



サービス概要資料

社名： アイティクラウド株式会社

所在地： 東京都港区海岸1-7-1
東京ポートシティ竹芝オフィスタワー

設立年月日： 2018年4月2日

代表者： 黒野 源太

関連企業： SB C&S株式会社
アイティメディア株式会社

<選択>

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

<購入>

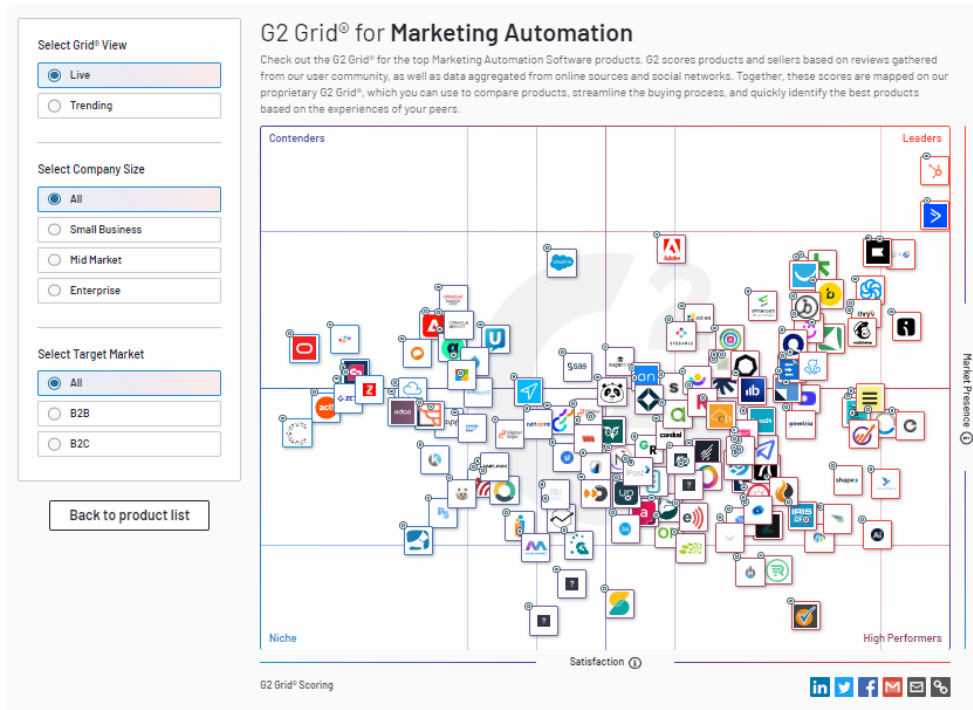
 **ITreview** オンラインストア
<https://buy.itreview.jp/>

<管理>

 **ITboard**
<https://itboard.itreview.jp/>

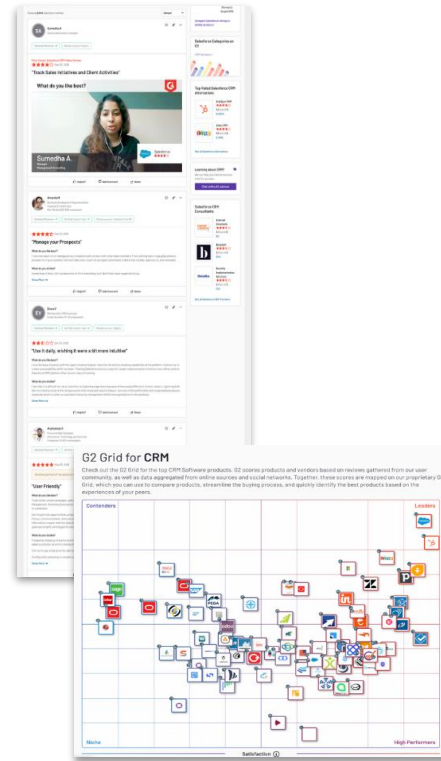
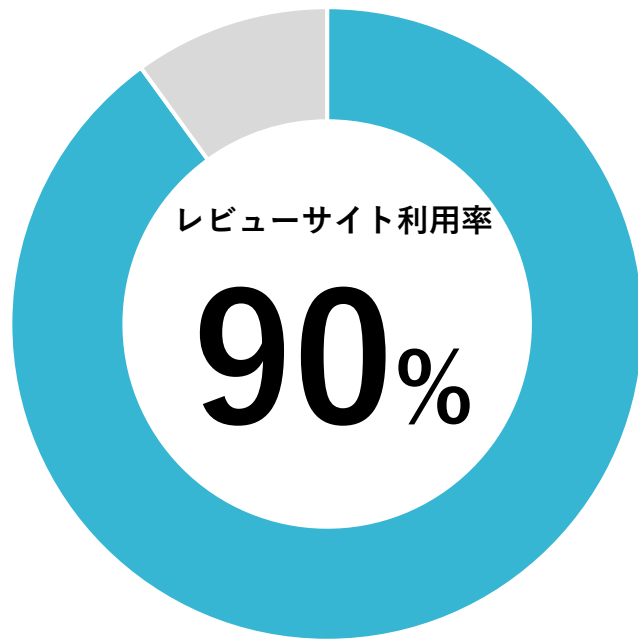


