



この商談、見えている。

sizzle SCOUTER

sizzleスカウターで商談にDXを。

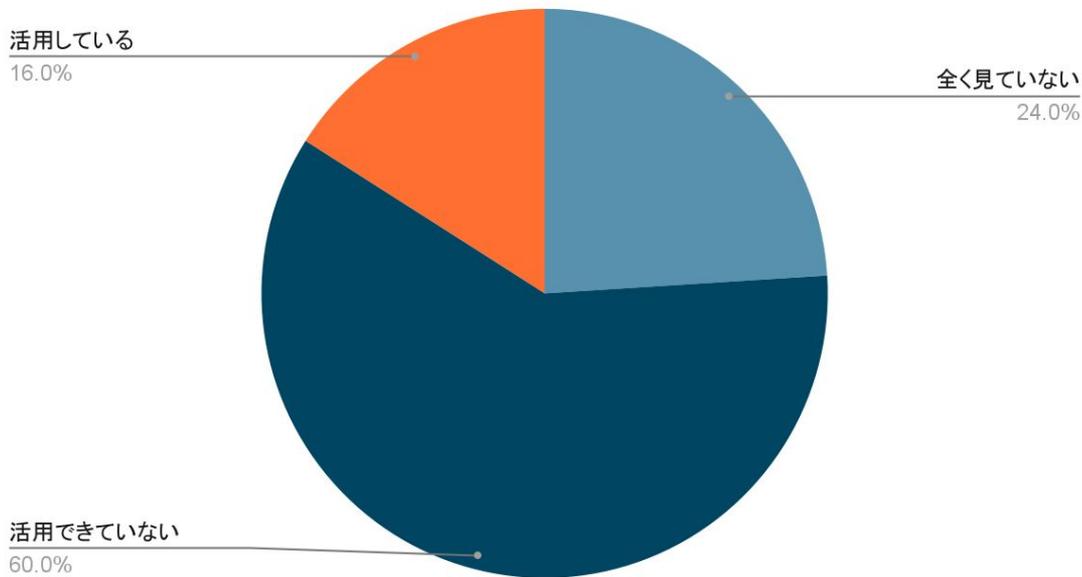
営業マンが使いたくなる商談DXツール
sizzleスカウター

株式会社sizzle

営業DXツールを導入しているが活用できていない企業

84%

営業DXツールを導入している企業に調査した結果(50社)



営業マンがストレスなく、 使いたいと思える商談支援ツールを実現。

既存の営業DXツールへのストレス

- ・管理画面を見に行くのが面倒
- ・行動履歴が読み取りづらいUI
- ・とりあえず入力だけしている

sizzle SCOUTER

- ・管理画面を見に行く必要がない
- ・直感的に読み取れるUI



公式キャラクターしずるん

普段受け取っている問い合わせ転送メールを 商談に活用できるレポートに変換！

顧客情報だけが羅列された
問い合わせの転送メールを...



株式会社サンプルフロンティア
To sample@frontier.com, sample@sizzle.com

問い合わせ種別：ご相談

会社名：株式会社sizzleスカウター

お名前：山田 太郎

フリガナ：ヤマダ タロウ

役職：マネージャー

メールアドレス：yamada@sizzle.com

電話番号：03-1234-5678

ご相談内容：
サービスの導入を検討しております。現在
アパレルサイトを運営しております、そ
ちらでの活用イメージなどが分かれば幸い
です。またこちら、契約期間などはありま
すでしょうか？ご連絡お待ちしております



営業やマーケティングで使える
レポートに即時変換！



山田 太郎 様

日時 2022/02/16 11:09:54分
お客様 山田 太郎 様
お客様番号 03-1234-5678
メールアドレス yamada@sizzle.com

問い合わせ種別 ご相談
会社名 株式会社sizzleスカウター
役職 マネージャー

内容 サービスの導入を検討しております。現在アパレルサイトを運営しております、そちらでの活用イメージなどが分かれば幸いです。またこちら、契約期間などはありますでしょうか？ご連絡お待ちしております

見込み度

A 75.6%

性別

真面目さん

✓ 営業のヒント

このユーザーさんは数回問い合わせを行っています。レポートが、



クレメンタイン(仮)様のサイト閲覧

興味あるコンテンツランキング
閲覧時に以下コンテンツについて触れておられ、
より興味があるようです。

1. [Sizzleで構築したシステムからお問い合わせ | ペビオス株式会社](#)
2. [株式会社エヌエムの費用対効果の計算 | Sizzle | ペビオス株式会社](#)
3. [業務効率化 | Sizzle | ペビオス株式会社](#)

