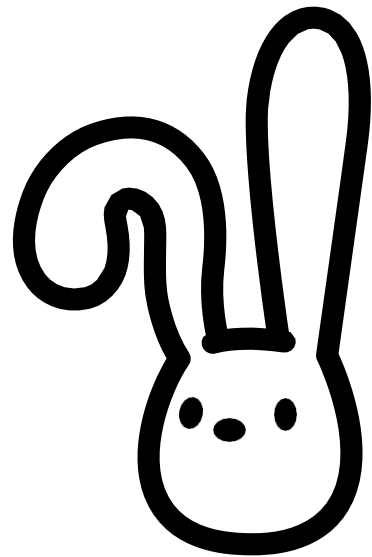


# ホワイトペーパー 制作代行

2025/08



# ITreview

1

レビューの効果

2

ホワイトペーパーの活用目的・効果

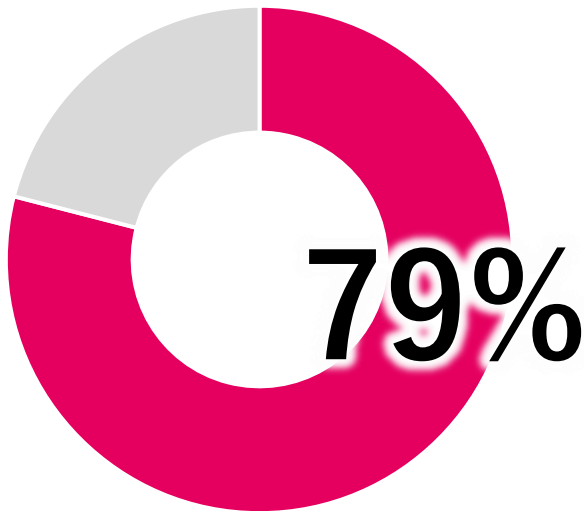
3

各ホワイトペーパー制作代行プラン



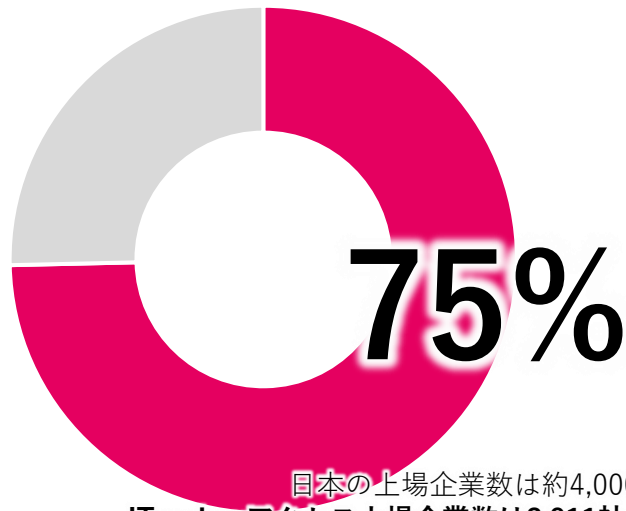
# 日本では、 SaaS選定の際、レビューサイトの活用が増加しています

ITツール選定時、  
ユーザー評価・口コミを確認しますか。



FY23 弊社独自ネット調査  
質問) ITツール選定時、ユーザー評価・口コミを確認しますか。

全上場企業の中での  