2018年7月～ アメリカのレビューサイト「G2」と業務提携

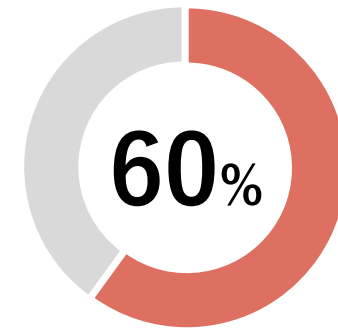


<https://www.g2.com/>

アメリカではB2Bでも製品購入時にレビューサイトを利用



利用の理由は
決定に自信をもつため



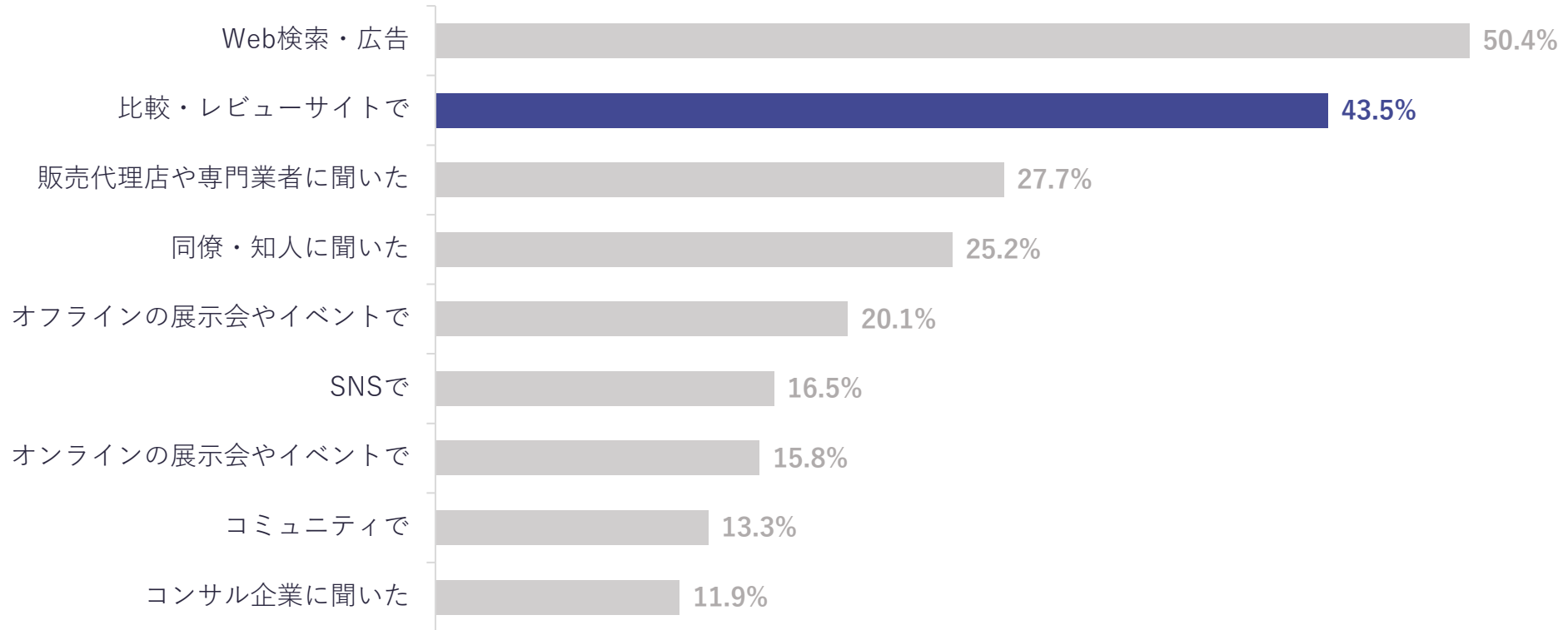
※G2調査

米国での購買者の行動変化は数年遅れて日本にやってくる



日本でもレビューサイトが重要視されてきている

Q.導入候補となったツールを、どのように見つけましたか？

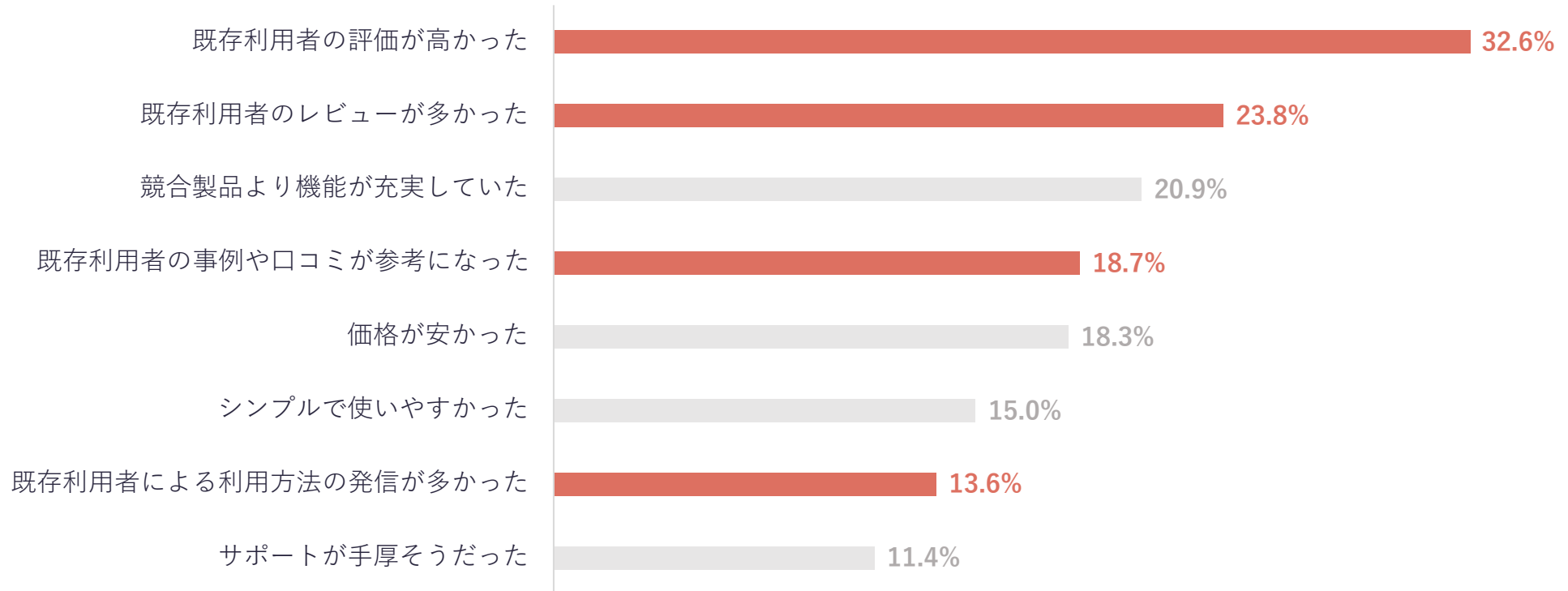


※自社調べ 2022年4月
インターネット調査「IT製品・サービス導入に関する調査」
過去1年間にSaaS・IT購買の方300名を対象に



レビューが導入の決め手になることも

Q. 導入したツールの「決め手」になった理由は何ですか？



※自社調べ 2022年4月 / 過去1年間にSaaS・IT購買の方300名対象
インターネット調査「IT製品・サービス導入に関する調査」



目次

ITreview サービス概要

掲載ベンダーの成功事例

掲載プラン一覧

APPENDIX

「レビュー」による SaaS/IT製品/運用構築パートナー の選定サイト

掲載製品数 約**6,000**超

掲載カテゴリ数 約**600**超

総掲載レビュー数 **100,000**超

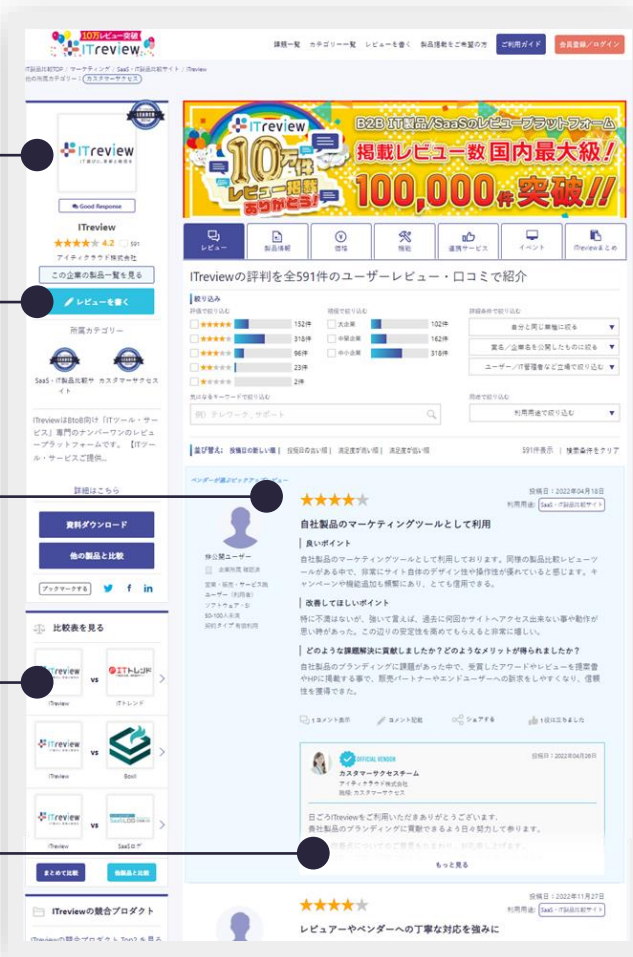
ITベンダーが
自社サービスを掲載

ITユーザーは
レビューの記載が可能

ITバイヤーは導入検討時、
ITユーザーのレビューを閲覧

ITユーザーのレビューを元に
他サービスと比較

ITベンダーからの
コメントバック



製品カテゴリ毎に
まとめページが存在

レビューデータを元にした
ポジショニングマップ

レビューの数が多し順や
レビュー評価順で並び替え

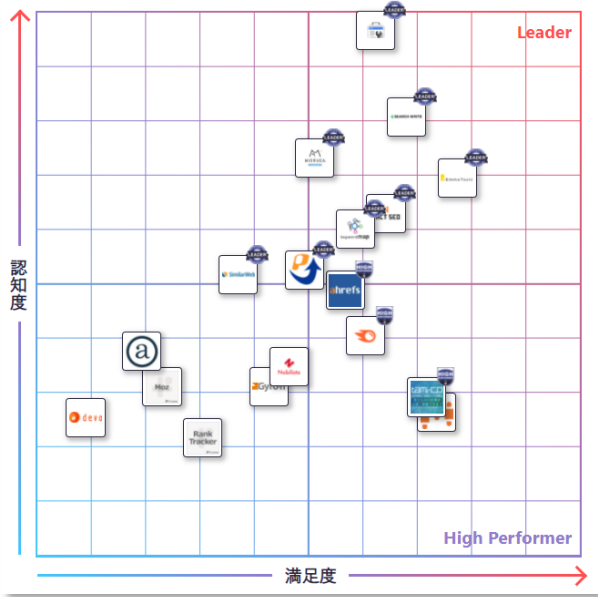
各機能の有無や
レビュー評価で絞り込み

セミナー情報もチェック



サイト上の主要コンテンツ

見つける



Gridによるポジショニング

知る

投稿日：2022年05月31日

★★★★★

ITboardを実際に使ってみて

良いポイント

昨今は様々なクラウド製品を使わなくては仕事が回らなくなってきました。企業として、クラウド製品の利用は積み重なってコストが膨らんでいきます。現在なんのライセンスにいくら払っていて、それが適切かどうかを判断してする必要があります。

ITboardでは、今月いくらライセンス費用として支払いがあるのか、過去いくら払っていたのかなどを、簡単に確認することができます。

アプリケーションとして良い点は、使っているプロダクトのアカウント登録を行うと、そのアプリケーションに登録されているユーザーを、自動で抽出し、ITboardにユーザー情報や、プランが自動でインポートされることです。

改善してほしいポイント

今後に期待だと思う点は、上記で紹介した、アカウントの自動インポートですが、まだ自動連携に対応していないアプリケーションもあることです。まだローンチされたばかりですので、ここは今後に期待ですね。

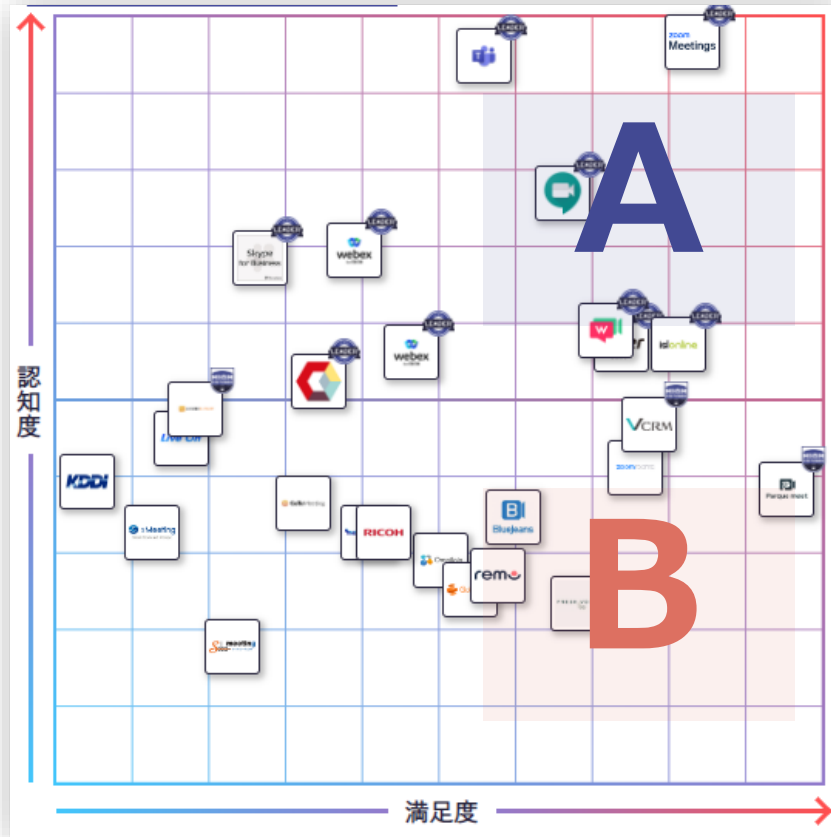
実ユーザーの具体的な口コミ

比較・分析する

製品名・ロゴ	レーダーチャート	価格への満足度	使いやすさ	導入のしやすさ	管理のしやすさ	サポートの良し	価格
SHANON MARKETING PLATFORM		4.0	3.7	3.9	4.0	4.5	3.8
HubSpot Account Engagement		3.9	3.4	3.5	3.6	3.5	3.2
Adobe Marketo Engage		4.3	3.5	3.2	3.4	3.6	3.2
SATORE SATORE		4.0	4.0	4.1	3.9	3.9	3.6
List Finder List Finder		3.8	3.7	4.6	3.5	3.9	3.9

カテゴリーレポート・比較表

顧客の声による満足度評価の表彰



表彰バッジ一覧



A

B

レビュー3件以上 → Gridに表出

レビュー10件以上 → AWARD表彰対象

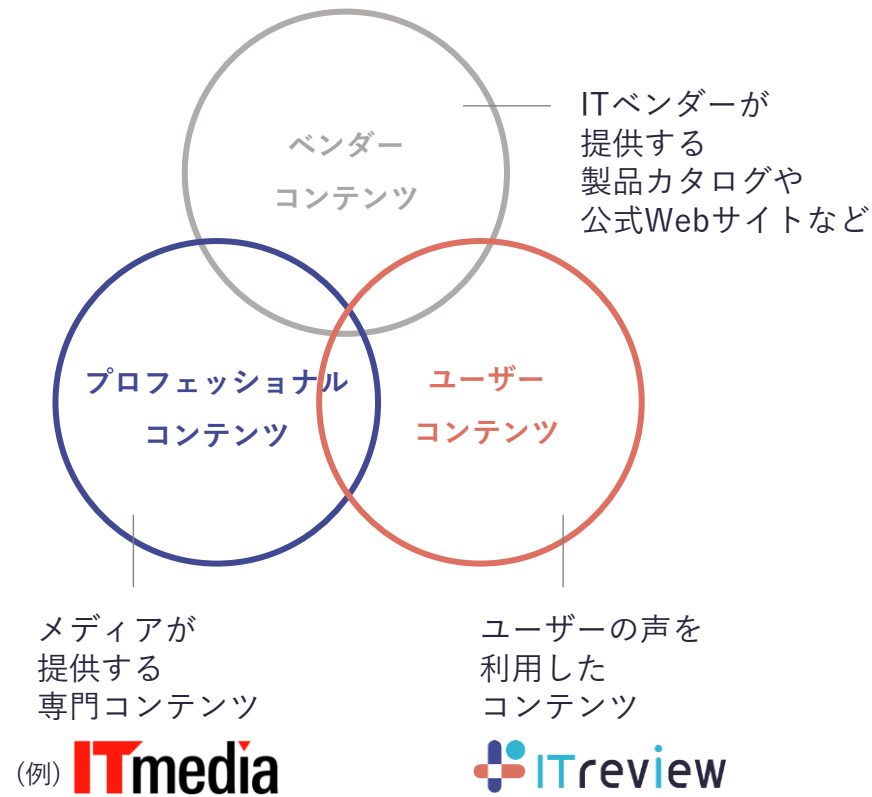
※詳細ルールあり

AWARD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

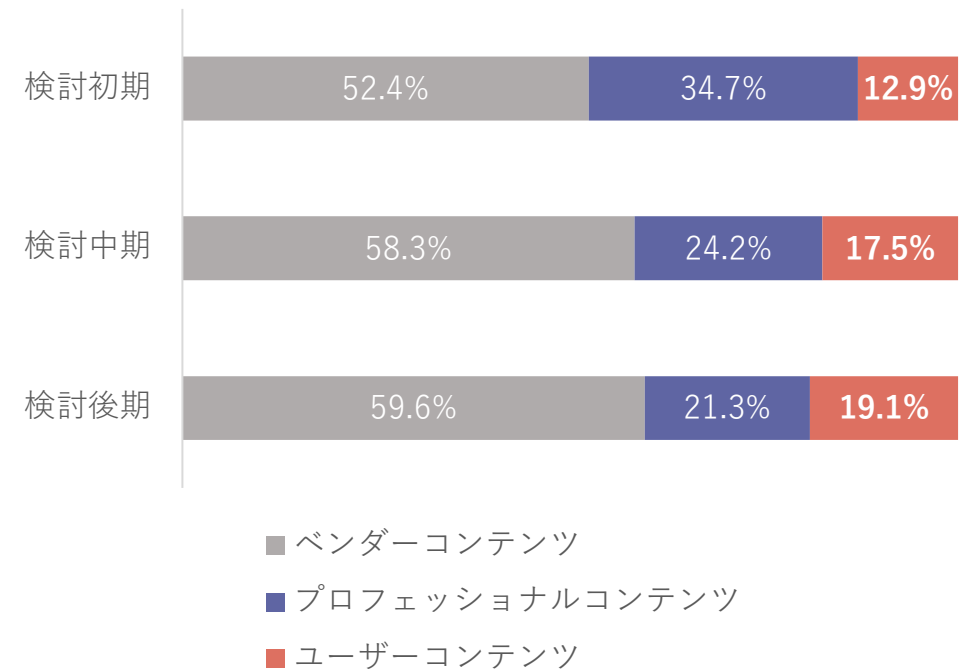
※有償プランのみ

ITreviewは「ユーザーコンテンツ」です

ITバイヤーが必要とする3つのコンテンツ



ITバイヤーが必要とするコンテンツの割合



アイティメディア株式会社「IT製品の購買プロセスに関する調査レポート」(20年12月)