閲覧履歴

長い時間見ていたページ・何度も見ていたページ、
お問い合せの履歴などから興味のあるコンテンツは
閲覧履歴に追加しています。

- 2022年02月15日 12:02:29
1回目訪問
02分間 [Sizzleで構築したシステムからお問い合わせ | 株式会社 | ペビオス株式会社](#) を閲覧
- 2022年02月15日 14:07:17
2回目訪問
36秒間 [業務効率化 | Sizzle | ペビオス株式会社](#) を閲覧
- 2022年02月15日 14:07:17
02分間 [株式会社エヌエムの費用対効果の計算 | Sizzle | ペビオス株式会社](#) を閲覧

sizzleスカウターレポート紹介

sizzle SCOUTER

2023/02/16 12時54分のお客様レポート



山田 太郎 様

日時	2023/02/16 12時54分
お名前	山田 太郎 様
お電話番号	03-1234-5678
メールアドレス	yamada@sizzle.com
問い合わせ種別	ご相談
会社名	株式会社sizzleスカウター
役職	マネージャー
内容	サービスの導入を検討しております。在アパレルサイトを運営しております、そちらでの活用イメージなどが分かれば幸いです。またこちら、契約期間などはありますでしょうか？ご連絡お待ちしております

キャラクター表示

行動分析によって判定された顧客の性格を公式キャラクター"しずるん"が表現してくれます。

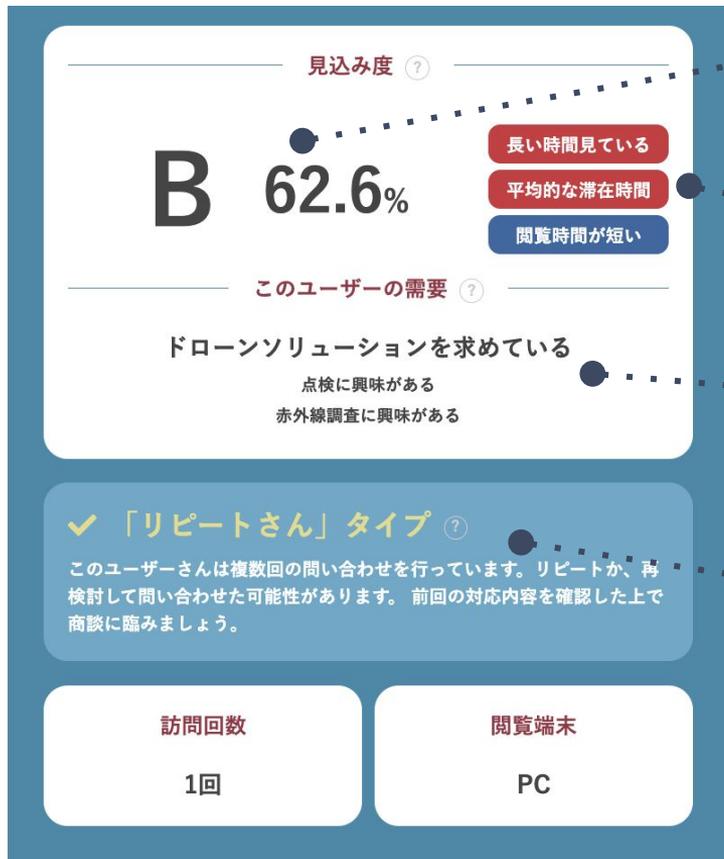
問い合わせ内容の表示

問い合わせフォームに入力された情報をレポート最上部に表示します。

ポジティブワードのマークアップ

備考欄に入力された文言から「依頼」「検討」などポジティブワードを認識してマークアップします。

sizzleスカウターレポート紹介



見込表示

ユーザーがどの程度の見込み度か、閲覧履歴を元に独自解析し、数値化します。

閲覧動向の特徴

ユーザーの閲覧動向の特徴を表示します。

ニーズ表示

閲覧ページを解析し、ユーザーのニーズを割り出し、表示します。

性格表示

閲覧動向を元に性格分析を行い、性格に合わせた商談のヒントとともに表示します。

sizzleスカウターレポート紹介

クレメンティン(仮)様のサイト閲覧

興味あるコンテンツランキング

商談時に以下のコンテンツについて触れてあげると、より商談がスムーズです。

- 1位 [kintoneでEC管理システム作ったら大好評!【動画】 | ペバコム株式会社](#)
- 2位 [中小企業にオススメの費用対効果が高いITツールはkintone一択 | ペバコム株式会社](#)
- 3位 [業務効率化\(豆知識\) | ペバコム株式会社](#)

