

# 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



**01**

あの企業が使っている  
製品・レビューを  
チェックできる

**02**

27の課題から、  
自社に最適な製品に  
たどり着ける

**03**

ITreview Gridで、  
支持を得ている製品が  
ひと目で分かる

**04**

気になる製品を  
選んで比較表を  
作成できる

**05**

稟議に必要な資料も  
ダウンロードして  
添付するだけ

★★★★★  
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

例) Slack, Dropboxなど

レビューを探す

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**

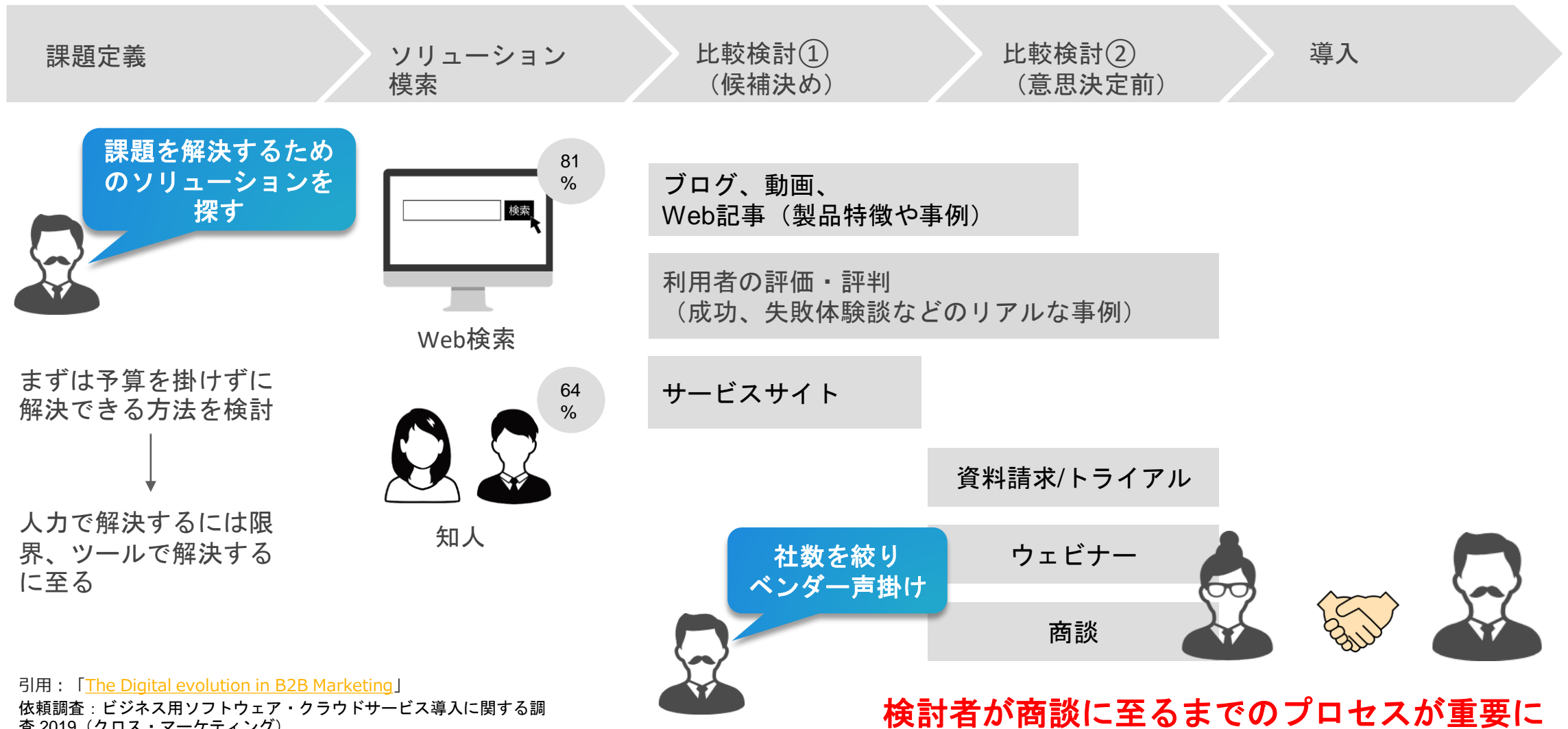
あなたに近いユーザーのレビューから  
最適な製品を提案 (特許出願中)

※B2B IT製品・SaaSの比較サイトにおいて 2020年9月自社調べ



製品名・ロゴ	レーダーチャート	掲載者の満足度	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	3.0	3.0
Salesforce Pardot		3.9	3.4	3.9	3.4	3.4	3.4	3.2	2.7
ExactTarget Marketing Platform		3.9	3.5	3.9	3.5	3.3	3.7	4.2	3.4
Leadsafe List 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

# 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



引用: 「[The Digital evolution in B2B Marketing](#)」

依頼調査: ビジネス用ソフトウェア・クラウドサービス導入に関する調査 2019 (クロス・マーケティング)

# ITreviewが目指す世界



購買検討者

レビューや比較軸を参考にし、  
失敗しないITツール選びができる

レビューという顧客の声が集まり、皆がよりハッピーな世界へ



IT選びに、革新と確信を

レビュープラットフォーム



ベンダー

自社がアピールしなくても  
ユーザーが自社の強み弱みを  
語ってくれて新たな見込み客  
を作り出してくれる

レビューから顧客のインサイトを  
プロダクト開発に反映

顧客評価を示す称号 (ITreviewAward) を  
ブランディング施策に活用



レビュアー

個人の体験を新たな価値に  
(ベンダーファンの拡大、購買検討者への情報提供、  
商品改善)

