



# Revoria Cloud Marketingのご紹介

AIの手カラで、**自信を持って進めるマーケティング**へ

富士フイルムビジネスイノベーション株式会社

**FUJIFILM**  
Value from Innovation

# データを一元化し、AIが“次の一手”を示す。 だから、少人数でも迷わず成果を最大化。

Web集客で新規顧客を増やしたいマーケターのためのAIツール。



- ✔ 広告とWebサイトのデータをワンストップで一元管理
- ✔ AIによる分析で、広告もWebサイトも迷いゼロ
- ✔ シンプルで直観的なUI、さらに手厚いサポートで安心



## よくある課題

Web集客で成果を出すために、サイトリニューアルもSEOもコンテンツマーケティングも広告もやったけどいまいち成果が出ない…。下記のような課題はないでしょうか。



**時間も人手も足りず、  
分析・改善に手が回らない**

- 少人数で広告もサイトも抱え、  
タスク山積み
- データが複数ツールに分散し効  
率低下
- 毎週のKPIレポートが手作業



**とるべきアクションに迷い、  
打ち出す施策にも自信がない**

- GA4を眺めてフリーズ、次を取るべ  
きアクションに迷う
- 打ち手に根拠や自信がなく、上司の  
納得が得られない
- 改善サイクルが定着しない、PDCA  
がDで終わりがち



**専門知識やスキル不足により、  
ツール活用のハードルが高い**

- 専任不在で初期設定から挫折する
- 運用が複雑だと自社で活用しきれ  
る不安
- 頼れる相談相手が社内外にいない

# Revoria Cloud Marketingで実現できること

各種データを一元化してレポートを自動作成することで、分析工数を削減。さらにWebの課題発見や、Web広告予算の最適化をAIが支援することで、Web集客の最適化を実現します。