ユーザーコンテンツならではの信頼性・公平性への取り組み



中家 智太郎
企業所属 確認済
かわにしマガジン
経営・経営企画職
導入決定者
広告・販促
20人未満
契約タイプ 無償利用

★★★★★
投稿日：2022年09月28日
利用用途: カスタマーサクセス SaaS・IT製品比較サイト

IT製品のレビューはほとんどないので貴重

良いポイント
世の中には名も知らないIT製品が山ほど存在し、しかもそのレビューを見ることはほとんどの場合不可能だ。
よって営業担当者から聞く話だったり、担当者の対応で導入を決定するなど、製品の質とは関係ない部分に左右されることが多い。
うちの場合はLINEの運用に必要なツールを探していてMicocloudのレビューを拝見し、非常に参考になった。
こうしたレビューの存在によりITツールの導入決定者に必要な情報を与えるという面は社会貢献度が非常に高く、ぜひこれからも多くのレビューを提供して欲しい。
秋の夜長のアマゾンギフト券プレゼントのキャンペーンをやっていたので20件以上のレビューを投稿したが、レビューの反映も比較的早く、ギフト券も全てではないが割とすぐに送られてきて、信頼のおけるサービスという印象を持った。

改善してほしいポイント
掲載サービス数があまりに多いので、検索機能を使っても目的のサービスに到達するのに苦労する。
あと、画面をスクロールすると絞り込み検索のウィンドウが表示されるが、最初から画面に出してくれた方が親切だと思う。
あとは「レビューを書く」を選択すると自分の使用中の製品が表示されるが、ギフト券プレゼントなどのキャンペーンが同じ画面に表示されないのは不便。

どのような課題解決に貢献しましたか？どのようなメリットが得られましたか？
ITツール導入時の事前情報の調査に大いに役立っている。
と言っても知ったのはほんの最近だが、他のユーザーの使い方やレビューをみては「そうそう」と共感することや「そんな使い方もあったのか！」と新たな発見があって、見ていて飽きない。
導入するまで分からないITツールのUIや使用感をリアルに知ることができ、無駄な予算を投入することを未然に防いでくれる。

Point 1

レビュー投稿時は会員登録必須
(実名・会社名の登録)

Point 2

実名や社名の公開/非公開は
レビュー投稿時に選択可能

Point 3

自社・グループ企業・競合企業の
レビュー投稿NG

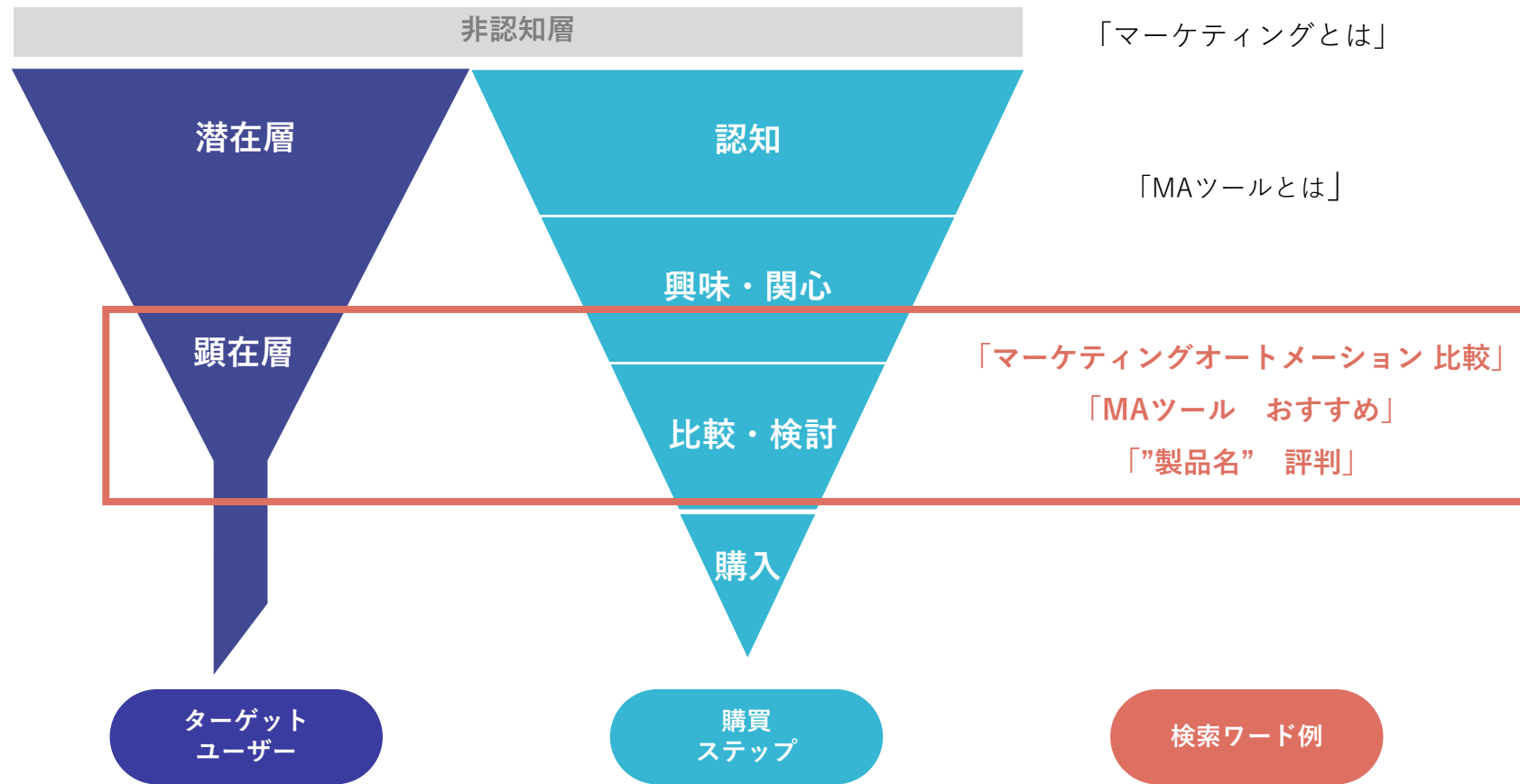
Point 4

審査チームによる
所属企業・レビュー内容の目視確認

Point 5

ガイドラインに抵触する内容のレビューは
差し戻し対応を実施

 約9割は自然流入 = 熱量の高い「顕在層」ユーザーが質の高いレビューを参考に



掲載ベンダー側は、インテントデータ(各ページ訪問企業リスト)の活用が可能

インテントデータ取得

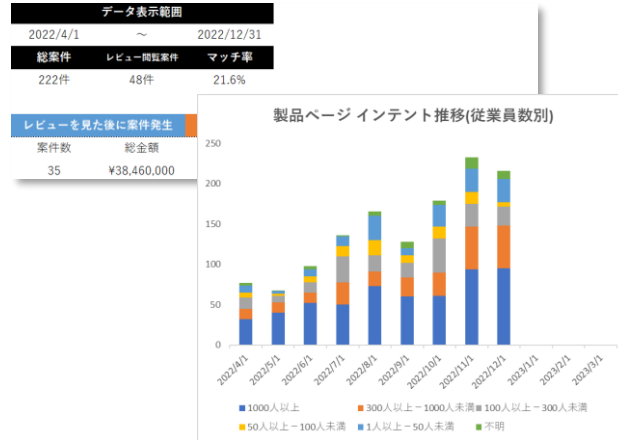
※ データ取得には2つのデータベースを利用している都合上、一部のケースで500人以上の企業が1000人以上と表記される場合がございます。ご了承ください。

csvダウンロード

日付	ページ	会社名	規模	従業員数	業種	アクセス数	
2022/04/03	レビュー一覧	※会社名表示	不明	1000人以上	運輸	8	詳細
2022/04/03	レビュー一覧		不明	1000人以上	運輸	1	詳細
2022/04/02	レビュー一覧		10億円以上-50億円未満	50人以上-100人未満	繊維・衣服等卸売業	5	詳細
2022/04/01	レビュー一覧		不明	50人以上-100人未満	会計・税務・法務・労務	1	詳細
2022/04/01	製品情報		不明	1000人以上	その他小売・卸売	1	詳細
2022/04/01	レビュー一覧		不明	1000人以上	その他小売・卸売	3	詳細
2022/04/01	レビュー一覧		不明	不明	情報通信・インターネット	1	詳細
2022/03/31	レビュー一覧		不明	1人以上-50人未満	広告・経産	3	詳細
2022/03/31	レビュー一覧		不明	1人以上-50人未満	組合・団体・協会	2	詳細