ITreviewアクセス企業割合



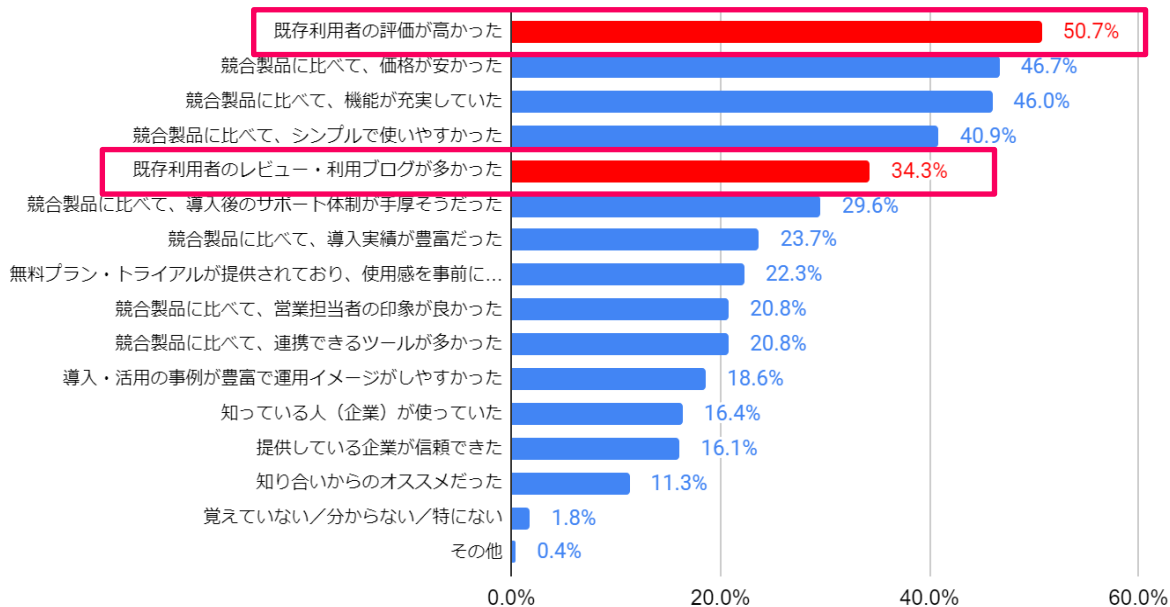
日本の上場企業数は約4,000社  
ITreviewアクセス上場企業数は2,911社/年

2023年10月~2024年9月  
ITreview全製品ページインテントデータの企業数より算出



# ビジネス拡大にレビューがなくてはならないものに！

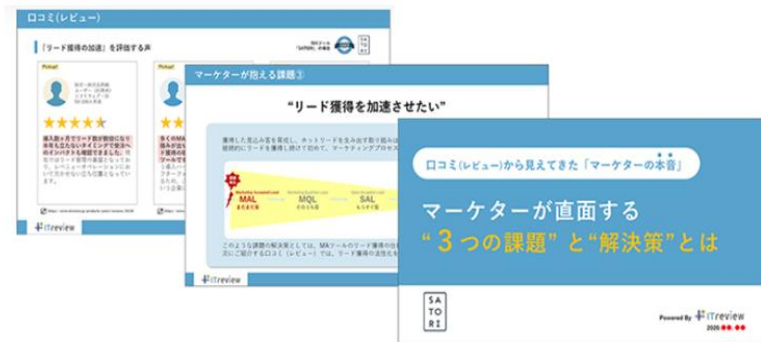
実際に導入したツールの「導入の決め手」になった理由はなんですか。



※自社調べ 2023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  
※上記設問は複数選択回答データです



