



SMARTCAMP



BOXIL

**BOXILご契約企業様限定
ロコミ獲得支援キャンペーンのご案内**

検索行動の変化とLLMO/AIO対策

検索行動の変化

生成AIの登場により従来の検索行動が大きく変わりました。
ユーザーに自社サービスを見つけてもらう、検討のテーブルに載せるために、LLMO対策が重要になります。

AI Overviews

AI モード すべて ショート動画 画像 ショッピング 動画 ニュース もっと見る ツール

◆ AI による概要

人事評価システムは、目的と企業規模に合わせて選ぶのが最適です。効率化には「HRBrain」「カオナビ」「タレントバレット」が人気。運用のしやすさを重視するならば「あしたのクラウドHR」や「ヒョーカクラウド」がおすすめです。

人事評価システムのおすすめ比較

特微別に主なシステムを紹介します。

- **総合力・多機能で選ぶなら**
 - **カオナビ**: 顔写真ベースで直感的に操作でき、人材配置や評価の分析に強み
 - **タレントバレット**: 評価だけでなく、採用・育成・エンゲージメント調査などデータを多角的に分析できる
 - **HRBrain**: 目標設定 (MBO/OKR) から評価の配布・回収まで一元管理でき、UIがシンプル
- **運用のしやすさ・コンサル支援で選ぶなら**
 - **あしたのクラウドHR**: 4,000社以上の導入実績。コンサルティングが充実しており、評価制度の構築からサポート
 - **ヒョーカクラウド**: 10名~300名規模の企業向け。スキルマップ機能が特徴で、使いやすさを重視
- **360度評価 (多面評価) に特化**

人事評価システム比較19選 最新人気ランキングとおすすめ ...

2026/01/28 — HRMOSタレントマネジメントは、人事評価の進捗管理がしやすいです。従...

BOXIL

AI Mode

AI モード すべて ショート動画 動画 画像 もっと見る

CRMのおすすめを教えてください

CRM (顧客関係管理) システムは、企業の規模や目的によって最適なツールが異なります。世界シェア1位の Salesforce (セールスフォース) を筆頭に、使いやすさやコストパフォーマンスに優れたツールが人気です。

主な活用目的に合わせたおすすめのCRMツールを以下にまとめます。

1. 総合力・カスタマイズ性重視

- **Salesforce (Sales Cloud):**
 - 世界および日本でトップシェアを誇る多機能ツールです。
 - AIによる分析や高度なカスタマイズが可能で、あらゆる業種・規模に対応できます。
- **Microsoft Dynamics 365:**
 - Microsoft製品 (Office 365, Teamsなど) との親和性が非常に高く、大企業での導入実績が豊富です。

2. 使いやすさ・コストパフォーマンス重視

- **HubSpot (ハブスポット):**
 - 直感的な操作性が特徴で、無料から始められるプランもあります。
 - マーケティング、営業、カスタマーサポートのデータを一元管理するのに適しています。
- **Zoho CRM (ゾーホー):**

CRMツールの市場シェア 1,829人調査 1位はSalesforce

2026/01/09 — シェアの最も高かったCRMツールは「Agentforce Sales (...)

BOXIL

比較検討フェーズのプロンプトでは、ほとんどのAIが、比較サイトを情報源として推薦企業を選出しています。そのため、比較検討サイトへの露出を増やすことは重要です。

LLMO※対策例



自社の発信情報に一貫性を持たせる

企業名・サービス名・肩書きなどの表記を統一し、生成AIに正しい情報を認識させる。



第三者への積極的な情報提供

企業名・サービス名・肩書きなどの表記を統一し、生成AIに正しい情報を認識させる。



SNSでの言及促進

SNS上での言及や会話を通じて、生成AIが関連性や影響力を理解・反映しやすくする。



メディアへの露出

オウンドメディア以外での露出を増やすことで、生成AIに引用される確率を高め、エンティティの認識を強化する。



ニッチ領域への言及

AI検索において、ユーザーが要望を伝えると、AIがその要望に近い内容が記載されたコンテンツを探して引用。そのため、自社がそのニッチな需要に応えられることを、記載しておくことが重要。