製品ページ・カテゴリページ等の訪問者をIPアドレス解析し企業名をリスト化

リスト突合/分析



停滞案件リストと突合して動きを把握したり自社レビュー閲覧企業の属性分析が行える

リスト活用で生産性向上

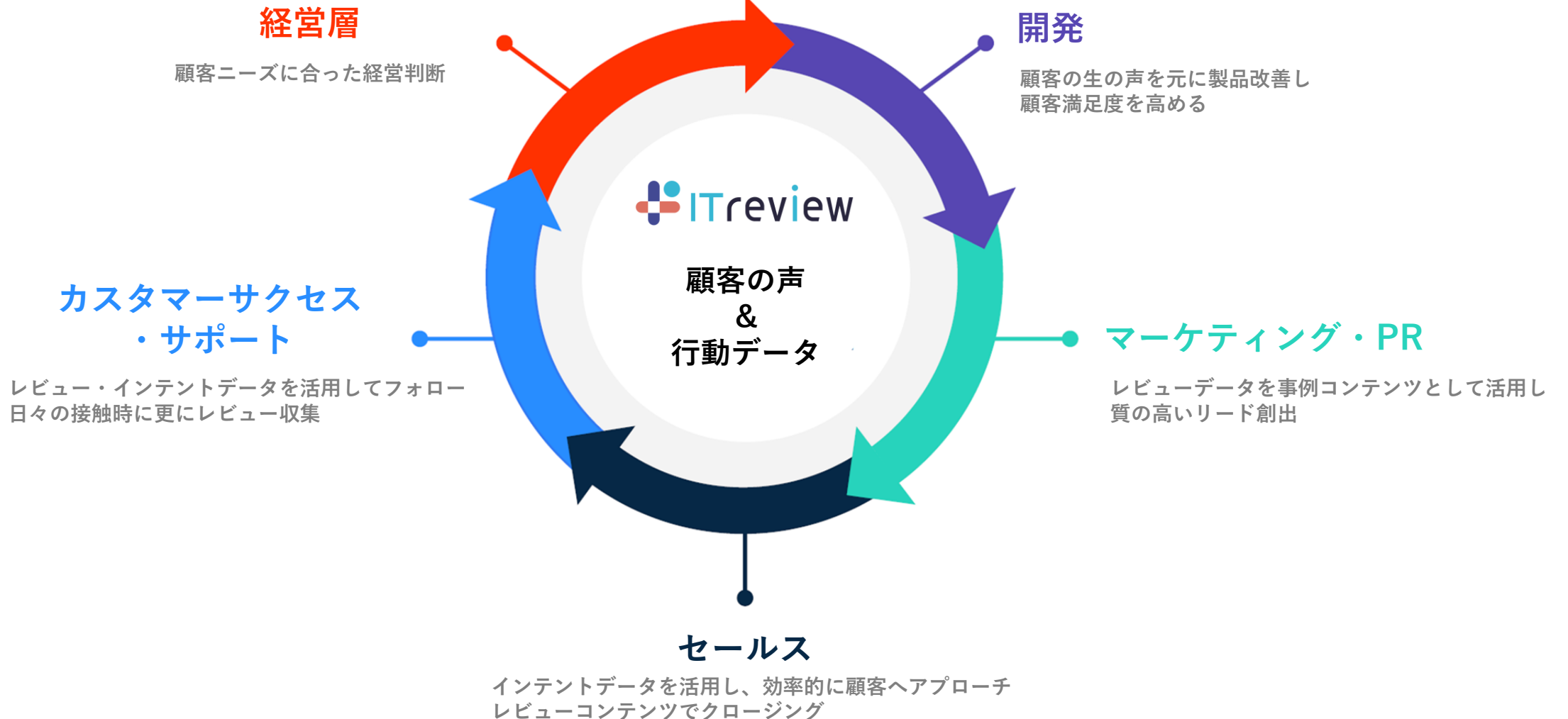
インテントデータを参考に自社リストの優先順位付けを行いアプローチした結果、

レビュー閲覧者のうち**15%**が翌月以降に受注につながっていた！ 等

大量のリードの優先順位付けやセールスの案件フォローのきっかけに



顧客の声を中心に各部門でアクションし、事業拡大を





目次

ITreview サービス概要

掲載ベンダーの成功事例

掲載プラン一覧

APPENDIX



よくある課題の解決事例一覧

① **コンテンツ不足**を解消したい



ユーザーコンテンツが様々な**効果を発揮**

————— p.18へ



② **質の高いリード**を獲得したい



レビュー収集&活用で**リードを作り出す**

————— p.22へ

③ **認知度・信頼度**を上げたい



Grid表出で**アクセス増**・表彰バッジで**信頼度UP**

————— p.26へ

④ **既存顧客の声**が聞けていない



普段聞けない意見も、**第三者媒体へのレビュー**なら

—— p.29へ

⑤ **見込顧客の動き**を把握したい



インテントデータでマーケティング&セールスを**効率化**

—— p.31へ



① コンテンツ不足を解消したい

レビュー・バッジ・比較表バナーを自社サイトに掲載

shutto翻訳が選ばれる 3つの理由

1 世界100言語以上に対応

自動翻訳、セルフ編集機能は世界100言語以上に対応しているため、基本的にどの言語でも翻訳できます。プロ翻訳も、今後アジア・ASEAN圏を中心に更に言語数拡充予定です。

2 様々なサイトを多言語化

静的コンテンツ・動的コンテンツに関係なく、ブログ、ECサイト、会員向けサイト、フォーム、検索サイトなどHTMLが出力される全てのwebページやサイトの翻訳が出来ます。

3 直感的に編集が可能！

翻訳後のサイトプレビュー画面を見ながら直感的にテキスト編集や画像差し替えが行えるから、特別なサイト開発スキルはいりません。

[満足度][認知度]の高さで「Leader」を受賞！
ITreviewで高い評価をいただいています！

Webサイト翻訳部門

AI翻訳・自動翻訳部門

低コストで多言語化したいならお薦めの翻訳サービス。

無料お試し期間があるので、操作感を確かめてから導入に踏み切れる点。翻訳は半自動的で、ひとつひとつのコンテンツごとに確認をしながら設定ができる。もちろん、確認せずに一気に翻訳設定することもできる。画像も差し替え設定ができる。(翻訳した画像はさすがに自分で作る必要あり) 実際に翻訳しながら英語サイトを作るより、shutto翻訳を利用すると本当にシュッと短時間で英語サイトが作れます。

株式会社 株式会社 シンセス 総務・企画・IT管理室

カスタマイズ性が担保された翻訳ツール

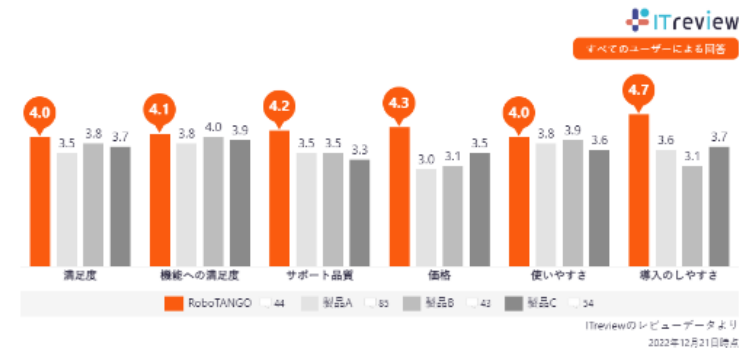
機械翻訳ツールです。サイトのテキストファイルを自動的に指定の言語に翻訳することができます。高い品質の翻訳と、手厚いカスタマイズ性が特徴です。特にカスタマイズ性は有用であり、例えばサイトが海外の検索エンジンにインデックスされるような形で翻訳後サイトをアウトプットすることができる点や、翻訳のニュアンスが気に入らない場合は、手動で部分修正ができる点がとても良いです。

非公開ユーザー/部長・マーケティング

<https://www.submit.ne.jp/shutto-translation>

株式会社イー・エージェンシー 様

RoboTANGOは多くのクチコミと高い満足度を頂いています



RoboTANGOは、働き方の選択肢を増やします。



<https://robotango.biz/>

スターティアレイズ株式会社 様



① コンテンツ不足を解消したい

マーケ・セールスでの訴求コンテンツを作成

クラウド人材管理システム
人事評価から人材データ、
タレントマネジメントまで
カンタン・シンプルに戦略

Customer satisfaction
満足度比較

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

HRBrain

社外からも入力可！
日々使いやすく進化

「スマホからのアクセスも可」
職種、年齢層にも使いやすい設計になっている
ところが隠せるポイントです。弊社では、様々な
年齢層、職種、人によって全く異なる企業事情
という、一律で同じ仕組みを入れるのが非常に
困難な状況になりました。/パソコンを使わな
い職種の人にも、スマートフォンからログイン
し、入力しても十分なほど十分な
のが、様々な検討の結果、HRBrainにたどり
着きました。また、使い始める前からの非常に
丁寧な導入説明や、こまめなフォローに非常に
助かっています。使い慣れた機能を両立する
際もこんなに心強いことはありません。

カスタマーサクセスが手厚い！
プロが自らも責任を持って、「楽しい」
と思う機能がスピード感を持って追加される
ことが多いです。また、カスタマーサクセス（顧客
としてあるかは不明だが...）として関わって
くださる方が非常に丁寧で、対応も迅速かつ
丁寧です！個人的には、カスタマーサクセス側の
対応で、継続を決めている感じですが、もちろん、
継続は必ずあります。

直感的に使えて振り回りにも便利！
カスタマーサクセスのサポートがとても丁寧で、いつ
も先回りしてサポートしてはくれます。
単にスコアリングするのではなく、ログを残し
やすく振り回りをしながら進めることができる
ことも良いところ。

前職で初めて評価制度を導入するときに使用
しました。今の職場でも使用しています。
前職では、オンラインアンケートを繰り返すこと
などなくWebで管理できるツールを探して、
HRBrainがぴったりでした。
管理コストや運用コストがかからない点も
良かったです。

“レビュー集”としてホワイトペーパーを作成

株式会社HRBrain様

SUPPORT USER'S VOICE
導入後のサポート体制とユーザー様のお声
「わからない」「進まない」をカスタマーサクセスが解決！
導入後にお客様の困りごとや課題がすぐ解決！
24時間年中無休のサポート体制
24時間年中無休のサポート体制

導入後のユーザー様のお声 USER'S VOICE
導入後のユーザー様のお声
導入後のユーザー様のお声

PLAN B
ご利用目的で選べる料金プラン

プラン名	月額料金	導入費
SEARCH WRITE のスタンダードプラン	55,000円	120万円
SEARCH WRITE のビジネスプラン	88,000円	120万円
SEARCH WRITE のエンタープライズプラン	165,000円	60万円