**広告もWebサイトも  
データを一元化  
ワンストップで工数削減**

- ワンストップで複数業務をカバー
- 複数チャネルのデータを一元化して効率化
- 集計が面倒なレポートも自動作成



**独自AIが次の一手を提案  
次にやるべき施策が  
すぐわかる**

- 非専門家でも分かる改善提案
- 施策の効果や理由を可視化
- 現状把握～効果検証まで目的達成まで道筋をサポート



**シンプルで直観的なUI  
さらに手厚いサポートで  
安心**

- ノーコード導入&導入支援ですぐ使える
- シンプルで直感的なUI設計
- カスタマーサクセスチームが利用をサポート

# Web集客の目標と起きている問題

## — Web集客の目標 —

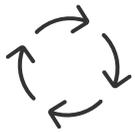


問い合わせを増やしたい



ECサイトの売上を向上させたい

## — 起きている問題 —



デジタルマーケティングが難しそう



HPリニューアルに伴う効果測定に悩んでいる



Web広告の効果が不明



外注すると高い



GA4を使いこなせない

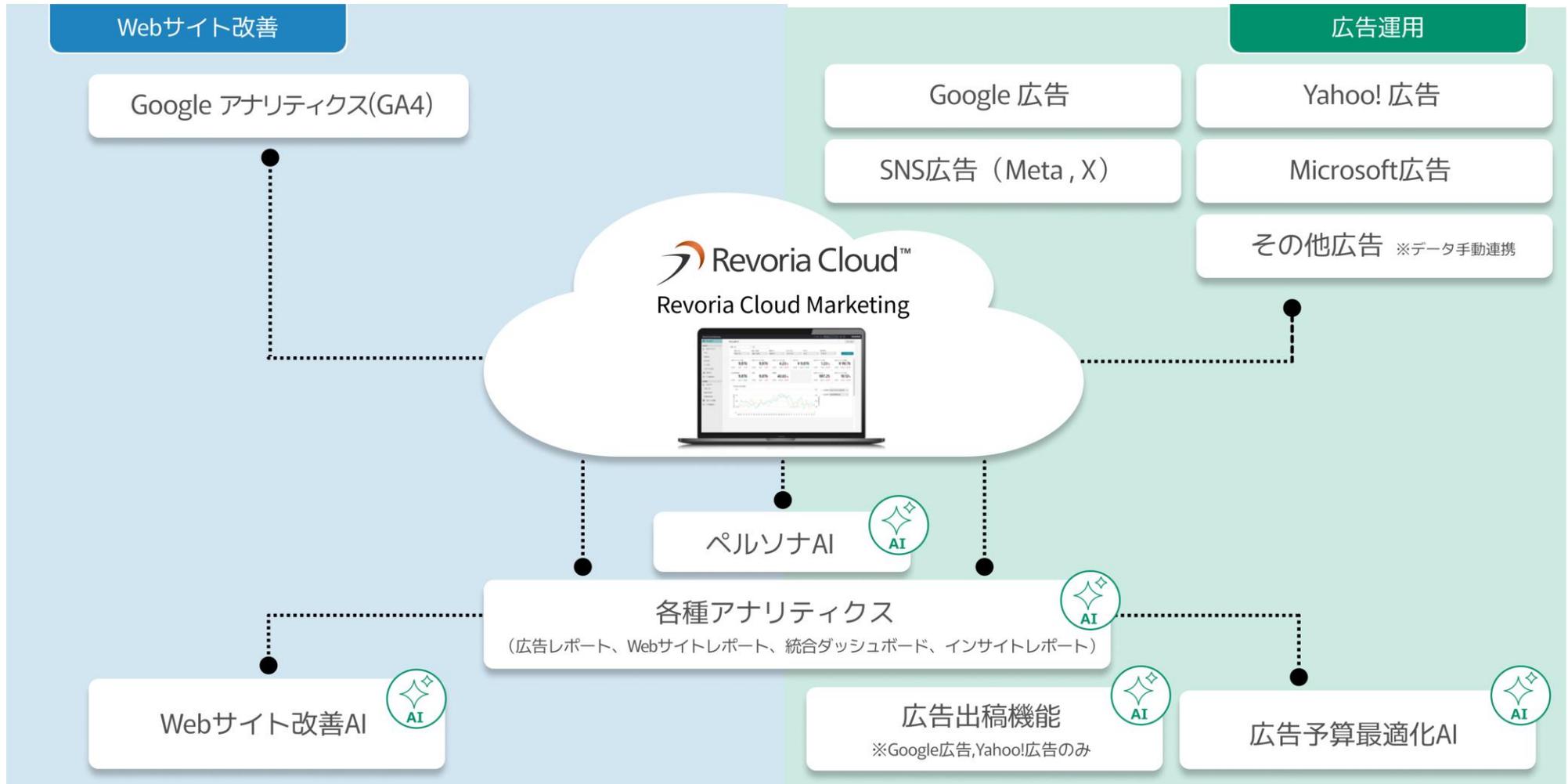


分析出来る人が少ない



 Revoria Cloud™ Marketing で解決

# Revoria Cloud Marketing





## ユースケース

# マーケティング施策のPDCAサイクルを支援

Web広告や紙の販促効果を可視化し、Webサイト改善から予算最適化までの支援を行い、  
マーケティング施策のPDCAサイクルを支援



# 「誰に・何を・どう届けるか」を支援するペルソナAI

## 1 プロモーション対象の商品情報から商品コンセプト生成

商品コンセプト生成

コンセプト情報

商品名・ブランド名 hotelden (ホテル宿泊サービス)

商品情報

画像 アップロード cecc1dfe893f4012...

PDF アップロード 047fc6bc30544a2...

主な製品特徴

伝統的な日本建築と現代的な洗練されたデザインが融合した静謐な空間を特徴としています。自然素材や石庭の造形美、間接照明の温かみ、そして静けさを感じる仕入が弊社を貫きます。全客室には温泉や露天風呂が完備されており、四季を感じる庭園の眺望とともに癒しを提供します。また、境内には地元産の食材を贅沢に選りすぐった懐石料理リストラム、和のエクセスを取り入れたスバ、書や茶道の体験コーナーなど日本文化を体感できる設備やアクティビティを用意しています。