# ITreviewのレビュー活用ホワイトペーパーで 大きな効果が出ています



ダウンロード数3倍

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

1

レビューの効果

2

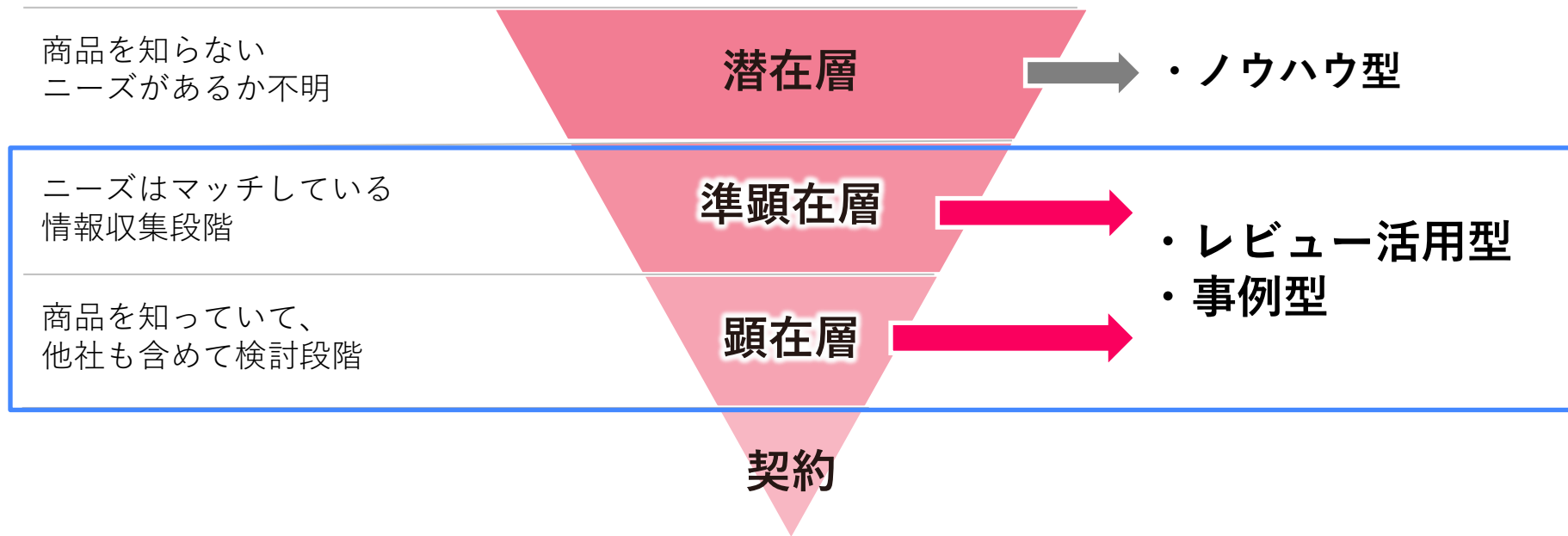
ホワイトペーパーの活用目的・効果

3

各ホワイトペーパー制作代行プラン



レビュー活用型ホワイトペーパーは準顕在層・顕在層に効きます。  
読者が自分たちの状況と重ね、同じ成果をイメージしやすくなります。





## レビュー活用ホワイトペーパーには 3つの効果が見込めます

### リード獲得

準顕在層・顕在層に向けて、抱える課題解決のヒントを与えて問い合わせや商談化を目的とします。

### リード育成

メールマーケティング等で添付する資料や、セミナー資料としても活用できます。また、受注見込の高い顧客へと育てていくリード育成にも役立ちます。

### 顧客満足度の向上

読者にとって有益な情報を発信し続けることで、信頼構築につながります。また、知識がなく困っている担当社には、それを補完できるノウハウ系の資料を提供すると喜ばれます。



1

レビューの効果

2

ホワイトペーパーの活用目的・効果

3

各ホワイトペーパー制作代行プラン



ラインナップ	取材・ライティング付き 自社製品の優位性をPR <b>Rich版</b>	レビューと定量データを最大限に 生かしたWP <b>Light版</b>	2レビューから始められる MINパック <b>チラシ版</b>
納期（目安）	平均：1～1.5ヶ月	平均：2週間～1ヶ月	平均：1～2週間
構成	全8ページ ※表紙含む	全6ページ ※表紙含む	2ページ ※規定文言入り
サービスに 含まれる物	取材、構成案作成、ライティング、 タイトルコピー案含む 修正は2回まで	デザインテンプレートのご選択、 指定カラーの反映。 修正は2回まで	デザインテンプレートのご選択、 指定カラーの反映。 修正は2回まで
取材	○	×	×
費用	40万円（税抜）～	15万円（税抜）～	5万円（税抜）～

※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。  
※各プランのサービス活用は二次利用ガイドラインに基づきます。（二次利用ガイドラインはITreviewヘルプページよりご確認ください）