閲覧履歴

長い時間見ているページ・何度も見ているページ、お問い合わせの手前で見ていたページの内容は商談時のトークに通しています。

- 2022年10月01日 12時23分
1回目訪問
- 02分間 [kintoneでEC管理システム作ったら大好評!【動画】 | ペバコム株式会社](#) を閲覧
- 2022年10月03日 10時17分
2回目訪問
- 36秒間 [業務効率化\(豆知識\) | ペバコム株式会社](#) を閲覧
- 02分間 [中小企業にオススメの費用対効果が高いITツールはkintone一択 | ペバコム株式会社](#) を閲覧

興味あるコンテンツランキング

お問い合わせが来たユーザーがどんなコンテンツに興味を持っていたかを一覧表示！
ユーザーが気になっているサービスや商品が可視化されます。

問い合わせ内容の表示

ユーザーがどのコンテンツをどれくらい読んできたかがすべて可視化されます。
閲覧履歴からユーザーが問い合わせた理由を把握することでスムーズな商談が可能になります。

sizzleスカウター管理画面紹介

顧客データ詳細

顧客データ詳細画面のスクリーンショット。入力欄には「お名前」、「メールアドレス」、「担当者」があり、状況は「未対応」「一応対応済み」「成約」「失注」を選択可能。成約日は「年/月/日」で入力でき、対応メモの欄も用意されている。右下には「入力情報の確認」ボタンがある。

顧客ステータス管理

受注・失注などステータス管理ができます。レポートが蓄積されることで、「成約しやすい問い合わせ」を判別できるようになります。
(2023年5月アップデート予定)

担当者一覧

担当者一覧画面のスクリーンショット。検索機能と「検索」ボタン、並び替え機能がある。検索結果は「担当者一覧」で表示され、トータル2件の結果が示されている。検索条件は「現在のページ 1 / 2ページ」である。

担当者	2023-05-30 18:20:13
バリアスワーク	2023-05-30 18:20:50

担当者管理

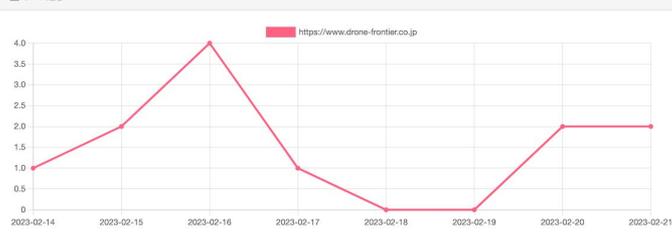
案件ごとに担当者登録が可能です。営業マン別の成約管理や、得意なユーザーの傾向などを炙り出すことができます。
(2023年5月アップデート予定)

sizzleスカウター管理画面紹介

サイト診断レポート

期間設定: 2023/02/14 ~ 2023/02/21 | この日付で出力する

CVの遷移



▲ 離脱対策が推奨されるランディングページ

これらのページはアクセスが一定数あるにも関わらずユーザーが離脱しているページです。ユーザーが離脱するということは「内容が思ったものではなかった」「ページの情報だけで満足したため他に遷移しなかった」と言えます。上記を予測したうえで、コンテンツのリライトや次のコンテンツへ遷移させるための施策を検討してください。

📄 csvダウンロード

タイトル	セッション開始数
ドローンで屋根点検は当たり前! メリットデメリットや導入の流れを解説 ドローン・フロンティア	46
12条点検はドローンで行うのが正解!ドローンによる外壁調査のメリット・デメリットを解説 ドローン・フロンティア	22
ドローンによる赤外線外壁調査 ドローン・フロンティア	5

▲ リライトが推奨されるランディングページ

これらのページはアクセスが一定数あるにも関わらずcvを一度も生んでいないページです。アクセス数があるということは、改善をすることでcvを生むポテンシャルがあるため優先的に対策すべきページです。ユーザーの検索意図を予測したうえで、コンテンツのリライトや次のコンテンツへ遷移させるための施策を検討してください。

📄 csvダウンロード

タイトル	セッション開始数
【2023年1月更新】レベル4実現に向けたドローンの国家資格化最新情報 ドローン・フロンティア	90
東京でドローン空撮をする際の許可、飛ばせる場所、業者の選び方を紹介 ドローン・フロンティア	65
12条点検(定期報告制度)とは?建物全体を調査する必要がある? ドローン・フロンティア	56

✓ CV獲得ランディングページ

これらのランディングページはcvを生んでいる。 「ランディングしたユーザーの意図」と「コンテンツの内容」が一致していると考えられますので、他のコンテンツを作る際の参考にしましょう。
※広告経由等、同じページで異なるパラメーターが付与されている場合は違うページとしてカウントされます。