SEARCH WRITE
SEOツール

GRID AWARD
2023 Winter
Customer Voice
Leader 2023 受賞

SEARCH WRITE
SEOツール

導入企業 1,000社以上

株式会社PLAN-B様

製品パンフレットに
ユーザーコンテンツを盛り込む

株式会社PLAN-B様



① コンテンツ不足を解消したい

オフライン展示会でのコンテンツ利用例



バッジをブース装飾に
株式会社プレイド 様



レビューや満足度をチラシにして配布
株式会社マツリカ 様



レビューや比較表のパネル
日本ワムネット株式会社 様



① コンテンツ不足を解消したい

ON24合同会社 様

ITreview
CUSTOMER VOICE LEADERS
2022

ITreviewインタビュー

強い関係性を築けている顧客を中心に、
1カ月で35件の声。
導入の問い合わせも着実に増加

ON24合同会社

マーケティングディレクター
コ克蘭 久美子 氏

- ・ Webサイト、ウェビナー、資料などにレビューやバッジを掲載
- ・ レビューをもとにマーケティング手法をブラッシュアップ

<https://vendor.itreview.jp/archives/8596>

GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社 様

ITreview
CUSTOMER VOICE LEADERS
2022

ITreviewインタビュー

1年でレビュー90件超。顧客の声を
マーケ、営業、製品のすべてに活かす

GMOグローバルサイン・ホールディングス株式会社

ソリューション事業部
ソリューション事業統括セクション
マーケティング担当
古明地 勇也 氏

- ・ レビューバッジをWeb、営業資料、イベント展示などで活用
- ・ ユーザーの生の声が、説得力のあるコンテンツや売り文句に

<https://vendor.itreview.jp/archives/8588>



②質の高いリードを獲得したい

株式会社シムトップス 様

他社製品と並べて比較されることで
認知拡大。「機能実装キャンペーン」
で大量レビュー獲得も

株式会社シムトップス

マーケティング&カスタマーサクセス部門
専任担当 前川泰宏様

資料DLやセミナー申し込みの数が**1.3～1.5倍**に
資料請求ページへのバッジ掲載で**離脱率5%減少**

<https://vendor.itreview.jp/archives/8531>

UMUテクノロジージャパン株式会社 様

2022年ベストソフトウェア
1位に輝いた「UMU」。
認知度向上を狙ったマーケティング戦略と質の
高いレビュー獲得につながった取り組みの秘密

UMUテクノロジージャパン株式会社

CMO
本橋 孝洋様

マーケティングスペシャリスト
木村 麻鈴氏

インバウンドリードの獲得が**7倍**近くに

<https://vendor.itreview.jp/archives/8572>



②質の高いリードを獲得したい

株式会社ディー・オー・エス 様

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
樋原 敬氏



確度の高い新規問合せが増加

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

AOSデータ株式会社 様

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

管理本部 販売推進部
広報担当 部長
西澤 伸子氏



事業企画室 部長代理
清本 光彦氏

オンライン事業部
販売促進担当 リーダー
加藤 恭子氏



新規問合せ**30%増加**

営業がカバーしきれなかった領域からも問合せが発生

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

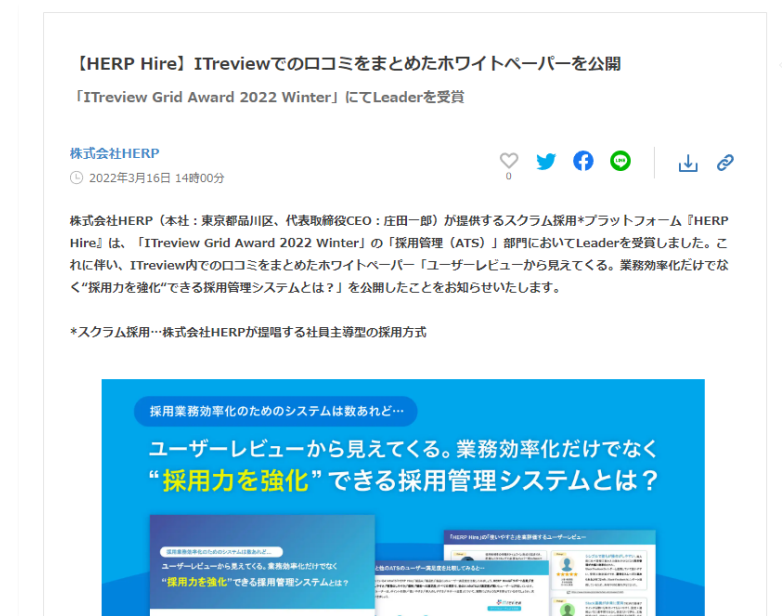


②質の高いリードを獲得したい



CVせず離脱した訪問者に対し、
ユーザー評価を取り入れたバナーでリターゲティング

クリック率2%強で再訪問者を獲得
通常広告の3倍の資料請求数



レビューホワイトペーパーを
公開した旨をプレスリリースし、
半月でリード20件の獲得に成功



②質の高いリードを獲得したい

株式会社セールスフォース・ジャパン 様

レビューを活用したeBookがグローバルでも高評価を獲得！
「Think Global Act Local」の発想をもとにした日本市場へのしかけとは？

株式会社セールスフォース・ジャパン (Slack)

Slack 事業統括 マーケティング本部
伊藤 哲志 氏

レビューコンテンツでホワイトペーパーを作成。
他のeBookと比較するとダウンロード数が大幅増加

<https://vendor.itreview.jp/archives/8503>

SATORI株式会社 様

ロコミ(レビュー)
「リード獲得の加速」を評価する声

「リード獲得を加速させたい」

ロコミ(レビュー)から見えてきた「マーケターの本音」
マーケターが直面する「3つの課題」と「解決策」とは

Powered By ITreview 2024

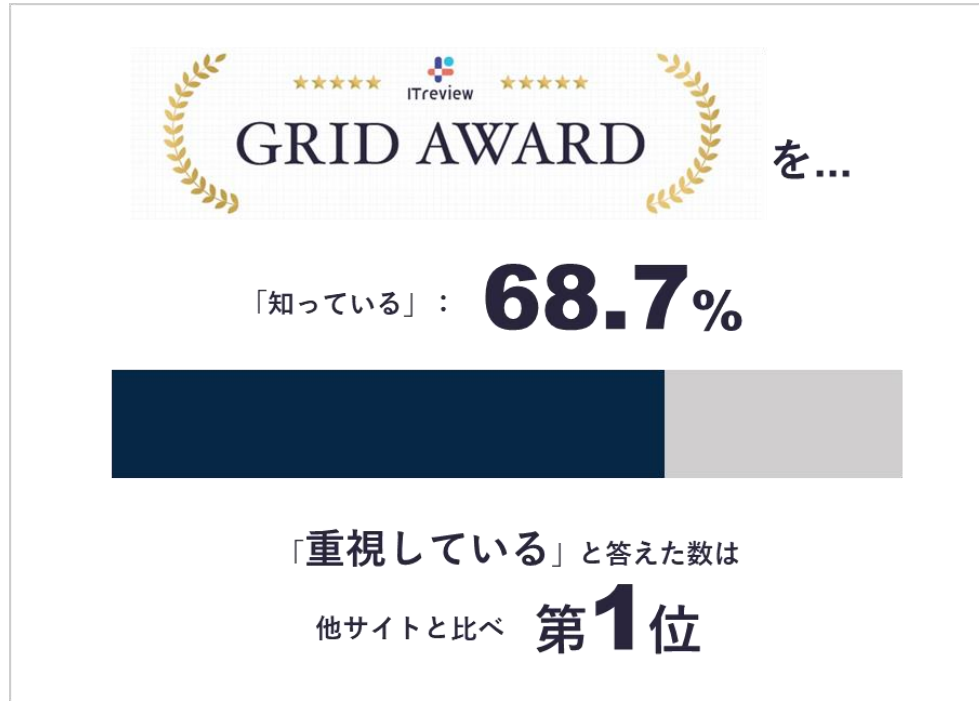
複数のホワイトペーパーを複数の外部媒体に出稿したところの媒体でもITreviewのホワイトペーパーが活躍。
リード獲得（ダウンロード）数は他の資料に比べ**3倍**の実績

<https://vendor.itreview.jp/archives/7568>



③認知度・信頼度を上げたい

Grid AWARD(※)の受賞でブランディング



※自社調べ 2022年4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

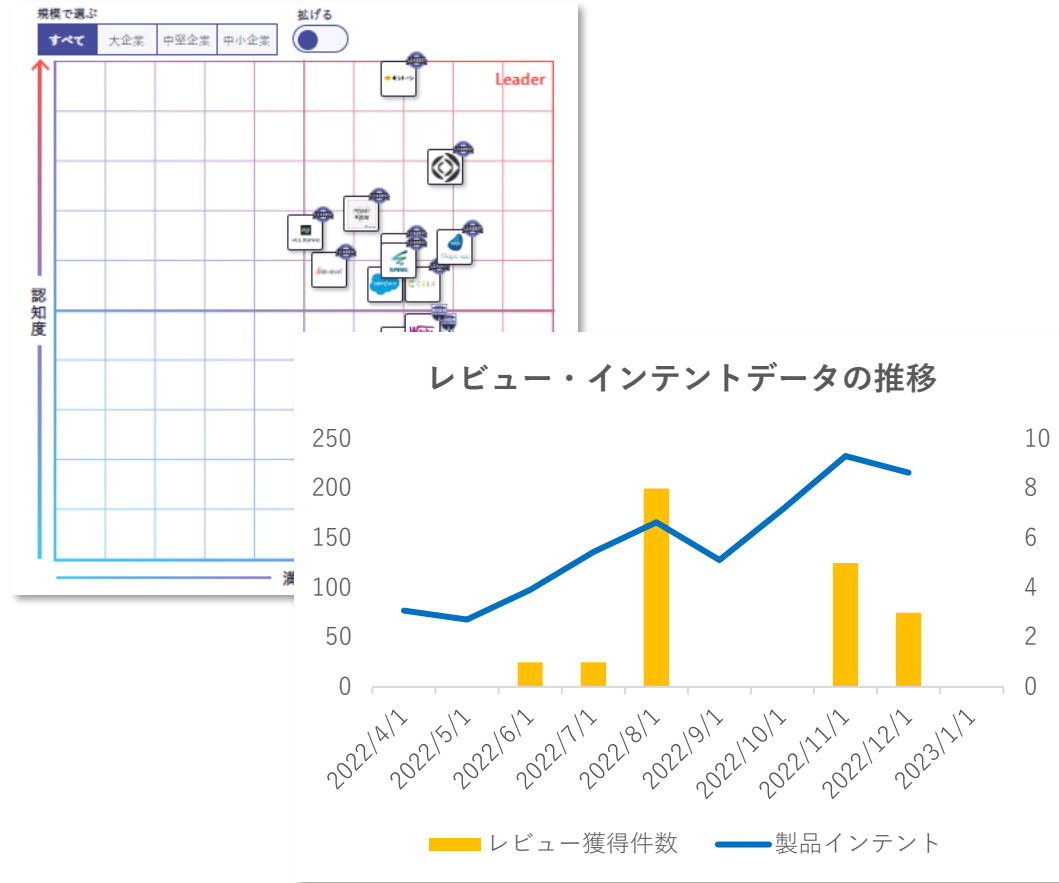
※Grid AWARDとは https://www.itreview.jp/award/2022_fall.html



SNSやプレスリリース等で受賞実績を発信



③認知度・信頼度を上げたい



Grid表出後、自社レビューページへのアクセス数が約2倍に
（“ローコード開発”カテゴリーに所属のベンダー様の例）

株式会社クリエイティブマシン 様

後発製品の認知度アップ、
引き合いの確度向上にも貢献！

レビューやバッジを活用し、メジャー製品に負けない存在に

株式会社クリエイティブマシン

尾崎元 氏

「IRONCADも追加したい」という声が増え、認知度向上を実感
「導入検討中」や「見積依頼」等の高確度の引き合いが増加

<https://vendor.itreview.jp/archives/8271>



③認知度・信頼度を上げたい

株式会社コンカー 様

株式会社マツリカ 様

ITreview
CUSTOMER VOICE LEADERS
2022

ITreviewインタビュー

壁になっていた「大企業向け」の誤解。ユーザーの客観的な声を根拠に覆し、中堅企業にアプローチ

株式会社コンカー

フィールドマーケティング部
シニアマネージャー 安東知佳 氏
SMBマーケティングスペシャリスト 織戸沙輝子 氏

ITreview
CUSTOMER VOICE LEADERS
2022

ITreviewインタビュー

強力なライバルが存在するCRM/SFA分野で、後発製品ながら強みを効果的に訴求し認知拡大

株式会社マツリカ

Growth Marketing Division Manager 根本翔一 氏

使いやすい・リーズナブルであるという製品認識が拡大

<https://vendor.itreview.jp/archives/8645>

バッジで信頼性をアピール、広告でも一定の効果あり

<https://vendor.itreview.jp/archives/8652>



④ 既存顧客の声が聞けていない

rakumo株式会社 様

ITreviewインタビュー

ポジとネガ、どちらの声もビジネスを回していくための潤滑油になる

マーケティング部
部長 鈴木一弘 氏

rakumo株式会社

- ・ ポジティブな意見はモチベーションに
- ・ ネガティブな意見は気付きに
- ・ 製品の価値を再認識し、よりよいアップデートが可能に

<https://vendor.itreview.jp/archives/8602>

Repro株式会社 様

ITreviewインタビュー

ネガティブな意見もあえて見せ、誠実さと伴走力を武器にファンを増やす

Marketing Division
Media team
山田拓也 氏

Repro株式会社

- ・ 自分たちの強みがどこにあるのかを再認識
- ・ マーケティングや営業の方向性決定の参考に

<https://vendor.itreview.jp/archives/8613>



④ 既存顧客の声が聞けていない

株式会社PLAN-B 様

CUSTOMER VOICE LEADERS
2022

ITreview

ITreviewインタビュー

レビュー依頼時の「意識改革」で
顧客を味方につけ、多くの投稿を集める

株式会社PLAN-B

SEARCH WRITE事業部
カスタマーサクセス マネージャー
村上善政 氏

- ・ ユーザーの声を元にした的確な改善活動が可能に
- ・ 組織としての一体感を醸成

<https://vendor.itreview.jp/archives/8626>

株式会社バベル 様

なじみの薄いカテゴリーでも、
戦略的な取り組みで多数の
レビューとリードを獲得

株式会社バベル

Marketing / PR 部署
坂倉礼華 氏

- ・ 社内の各部門との連携で新規リードの獲得増加
- ・ レビューをもとに既存顧客の製品活用を支援

<https://vendor.itreview.jp/archives/8522>



⑤顧客の動きを把握したい

G2 CROWD(アメリカ)でのデータ活用事例

※データ取得にはこのデータベースを利用している都合上、一部のケースで500人以上の企業が1000人以上と表記される場合がございます。ご了承ください。

CSVダウンロード

日付	ページ	会社名	規模	従業員数	業種	アクセス数	
2022/04/03	レビュー一覧	※会社名表示	不明	1000人以上	運輸	8	評価
2022/04/03	レビュー一覧		不明	1000人以上	運輸	1	評価
2022/04/02	レビュー一覧		10億円以上-50億円未満	50人以上-100人未満	機械・衣服等卸売業	6	評価
2022/04/01	レビュー一覧		不明	50人以上-100人未満	会社、税務、法律、労務	1	評価
2022/04/01	製品情報		不明	1000人以上	その他小売・卸売	1	評価
2022/04/01	レビュー一覧		不明	1000人以上	その他小売・卸売	3	評価
2022/04/01	レビュー一覧		不明	不明	情報通信・インターネット	1	評価
2022/03/31	レビュー一覧		不明	1人以上-50人未満	広告・宣伝	3	評価
2022/03/31	レビュー一覧		不明	1人以上-50人未満	組合・団体・協会	2	評価