Rich版



## 1. 対象製品のレビューを確認

※10件以上レビューがあることを目安にしております。

※レビュー数が少ない、もしくは多すぎる等については事前に担当営業までご相談ください。

## 2. 目的の確認／レビューの簡易分析

インタビュー前に、WPの目的、ターゲット、課題等をご確認。

投稿済みレビューより、レビューを簡易分析した資料をご提示いたします。

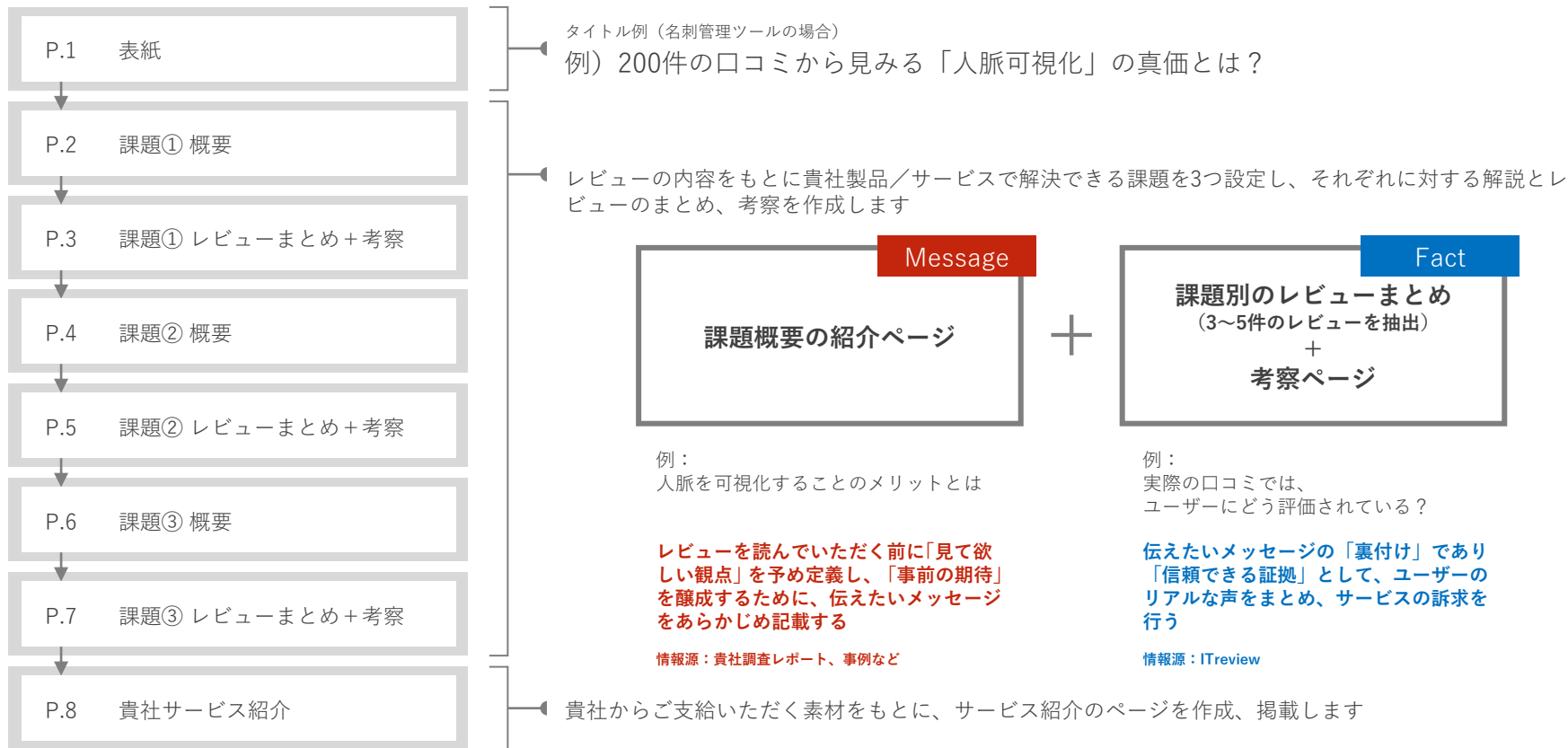
## 3. 対象製品のインタビュー（1回）

インタビューをもとに、製品理解をもって“活かせる”レビューを選定し制作いたします。

## 4. 原稿確認、編集、納品

取材から約1ヶ月を目安に納品をさせていただきます。

原稿確認を行って頂きながら、最終納品を行います。（納品形態：ppt、PDF）



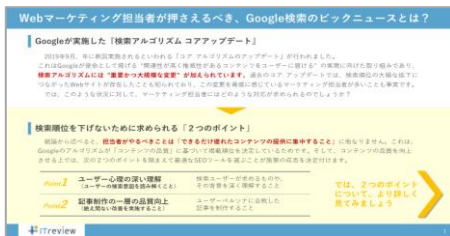


製品の特性や、その製品を取り巻く環境なども含めながら、レビューという顧客の声を製品訴求の1つのコンテンツとして活用頂くことができます。

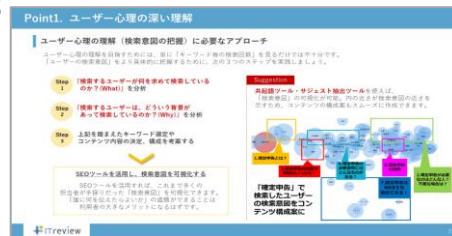
P1



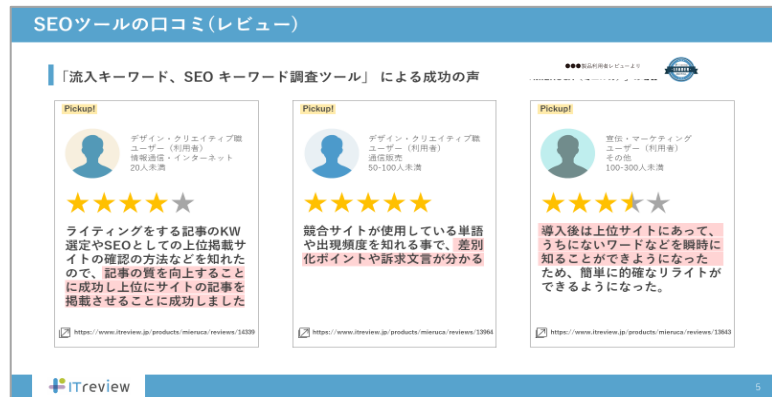
P2



P3



P4~



※上記はサンプルのため、構成や枚数は対象製品の特長やレビュー数、内容により異なりますことご了承ください。

