

リサーチ詳細

- Step0：前提
 - 基本的に、リサーチを行って、特定ページの情報をスプレッドシートに記載した場合、S列のsourceにURLを貼るようお願いします。
- Step1：単価 / プライシング
 - 記入箇所
 - M列
 - リサーチ方法
 - ① 該当ツールのHP（D列）をクリックしてHPを確認。費用について記載があればそれを抜粋する形で記載
 - ② 上記で存在しない場合、次のサイトでツール名を検索し、費用についての記載があるかを確認
 - boxil(<https://boxil.jp/>)
 - 表示例

料金プラン

🆓 無料トライアルあり

Lightning Professional	Lightning Enterprise	Lightning Unlimited
プラン価格 —	プラン価格 —	プラン価格 —
月額/ユーザー 9,000円-	月額/ユーザー 18,000円-	月額/ユーザー 36,000円-
初期費用 0円-	初期費用 —	初期費用 0円-
最低利用人数 1人	最低利用人数 1人	最低利用人数 1人
最低利用期間 1年	最低利用期間 1年	最低利用期間 1年
ユーザー数に上限がない、包括的なCRM	最も利用されているプランです。業務内容に応じてカスタマイズが可能なCRM。	CRM機能とサポートを無制限に提供します。

- itreview(<https://www.itreview.jp/>)
 - 表示例

kintoneの価格（料金・費用）

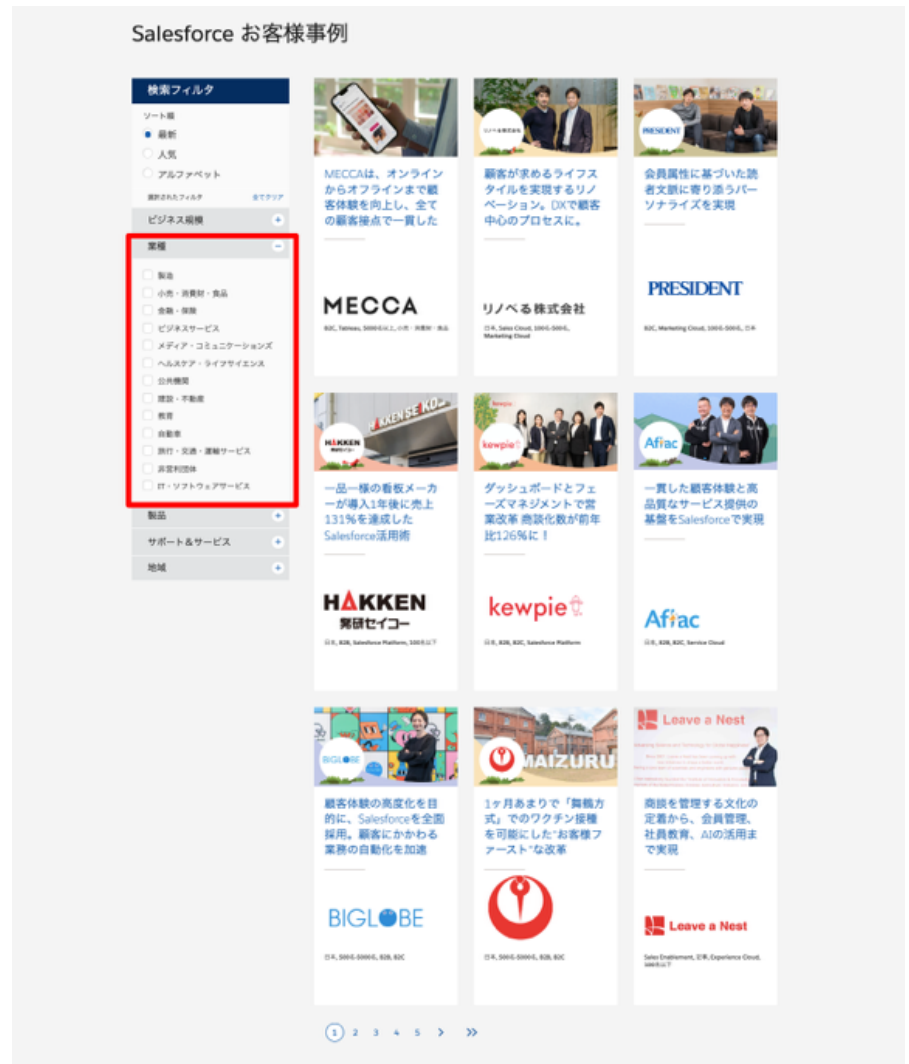
更新日：2019 年 11 月 15 日

スタンダードコース	ライトコース
1,500 円 / 月額/ユーザー	780 円 / 月額/ユーザー
初期費用無料	初期費用無料
アプリ数：～1000個 スペース数：～500個 ディスク容量：5 GB×ユーザー数 外部サービスとの連携、プラグイン、および拡張機能：利用可	アプリ数：～200個 スペース数：～100個 ディスク容量：5 GB×ユーザー数

