

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。



「IT選びに、革新と確信を」実現のために、
「IT選定～購入～利用」の全プロセスをワンストップで展開

①



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

BtoB IT製品・クラウドサービスのレビュープラットフォーム

自社に最適なIT製品・クラウドサービスの“比較・選定”をレビューで実現。
広告や売り込み情報だけでなく、実ユーザーの意見を参考に。

②



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

最新のITツールがオンラインで買えるECサイト

ITreviewに掲載してあるユーザーレビューを参照して豊富なラインナップから選ぶ。見積り取得や申請書提出など購入手続きもオンライン上で完了、自分のペースで購入を。

③



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

SaaSの利用状況やコストを可視化するプラットフォーム

米国では、従業員が利用するSaaSコストの約30%がライセンスの過剰購入や重複契約で無駄になっている実態が明らかになっています。日本でも増えるSaaS管理をし、余分なライセンスやシャドウIT防止に。

『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

90%

※出展：7 Ways Reviews Fuel B2B Company Initiatives

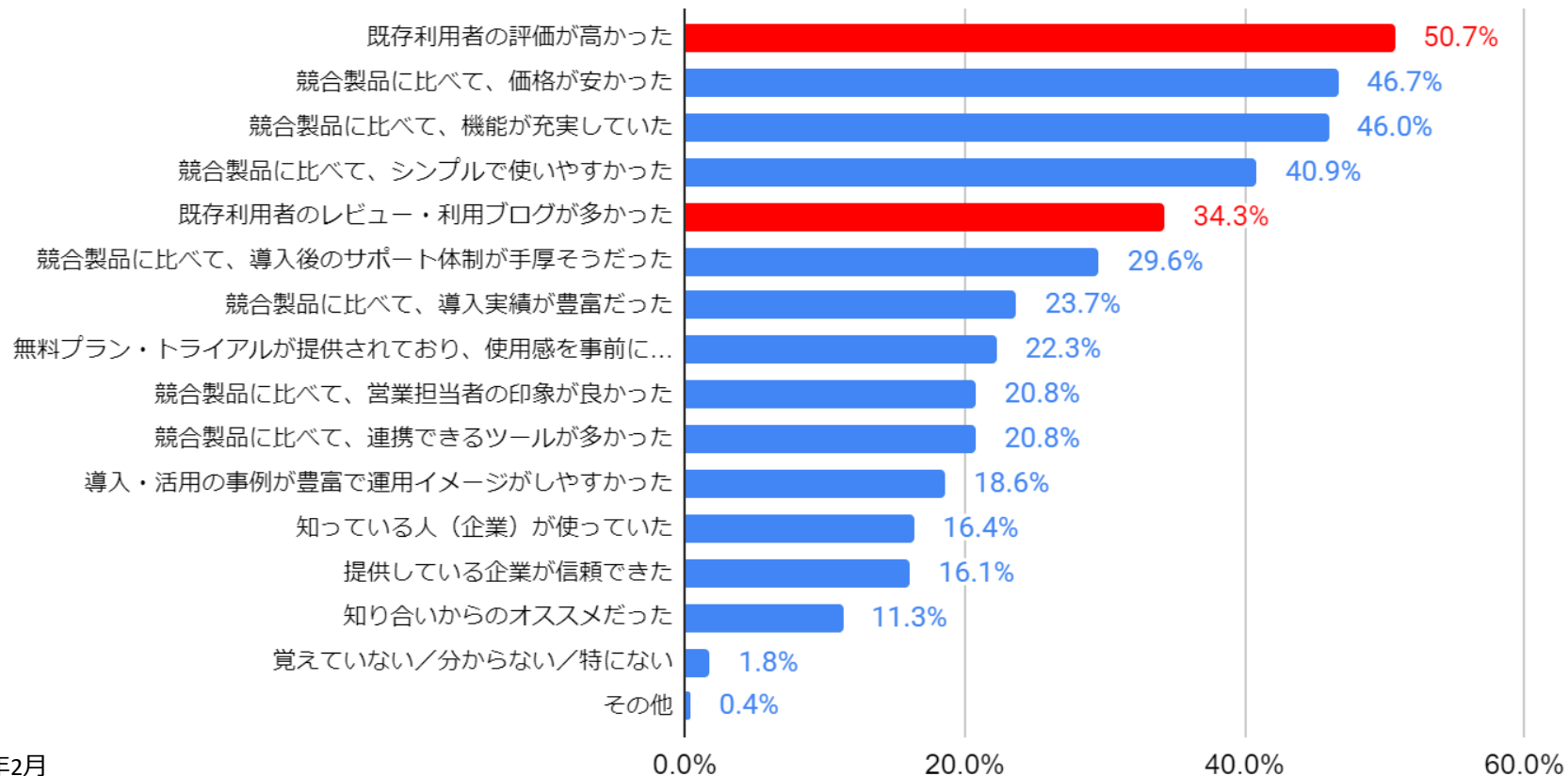


toCでは当たり前になっている購買活動への口コミ影響
米国と同じ状況を日本でも実現するべくITreviewを立ち上げ

日本においてもSaaS・IT購買に「既存顧客の声」が購買の決め手に

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。



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

4,000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

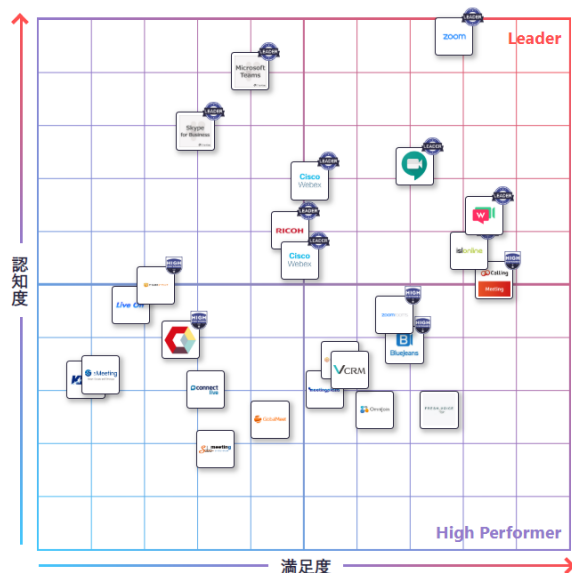
業種 規模 立場 会社名

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

ITreviewは口コミで選ばれる「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