※LLMO(エルエルエムオー)とは、「Large Language Model Optimization(大規模言語モデル最適化)」の略で、ChatGPTなどの生成AIが情報を生成する際に、自社のWebコンテンツを信頼できる情報源として引用・参照されやすくするための、AI時代の新しいWebサイト最適化戦略のことです

参照元: ナイル株式会社

比較検討フェーズのプロンプトでは、ほとんどのAIが、比較サイトを情報源として推薦企業を選出しています。そのため、比較検討サイトへの露出を増やすことは重要です。

BOXILによるLLMOの打ち手



第三者への 情報提供

被リンクの設置やユーザー口コミの取得を通じて、ドメインパワーの向上と客観的な信頼性を構築します。



SNSでの 言及促進

AIインタビュー記事のリリース後、X投稿で拡散し、ソーシャルシグナルを強化します。



メディアへの 露出

新着掲載サービスは、毎月PR TIMESにてプレスリリースを配信。Web上のサイテーションを増やします。



比較サイトでの 言及

通常掲載に加え、比較記事への戦略的掲載により、カテゴリ内での露出と関連性を最大化します。



ニッチ領域への 言及

サービスページとインタビュー記事を組み合わせ、専門領域をカバーします。



発信に一貫性を もたせる

サービスページは自社で校了が可能。自社LPとメッセージングのブレを防ぎ、正確な情報を学習させます。

生成AIに自社やサービスを正しく認識させるために、第三者からの言及や、露出の幅を広げ、外部からの評価や引用が得られる環境を整えることが重要です。

BOXILの強み: ブランド名露出×指名検索数×DR

「SaaS」「IT製品」市場でのBOXILというブランド名の露出度、『BOXILなら良いSaaSが見つかる』と思っているユーザー様が多く、市場、ユーザーからの信頼度が高いです。

BOXIL月間指名検索数

| BOXIL | 4200回 |
|-------|-------|
| A社 | 3800回 |
| B社 | 2900回 |
| C社 | 900回 |

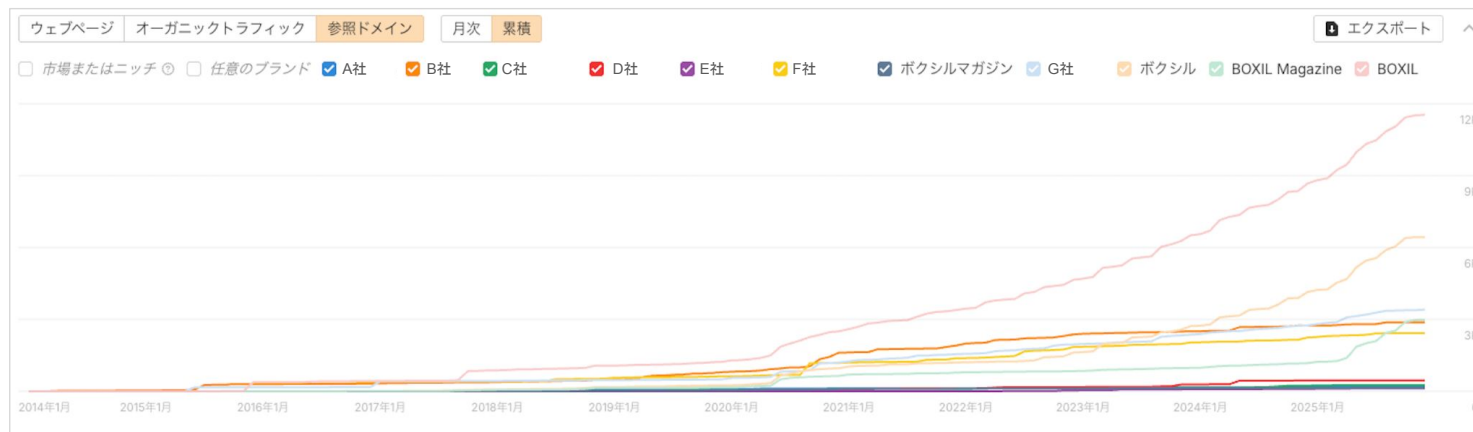
BOXILはSEOでたまたま流入する層だけでなく、『BOXILなら良いSaaSが見つかる』と思ってBOXILを指名検索して流入するユーザー様が他社よりも多いです。