# 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

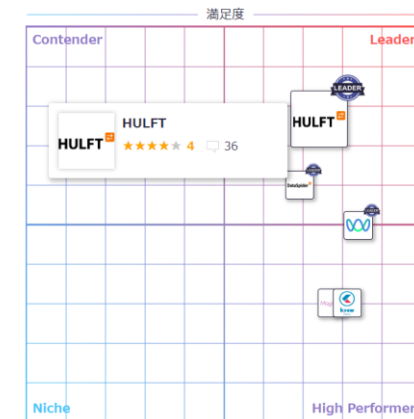
### 「背景・課題」

- 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されていなかった
- 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、営業プロセスを前に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



SEO順位改善

コンテンツのSEO順位改善への口コミ

コンテンツの競合差別化

費用対効果

費用対効果への口コミ

口コミ評価について

顧客満足度評価：3.8/5

ITreview Award 2019 Springにおいて、このサービスが「顧客満足度」で「High Performer」に選ばれることになりました。

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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 <b>CS</b></li> <li>・コンスタントに問い合わせにつながっている <b>マーケ</b></li> <li>・採用につながった <b>経営</b></li> </ul>
System Support best1 (SS1) 株式会社ディー・オー・エス	IT資産管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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 <b>Sales</b></li> <li>・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 <b>Sales</b></li> <li>・ITreview内の資料請求が増えた。 <b>マーケ</b></li> <li>・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。 <b>マーケ</b></li> <li>・ほとんどのリードが良い話につながっている <b>マーケ</b></li> </ul>
List Finder 株式会社 Innovation & Co.	MA（マーケティングオートメーション）	<ul style="list-style-type: none"> <li>・セリングポイントが、レビューで裏付けられてた。 <b>Sales</b></li> <li>・パワーワード「ちょうど良いMA」の発見 <b>Sales</b></li> <li>・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。</li> <li>・3rdPartyであるITreviewで質・量ともに加速することが出来ている <b>CS</b></li> </ul>

## 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	<ul style="list-style-type: none"> <li>・レビュー収集をきっかけに営業接点強化につながった <b>Sales</b></li> <li>・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 <b>マーケ</b></li> <li>・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</li> <li>・表彰などにより首都圏以外のお問い合わせがふえた <b>マーケ</b></li> <li>・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 <b>Sales</b></li> </ul>
Backlog 株式会社ヌーラボ	プロジェクト管理	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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</li> <li>・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 <b>マーケ</b></li> </ul>
Flipdesk 株式会社フリップデスク	Web接客	<ul style="list-style-type: none"> <li>・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。</li> <li>・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 <b>開発</b></li> <li>・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 <b>CS</b></li> </ul>

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**

# 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一択**

この製品・サービスの良いポイント  
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こととなります。  
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か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。これにはすくも努力を有します。

★★★★★  
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



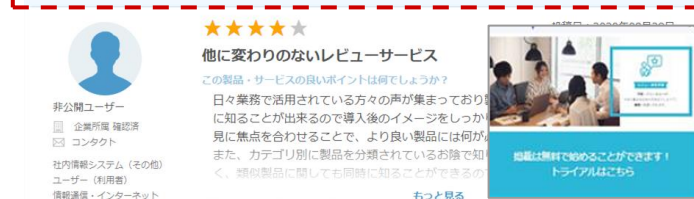
カバー画像



動画/資料DL



ピックアップレビュー



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

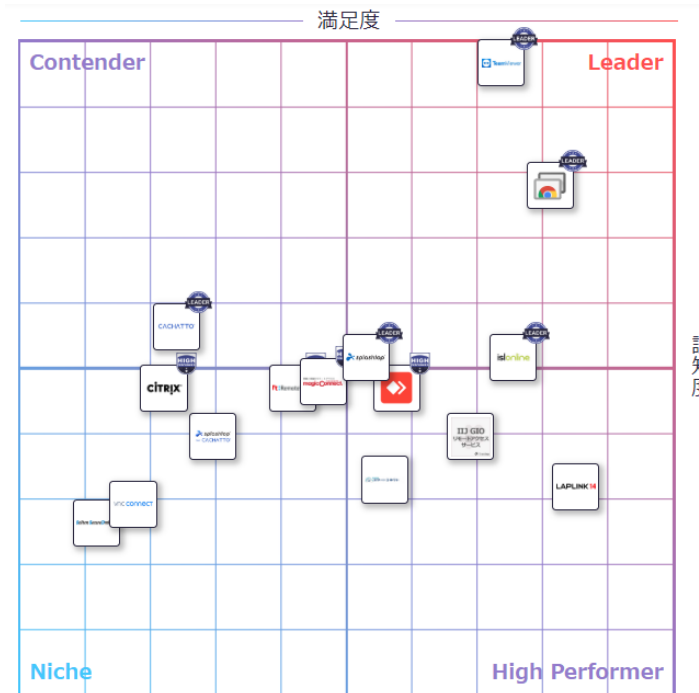
- ✓ ブランディング重視
- ✓ マーケティング特化
- ✓ 購買者閲覧情報の拡大