カテゴリー毎のレビューレポート

製品名・ロゴ	レーダーチャート	機能への満足度	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	2.8	3.1	3.6	3.0
Salesforce Pardot		3.9	3.4	3.4	3.4	3.2	2.7
SHANON SHANON MARKETING PLATFORM		3.9	3.5	3.3	3.7	4.2	3.4
Uts Finder		3.9	3.8	4.7	3.8	4.0	3.9
SATORI		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

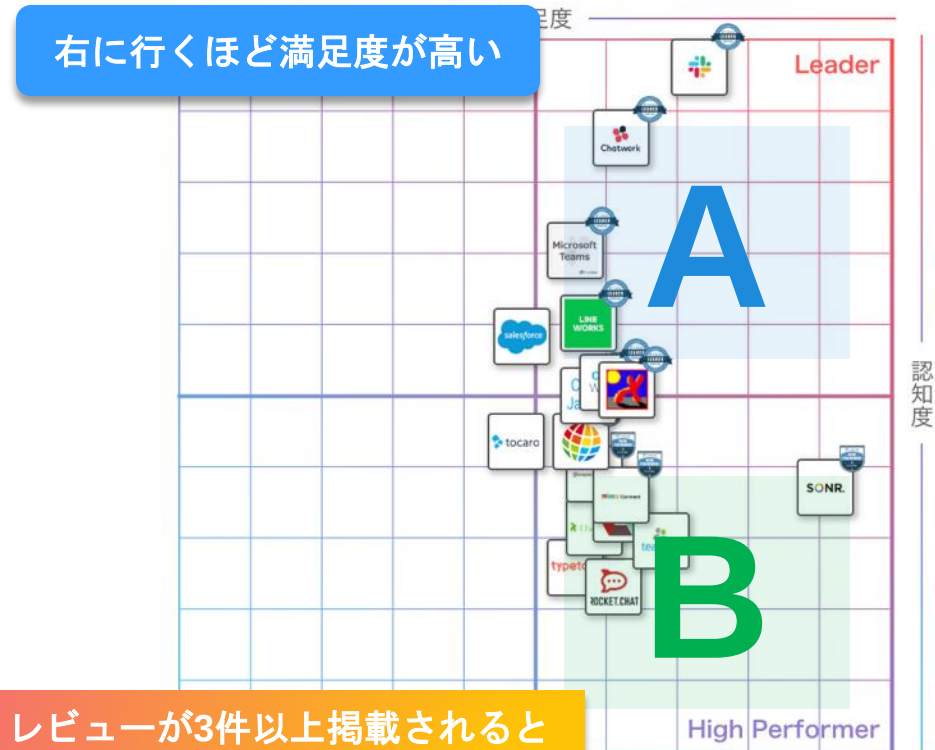
すべて

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。

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)

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

★★★★☆

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ので安心です。

改善してほしいポイントはありますか？

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。
Excelに比べて若干工数が増えてしまうところもありますが、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

実名と企業名での会員登録必須、
審査チームによる企業所属の確認

審査チームによる
レビュー投稿内容の全件事前審査
自社／競合製品の投稿NG

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%



口コミ評価 **4.0/5**

ITreview Grid Award 2021 Spring 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たいです。 <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っち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

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！

【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」は請求書電子化し顧客に発行 ...