BOXILのDR(ドメインランク、ドメイン評価)

| BOXIL | 74 |
|-------|----|
| A社 | 72 |
| B社 | 70 |
| C社 | 46 |

DRの高いサイトから被リンクがあることが重要です。
(30~50ぐらいが標準と言われています)

ブランド名の露出



数多くのSaaSベンダー様のサイト内でBOXILが多く取り上げられていることにより、「SaaS」、「IT製品」市場でのBOXILの露出度が高くなっております。

参照元: Ahrefs

勤怠管理・人事労務カテゴリ

CRM・SFA(営業支援)カテゴリ

ドメイン引用ランキング

| 順位 | サイト名 | ドメイン | スコア |
|-----|------------------------------|---------------------------|-------|
| 1位 | BOXIL SaaS | boxil.jp | 86.7% |
| 2位 | お名前.com | onamae.com | 76.7% |
| 3位 | ASPIC | aspicjapan.org | 70% |
| 4位 | ITトレンド | it-trend.jp | 70% |
| 5位 | ITreview | itreview.jp | 63.3% |
| 6位 | imitsu SaaS | saas.imitsu.jp | 50% |
| 7位 | imitsu | imitsu.jp | 43.3% |
| 8位 | チームスピリット | teamspirit.com | 43.3% |
| 9位 | 起業LOG | kigyolog.com | 40% |
| 10位 | スタッフエクスプレス | staffexpress.jp | 30% |

ドメイン引用ランキング

| 順位 | サイト名 | ドメイン | スコア |
|-----|------------------------------|---------------------------|-------|
| 1位 | Mazrica | mazrica.com | 80% |
| 2位 | BOXIL SaaS | boxil.jp | 70% |
| 3位 | 知球 | chikyu.net | 70% |
| 4位 | GENIEE | geniee.co.jp | 70% |
| 5位 | eセールスマネージャー | e-sales.jp | 60% |
| 6位 | ネクストSFA | next-sfa.jp | 60% |
| 7位 | HubSpot | hubspot.jp | 50% |
| 8位 | Zoho | zoho.com | 46.7% |
| 9位 | ITreview | itreview.jp | 40% |
| 10位 | ITトレンド | it-trend.jp | 40% |

ロコミキャンペーンについて

| 口コミキャンペーン料金

プラン料金

キャンペーン構築費用

30,000円 / 初回

※ 口コミキャンペーン LP の制作費用が含まれます。BOXIL 有料掲載中ではご利用いただけます。

※ 複数サービスご利用いただく場合、追加設定費用は不要です



Amazonギフトカード費用

500~10,000円 / 件

※ Amazonギフトカードの購入にあたり、別途マージンを頂戴することはございません。

- 適用条件：**本キャンペーンは「BOXIL」有料掲載サービスにのみ適用されます。当該サービスのご利用が終了した時点で、本キャンペーンも当然に自動終了するものとします。
- 契約期間：**本契約の有効期間は開始日から6ヶ月間とし、期間満了の1ヶ月前までにいずれの当事者からも解約の申出がない限り、同一条件で6ヶ月間自動更新されるものとします。
- 途中解約：**前項の規定にかかわらず、契約期間中であっても1ヶ月前までに書面または電子メールにて通知することにより、本キャンペーンを終了させることができます。
- 成果上限：**口コミの獲得上限件数を設定することはできません。
- 初期費用：**初回請求時に限り、キャンペーン構築費用として30,000円（税別）を別途請求いたします。
- 月次費用：**毎月の掲載料に加え、前月に公開された対象口コミ件数に所定のギフトカード金額を乗じた金額を合算して請求いたします。