## 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





# 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/比較データ取得可能

カテゴリレポート  
機能満足度、導入のしやすさNo1などの表記が可能に

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 カード業等非預金信用機関	1

製品名・ロゴ	申請書の 作成	決裁書の 作成	決裁書の 承認	申請書の 保管	申請書の 検索	申請書の 共有	申請書フ ォーム作 成	ファイル のインポ ート	入力項目 の権限設 定	印刷、編 集権限の 設定	認証記録 連携	グループ ウェア進 捗	他のシス テムへの 連携ポ ート	マルチ対 応
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	-	3.9	-	-	-	2.9	
Notes/Domino	3.7	3.5	3.5	3.3	3.2	3.5	3.6	-	-	-	-	-	3.0	
rakumo フワークフロー	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	使いやすさ	導入のしやすさ	管理のしやすさ	サポート品質	価格
サイボウズ Office	3.7 3.9	3.5 3.8	4.3 3.8	3.6 3.8	3.7 3.5	3.5
Garoon	3.9 3.9	3.3 3.6	3.8 3.8	3.9 3.9	3.7 3.5	3.2
desknet's NEO	3.8 3.7	3.9 3.6	3.6 3.9	3.7 3.6	3.9 3.6	3.9

## ～運用や疑問点などございましたら～

今後のご運用に関してのご相談、他社活用事例、  
レビュー収集についてのご相談などございましたらお気軽にお問合せください！

都合の良い日を選んで予約

ITreview

・お問い合わせ先①  
■WEB会議でお話させていただきます。  
ご都合の宜しいお日にちでご申請ください。  
<https://itreview.youcanbook.me/?SOURCE=IS>

・お問い合わせ先②  
アイティクラウド株式会社  
マーケティング部インサイドセールス  
後藤優樹  
アドレス  
[yuki.goto@itcrowd.co.jp](mailto:yuki.goto@itcrowd.co.jp)



**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





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



# 90%

『アメリカ』では  
B2Bでも多くの購買者が  
信頼できるレビューを読んだ後で  
購入している

※出展：7 Ways Reviews Fuel B2B Company Initiatives

88% of G2 reviewers rated Salesforce CRM 4 or 5 stars

Leader SUMMER 2019

"Best tool for CRM and control."  
G2 Reviewer ★★★★★

Leader SUMMER 2019

G2 Grid for CRM

Check out the G2 Grid for the top CRM Software products. G2 scores products and vendors based on reviews gathered from our user community, as well as data aggregated from online sources and social networks. Together, these scores are mapped on our proprietary G2 Grid, which you can use to compare products, streamline the buying process, and quickly identify the best products based on the experiences of your peers.

Contenders

Leaders

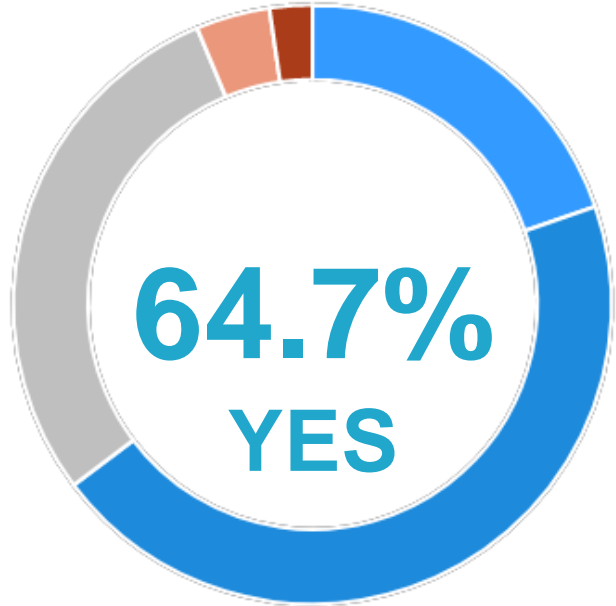
High Performers

SaaS・ソフトウェアにおいて  
購買プロセスが変化してきている

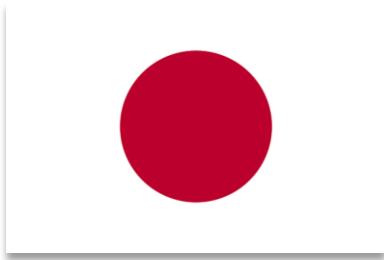
# 日本におけるB2Bレビューの重要性

※出展：ビジネス用ソフトウェア・クラウドサービス導入に関する調査  
実施：株式会社クロス・マーケティング

レビューサイトは、  
製品選定の際に参考になりますか？



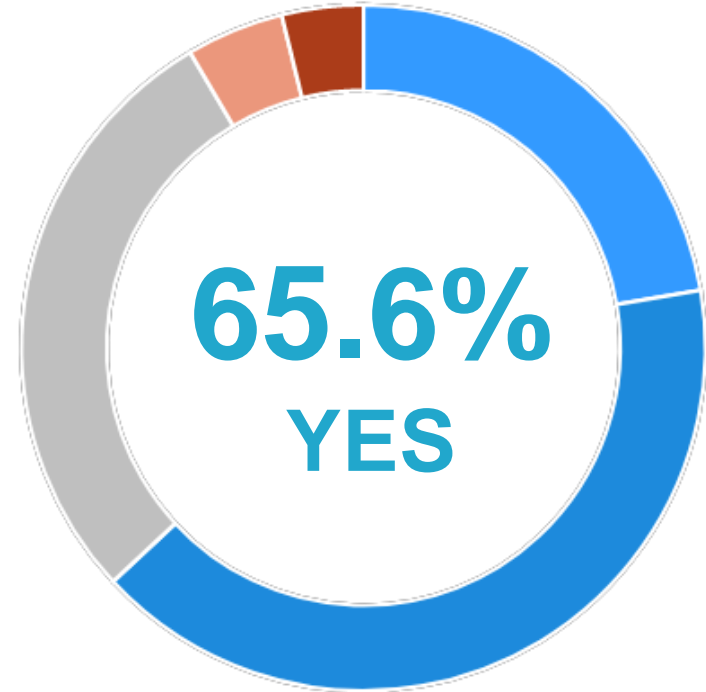
- 非常にあてはまる
- まああてはまる
- どちらとも言えない
- あまりあてはまらない
- 全くあてはまらない