インテントデータを活用したABMで優先順位付けを行い
 コールドアウトバウンドのアポ率が3倍に

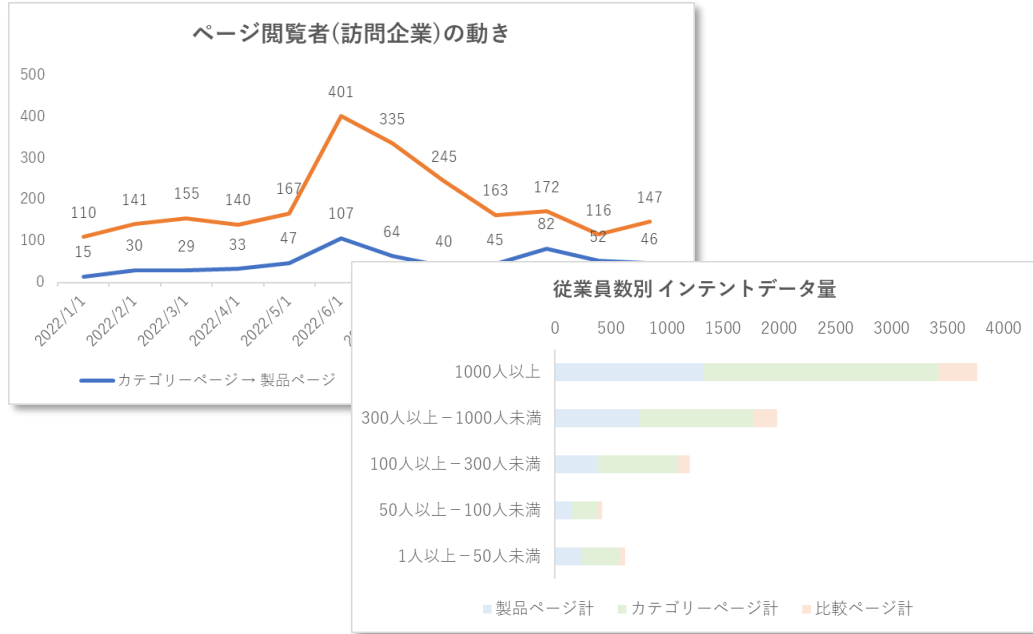
競合製品との比較インテントデータを活用

日付	比較プロダクト	会社名
2023/01/12	A プロダクトA	株式会社〇〇
	B プロダクトB	
	★ 貴社プロダクト	
2023/01/11	★ 貴社プロダクト	株式会社△△
	C プロダクトC	
2023/01/10	★ 貴社プロダクト	株式会社□□
	D プロダクトD	

営業・マーケティングツールとしてはもちろん、
解約アラートとしても利用し、
 リアルタイムなサポート活動が可能になった。



⑤顧客の動きを把握したい



総案件		レビュー閲覧案件		マッチ率	
1555件		434件		27.9%	

レビューを見た後に案件発生		案件発生後にレビュー閲覧		レビューを見ていない案件	
案件数	総金額	案件数	総金額	案件数	総金額
370	¥85,506,043	64	¥15,632,413	1121	¥189,919,601
受注数	受注金額	受注数	受注金額	受注数	受注金額
112	¥81,026,043	20	¥12,632,413	246	¥155,995,101
受注率	受注平均単価	受注率	受注平均単価	受注率	受注平均単価
30.3%	¥723,447	31.3%	¥631,621	21.9%	¥634,126

インテントデータをもとに

レビューを見に来ている企業属性の傾向や動線を確認

インテントデータと自社の商談リストを突合した結果

レビューを見ている企業は受注率が10%高かったという例も



目次






ITreview サービス概要

掲載ベンダーの成功事例

掲載プラン一覧

APPENDIX

各プランのコンセプトとイメージ

	Free 0円/月	Starter (旧: Standard) 10万円/月	Basic (旧: Premium) 15万円/月	Pro (旧: Advanced) 20万円/月	Expert 30万円/月
コンセプト	製品情報掲載と レビュー収集	UX強化と レビュー活用	カテゴリーにおける 優位性をPR	インテントデータ活用と No.1コンテンツ	レビュー分析・競合分析 顧客の声を元に事業戦略
課題解決の イメージ	認知度を上げたい 顧客の声を集めたい 	質の高いリードを作りたい 新しいマーケ手法を試したい 	サービスに箔をつけたい 競合との差別化を図りたい 	No.1ブランドが欲しい 受注まで効率的に進みたい 	自社や競合製品を分析したい ITreviewをフル活用したい 
プラン選定の 目安	未掲載(レビュー0件)～	評価対象レビュー(※)10件～	評価対象レビュー(※)10件～	評価対象レビュー(※)30件～	評価対象レビュー(※)30件～

※評価対象レビューについては下記リンクをご参照ください。

https://intercom.help/itreview_vendors/ja/articles/5781599

各プランの機能一覧 (★マークは2023年4月後半以降に追加予定)

	Free	Starter <small>(旧: Standard)</small>	Basic <small>(旧: Premium)</small>	Pro <small>(旧: Advanced)</small>	Expert
月額費用	0円	10万円 <small>(120万円/年)</small>	15万円 <small>(180万円/年)</small>	20万円 <small>(240万円/年)</small>	30万円 <small>(360万円/年)</small>
初期費用	0円	10万円			
機能・コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 製品基本情報の入力 ✓ Gridシミュレーター ✓ レビューキャンペーン設定 ✓ イベント設定(利用条件あり) <small>一定条件(※)をクリアした場合に限り、イベント登録が可能</small> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Freeの機能すべて ✓ カバー/資料/動画/イベント設定 ✓ ピックアップレビュー設定 ✓ コメントバック/メッセージ ✓ レビュー/満足度の二次利用 ✓ 送客ボタン(製品ページ) ✓ リファレンスLPの作成 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Starter以下の機能すべて ✓ アワード受賞バッジ二次利用 ✓ Grid・比較表二次利用 ✓ 送客ボタン(カテゴリーページ) ✓ 相互サイトトラッキング ✓ カテゴリーダッシュボード 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Basic以下の機能すべて ✓ カテゴリーレポート二次利用 ✓ No.1表記の利用 ✓ 「%」表記コンテンツの利用(★) ✓ 特定条件の通知機能 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pro以下の機能すべて ✓ オリジナル設問の設定 ✓ 自社レビューの仕分け/分析(★) ✓ 競合レビューの分析機能(★) ✓ 詳細データレポート提供
インテントデータ	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社製品ページ(トライアル) <small>一定条件(※)をクリアした場合に限り、月10件までのデータが閲覧可能</small> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 自社製品ページ ✓ カテゴリーページ(所属1カテ) ✓ 直近30日のホットユーザー 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Starterのデータ全て ✓ カテゴリーページ(所属3カテ) ✓ データ外部拡張連携(★) 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Basic以下のデータ全て ✓ カテゴリーページ(所属5カテ) ✓ 自社製品比較ページ ✓ 競合×競合の比較ページ ✓ 同カテゴリーの他製品ページ 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Pro以下のデータ全て ✓ 全所属カテゴリーページ ✓ 他カテゴリーページ(2カテ) ✓ キュレーションページ
インテント追加購入	不可	任意のカテゴリーページのインテントデータが追加購入可能 (価格設定中)			
リード獲得	3件まで(トライアル) <small>一定条件(※)クリアでトライアル可能</small>	無制限			
原資支給	Amazonギフトカード 3,000円※製品情報登録後に支給	Amazonギフトカード 50,000円	Amazonギフトカード 100,000円	Amazonギフトカード 150,000円	Amazonギフトカード 200,000円

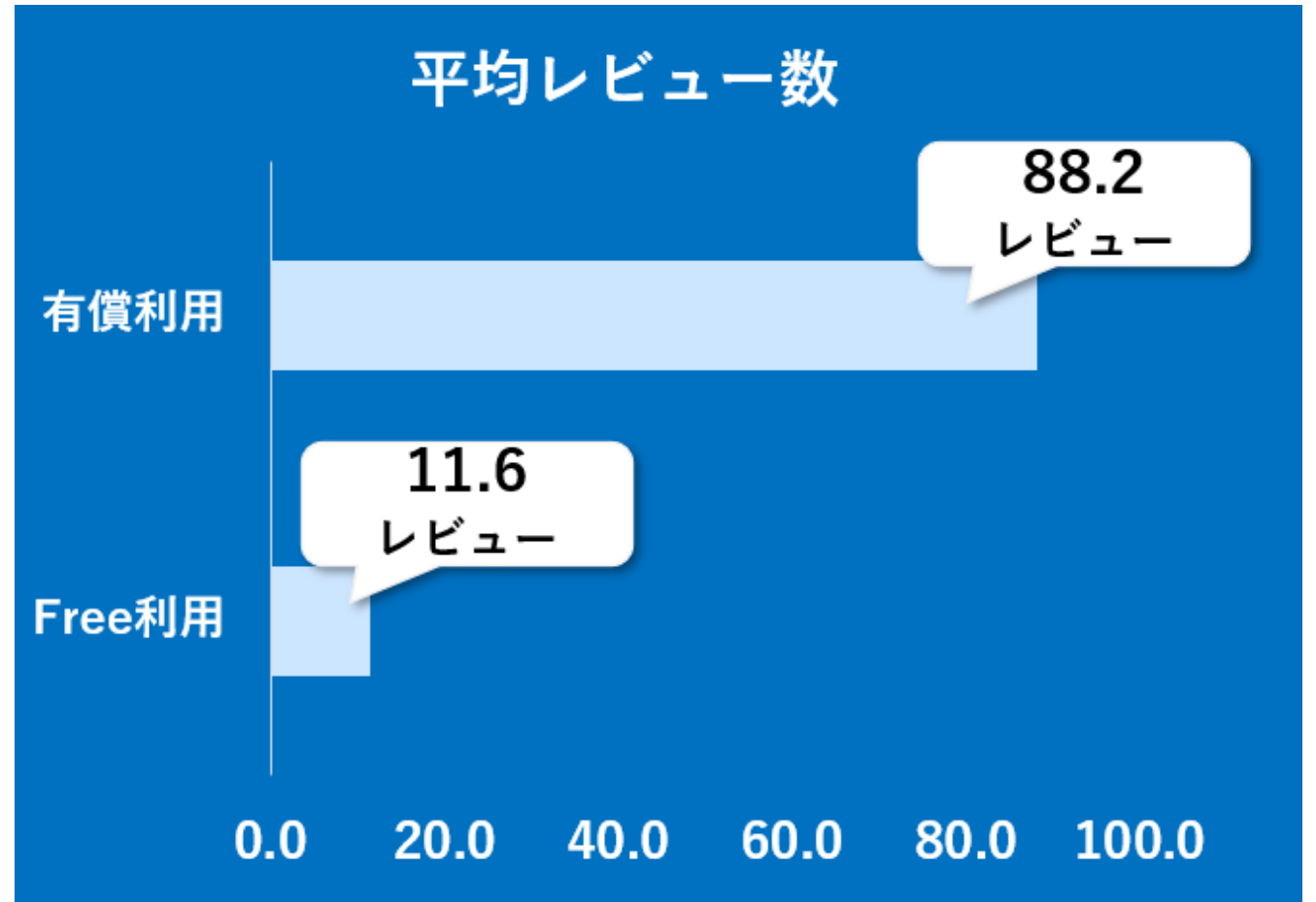
※Freeプランの「一定条件」：製品情報の登録後、自社主催のレビューキャンペーンにてレビューを3件獲得すること