## 2 AIがレコメンドした広告訴求軸を選択

### 広告訴求軸の選択

ユーザー課題	商品訴求軸
<input checked="" type="radio"/> 記念日や特別な瞬間を、あきたりではない本当に意味のある形で演出し、深い思い出として残したい	伝統的な日本建築と現代洗練デザインの融合空間で、人生の節目を格調高く演出。石庭の造形美と静寂に包まれた唯一無二の環境が、かけがえのない記念の時間を永遠の思い出に昇華
<input type="radio"/> 画一的なホスピタリティではなく、個人の嗜好や状況に合わせたパーソナライズされたサービスを求める	専属コンシェルジュによる完全オーダーメイドサービス。客室ごとに異なる和の装束とプライベート空間重視の設計で、一人ひとりの価値観と嗜好に寄り添う究極のパーソナライゼーション

## 3 「日本の人口分布データ」をベースにAIでバーチャル市場調査

### バーチャル市場調査

日本人口分布データ

セグメント情報のレコメンド理由

このホテルの最適なターゲットは、キャリアの頂点を迎え経済的余裕がある35歳以上の富裕層です。彼らは日常の激務やストレスから解放され、本物の価値ある体験を求めています。特に45歳以上のシニア層は、物質的満足より精神的充実を重視し、日本文化への造詣も深いため、伝統と現代の融合というコンセプトに強く共感します。子供の有無に関わらず、夫婦やパートナーとの特別な時間、または一人での内省的な潜在を通じて人生を豊かにしたいという欲求が強く、一泊5万円以上の価格帯にも価値を見出せる層です。

バーチャルリサーチ

# ペルソナAIイメージ

Revoria Cloud Marketing

MDXPF\_Maintenance

FUJIFILM

ダッシュボード

Beta機能

ペルソナAI

Webサイト

Webサイトレポート

サマリー

訪問分析

流入分析

ページ分析

コンバージョン分析

Webサイト改善AI

データ連携設定

広告運用

広告レポート

プロモーション

Web広告分析

その他広告分析

プロモーション管理

キャンペーン管理

予算配分AI

データ連携設定

ペルソナAI / グループ詳細

現状改善を求める生活効率化志向層

ペルソナグループ詳細 検索意図レポート

戻る グループの新規作成

## 現状改善を求める生活効率化志向層

日常の課題に直面した際に「より良い解決策があるはず」という探求心から検索行動を開始し、効率化と品質向上を両立させたい

### 商品コンセプト

### グループサマリー



どのようなシーンで商品を知り、魅力を感じると考えますか？

ユーザーは日常生活で具体的な課題や不便さに直面した瞬間、または生活の変化点において商品への関心が生まれる。特に既存の解決策に限界を感じた時、時間効率や品質向上への欲求が高まった時、ライフステージの変化に伴う新たなニーズが発生した時に、「もっと良い方法があるはず」という探求心が検索行動の起点となる。

魅力を感じた理由は何ですか？

「現状を変えたい」「今より良くしたい」という向上心と、時間的制約やストレス状況下での切実な問題解決ニーズが共通の動機となっている。効率化、快適性向上、品質向上といった具体的な改善目標が明確になった段階で、その解決手段を模索する検索行動が始まる傾向が見られる。

購入にあたっての懸念点とその改善要望はありますか？

購入前に「本当に自分の課題を解決できるか」「既存の方法と比べて効果的か」「投資に見合う価値があるか」といった不安を抱えている。特に健康や美容関連では安全性や効果の持続性、忙しい日常では手軽さや継続可能性についての情報を求める傾向がある。

人格 協力的でアーティストやスタッフとの信頼関係を重視し、適度な人間関係を保つ。ストレスを感じやすく、サポート体制のある環境を好む。自由度を重視し、創造性を活かした作品づくりに取り組む。

私生活の悩み 音楽業界の不安定さと将来への不安を感じている。夫との時間を大切にしたいが、制作スケジュールにより予定が不規則になりがち。ストレスを感じやすく、プレッシャーの多い業界での心身の健康管理に不安がある。