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 ...

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 ...

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!

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 ...

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

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、導入企業名を明記可能。企業規模や業種による傾向もみて自分に近 ...

kigyolog.com

クラウドサインの評判

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)」の。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

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

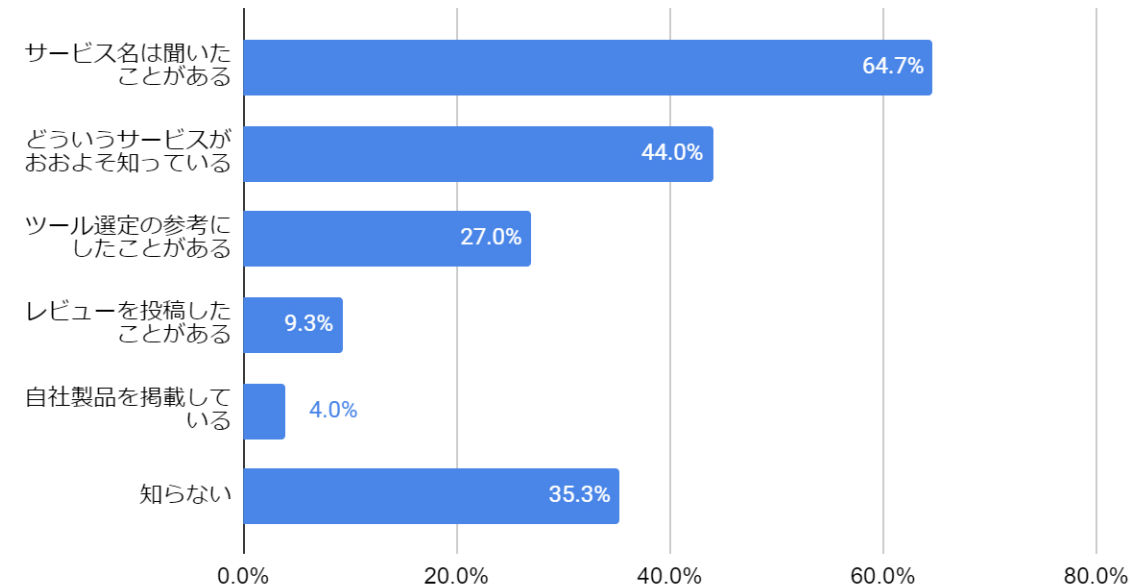
契約サービスを導入する前にやはり知っておきたいのが、口コミ・評判です。

『クラウドサイン 評判』：1位

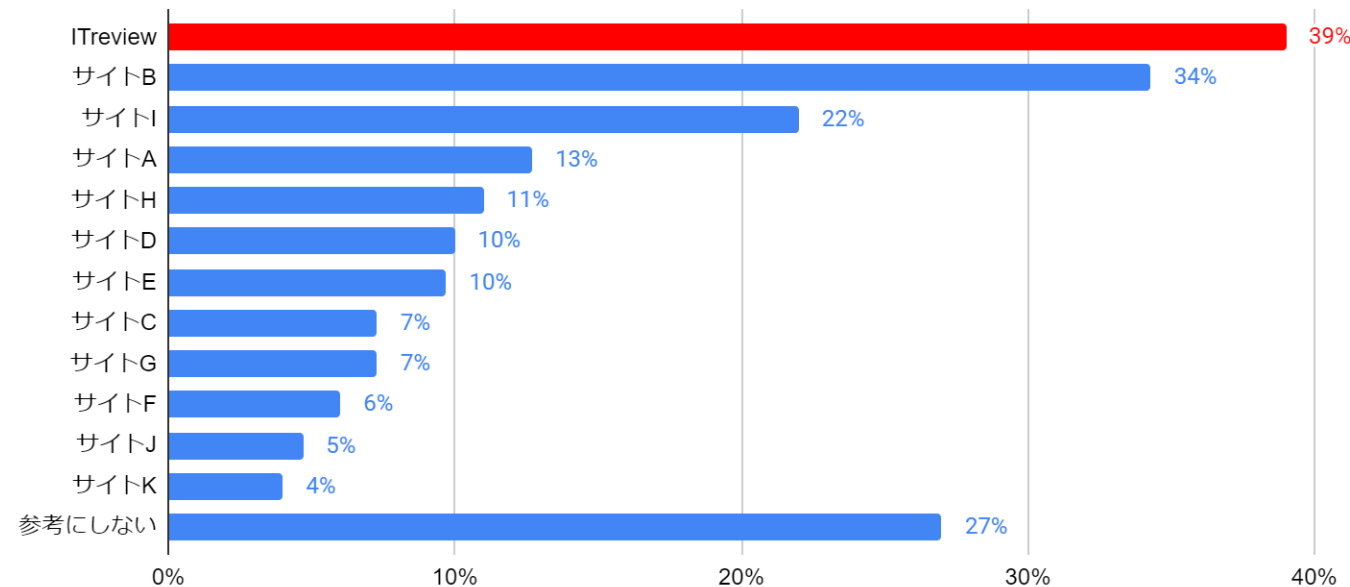
SaaS・IT選定においてITreviewは購買者に大きな影響力あり

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



貴社関連カテゴリ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



顧客の声を
経営の様々な分野で活用



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

ITreview SFA

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

Slack, Dropbox など

プロフィール/ID

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。勘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（しんちょく）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、最近は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
- ・売り上げの見通し（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

満足度

Contender

Leader

認知度

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。

レビュー | 製品情報 | 価格 | 機能一覧

Marketo Engageのレビュー（口コミ・評判）

Marketo Engageは、あらゆる規模の企業に最適なエンゲージメントマーケティングプラットフォームです。

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？

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？

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に古さという老舗感を感じた。慣れの問題だと思うが、社内でも説明する際に「最新のUIに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、どのような課題を解決できませんでしたか？