日本でもB2Bにおける  
レビューの重要性が  
高まっています

製品レビューを事前に確認していれば  
失敗を防げたと感じますか？

※「製品導入で過去に失敗したと感じたことがある」方調べ

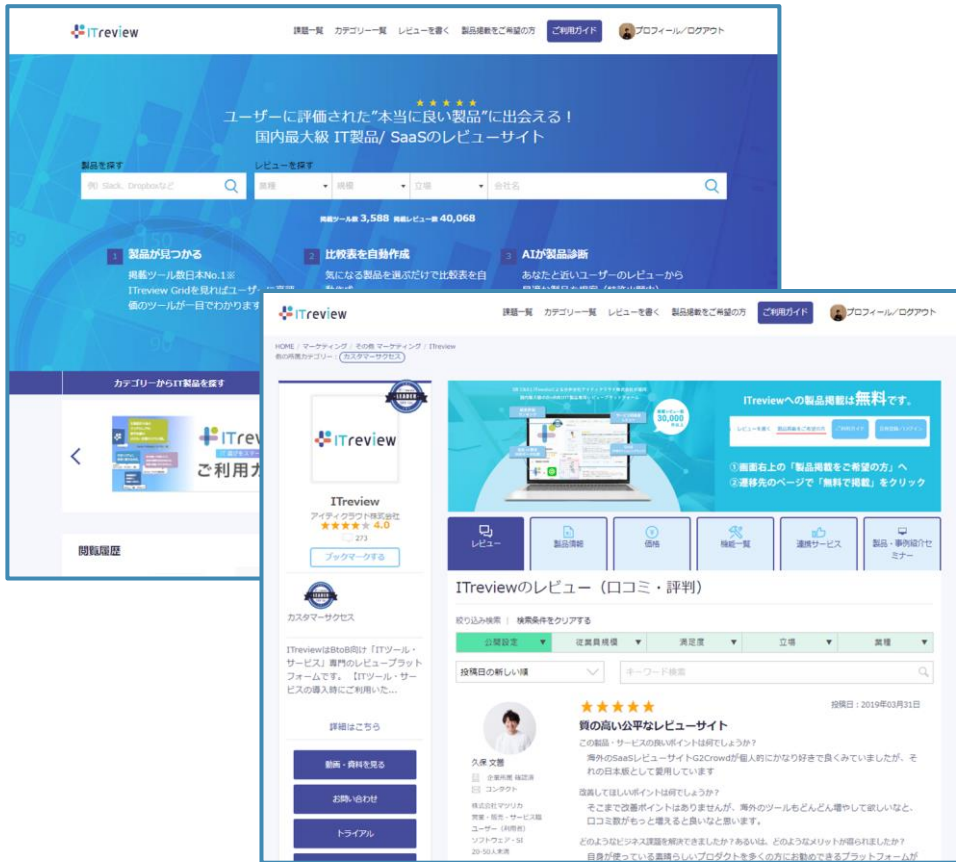


- 大変感じる
- 感じる
- あまり感じない
- 全く感じない
- その他



# ITreviewに対する評価（サイトとして）

多くの方にご利用いただき、  
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>

## 類似サイトとの比較

サイト	 ITreview	 BOXIL SaaS	 ITトレンド
ジャンル	レビュー	ニュース	資料請求
月間PV数	170万	1,000万 <small>※ネットフリックスなどの2Cキーワードがメイン</small>	100万
掲載製品数	3,500	2,400	1,300
集客源	SEO	SEO/メルマガ	リスティング
来訪者の目的	利用者満足度を基準にした導入検討ツールの発見と絞り込み	導入検討しているツール全体の情報収集 <small>※まとめ/比較記事の閲覧と一括資料請求</small>	資料請求ランキングを基準にした導入検討ツール候補の発見と情報収集(一括資料請求)
ベンダーの目的	ブランディング 顧客評価の確認 マーケティングの底上げ	リード獲得	リード獲得



# 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

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フロー・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... **広告**

プランおよび価格設定

アクティブな利用者分のみ  
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、ハンズアウトなど音声・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！コストをかせ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/ハンズアウトといった無料版は、コストをかせ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

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。封入発送作業といふ書などの帳票発行作業が劇的に効率化されます。

WEB請求書発行クラウド | 楽... 導入事例

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...

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... 機能

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...

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...

Google クラウドサイン 評判

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、導入企業名も閲覧可能。企業規模や業種による絞り込みで自分に近

kigyolog.com > 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

2019/11/13 - 弁護士ドットコム株式会社が運営している人気の電子契約サービス「クラウドサイン（CloudSign）」。この記事ではクラウドサインの使い方や評判・口コミ・特徴・料金や価格、クラウドサインを実際に使った感想などを紹介し、他の電子契約...

2.2.2 あらゆるシーンで利用 ... クラウドサインの料金プラン・4.1: 契約書類の準備

limitsu.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

...