私生活のニーズ ストレス管理と心身の健康維持のための専門的なケアが必要。夫婦関係を良好に保つためのコミュニケーション改善方法を学びたい。不規則なスケジュールに対応できる生活環境の整備が欲しい。

仕事の悩み 音楽業界のデジタル化により収益構造が変化し、従来のビジネスモデルが通用しなくなっている。新しいアーティストの発掘と育成に時間がかかる。ストリーミングサービスの普及により、楽曲の差別化が困難になっている。

# ペルソナAIイメージ

Revoria Cloud Marketing DEMO FUJIFILM

**Google広告出稿**

- 広告グループ
- キーワード
- 広告クリエイティブ(1)
- 広告表示オプション

**最終ページURL \***  
https://fedge-hotel-demo.com

**パス**

テキスト

テキスト

**タイトル \***

夫婦の特別な時間を	18/30
10周年記念特別プラン	20/30
森の温泉で心の癒し	18/30

広告タイトル追加

**説明文 \***

疲れた心と体を森の温泉が癒す。夫婦の絆を深める伝統の和室でゆったり過ごす	72/90
10周年の特別価格は今だけ。夫婦関係を見つめ直す森の温泉リトリート体験を今すぐ	76/90

説明文追加

✦ 検索意図「比較検討 | 夫婦でリラックスできる高級温泉宿を比較したい」に基づく提案

**タイトル**

夫婦の特別な時間を 10周年記念特別プラン 森の温泉で心の癒し 伝統おもてなしの宿 今だけ限定温泉宿

**説明文**

疲れた心と体を森の温泉が癒す。夫婦の絆を深める伝統の和室でゆったり過ごす 記念キャンペーン中の今がチャンス。3万円台で叶う本格温泉体験で人生の節目を祝う

日本庭園を望む静寂の空間で五感をリセット。多忙な日常から解放される特別な時間 現代の快適さと日本の心が融合した極上の宿。専門職の疲れを癒す至高のおもてなし

10周年の特別価格は今だけ。夫婦関係を見つめ直す森の温泉リトリート体験を今すぐ

**プレビュー**

スポンサー

fedge-hotel-demo.com

夫婦の特別な時間を - 10周年記念特別プラン - 森の温泉で心の癒し

疲れた心と体を森の温泉が癒す。夫婦の絆を深める伝統の和室でゆったり過ごす 10周年の特別価格は今だけ。夫婦関係を見つめ直す森の温泉リトリート体験を今すぐ

## ペルソナに基づいてレコメンドされた広告コピーを使ってDMをパーソナライズ

料金別納郵便 1350061

SAMPLE

東京都江東区豊洲口-口-口  
富士 みどり 様

おかげさまで10周年  
10周年記念キャンペーンのご案内

10th Anniversary Campaign

ビジネス会員様限定  
特別プランのご案内

F Edge Resort Hotel 0120-000-0000

〒100-0000 東京都千代田区千代田1-1-1  
https://www.fedge.sample/sample/

※お電話で予約の際は「おかげさまで10周年記念」とお伝えください(000-39-00)

こちらから帰ってくるにはお戻りください。  
戻れている場合は十分に読んでから返信してください。

料金別納郵便 1070052

SAMPLE

東京都港区赤坂口-口-口  
富士 太郎 様

おかげさまで10周年  
10周年記念キャンペーンのご案内

10th Anniversary Campaign

ラグジュアリー会員様限定  
特別プランのご案内

F Edge Resort Hotel 0120-000-0000

〒100-0000 東京都千代田区千代田1-1-1  
https://www.fedge.sample/sample/

※お電話で予約の際は「おかげさまで10周年記念」とお伝えください(000-39-00)

こちらから帰ってくるにはお戻りください。  
戻れている場合は十分に読んでから返信してください。

料金別納郵便 2208668

SAMPLE

神奈川県横浜市西区みなとみらい口-口-口  
富士 花子 様

おかげさまで10周年  
10周年記念キャンペーンのご案内

10th Anniversary Campaign

バス・電車旅会員様限定  
特別プランのご案内

F Edge Resort Hotel 0120-000-0000

〒100-0000 東京都千代田区千代田1-1-1  
https://www.fedge.sample/sample/

※お電話で予約の際は「おかげさまで10周年記念」とお伝えください(000-39-00)