## 参考) 「製品ジャンル検討者のユーザー」のニーズに応えるコンテンツ



ユーザー（IT購買者）が特定領域について入門編的な情報を必要としているタイミングでは、次のようなコンテンツの制作が有益です。

### 1 ツールの概要（+基本用語解説）

例) SEOツールとは何か？

ITreview 製品カテゴリページの説明等を参考に、基本情報をまとめます。

同時に「認識のズレ」を防ぎ社内外でのコミュニケーションミスを減らしてもらうために、関連する用語の定義を紹介します。

### 2 解決できる課題

例) SEOツールで解決できる課題

ITreview の「どのようなビジネス課題を解決できましたか？」への回答を統合編集し、一般的な「3つの課題」に集約。

↓ +α

1～2つのレビューから、インパクトのある言葉を一言ずつ引用し、ファクトとして提示

### 3 ここ数年のトレンド

例) 知っておきたいSEO 関連 News

ITmedia の記事から、当該分野において中立的かつ重要な記事をリサーチし、計3記事分を選定。300文字程度の解説と合わせて掲載。

例)  
・ Google! によっての過度なコンテンツの定着がハックされた結果「WELQ」案に起こること(10)  
・ 「Google Site Search」と「Yahoo!検索システムサーチ」終了でサイト内検索はどう変わる？