ご活用メリット

1 AIO、LLMOに寄与

ドメインパワーが強いBOXILで口コミ収集することで、LLMの回答に寄与

2 ユーザー様の声を拾える

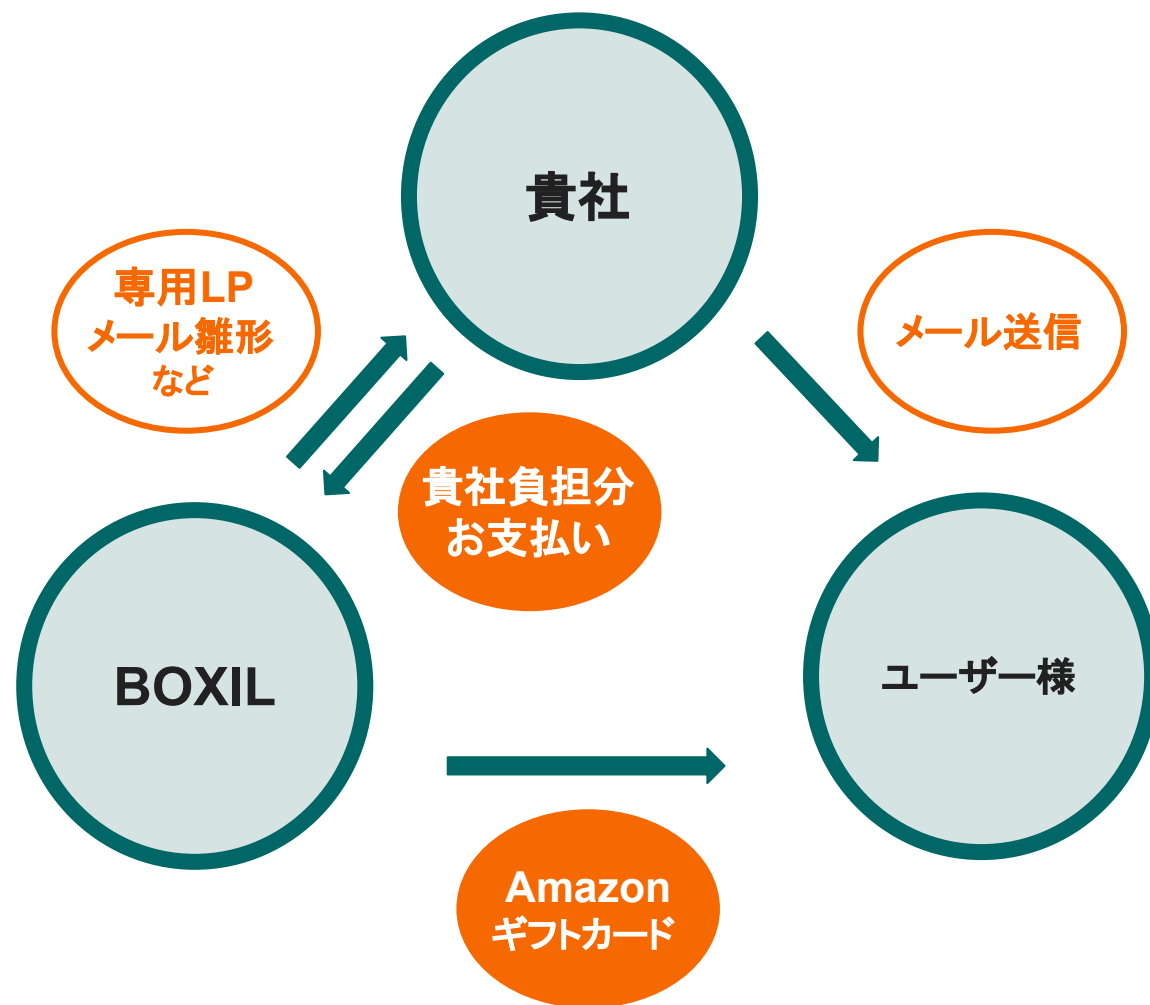
集めた口コミは営業資料に掲載するなど、二次利用していただくことも可能です

3 BOXILをより有効活用するために

BOXILカテゴリページでの上位表示にも口コミ数が影響されます

4 専用LPとメール雛形をご提供

専用LPと専用のキャンペーンコードを発行
ユーザー様にメールを送っていただくだけ！



キャンペーン実施までの流れ



キャンペーン実施までの流れ

口コミの集め方

打ち合わせ時に依頼

関係性の良い顧客との打ち合わせ時に直接ご依頼

セールス、CSは口コミ獲得がKPIではないため、リーダー、マネージャーの協力が不可欠です。

弊社製品をより知っていただけるよう、口コミ投稿をお願いしています。
特別なキャンペーンも実施していますので、ぜひ口コミを投稿いただければ幸いです。

ご投稿いただいた口コミを製品開発にも役立てて参りますので、忌憚のない意見をお聞かせ下さい。



メール配信・SNSシェアで拡散

1. 貴社サービス利用企業向けのメール配信のコンテンツとして
2. 顧客にメール・SNSで周知
メール・SNSシェアの雛形文面もお渡しします。



キャンペーン実施までの流れ

ご活用資料をご用意しています！

ご参画いただく際に利用いただける場合、メルマガ・SNSシェア文面は弊社がご用意します。
 ※貴社用にご修正いただき、ご活用ください。

【メルマガ用 文面イメージ】

【御社サービス名】カスタマーサポートの〇〇（ご担当者様氏名：なしでも結構です）です。

当社では、ユーザー様によりご満足いただけるよう、製品やサービスに関するご意見・ご感想をお伺い出来ればと考えております。

つきましては、今後の製品改善のため、SaaS製品比較サイト「ボクシル(https://boxil.jp/)」内で、ご利用中の【御社サービス名】についての口コミを投稿いただけないでしょうか。