- ・掲載製品およびサービス単位で費用が発生いたします。有料プランの最低契約期間は12か月間となります。
- ・初期費用には有料プラン切替え作業、オンボーディング支援費用を含みます。初回請求時と共に請求させていただきます。

有償プランのレビュー獲得効率

有償プラン製品のレビュー獲得数は、
Freeプラン製品の7.6倍。

レビューが集まることで、
活用範囲がさらに広がり、
より上位プランを
効果的に活用できる好循環が
生まれます。



オプションプラン①レビューホワイトペーパー作成

テンプレート型

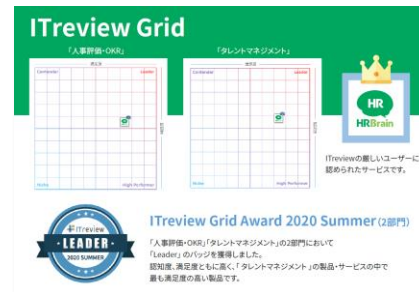
Light版

納期：お申込みから **2週間**

構成：合計 **6ページ** (表紙含む)
タイトルは選択式 (ご希望タイトルor弊社雛形)

提供：PDFの1式

費用：15万円～



取材を通じ、独自コンテンツを制作

Rich版

納期：お申込みから 約 **1.5ヶ月**

構成：合計 **8ページ** (表紙含む)
タイトルは独自コピーを作成しご提供

提供：ppt、PDFの2式

費用：30万円～



※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。

オプションプラン②バナー作成

ユーザーコンテンツでバナーを作成し、CV向上を



バナークリック率 **153%** UPの実績あり

制作形式	テンプレートからご選択
制作工期	約2週間 (入稿物頂いた後)
費用	単品：20,000円 WPセット：15,000円
内容 (サイズ、種類)	2サイズ1セット (300×300、1200×628) ※点数追加/テンプレ以外はオプション
納品形態	JPEG
備考	利用できるコンテンツは プラン内容に準じます

※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。



目次

ITreview サービス概要

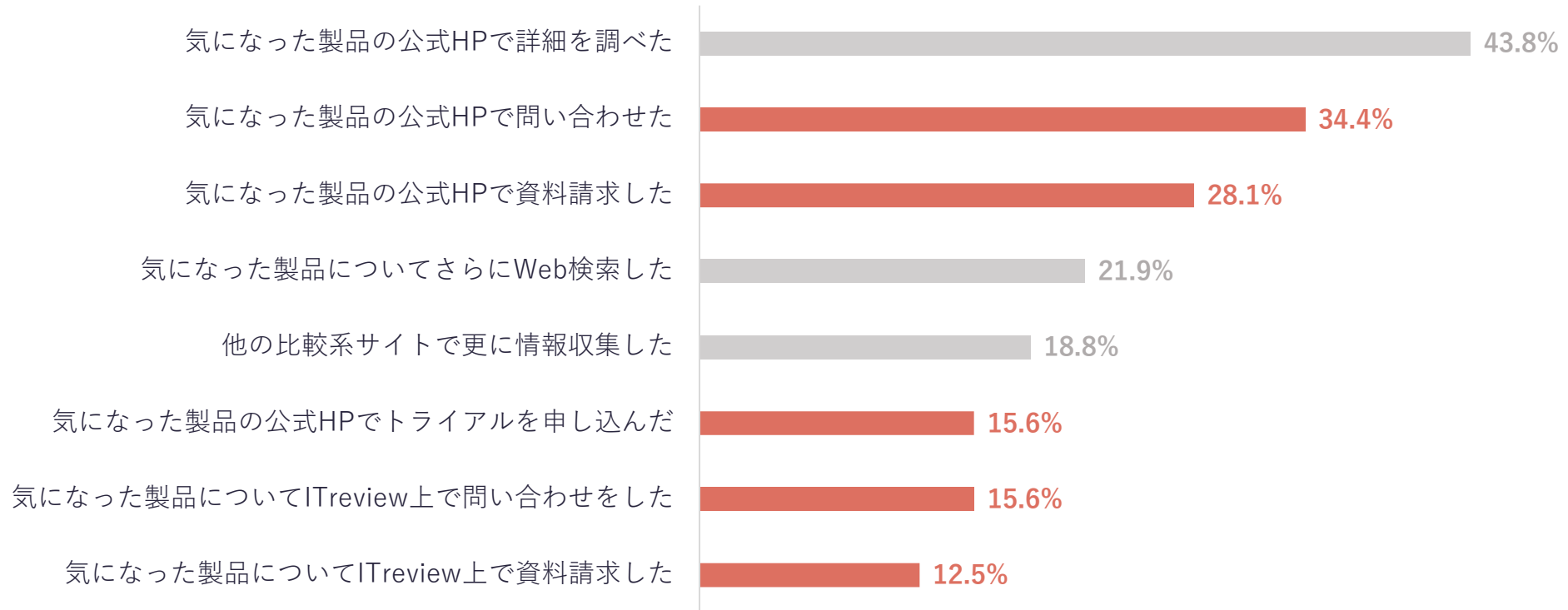
掲載ベンダーの成功事例

掲載プラン一覧

APPENDIX

レビュー閲覧後は間接的に問い合わせや資料請求に繋がるケースも

Q. ITreviewでレビューを見た後の行動は？



※自社調べ 2022年4月 / 過去1年間にSaaS・IT購買の方300名対象
インターネット調査「IT製品・サービス導入に関する調査」



カスタマーサクセス（CS）によるレビュー収集・活用支援



レビュー収集支援

「掲載してもレビューが
うまく集まらなかったらどうしよう？」
無料で支援いたします。



1o1掲載・運用相談

「既存の施策と連携して効果的に活用したい」
Web会議でヒアリング後、
一緒に企画・ご提案します。

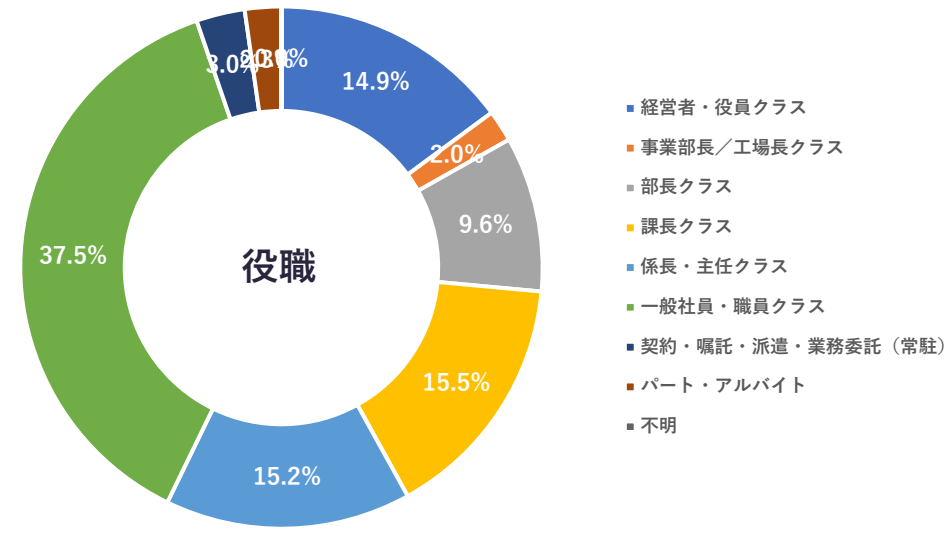
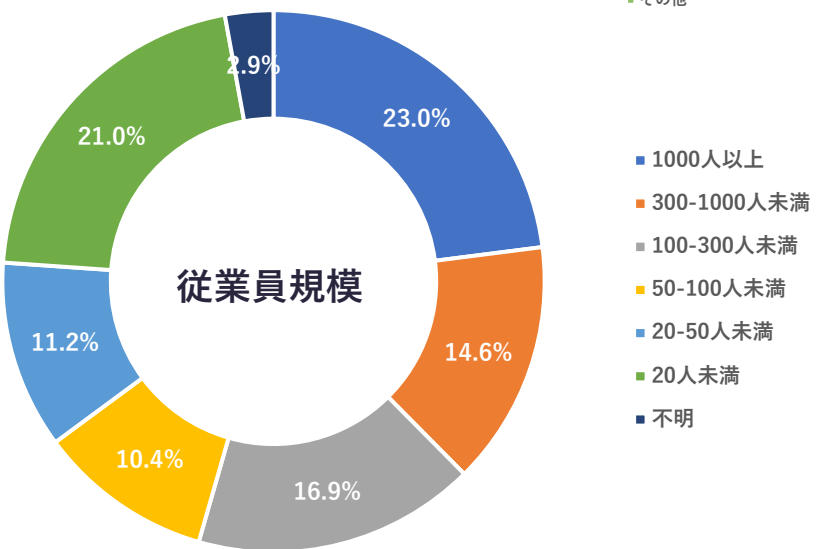
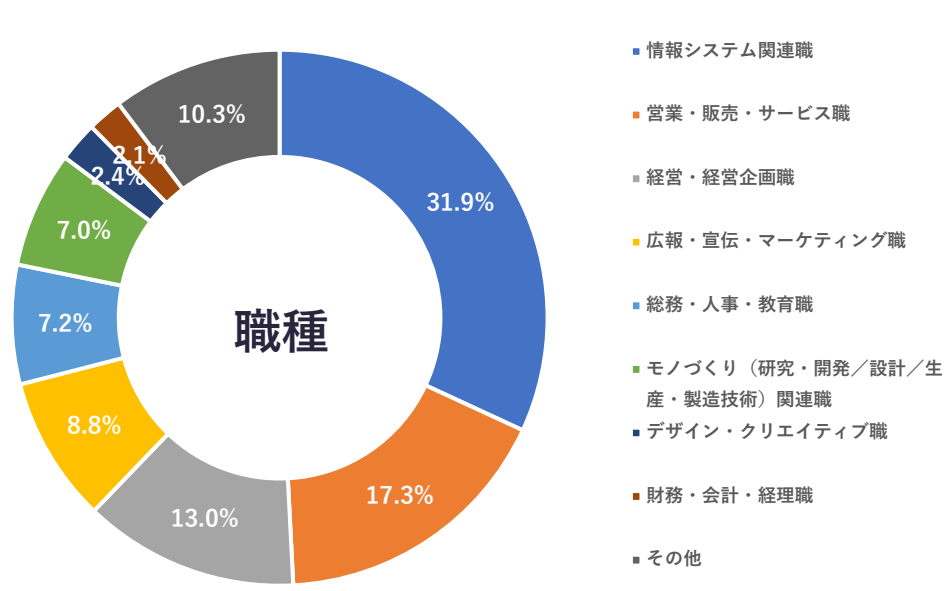
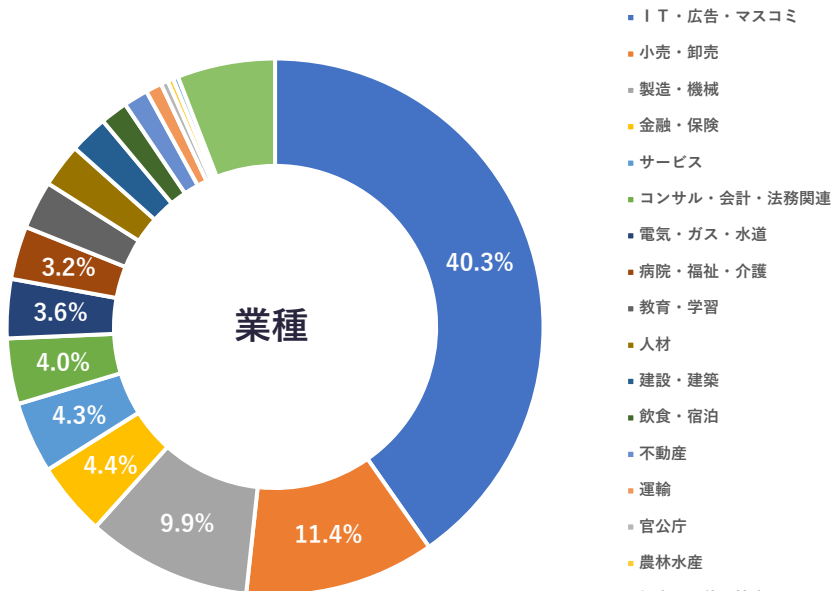