### 4 周辺領域との関連性

例) SEOの周辺領域

「SEO」であれば「サイトへの流入数増、集客したい」という課題があり、同水準では「広告運用」「DMP」「アクセス解析」といったツールがあるため、施策の関連性を図式(概念図・フロー図)で紹介。

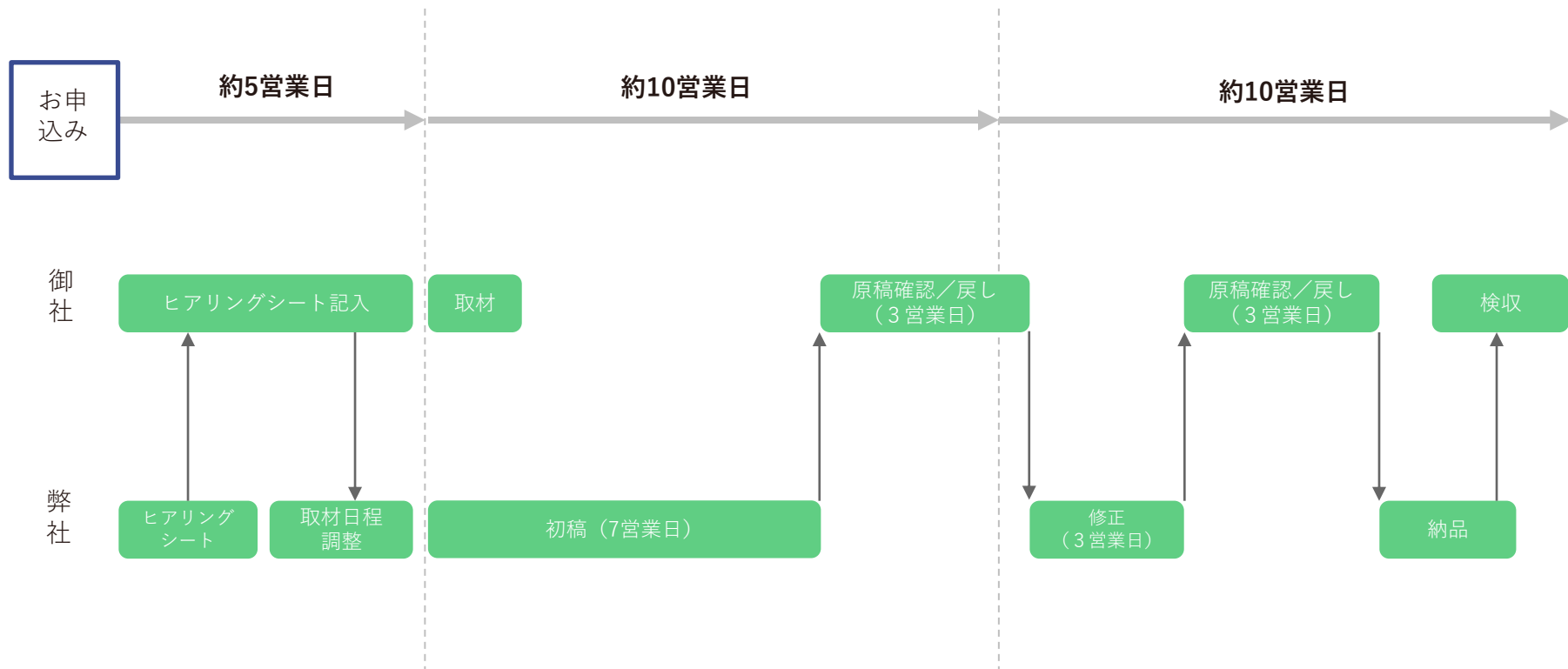
### 5 押さえておきたい選定軸

例) SEOツールを選ぶ際の「3つの観点」

ITreview 製品カテゴリページの説明等を参考に、基本情報に加えて、ITreview の「この製品・サービスの良いポイントは何か？」への回答を統合編集し一般的な「3つの選定軸」として集約。