BOXILを運営しているスマートキャンプ社よりAmazonギフトカード1,000円分のプレゼントキャンペーンが実施されておりますので、この機会に有効活用いただけますと幸いです。

▼キャンペーンの詳細はこちらをご覧ください。

[各社様専用LPのURL](#)

▼下記キャンペーンコードを投稿フォームに入力の上、ぜひ口コミを投稿ください。

キャンペーンコード：〇〇〇〇

投稿フォーム：[各社様専用LPのURL](#)

- ・製品の使いやすさ
- ・改善して欲しい点

【SNS用 文面イメージ】

＼Amazonギフトカード・口コミ投稿キャンペーン開催中／
 当社製品をご利用いただきありがとうございます。
 対象期間中に製品に関する口コミを投稿・掲載されますと、もれなく1,000円分のAmazonギフトカードをプレゼントいたします！
 詳しくはこちら👉URL

<対象製品>

- ▶製品名1
- ▶製品名2
- ▶製品名3

<LPのTOP画像添付>

バッジを広報に活用

BOXIL SaaS AWARDでの受賞

BOXILで獲得した口コミを元にした「BOXIL SaaS AWARD」を2026年9月に開催予定です。

「BOXIL SaaS AWARD」の受賞は第三者機関から評価されている証となり、貴社サービスの信頼性向上が期待できます。



※アワードの名称やデザイン、賞の内容は変更の場合がございます。

受賞バッジを活用いただけます



- ご契約のある企業様は、貴社サイトや営業資料、その他販促物でご利用いただけます。
- 利用される際はお手数ですが、弊社へのチェック依頼をお願いいたします。

口コミ活用方法

口コミの有無で見え方が変わります

サービス紹介ページや記事には口コミが表示されます。口コミがない場合口コミ表示スペースが空白になってしまい、情報が薄い印象を与える可能性もございます。

評判・口コミの概要

★★★★★ 4.36

レビュー分布

| | |
|-------|-------|
| ★★★★★ | (75) |
| ★★★★☆ | (112) |
| ★★★☆☆ | (4) |
| ★★☆☆☆ | (1) |
| ★☆☆☆☆ | (0) |