マーケティング領域～カスタマーサクセス領域、さまざまな課題を解決するために社内＆社外の方とのスムーズな情報共有を実現しています。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◎

Copyright 2020 ITcrowd Corp. 15

参考：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
良い体験をすることで**1.8倍効果**が増す

Question:

ITreviewで気になる製品を見つけた後、何をした？

公式サイトへ行った

51%

資料DLした

44.9%

問い合わせた

34.7%

無料プラン申込

17.3%

既存利用者の評価が
とても高かった場合

70%

既存利用者の評価が
まあまあ～普通だった場合

38.7%

※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

オウンドメディアでの顧客評価露出（ブランディング）



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/>

各種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



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



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**

コンテンツマーケティング活用／セールス利用

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



顧客評価でWPを制作

HRBrain様



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



レビューを「利用者の声」として
製品パンフレットに活用

インテントデータ活用

検討度合いの高い購買データを活用して、
マーケティング・インサイドセールスの生産性向上に

情報収集

Google

Web会議 比較
Zoom 評判

検討度合い高いKW

比較・検討

ITreview



レビューや比較コン
テンツの閲覧履歴

インテントデータ

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, 商品売物取引業	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 非営金店用機械	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**

その他 利用シーン

- ・ イベントやメディアで取得した大量リードの優先順位付け
- ・ ハウスリストへのナーチャリングコンテンツ配信のきっかけに

レビューを軸に商品改善・カスタマーサクセス／サポートに活用



顧客の成功に徹底コミットする「商品改善」や「カスタマーサポート」は顧客の声なしには成立しない。お困りごとの解決にとどまらない。顧客体験最適化のチャンスレビューから読み取り、もっと便利に活用していただく。Sky独自のITreview活用

「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

ITreview インタビュー

マーケティングでは
利用者の声があると「リアル感」が出る

株式会社ヌーラボ / backlog



Customer Success Manager
牟田 かおり氏



「背景・課題」

- ・ユーザーからの率直な意見を集める受け皿がなかった
- ・ユーザー属性ごとにそれらの意見を把握したかった
- ・リアルな声を見せることでマーケティング施策の際の説得力をもたせたかった

「効果」

- ・製品開発において対応すべき項目の優先順位をつけやすく
- ・投稿の二次利用で説得力あるマーケティング施策が可能に
- ・エンジニアの大幅なモチベーションアップにつながった