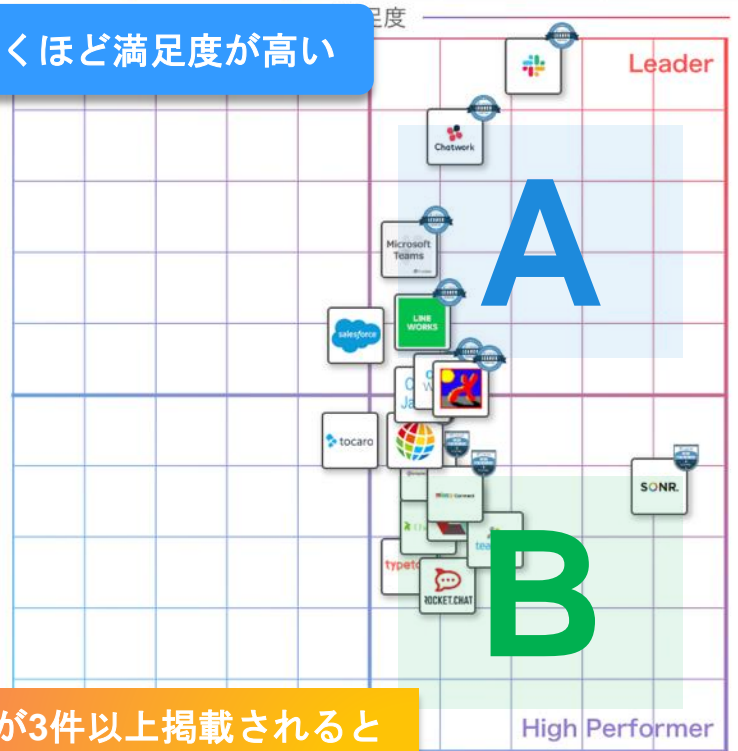
...契約サービスを導入する前にやはり知っておきたいのが、口コミ・評判ですよ

# 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。

上に行くほど認知度が高い

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

★★★★☆

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

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%**

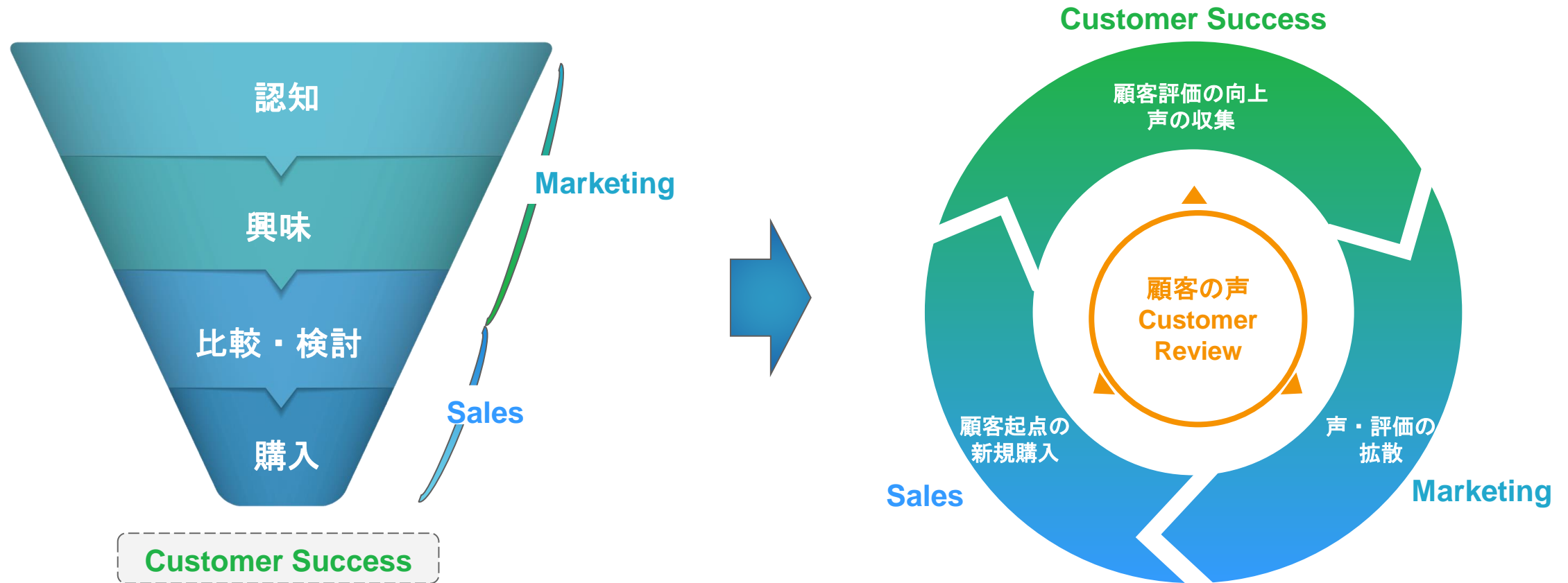
レビューの信頼性を高めるための仕組みとは？

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

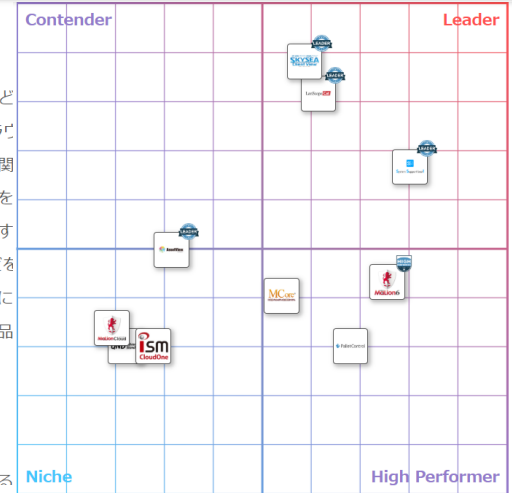
# マーケティングモデル：ファネル型からフライホイール型へ



近年、BtoBマーケティングにおいても、顧客は「企業起点で発信される情報」よりも、「第三者起点で発信される情報」を重要視する傾向にあります。こうした、顧客の意識と購買行動の変化は、BtoBマーケティングのあり方に大きな変化をもたらし、長らく定石とされていた「ファネル型」のプロセスは、フライホイール型へと移り変わろうとしています。