こちらから帰ってくるにはお戻りください。  
戻れている場合は十分に読んでから返信してください。

料金別納郵便 2430494

SAMPLE

神奈川県海老名市本郷口-口-口  
富士 次郎 様

おかげさまで10周年  
10周年記念キャンペーンのご案内

10th Anniversary Campaign

ファミリー会員様限定  
特別プランのご案内

F Edge Resort Hotel 0120-000-0000

〒100-0000 東京都千代田区千代田1-1-1  
https://www.fedge.sample/sample/

※お電話で予約の際は「おかげさまで10周年記念」とお伝えください(000-39-00)

こちらから帰ってくるにはお戻りください。  
戻れている場合は十分に読んでから返信してください。

裏面

季節の味覚フェア 第1弾

10周年記念プレゼント

★期間限定 (毎日10時から18時)

★お食事券 30分無料

★フレッシュジュース 30分無料

★お土産の詰め合わせ プレゼント

ラグジュアリー会員様限定プラン

一週アタリのお食事券(4枚)に特別価格でご提供いたします。  
特別なお食事券もご用意しております。

人数	お食事券	お食事券	お食事券	お食事券
2名	23,200円	27,600円	30,200円	34,200円
3名	27,100円	31,400円	34,200円	38,200円
4名	31,000円	34,900円	38,100円	42,000円

お申込はご予約から行います。  
会員特典の裏に丁型のキャンペーンコードを入力ください。

キャンペーンコード: L1111

会員様専用  
予約サイト

効果測定用の  
二次元バー  
コード

# 二次元バーコード

Revoria Cloud Marketing

広告出稿demo

広告グループ

キーワード

広告クリエイティブ(1)

広告表示オプション

二次元バーコード一覧

二次元バーコード作成

二次元バーコードタイトル

★20251201\_demo

二次元バーコード詳細

二次元バーコードタイトル ★20251201\_demo

URL https://hotel-demo.studio.site/

UTMパラメータ

utm_source	directmail
utm_medium	offline_dm
utm_campaign	202601_10th_anniversary
utm_content	seg1
utm_term	

生成URL https://hotel-demo.studio.site?utm\_source=directmail&utm\_medium=offline\_dm&utm\_campaign=202601\_10th\_anniversary&utm\_content=seg1

サイズ 150

背景色 #ffffff

前景色 #000000

メモ



※画像は作成イメージですので、設定したサイズとは異なります。

ダウンロード 閉じる

作成者

1 2 3 4 5

閉じる

# インサイトレポート

Revoria Cloud Marketing
GC事本 DX事業部(デモ)
⚙️ ?
FUJIFILM

ダッシュボード

Webサイト

Webサイトレポート

サマリー

訪問分析

流入分析

ページ分析

コンバージョン分析

Webサイト改善AI

データ連携設定

広告運用

広告レポート

プロモーション

Web広告分析

その他広告分析

プロモーション管理

キャンペーン管理

予算配分AI

データ連携設定

Webサイト / Webサイトレポート / 流入分析

対象サイト  
ホテル予約サイト

コンバージョン  
予約完了

年月  
2025年11月

デバイス  
すべて

流入分析

参照元 / メディア	キャンペーン	ユーザー数	ユーザー数比率	訪問回数(回)	訪問回数比率	PV数(回)	PV数比率	直帰
		954,719	100.00%	1,422,147	100.00%	3,257,469	100.00%	
google / organic	(organic)	338,096	35.41%	526,210	37.00%	1,209,043	37.12%	
(not set)	(not set)	245,029	25.67%	19,607	22.47%	534,022	16.39%	
bing / organic	(organic)	73,989	18.22%	282,839	19.89%	826,592	25.38%	
yahoo / organic	(organic)	89,011	9.32%	119,866	8.43%	280,427	8.61%	
apps.docuSign.com / referral	(referral)	6,923	0.73%	11,040	0.78%	16,849	0.52%	
dmc / email	ots	6,233	0.65%	10,599	0.75%	29,692	0.91%	
yahoo / cpc	photo_ads	6,207	0.65%	7,040	0.50%	7,957	0.24%	
yahoo / cpc	oshimoji_ads	6,162	0.65%	7,103	0.50%	9,381	0.29%	
fujifilm0.sharepoint.com / ...	(referral)	5,943	0.62%	17,232	1.21%	51,513	1.58%	
google / cpc	photo_ads	4,924	0.52%	5,941	0.42%	6,728	0.21%	

