPを生成。

ユーザー様

ユーザーが、設定したキャンペーンを経由してレビューを投稿。（キャンペーンコード入力して投稿）

ITreview

投稿されたレビューを、ITreviewが審査。（ユーザー確認、内容が適切か、コピーではないか、など）

ITreview

審査通過したレビューの投稿者に対し、ITreviewのキャンペーンシステムがAmazonギフト券（報酬）を送付。

ITreview

月末に、当月開催されたキャンペーンで支払われた報酬（Amazonギフト券）の総額をご請求。

※掲載保留のレビューの可能性もあるため、レビュー投稿申し込み時点で+10%まで受け付けます

※Freeプランの製品に関しましては手数料10%を加算した金額にてご請求いたします。

レビューを集める

レビュー増やしていくために、積極的に自社ユーザーにアプローチしてレビュー投稿を促進することが効果的です

顧客満足度調査として
SNSやメール配信



アンケートの代わりとして
も活用できます

事例協力企業や
優良顧客に個別依頼



セミナーやユーザー会



プロダクトへの思いが強い
ロイヤルカスタマーに
レビューを書いてもらう

プラス
+

有料プランでの
レビュー収集ご支援

レビューキャンペーン用
Amazonギフト券ご支援

御社イベントでの
現地ブース出展など※1

会員向けメルマガでの
ピックアップご紹介※2

PR枠などサイト内での
露出場面設置※2

各種広告による集客※2

※1.実施内容は都度ご相談となります。

※2.ご紹介や露出機会は不定期実施となります。

コメントバックでベンダーからも情報発信を展開

- ・ レビュー内容に対しての補足説明をITreview上で展開する
- ・ ユーザーの課題点に対する解決策を提示し、課題解決から満足度を高める
- ・ 顧客の声に向き合う企業姿勢をアピール

1 コメント表示 コメント記載 シェアする 1役に立ちました



株式会社ネオジャパン
株式会社ネオジャパン
職種: 営業

平素より弊社製品をご利用いただき誠に有難うございます。
また、この度はレビューのご投稿も有難うございました。

コメントにていただきました内部利用向けのショートメール機能ですが、
標準機能ネオツイ内にあるダイレクトメッセージ（1対1のみ）が有効かと思います。
<https://www.desknets.com/neo/features/applications/neotwi/>

現在お使いでなければ、ぜひこちらの機能をご活用いただければと思います。

また、ネオツイはリアルタイムでのやり取りができませんが、
弊社開発の別製品「ChatLuck」であれば、リアルタイムでのやり取りで
尚且つグループのチャットもご利用可能です。
<https://www.chatluck.com/>

ご興味ございましたらぜひご検討をお願いいたします。
今後ともどうぞよろしくお願いいたします。

顧客の課題に対する
フォローコメントで課題解決へ

アップセル/クロスセル
提案

1 コメント表示

コメント記載

シェアする

1役に立ちました



高橋
弁護士ドットコム株式会社
職種: カスタマーサクセス

レビューしていただき誠にありがとうございます。

>契約書を他のユーザーと共有できるようにしてほしい。また、会社の保管用フォルダと同
期できるようにしてほしい
こちらですが共有機能にて締結完了メールを共有することは可能です。
ぜひ活用いただけますと幸いです。
<https://help.cloudsign.jp/機能紹介/書類の送信/共有メールで締結内容を第三者に通知する>

実装済みの機能について
コメントバックで補足説明

特定のレビューをまとめ、専用のURLを発行することができます。
これにより、ターゲットとなる見込み客へナーチャリング材料として効果的な掘り起こしが可能となります



▼リファレンスLP機能とは

貴社が選択したレビューのみを掲載した
特設ページ（LP）を作成することができます。

作成されたページには専用URLが発行され、
そのURLはあらゆるシーンでご自由にご活用いただけます。

LPは通常のITreviewの画面と全く同じUIのため、
お客様にとって違和感なく、
貴社が見せたいレビューのみを絞って見せることができます。

インテントデータ（購買活動している企業を獲得）

カテゴリーページや製品レビューの閲覧/製品比較/コンテンツDLなど購買活動履歴を確認でき、
貴社ハウスリストと照らし合わせてのターゲティング等にご活用いただけます。