料金プラン

Freeプラン	Standardプラン	Premiumプラン	Advancedプラン
0円/月 掲載&レビュー収集を 無料で利用可能！	8万円/月 ITreview訪問者に対する UXを最適化／CS活用！	12万円/月 競合優位コンテンツを 二次利用可能！	16万円/月 中立的なNo.1表記をPRに／定額 で自社サイトへ送客が可能！
初期費用：0万円	初期費用：10万円 ^(※1)	初期費用：10万円	初期費用：10万円
✓ 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) ✓ Gridシミュレーター ✓ レビューキャンペーン設定 (※2) ✓ リード獲得ボタンの設置 (※3)	✓ 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設置 ✓ レビュー二次活用 ✓ 自社製品ページ閲覧者の企業名 ✓ コメントバック/メッセージ ✓ レビューデータダウンロード(※4) ✓ Slack連携 ✓ オンラインストア導線ボタン設置 ✓ 弊社担当より運用サポート	✓ Standard以下プランの機能すべて ✓ アワード受賞バッジ二次利用 ✓ Grid/比較表 二次利用 ✓ カテゴリーページ閲覧者の企業名 ✓ ウィジェット利用 ✓ SFDC連携 ✓ リファレンスLPの作成	✓ Premium以下プランの機能すべて ✓ カテゴリーレポート二次利用 ✓ リンク (送客) ボタンの設置 ✓ 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

※1 有料プラン切替え作業、ご利用方法レクチャーMTGを含みます。初回請求時と共に請求させていただきます

※2 「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。

※3 「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。

※4 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。

Standardプランの概要と実現できること：月額8万円

✓ レビュー収集支援（貴社専属担当、ギフト原資）

✓ ITreview訪問者へブランディング

✓ 貴社CSの強化支援

- ・ レビュー企業名把握による離脱防止&プロダクトFB
- ・ コメントバックで事例創出など貴社CS強化

✓ オンラインストアへの導線ボタン設置

- ・ レビューページからITreviewオンラインストアにシームレスにつなげる導線を設置可能



カバー画像

動画/資料DL



ITreviewのレビュー（口コミ・評判）



ピックアップ
レビュー

コメントバック



製品ページ内CTA

参考：レビュー収集支援の効果

専属カスタマーサクセスサポートや有料プランご支援で
約3倍のレビュー収集が実現できています

カスタマーサクセス
担当によるご支援



他社での
成功ノウハウ

有料プランでの
レビュー収集ご支援

ギフト券の一部ご支援

ITreview会員向けメルマ
ガでのご紹介※1

各種広告による集客※1

※1.ご紹介や露出機会は不定期実施となります。

CP毎 平均獲得レビュー数	
有料プラン	9.6
その他	3.3

約3倍

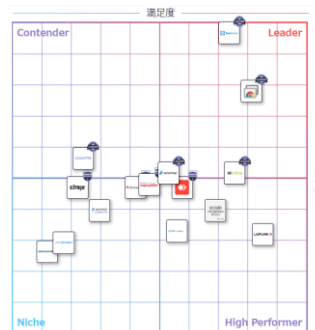
※2020年10月～2021年6月に
おけるレビューCP結果より算出

Premiumプランの概要と実現できること：月額12万円

- ✓ 競合優位コンテンツの獲得
- ✓ レビューWPやバナー展開など
各種マーケティング施策で活用
- ✓ インテントデータによる見込み
高い企業へ効率アプローチ

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

Grid



Award



White Paper



製品/カテゴリー閲覧者情報取得

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

✓ カテゴリーレポートで各分野No.1をPR可能に

例：中小企業で満足度No.1、使いやすさNo.1

✓ 定額で自社サイト送客が可能に

✓ どの製品と比較されているかなど、
より詳細なインテントデータの活用

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	決裁・承認	決裁・承認の通知	申請書の保管	申請書の検索	申請書の共有	申請書の作成	ファイルのインポート	入力項目の権限設定	閲覧・編集権限の設定	認証基盤連携	グループウェア連携	他のシステムへのエクスポー	マルチデバイス対応
 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
 HCL Domino Notes/Domino	3.7	3.5	3.5	3.3	3.2	3.5	3.6	-	-	-	-	-	3.0	-
 rakumo 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	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-



利用しているツールから紐解く
オンラインでの「新規顧客の獲得力」強化
—全9ツールのユーザーが登録—

株式会社カオナビ、株式会社リクルート、株式会社ヒューマンテクノロジーズ
株式会社ブレインバード、三井住友DSアセットマネジメント、CROCO株式会社
一般社団法人Work Design Lab、ケンブリッジ・テクノロジーズ・パートナーズ株式会社
他1社（調査中）

レビュー

製品情報

価格

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 | 投稿日の新しい順 | キーワード検索

お問い合わせはこちら

サービスサイトへ送客可能

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
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。

Appendix.