チャンネル×ランディングページ

チャンネルフィルター

ランディングページフィルター

チャンネル	ランディングページ	ユーザー数	訪問回数(回)	PV数(回)	平均滞在時間
		1,831	2,301	2,868	
Organic Search	www.doujinshi-print.com/dou-revo	172	221	325	
Organic Social	do-revo.srm.imageworks.jp/do-revo/bakitto-campaign/top	140	207	271	
Organic Social	www.doujinshi-print.com/all-color	128	136	194	
Referral	www.doujinshi-print.com/dou-revo	116	143	168	

インサイトレポート: 流入分析

生成する 56/1000回実行済み

結果

フィルター条件

流入分析

事実

ユーザー数上位チャネルでは、**Web広告が312ユーザー**を獲得し、サイト全体のアクセス数に大きく貢献しました。一方で、**紙DM経由では176ユーザー**となり、Web広告には及ばないものの、**平均滞在時間が長く**、他チャネルと比較して深い閲覧が見られました。

考察

**Web広告**は多くのアクセスを集める点で有効性が高いですが、**表示時間が短く離脱率が高い**点が課題です。一方、**紙DM**はアクセス数を少なくないものの、**滞在時間が他チャネルと比べて長く**、深い関心を引きつけている可能性が考えられます。今後は、**Web広告のコンバージョン率の向上施策と、紙DMのアクセス数増加施策**の両方を計画することで、**総合的なパフォーマンスの改善**を目指す必要があります。

チャンネル×ランディングページ

事実

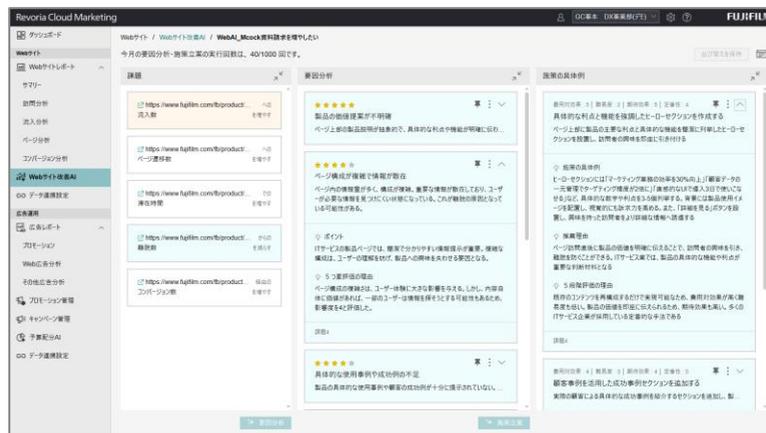
ユーザー数上位データでは、Organic Searchの「www.doujinshi-print.com/dou-revo」が**172ユーザー**で最多、次にOrganic Socialの「do-revo.srm.imageworks.jp/do-revo/bakitto-campaign/top」が**140ユーザー**となっています。CVR上位データでも同様の傾向で、上位ページは全て**0.00%**のコンバージョン率です。滞在時間では「www.doujinshi-print.com/dou-revo/bakitto-campaign/top」のReferral流入が**2分27秒**と最も長くなっています。