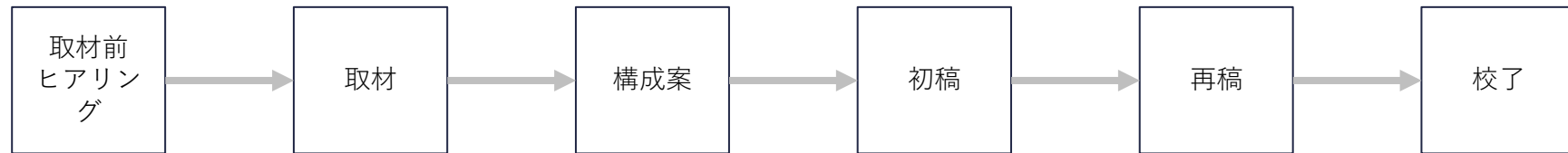
↓ +α

1～2つのレビューから、インパクトのある言葉を一言ずつ引用し、ファクトとして提示



※取材日のご調整などもあることで、お客様のご事情によりスケジュールが変動する場合がございます。  
予め納品希望月がございましたらご相談くださいませ。  
※初稿提出後の修正は、**2回まで**とさせていただきます。3回目以降の修正は個別見積とさせていただきます。



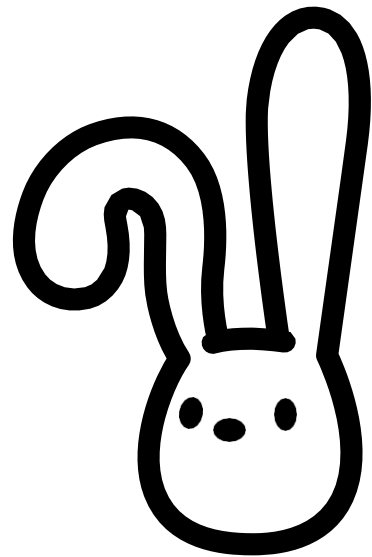


事前にWPの目的等お伺いできている場合は割愛をさせていただきます。

時間：1時間  
同席者：アイティクラウドの制作パートナー担当  
内容：目的、WPのポイントなどをヒアリングさせていただきます。

時間：1時間  
同席者：アイティクラウドの制作パートナー  
内容：目的、WPのポイントなどをヒアリングさせていただきます。

IT選びに、  
革新と確信を



**ITreview**

# Appendix

## > 料金プラン

※表示価格は税抜価格となります。  
 ※料金プランは、掲載製品及びサービス単位となります。  
 ※有償プランは、年間契約となります（一括or月額支払選択可能）。  
 ※初期費用には有償プラン切り替え作業が含まれます。