ラーニングコンテンツあり

ウェビナー、マニュアル動画、E-bookなど
ITreview活用効果を最大化するための
サポートアイテムをご用意しております



ITreview 会員プロフィール (n=103,318 2023年3月時点)



※会員登録(無料)を行うことで、比較表・カテゴリレポートの閲覧やレビュー投稿が可能になります。

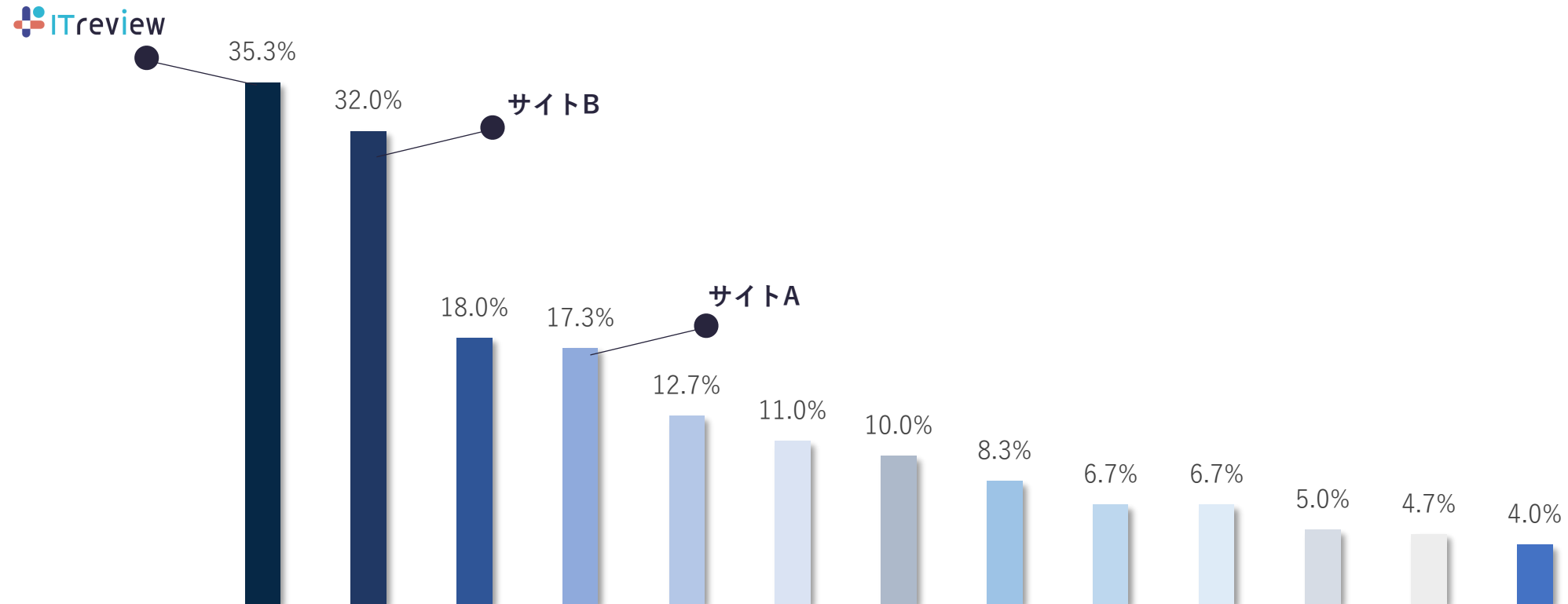


類似サイトとの比較 (ユーザーの目的や質の違い)

サイト	 ITreview	サイトA (資料請求サイト)	サイトB (資料請求サイト)
月間PV数	約130万	約1,000万	約300万
レビュー数	約100,000件	約17,000件	約64,000件
掲載サービス数	6,500以上	2,100以上	1,200以上
集客源	SEO	SEO/ブログ/ リスティング他	SEO/リスティング
ターゲット	顕在層	潜在層	潜在層
ベンダーの目的	レビューマーケティング	リード獲得	リード獲得
来訪ユーザの主な行動	レビュー確認	資料一括請求	資料一括請求

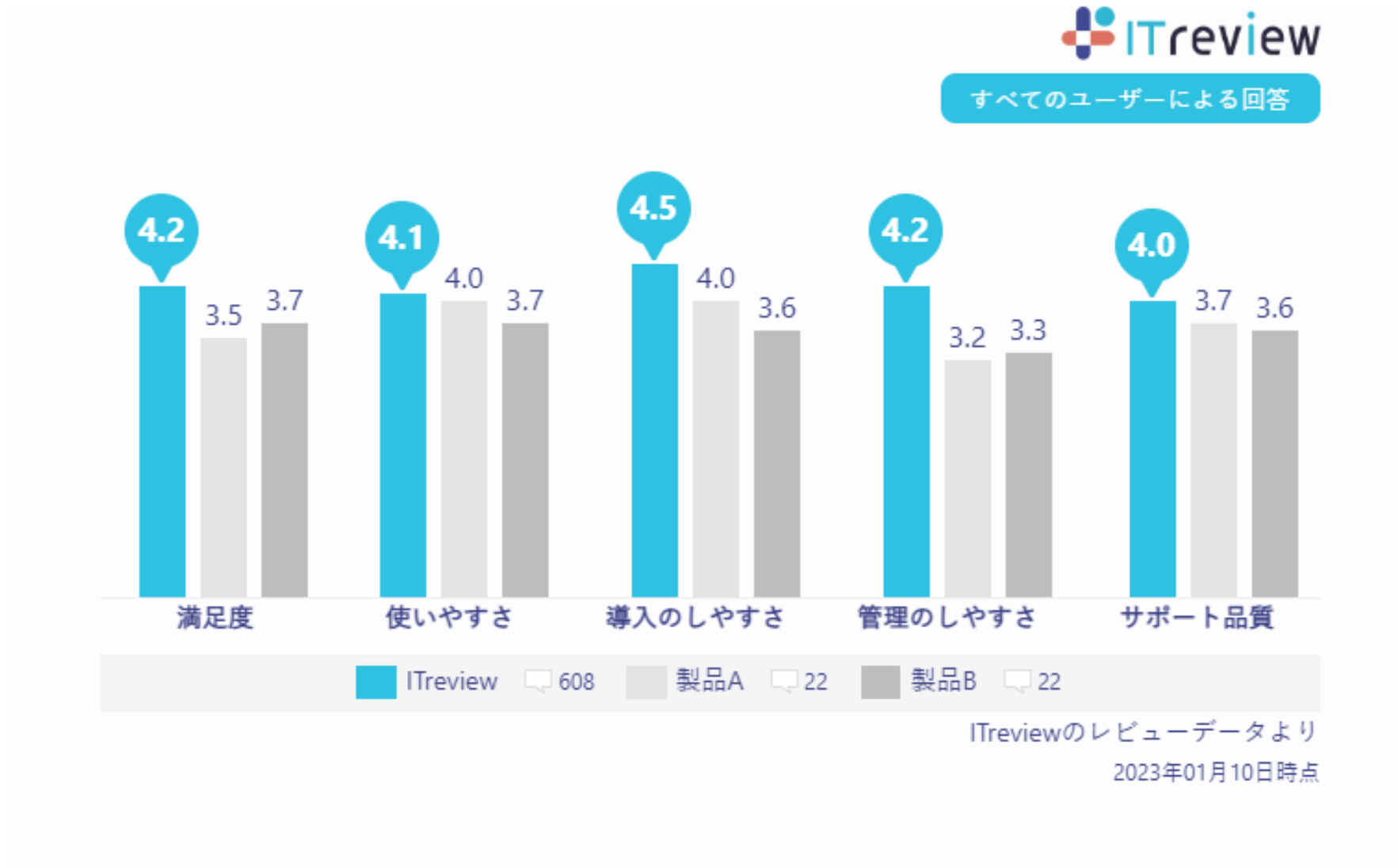
質の高いレビューとSEOの強さが、ツール選定時に最も参考になるサイトである理由

Q. ITツール選定時に参考にするサイトは？



※自社調べ 2022年4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

類似サイトとの比較(レビューデータより)



製品検討においてITreviewを参考にしている企業の声(ITreviewへのレビューより)

ITreview
★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

上長に新たに取り入れたいツールの導入提案や相談をする際に、ITreviewを参考に**して提案資料を作っている**。そうすることでスムーズにツール導入をすることができた。

業種 ファッション・洋服 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 1000人以上

ITreview
★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

製品導入時に事前に**実際に導入している人の意見をベンダー側からではなく見ることができる**ので、フラットに見たときにどうなのか他の製品はどうかのかが分かり最終の判断前に大いに参考になる。また稟議を通す際にも、口コミを参考にし資料的な感じで見せる場合も多く役立っている。

業種 広告・販促 職種 宣伝・マーケティング 従業員規模 20人未満

ITreview
★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

IT製品の導入の際に、**口コミを参考にしました**。いい点はもちろん、悪い点も知ることができるので**リスクを減らすことができます**。点数やアワードもあるのでわかりやすい。恐らく本音の口コミが多いと思うので、信頼できます。

業種 情報通信・インターネット 職種 広報・IR 従業員規模 100-300人未満

ITreview
★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

自社でグループウェア製品の導入検討になった際に、**当初は無料のSaaS製品を選択する方向に進んでいたが、本サイトの口コミを拝見し、別製品を選択しました**。社内でも評判よく利用しています。

業種 総合卸売・商社・貿易 職種 システム分析・設計 従業員規模 20-50人未満

ITreviewに自社サービスを掲載し、活動中の企業の声(ITreviewへのレビューより)

ITreview

★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

今までは競合との比較がしにくかったが、ITreviewの活用により(比較表など)競合優位性が表現しやすくなった。ユーザーへの接触機会につながった。サービスの改善点・ユーザーのニーズを拾いやすくなった。

業種 人材 職種 宣伝・マーケティング 従業員規模 20-50人未満

ITreview

★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

自社製品のブランディングに課題があった中で、受賞したアワードやレビューを提案書やHPに掲載する事で、販売パートナーやエンドユーザーへの訴求をしやすくなり、信頼性を獲得できた。

業種 ソフトウェア・SI 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 50-100人未満

ITreview

★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

自社内での製品選定に加え、お客様に提案する際に実際のユーザーの声を把握したうえで話せるので提案活動も楽になりました。

業種 ソフトウェア・SI 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 300-1000人未満

ITreview

★★★★★

どのような課題解決に貢献しましたか?どのようなメリットが得られましたか?

ツール導入を検討されているお客様へ、視覚的な説明が可能になりました。また多数の口コミをもとに、客観性を持たせたご提案ができるようになりました。

業種 情報通信・インターネット 職種 営業・販売・サービス職 従業員規模 20人未満