- ③ 「"ツール名" 料金」「"ツール名" 費用」などで検索
- ④ 非公開というファクトが見つかった場合は「非公開」と記入
- ⑤ 非公開という事実も見つからない場合
- Step2：メインの利用業界
 - 記入箇所
 - N列
 - リサーチ方法
 - ① 該当ツールのHP（D列）をクリックしてHPを確認。そのツールが特定の業界に対して創られたものだ判断できれば特定の業界をプルダウンから選択。
 - 例：ANDPAD→建設業界

The screenshot shows the ANDPAD website with a focus on the construction industry. The header includes the ANDPAD logo, navigation links (業界別, 製品, 事例, サポート, セミナー, ログイン), and contact information (TEL.03-6831-4551). The main banner reads '経営から現場まで 建築業界のDX化をワンプラットフォームで' (From management to the field, DX of the construction industry on a single platform). It highlights '導入企業数 No.1' (Number 1 in number of companies that have adopted it) with 13万社 (130,000 companies) and 33万人 (330,000 users). A red button says '3分でわかる! ANDPAD' (Understand ANDPAD in 3 minutes!). The background features images of construction workers and a smartphone displaying the ANDPAD app interface.

- ② HPの導入事例ページを確認する or 「"ツール名" 導入事例」と検索する。導入事例一覧を見た時に、特定の業界だけでなく、様々な業界に利用されていることが分かればL列で「ホリゾンタル」と選択。
 - 例えば、このようなイメージで、色々な業界から事例を選択できる場合も「ホリゾンタル」に該当する。



- ③ その他の方法でどの業界の人が利用するツールかを検索。（選択肢にない業界がある場合はご相談ください）
- ④ よくわからない場合は「不明」と記載。
- Step3：ユースケース
 - 記入箇所
 - 数
 - Q列
 - 詳細
 - R列
 - リサーチ方法
 - ※前提
 - ユースケースとは、「使用事例」という意味であり、何を目的としてそのシステムを利用できるのかを表すこと。この調査を通して、そのツールが何通りの用途があるのかを把握するというのが調査背景。
 - また、理想は「誰が、何の目的で、何ができる」という要素が揃っている状態で記載をしていただきたいです。
 - ① HPからユースケースを調べる。Service紹介ページでその製品で何ができるのかを記載してあるツールはこれでユースケースを把握できる。
 - 例：SAPのHPより、上記赤字の部分。赤字のカテゴリの詳細カテゴリだと細かすぎるため。



- ② 「"ツール名"でできること」と検索する。検索結果として表示されるいくつかのページを確認し、ユースケースを抜粋してP列コピペをする。また、そのユースケースの数をR列に記載する。
 - OKケース
 - 例：「Salesforceでできること」と検索し、こちらの記事からユースケースを抜粋



- NGケース
 - 「service nowでできること」と調べると利用用途ではなく、メリットなどの記述があるが、これはユースケースではないため注意。



- ③ 上記2つのアプローチでも分からない場合はご相談ください。
- Step4：ツールごとの課題感
 - 記入箇所
 - E列
 - リサーチ方法
 - ＊前提
 - 企業がツールを導入する前に抱えていた課題ではなく、運用をする過程で顕在化している課題（使いにくい、複雑で分からないなど）
 - ① 「"ツール"名 課題」「"ツール"名 運用課題」と検索して、そこで出てきた課題(※ sourceURLはS列に記載。)
 - ② boxil(<https://boxil.jp/>)や itreview(<https://www.itreview.jp/>)で、該当ツールを検索し、口コミから課題にあたるものを見つけた場合は、スプレッドシートに記載。(※ sourceURLはS列に記載。)
 - ③ その他の方法で該当ツールの課題を検索。
 - ④ よくわからない場合は「不明」と記載。
- Step5：メインの利用部署
 - 記入箇所
 - O列
 - リサーチ方法

- ① Step1～4までのリサーチを通して、そのツールを企業内のどこの部署の人がメインで利用するのが明らかになっていればプルダウンから選択。
- ② 導入事例の記事をいくつか確認し、インタビューの部署に共通点がある場合、その部署を記載。
- ③ その他の方法で該当ツールを利用するメインの部署のリサーチ。
- ④ よくわからない場合は「不明」と記載。