	Starter	Basic	Pro	Expert
コンセプト	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
初期費用	10万円			
月額費用 (年間契約)	10万円/月 (120万円/年)	15万円/月 (180万円/年)	20万円/月 (240万円/年)	30万円/月 (360万円/年)
主要機能 ・ コンテンツ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Freeの機能すべて</li> <li>✓ カバー画像/資料/動画の設置</li> <li>✓ ピックアップレビュー設置</li> <li>✓ コメントバック/メッセージ</li> <li>✓ レビュー/満足度の二次利用</li> <li>✓ 送客ボタン(製品ページ)</li> <li>✓ リファレンスLPの作成</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Starter以下の機能すべて</li> <li>✓ アワード受賞バッジ二次利用</li> <li>✓ Grid二次利用</li> <li>✓ 比較表二次利用</li> <li>✓ 送客ボタン(カテゴリーページ)</li> <li>✓ 相互サイトトラッキング</li> <li>✓ カテゴリーダッシュボード</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Basic以下の機能すべて</li> <li>✓ カテゴリーレポート二次利用</li> <li>✓ No.1表記の利用</li> <li>✓ 「%」表記コンテンツの利用</li> <li>✓ 特定条件の通知機能(※)</li> </ul> <small>※ターゲット業種や競合企業が 自社ページを訪問した際など</small>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pro以下の機能すべて</li> <li>✓ オリジナル設問の設定</li> <li>✓ 自社レビューの仕分け/分析</li> <li>✓ 競合レビューの分析機能</li> <li>✓ 詳細データレポート提供</li> </ul>
インテント データ	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 自社製品ページ</li> <li>✓ カテゴリーページ(所属1カテゴリーまで)</li> <li>✓ 直近30日のホットユーザー</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Starterのデータ全て</li> <li>✓ カテゴリーページ(所属3カテゴリーまで)</li> <li>✓ 外部システム連携</li> <li>✓ インテントレポート</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Basic以下のデータ全て</li> <li>✓ カテゴリーページ(所属5カテゴリーまで)</li> <li>✓ 自社製品比較ページ</li> <li>✓ 競合×競合の比較ページ</li> <li>✓ 同カテゴリーの他製品ページ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Pro以下のデータ全て</li> <li>✓ 全所属カテゴリーページ</li> <li>✓ 他カテゴリーページ(2カテゴリーまで)</li> <li>✓ キュレーションページ</li> </ul>
レビュー収集用 原資支給	Amazonギフトカード 50,000円/年	Amazonギフトカード 100,000円/年	Amazonギフトカード 150,000円/年	Amazonギフトカード 200,000円/年
リード獲得	無制限			
支援	専任のカスタマーサクセスによる支援			

# > 料金プラン特徴【機能+コンテンツ活用】



## Starter

ITreview訪問者への  
UX最適化とレビューの活用



ITreview

カバー画像等  
製品ページコンテンツ拡充

ツール比較・競合No.1サイト

競合No.1サイト  
競合No.1サイトとは、競合製品の中で最も評価が高い製品を指します。競合製品の中で最も評価が高い製品を競合No.1サイトと呼びます。

ピックアップレビュー掲載  
レビューへのコメントバック

レビューの二次活用

(例) レビューコンテンツを  
ホワイトペーパーで。

外部送客ボタン  
& カバー画像リンク

製品が気になった方はこちら

購入を検討する方はこちら

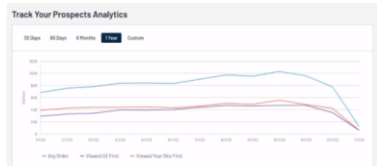
競合製品についてはこちら

## Basic

カテゴリにおける  
優位性をPR



アワード受賞バッジ二次利用  
Grid/比較表 二次利用



相互送客トラッキング

## Pro

中立的なNo.1表記の  
二次利用



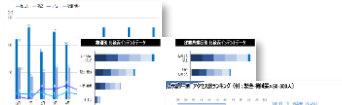
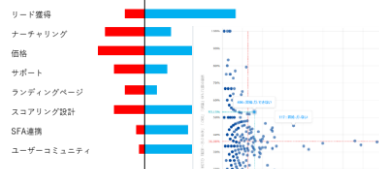
カテゴリレポート  
二次利用

## Expert

レビュー分析・競合分析  
顧客の声を元に事業戦略



オリジナル設問設定



# > 料金プラン特徴【インテントデータ活用】



## Starter

ベンダー様製品ページ  
カテゴリページ (所属1カテゴリ)



製品ページ

カテゴリページ

## Basic

外部システム連携  
インテントデータレポート  
カテゴリページ (所属3カテゴリ)  
+ Starterプラン



外部システム連携  
(MA・SFA)

総案件	レビュー期間案件	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 レビュー投稿	レビューを 見ていない案件
-------------------	------------------	------------------

インテントデータ  
レポート

受注数	受注数	受注数
112	20	246
受注率	受注率	受注率
30.3%	31.3%	21.0%

## Pro

比較対象ページ、動画/資料  
+ Basicプラン

Zoho CRMの動画を見る

動画・資料閲覧



比較対象となった  
他社製品

## Expert

所属全カテゴリページ  
所属以外2カテゴリ  
+ Proプラン



登録している  
全カテゴリ

所属以外のカテゴリ