カスタマーサクセスのヘルススコアや解約予備軍へのアプローチ

ヘルススコアにレビューを採用



《背景・課題》

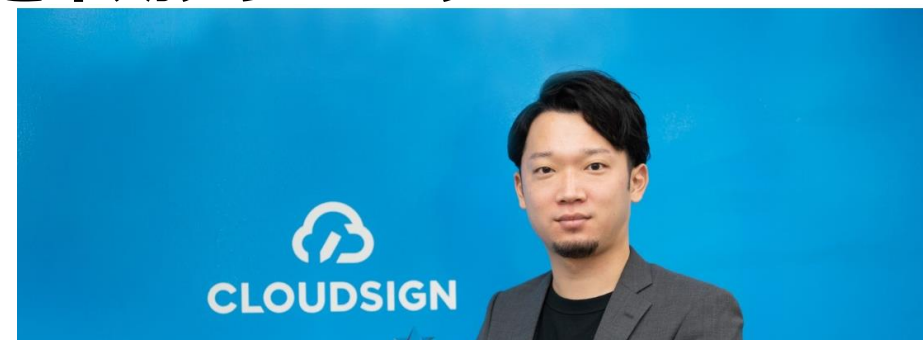
- ・顧客の声は対面でお伺いすることが中心だったが、なかなか本音を聞き出せていなかった
- ・社内で顧客の声を報告する際にも、営業からは定性的な情報が多く、「本当のお客さまの声」が把握しにくかった

《ITreview利用の効果・メリット》

- ・フィルターのつかないお客さまの生の声が把握できるようになった
- ・レビューによって、自社で強く認識していなかった自社製品の良さに気付かされた
- ・ヘルススコアにレビューの有無を追加し、顧客の健康状態を細かく把握できるようになった
- ・レビューを顧客からの評価として新規営業の際に活用

<https://vendor.itreview.jp/archives/3301>

1件1件コメントバックで解約予備軍を早期アプローチ



《背景・課題》

- ・チャットサポートに寄せられた声やセールス、カスタマーサクセスのヒアリングだけでは、サイレントマジョリティーとして埋もれてしまっている声もあると感じていた
- ・自社サービスに対する社会的な認知や信頼性をより強化したい。実際に使われていて、かつ評価されている点を、第三者に証明してもらいたかった

《ITreview利用の効果・メリット》

- ・週次でレビュー全件にコメントを返信。特筆すべきレビューは社内のSlackで全社共有し、プロダクト改善に活用
- ・有償プランで、レビューを営業資料に掲載、展示会でITreview Grid Awardのバッジを掲示、パンフレットに掲載など二次活用。効果的なマーケティング施策を実践
- ・ITreview Grid Awardの受賞実績や第三者からの評価の声が、セールスのクロージングを後押し
- ・「こういう点が良い」というレビューコメントは、開発メンバーの日々の業務をエンパワーしてくれる。社内の活気や士気を高めることに貢献

<https://vendor.itreview.jp/archives/3403>

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



- 【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>

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】
- ・ 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>

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



ITreview インタビュー

顧客の声を集まるにつれ、
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
清水 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