## 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



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

カテゴリやジャンルの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。

**口コミ数ランキング**

**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





# ITreview内ブランディングの実現②

## 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

#### IT資産管理の比較・ランキング・おすすめ製品一覧

解説 | 製品一覧 | 無料の製品 | 関連ウェビナー | 製品ランキング

#### 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、プリンタなどのハードウェア、OS、ミドルウェア、アプリケーションなどのソフトウェア、クラウドサービス、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関連の資産を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決定し、ラ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る。社内にあるクライアント コンピュータの操作ログ、サーバのアクセ



### 貴社製品の指名検索や「×評判」「×口コミ」などでの検索



IT資産管理

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

【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。

### 例：導入数の多さ、強みを訴求

Marketto Engage  
アドビ システムズ 株式会社  
★★★★★ 3.8  
84  
ブックマークする

Marketto Fnnaneは、あらゆる規模

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。

レビュー | 製品情報 | 価格 | 機能一覧

Marketto 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。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ありますか？

早くMarketto 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に古さという老舗感を感じる。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、どのようなメリットが得られましたか？

マーケティング領域〜カスタマーサクセス領域、さらには契約更新の自動お知らせや出荷情報をもとに社内&社外の方とのスムーズな情報共有ができることで、全ての部門で導入成果を感じられています。





# 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

投稿日：2019年07月30日

★★★★★

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とっても便利なサイト。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

投稿日：2019年03月31日

★★★★★

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、その日本の日本版として愛用しています

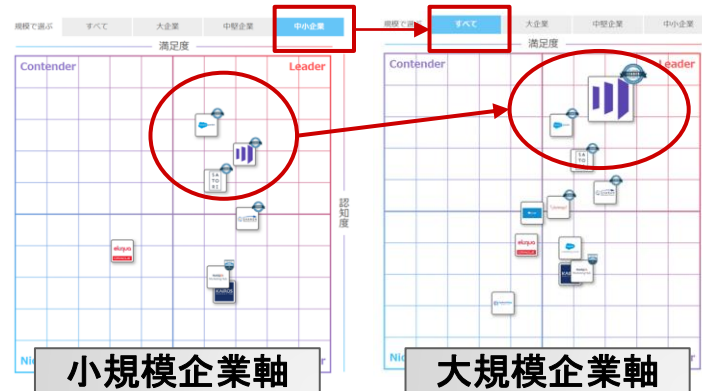
改善してほしいポイントは何か？

そこまで改善ポイントはありませんが、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

#### 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 Meet	ハンガアウト Meet	Zoom Meetings
機能への満足度	4.3 <sub>5</sub> 回答数：110人	4.0 <sub>5</sub> 回答数：131人	4.2 <sub>5</sub> 回答数：116人	4.3 <sub>5</sub> 回答数：312人
使いやすさ	4.5 <sub>5</sub> 回答数：110人	3.8 <sub>5</sub> 回答数：131人	4.1 <sub>5</sub> 回答数：116人	4.2 <sub>5</sub> 回答数：312人
導入のしやすさ	4.4 <sub>5</sub> 回答数：10人	4.0 <sub>5</sub> 回答数：21人	4.7 <sub>5</sub> 回答数：8人	4.5 <sub>5</sub> 回答数：36人
管理のしやすさ	3.6 <sub>5</sub> 回答数：10人	3.4 <sub>5</sub> 回答数：18人	4.2 <sub>5</sub> 回答数：8人	4.1 <sub>5</sub> 回答数：36人
サポート品質	3.5 <sub>5</sub> 回答数：76人	3.4 <sub>5</sub> 回答数：97人	3.5 <sub>5</sub> 回答数：80人	3.5 <sub>5</sub> 回答数：224人
価格	4.5 <sub>5</sub> 回答数：95人	3.4 <sub>5</sub> 回答数：95人	4.3 <sub>5</sub> 回答数：85人	3.9 <sub>5</sub> 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 %
<span style="background-color: #92d050; padding: 5px 15px; border-radius: 5px;">設定</span>	

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（お問い合わせ/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（呼び出し音がならない、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 screenshot shows the 'Campaign Setup' interface with the following fields and options:

- 期間・予算設定** (Period/Budget Setting): Includes 'Campaign Name (50 characters max, required)', 'New Campaign Test', 'Campaign Period (required)' (2020-08-25 to 2020-08-29), 'Total Budget (required)' (300,000 Yen), 'Budget Limit Setting (optional)' (User info public setting), 'Gift Certificate Amount (required)' (1,000 Yen), and 'Public Setting for Amount (optional)' (User info public setting).
- LP作成** (LP Creation): Shows a preview of the 'New Campaign Test' LP with a '最大3,000円のAmazonギフト券をプレゼント' offer and an 'ITreview レビューを投稿する' button.
- 案内メール作成/送信** (Introductory Email Creation/Sending): Not fully visible.
- 進捗/レポート** (Progress/Report): Not fully visible.