従業員分布

| | |
|---------|------|
| 1~10 | (27) |
| 11~30 | (12) |
| 31~100 | (43) |
| 101~500 | (49) |
| 501~ | (48) |

口コミによる項目別評価

BOXIL カテゴリ平均

★ 4.14 [469件の口コミ](#)

5 (163)

4 (228)

3 (62)

2 (13)

1 (3)

ボクシルSaaSのデータを元に表示しています
提供企業様でご不明点がある方は[こちら](#)

評判・口コミの概要

★★★★★ 0.00

レビュー分布

| | |
|-------|-----|
| ★★★★★ | (0) |
| ★★★★☆ | (0) |
| ★★★☆☆ | (0) |
| ★★☆☆☆ | (0) |
| ★☆☆☆☆ | (0) |

従業員分布

| | |
|---------|-----|
| 1~10 | (0) |
| 11~30 | (0) |
| 31~100 | (0) |
| 101~500 | (0) |
| 501~ | (0) |

ferret One CMS カテゴリ平均

まだ口コミがありません



[このサービスの口コミを書く](#)

[WiMS/SaaS勤務管理システムの料金・機能・特徴・導入事例 | ボクシルSaaS](#)

口コミ活用方法

貴社サイトに口コミを引用

BOXIL SaaS（外部サイト）にて
導入企業様からの口コミを掲載中！

| | |
|--|--|
|  <p>導入推進者 IT/通信/インターネット系</p> <p>★★★★★</p> <p>SFAを初導入orインサイドセールス立ち上げに最適なツール</p> <ul style="list-style-type: none"> ・導入コストが安かった点 ・担当が親身に対応してくれて何より対応が迅速だった点 ・営業あがりでも操作が簡単な点 <p>他にも細かくあげればいい点はたくさんありますが上記3点が大きな理由です。あとは、今も開発してもらってるところかと思いますが、メールマーケティング機能やタスク管理などまだまだ改良して下さっていると思うのでその期待をこめて★4にしました！</p> |  <p>導入推進者 IT/通信/インターネット系</p> <p>★★★★★</p> <p>直感的に操作できるから新しい人がキャッチアップしやすい</p> <p>架電リストはエクセルやスプレッドシートでも作れるので最低限業務回るんですが、やっぱりツールがあると効率が違うなと感じています。BALES CLOUDは直感的に操作できるのが良いと思っています。</p> <p>インサイドセールスチームの規模の拡大に伴い、新しい人がどんどんアサインされていったのですが、新しい人にBALES CLOUDの使い方を丁寧に教えた記憶が無く、そういった点での負荷が低いのは非常に助かっています。</p> |
|--|--|

口コミサイトを見る 

ユーザーからの評価として公式 HPに口コミを引用

※掲載の際にはお手数ですが、出典記載ないし引用元ページへのリンク設置、および弊社へのチェック依頼をお願いいたします。

口コミ二次利用ガイドライン <https://boxil.jp/mag/a7798/>

▼出典記載例

「出典：スマートキャンプ株式会社BOXIL SaaS,引用元URL」

▼チェック依頼提出先

BOXIL カスタマーサポートチーム (cs@smartcamp.co.jp)

1

公式HPや営業資料に掲載

機能比較だけでは伝わらない使いやすさやサポート面などをアピールできます。

2

製品改善に活用

営業、マーケティング、開発、サポートでの活用やモチベーションUPに。

3

広報活動に活用

口コミをプレスリリースやSNSで紹介することで、製品やサービスの信頼性を高め、顧客の関心を引きつけることができます。



SMARTCAMP