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

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

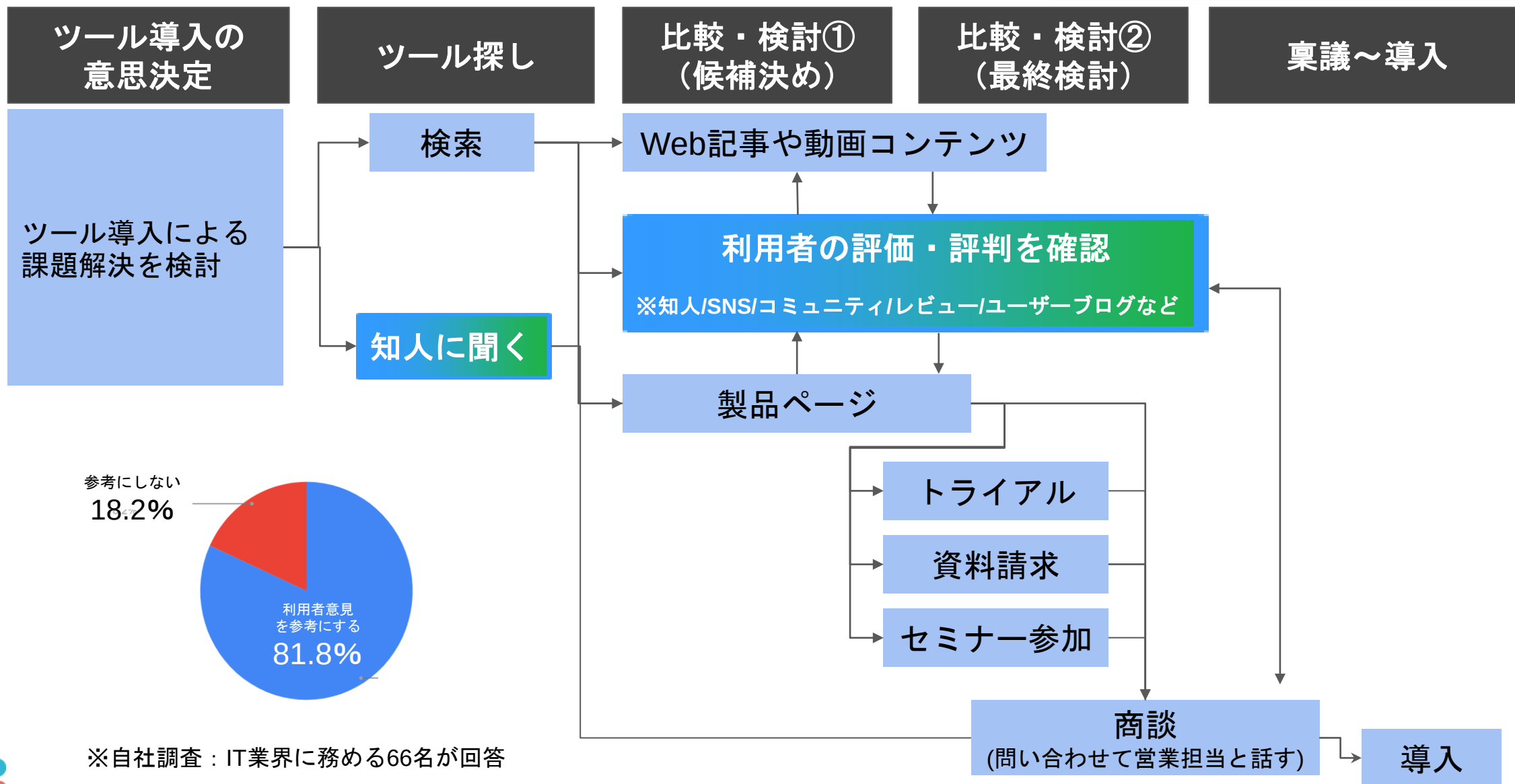
<https://vendor.itreview.jp/archives/7929>

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	- 顧客評価で比較ができる（Grid/比較/バッジ） - SEO評価高い場所での露出
	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	- レビューを事例代替え（オウンドメディア掲載） - レビューアーへ事例打診	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）

B2Bカスタマージャーニーにおける 利用者意見の重要性

既存の利用者による評判・評価の確認は、
購買プロセス上必ず経由する



ITreviewで実践するフライホイール型マーケティング



Customer Success

顧客の声を受けてサービスを改善し、顧客満足度を高める

Marketing

ファン化した顧客による「サービスの啓蒙・推奨」の公開と拡散

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

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 剛
企業開発 総務課
コンタクト
株式会社ディーエスブランド
営業・販売・サービス課
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とっても便利なサイト。サクラシステムについても、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

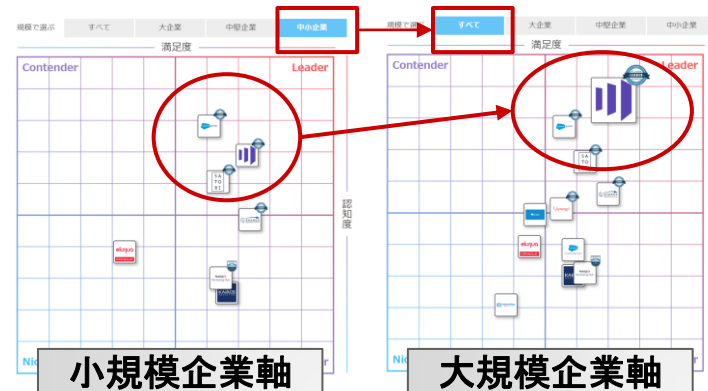


久保 文雄
企業開発 総務課
コンタクト
株式会社ディーエスブランド
営業・販売・サービス課
ユーザー（利用済）
ソフトウェア・SI
20-50人未満

★★★★★
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よくみていましたが、その日本の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。

類似サイトとの比較

サイト	 ITreview	A社	B社
ジャンル	レビュー	ニュース	資料請求
月間PV数	150万	約1,000万 ※ネットフリックスなどの2Cキーワードがメイン	約100万
掲載製品数	4,000	2,100	1,200
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※まとめ/比較記事の閲覧と一括資料請求	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

機能詳細

ITreview HelpCenter（その他、詳細なItreview使い方はこちら）
https://intercom.help/itreview_vendors/ja/



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 displays the ITreview campaign setup interface. The left panel shows the '期間・予算設定' (Period/Budget Setting) tab with fields for campaign name, dates (2020-08-25 to 2020-08-29), total budget (300,000 yen), and gift certificate amount (1,000 yen). The right panel shows the '新規キャンペーンテスト' (New Campaign Test) screen with a preview of the campaign page and a list of terms and conditions.