## 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



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

セミナーやユーザー会



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。

CSVダウンロード

Zoho CRM 信頼的なコストパフォーマンスで選ばれる顧客管理・営業支援システム

Zoho CRMのレビュー (ロコミ・評判)

★★★★★

MA・SFA・CRMを低価格で実現

**製品ページ**

CRMの比較・ランキング・おすすめ製品一覧

CRMとは

CRM (Customer Relationship Management) とは、一般的に「顧客管理ツール」を指す。これは「顧客との関係構築」を目的として、顧客の購買履歴や問い合わせ履歴などを一元管理し、顧客のニーズに応じた最適な提案を行うことができる。また、顧客の購買履歴や問い合わせ履歴を分析することで、顧客の購買傾向やニーズを把握し、最適な提案を行うことができる。

**カテゴリーページ**

Zoho CRMの動画を見る

3分でわかるZoho CRM

**動画・資料閲覧**

製品を追加

Salesforce Sales Cloud  
株式会社セールスフォース・ドットコム

Zoho CRM  
ゾーホージャパン株式会社

レーティング

項目	Salesforce Sales Cloud	Zoho CRM
機能への満足度	4.1	4.1
使いやすさ	3.4	3.6
導入のしやすさ	3.3	4.0
管理のしやすさ	3.5	3.6
サポート品質	3.4	3.1
価格	4.1	4.1

**比較対象の製品**

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。



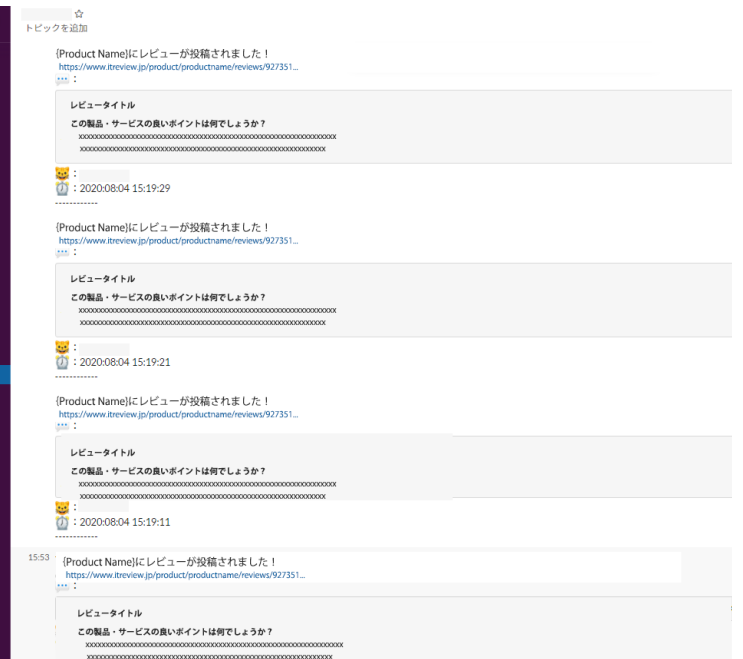
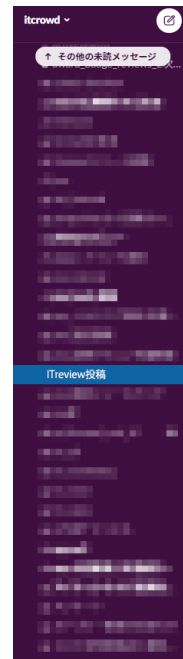
営業やCSがSalesforceに蓄積している顧客情報と、顧客レビューを一元管理可能に。アップセルや解約防止の参考情報強化を。

## 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。



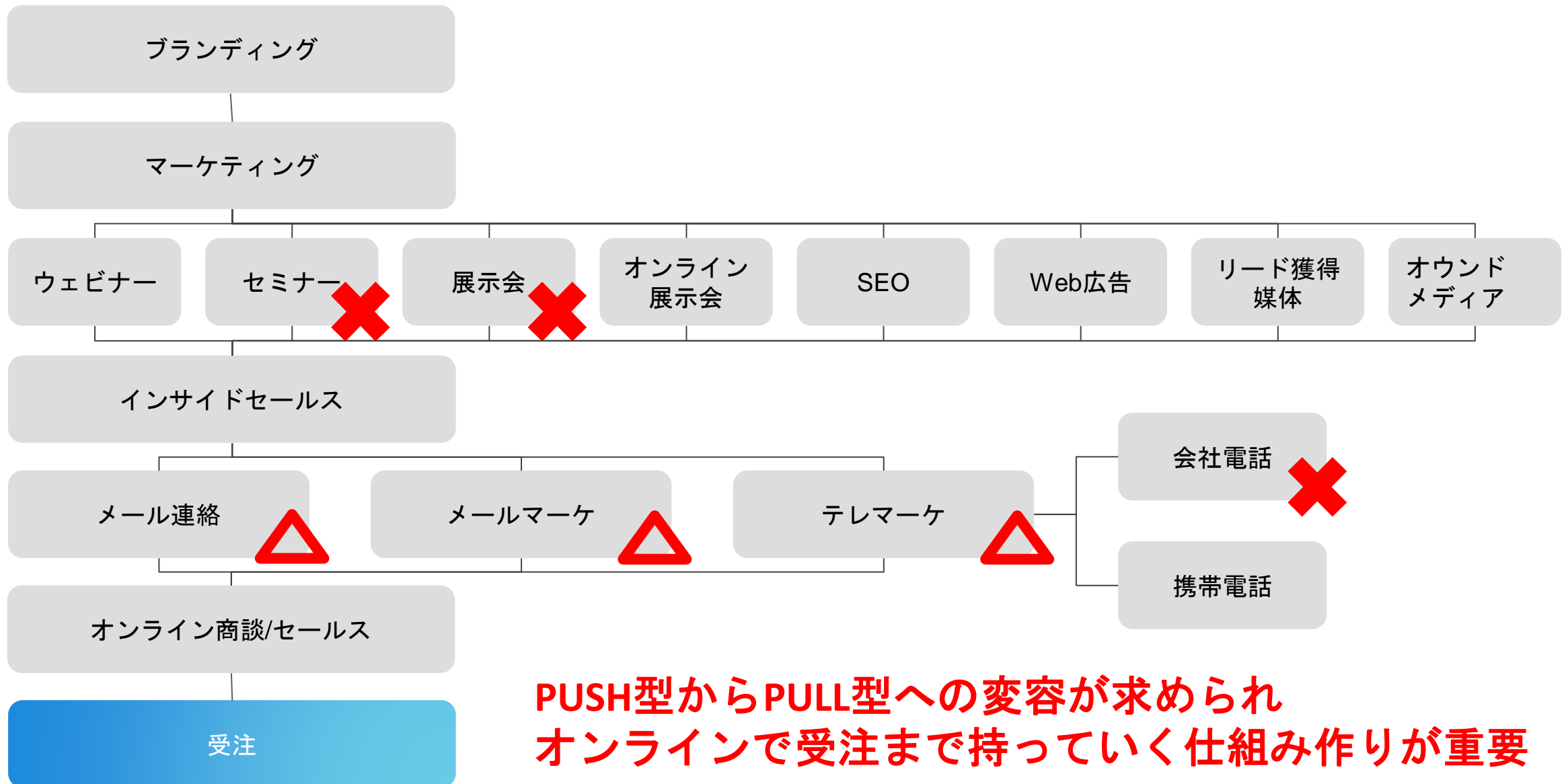
費用8~12万/月に対して、  
約30万/月+α (250%~375%) の効果