📄 csvダウンロード

タイトル	cv率
オンライン無料相談・問合せ ドローン・フロンティア	36.8%
赤外線による外壁調査のメリットとデメリットを解説 ドローン・フロンティア	2.3%
ドローン・フロンティア ドローンの総合ソリューション	1.8%
ドローンによる赤外線外壁調査 ドローン・フロンティア	1%

サイト診断レポート

サイトコンテンツ改善に活用できる機能です。

- ・離脱対策が推奨されるランディングページ
- ・リライトが推奨されるランディングページ
- ・CV獲得ランディングページ

が一覧で表示されるため、改善すべきページが一見して分かります。

また、レポートの受注ステータスを更新することで、受注に至ったランディングページ一覧も取得することが可能です。

sizzleスカウター管理画面紹介

離脱メールアドレスリスト

問い合わせフォームを入力したもののCVに落ちなかったユーザーの一覧です。別経路、別タイミングでCVをしているユーザーの可能性もありますのでご注意ください。この機能はフォームのメールアドレス連携をしている場合のみ有効です。詳しくは利用ドメイン一覧のタグ「設定レポート」・「タグ設定」・「フォームの連携」をご覧ください。

並び替え

▼ レポート一覧

トータル: 26件

前のページ 1 2 次のページ

日付	状況	顧客	担当	見込み	レポートURL	編集	削除
2023-02-02 11:52:27		田中 博太 sales@aipo.com		C (42.7%)	レポートを見る		
2023-02-20 13:11:16		北川 巧 form@include.bz		C (42.7%)	レポートを見る		
2023-02-20 12:34:57		北川 巧 form@include.bz		C (42.7%)	レポートを見る		
2023-02-20 11:43:24		北川 巧 form@include.bz		C (42.7%)	レポートを見る		
2023-02-16 11:17:05		井村 厚美 i.may.may.i@i.softbank.jp		E (0.0%)	レポートを見る		
2023-02-10 21:35:27		相良 中か sagako@hotmail.com		C (57.6%)	レポートを見る		
2023-02-04 13:09:37		田中 彩延 nitnka@gmail.com		C (53.1%)	レポートを見る <small>1件同じ会社に見込みがありました</small>		
2023-02-03 00:13:31		佐藤 優子 yukowakei@gmail.com		E (0.0%)	レポートを見る		

離脱メールアドレスリスト

問い合わせフォームを途中まで入力して離脱したユーザー情報を取得することができます。
メールアドレス・電話番号など入力した情報が一覧で表示されるため、見込リストとしてDMを送ったり、テレアポに利用可能です。

sizzleスカウターの活用方法

コンサル業の例

レポート活用で

商談成約率が **8%UP**



株式会社ドローン・フロンティア
代表取締役 府川雅彦 様

どのページからサイトに入ってきたのか、どの事例を見ているのかを見てから商談に臨むよう社内で統一しています。顧客ニーズの深掘りがしやすくなると社内でも評判ですね。

閲覧している事例を元に、
商談冒頭でのヒアリングに活かしている

学習塾の例

レポート活用で

アポ獲得率が **11.5%UP**



大学受験塾エディットスタディ
株式会社highblow
代表取締役 小路永啓多 様

資料請求の顧客への電話によるアプローチにsizzleスカウターを活用しています。何に興味を持っていただいているのかが一目でわかるのがいいですね。見込み度別にソートできる機能も重宝しています。

管理画面のレポートソート機能を使って、
見込みレベル・マークアップ別にソートし
効率のいいテレアポに繋げている

料金プラン

ライトプラン Sizzleスカウターライト	おすすめ スタンダードプラン Sizzleスカウター
✓ 7日間無料トライアル	✓ 7日間無料トライアル
✓ レポート数：上限10件	✓ レポート数：無制限
✓ cv設定箇所：無制限	✓ cv設定箇所：無制限
✓ 成約管理：×	✓ 成約管理：○
✓ サイト解析：×	✓ サイト解析：○
月額利用料 10,000円 (税込) 11,000円	月額利用料 29,800円 (税込) 32,780円
ドメインの追加 複数サイトをご利用いただく場合の 2サイト目以降のプランです 月額利用料 5,000円 (税込) 5,500円	ドメインの追加 複数サイトをご利用いただく場合の 2サイト目以降のプランです 月額利用料 20,000円 (税込) 22,000円

100社限定キャンペーン

今なら設定サポート費用 ~~通常5万円~~ **無料**

ヒアリング(30分)

タグ設置

管理画面でのURL登録

マークアップ設定

最短1日で運用開始可能です！

商談にもっとワクワクを。

営業マンのモチベーションが上がる唯一無二の
ツール『sizzleスカウター』を是非導入ください！