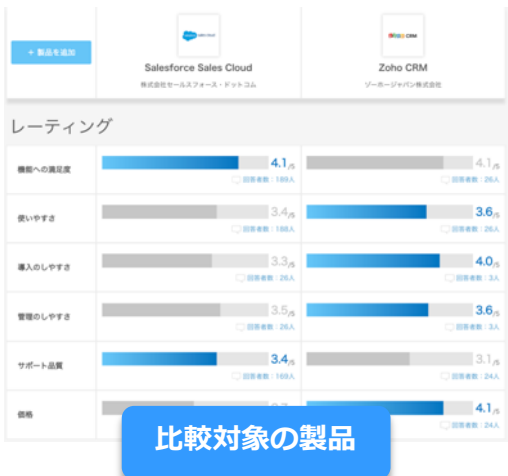
製品ページ



カテゴリーページ



動画・資料閲覧



比較対象の製品

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

日付	比較プロダクト	会社名	規模	業種	アクセス
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 非預金信用機関	1

検討者ターゲットリストとして
インサイドセールスが対応

離反アラートにCS活用

ITreview ご掲載プラン：プロダクト連携サービス

Salesforce 連携

プラン

Premiumプラン以上でご利用可能

ITreviewに投稿されたレビューをSalesforce上に取り込み可能に。レビューを顧客情報と一元管理できるようになり、顧客理解が深まります。



集めたユーザーの声をSalesforce上に取り込み、一覧化。営業やCS社員がいつでもレビュー（顧客の声）を確認しやすい状態に。



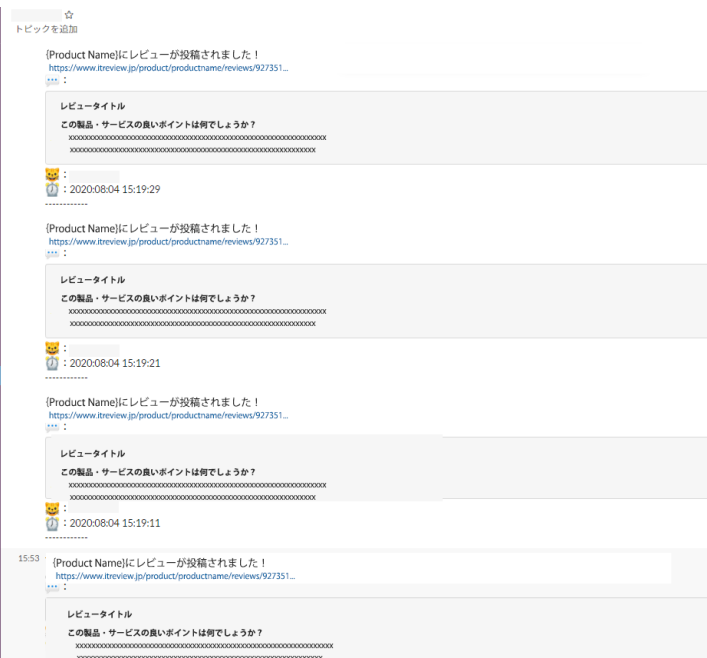
営業やCSがSalesforceに蓄積している顧客情報と、顧客レビューを一元管理可能に。アップセルや解約防止の参考情報強化を。

Slack 連携

プラン

Standardプラン以上でご利用可能

ITreviewにレビューが投稿された際、自社で使っているSlackの指定のチャンネルにも自動でレビューが投稿される用に設定することが可能に。お客様の声を「全社共有」する際に便利です。



費用8～12万/月に対して、
約30万/月+α（250%～375%） の効果

利用部門	ニーズ	提供価値	有料メニュー	効果	代替金額
マーケティング	製品の認知獲得 (ブランディング)	高い顧客評価 の訴求	●評価高レビュー/コメントバック/カバー画像の表示 ●貴社で2次利用 Gridポジション、満足度評価、個別レビュー評価	品質高コンテンツで ・PV獲得 ・リーチ数 ・CV率UP	PV×200～500円 (500PVの場合、10万～25万) 広告費用
	見込み客の獲得 (リード獲得)	きっかけ作り	アワード受賞紹介と製品や事例資料DL促進	見込み客の掘り起こし	貴社想定
		新コンテンツ入手	レビューなど2次利用によるバナーの作成	CVの効率UP	10万/月
			レビューなど2次利用による事例/WPの作成	WP制作費用	10万/月
カスタマー サクセス	商品改善	インサイト獲得	●アンケート集客支援 ●詳細レビュー情報DL	調査費用代替え 頻度高く収集可	10万/回
	離脱防止/アップセル アラート	インサイト獲得	●詳細レビュー情報DL ●メッセージ機能	ネガティブチャーン	貴社想定
セールス	競合差別化	競合比較	●競合とのスコア差、 差別化レビューコメントを製品資料で利用 ●関連業種・利用シーンの類似レビュー集 ページを作成（リファレンスLP）	受注率の向上	貴社想定