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。

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

SFDC/Slack連携サ

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。

[illegible]

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。

[illegible]

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。



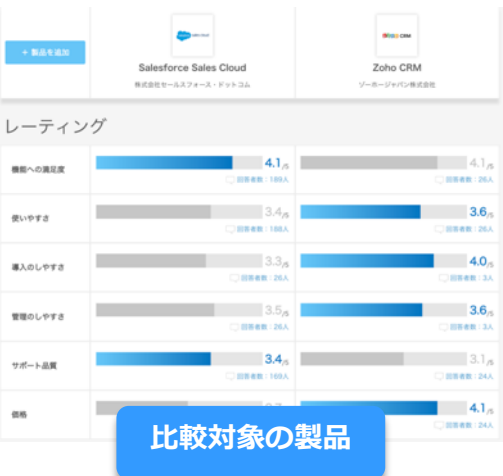
製品ページ



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

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。

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

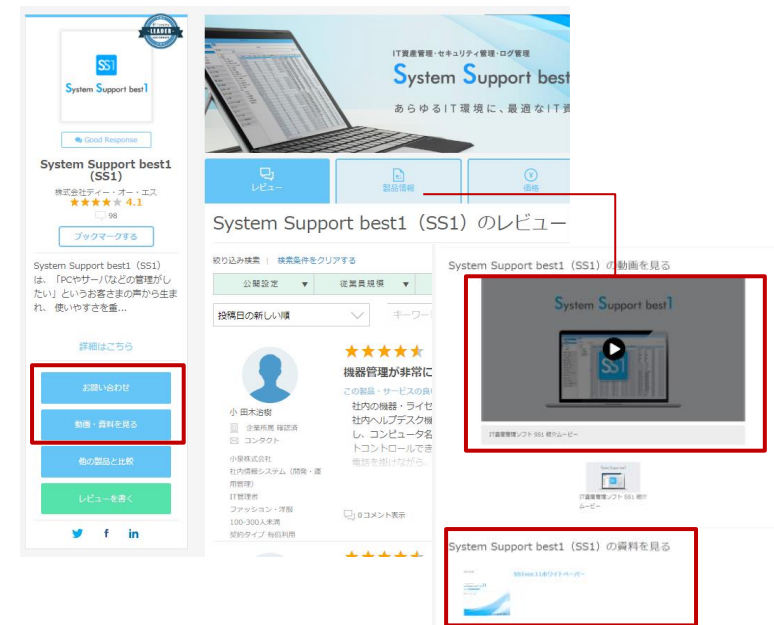
ボタン表示選択

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。

オンラインストアへの導線ボタン設置

The screenshot shows the ITreview website interface. On the left, there's a sidebar with navigation links like '製品情報' (Product Information) and '価格' (Price). The main content area displays a review for 'ITreview' (ITreview) with a 4.0 star rating. The review text mentions '調べるための良いツールとして活用しています' (Used as a good tool for research). Below the review, there's a section for '良いポイント' (Good points) and '悪いポイント' (Bad points). At the bottom, there's a blue banner with a red-bordered button labeled 'オンラインストアで購入' (Purchase on the online store). The button is highlighted with a red box.

※Standardプラン以上でご契約の場合に設置可能です。
(オンラインストアでの掲載をご希望の場合はご相談ください)

オンラインストアへの導線ボタン

ITreviewでの検討→購買へスムーズにつなぐ
新たな販売チャネルを展開できます

The screenshot shows the Google Workspace product page on the online store. The page features the Google Workspace logo, a 4.2 star rating, and a 'プランを選ぶ' (Select a plan) button. Below the rating, there's a table with columns for 'メーカー名' (Manufacturer name) and '販売者' (Seller). The 'メーカー名' is 'グーグル合同会社' (Google Inc.) and the '販売者' is 'アイティクラウド株式会社' (Aitecloud Co., Ltd.). The page also includes a '製品説明' (Product description) section and a 'プラン一覧' (Plan list) section. At the bottom, there's a blue banner with a white-bordered button labeled 'オンラインストアの製品ページ' (Product page on the online store).

オンラインストアの製品ページ

EOF