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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 評価高レビュー/コメントバック/カバー画像の表示</li> <li>● 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</li> </ul>	品質高コンテンツで <ul style="list-style-type: none"> <li>・ PV獲得</li> <li>・ リーチ数</li> <li>・ CV率UP</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● アンケート集客支援</li> <li>● 詳細レビュー情報DL</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 詳細レビュー情報DL</li> <li>● メッセージ機能</li> </ul>	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	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 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</li> <li>● 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)</li> </ul>	受注率の向上	貴社想定

# マーケターのよくあるお悩みと解決の方向性

ターゲット	よくあるお悩み	解決の方向性	訴求価値	提供価値	提供価値（詳細）	実現出来る事	貢献度
マーケ 広報	サービス認知が取れていない	広報、プロモーションの強化	認知向上	メディア	○購買行動に即した、レビューベースで比較が出来る情報 チャンネルの提供	顧客リーチ	○
マーケ 広報	新しい市場を創造し、いち早くポ ジションを築きたい	説得力の高いユーザーレビュー、 事例の活用	認知向上	メディア	○ユーザーレビューを反映したポジショニング訴求 ・満足度×認知度をGridに反映 ・ユーザーの声による○○項目の比較表 ・ユーザー評価によるバッジの活用	顧客リーチ	○
マーケ セールス	セールスの受注率、フェーズアッ プ率が低い、リードタイムの長期 化	顧客のペインの払拭、ゲインの訴 求	動機形成	コンテンツネタ	○ユーザーレビューとレビュー反映したポジショニング訴 求 ・ユーザーレビュー ・満足度×認知度をGridに反映 ・ユーザーの声による○○項目の比較表 ・ユーザー評価によるバッジの活用	不安、不満の 払拭	○
マーケ	リードが取れない	独自性と便益を明確にしたコンテ ンツ作成	動機形成	コンテンツネタ	○ユーザーレビュー・レビュー解析データのコンテンツ化 利害に関与しない・実際のユーザーから提供された信頼性 の高い情報による訴求。※自社が「選ばれている」理由の 明確化と興味喚起。 ・満足度の高い顧客層（例：小規模企業の満足度が最も高 い） ・満足度の高い要素（例：「使いやすさ」の評価が最も高 い） ・顧客が重要視する点の訴求（例：「価格」に対する満足 度 ★4.5/5)	自社サービス の強みの訴求	△
マーケ セールス	市場に競争が増え、他社との差別 化が難しくなっている	ユーザーレビュー、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	動機形成	コンテンツネタ	○ユーザーレビューを反映したポジショニング訴求 ・満足度×認知度をGridに反映 ・ユーザーの声による○○項目の比較表 ・ユーザー評価によるバッジの活用	競争と比較し た自社サービ スの強みの訴 求	◎
マーケ	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	ユーザーレビュー、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	動機形成	コンテンツネタ	○ユーザーレビューを反映したポジショニング訴求 ・満足度×認知度をGridに反映 ・ユーザーの声による○○項目の比較表 ・ユーザー評価によるバッジの活用	競争と比較し た自社サービ スの強みの訴 求	◎

# コロナ時代に求められるオンラインマーケティングとは



## ～運用や疑問点などございましたら～

今後のご運用に関してのご相談、他社活用事例、  
レビュー収集についてのご相談などございましたらお気軽にお問合せください！

都合の良い日を選んで予約

ITreview

### ・お問い合わせ先①

■WEB会議でお話させていただいております。  
ご都合の宜しいお日にちでご申請ください。  
<https://itreview.youcanbook.me/?SOURCE=IS>

### ・お問い合わせ先②

アイティクラウド株式会社  
マーケティング部インサイドセールス  
後藤優樹  
アドレス  
[yuki.goto@itcrowd.co.jp](mailto:yuki.goto@itcrowd.co.jp)