考察

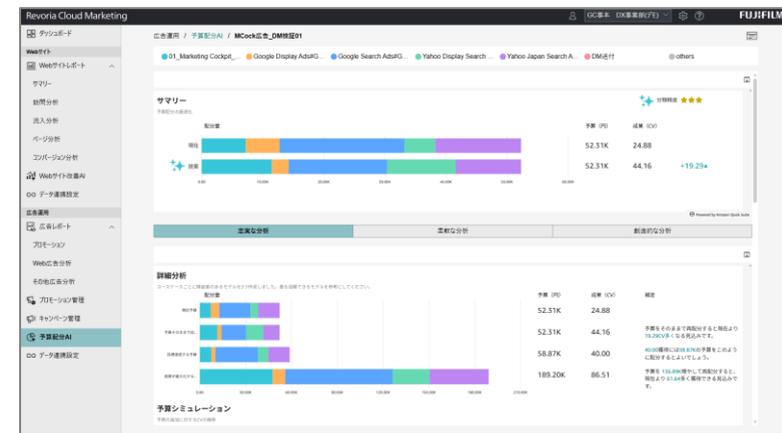
メインランディングページである「dou-revo」がOrganic SearchとReferralで高いトラフィックを獲得しているにもかかわらず、**コンバージョンに全く結びついていない**ことが最大の課題です。特にOrganic Searchからの「dou-

# キャンペーン結果から「次にどう改善するか」を提案するAI

## キャンペーン結果のデータを分析し、AIが『次はどう改善すべきか』を具体的に提案



1 Webサイトの改善



2 広告予算の最適化

# Webサイト改善AI

Revoria Cloud Marketing

F Edge Hotels様

FUJIFILM

Webサイト / Webサイト改善AI / 2026年1月~3月 ホテル予約サイト

分析期間の月CV平均は **55.54** でした。今月の要因分析・施策立案の実行回数は、69/1000 回です。

並び替えを保存

### 課題

- ★★★★★ <https://hotel-demo.studio.site/reser...> からの離脱数 +15.5% コンバージョンが増加する可能性がある
- ★★★★★ <https://hotel-demo.studio.site/> への遷移数 +1.5% コンバージョンが増加する可能性がある
- ★★★★★ <https://hotel-demo.studio.site/> からの離脱数 +1.0% コンバージョンが増加する可能性がある
- ★★★★★ <https://hotel-demo.studio.site/> からの離脱数 +0.5% コンバージョンが増加する可能性がある
- ★★★★★ other web site から <https://hotel-demo.studio.site/> への遷移数 +0.5% コンバージョンが増加する可能性がある

### 要因分析

- ★★★★★ 予約ボタンをクリックせずに離脱するユーザーが多い  
予約画面で料金やキャンセルポリシーの記載が不十分で分かりづらく、ユー...
- ★★★★★ 他のウェブサイトからの誘導が不十分である  
他のウェブサイトから対象ページへの誘導が効果的に行われていない可能性...
- ★★★★★ 対象ページの価値訴求が不足している  
サービスの価値や特徴が他のウェブサイトで十分に伝わっていない可能性が...
- ★★★★★ ターゲットユーザーへのアプローチが不適切である  
サービスの主要なターゲットユーザーに対して、適切なチャネルやコンテンツでア...
- ★★★★★ ウェブサイト間の導線設計が最適化されていない  
各ウェブサイト間の導線が効果的に設計されていない可能性がある。ユーザ...

### 施策の具体例

費用対効果: 5 | 難易度: 2 | 期待効果: 4 | 定義性: 5

#### 予約画面の情報を明確化する

料金やキャンセルポリシーを、ユーザーがすぐに理解できるよう目立つ形で簡潔に表示する。「今予約してもキャンセル料は発生しません」といった安心感を与えるメッセージを追加する。レビューや評価を同時に表示し、ユーザーの信頼感や安心感を促進する。

#### 施策の具体例

予約画面において、合計金額を一目で確認できる「料金概要」セクションを設ける。最終確認画面にキャンセルポリシーの要点を箇条書きで簡潔に記載し、追加料金がある場合は明示する。安心感を促進するため、「キャンセル無料」や「24時間カスタマーサポート」などのメッセージを明確に表示する。実際に利用したお客様のレビューや星評価を予約画面の下部に掲載し、信頼性を高める。スマートフォンに最適化されたデザインを採用し、各情報が見やすく簡潔に配置されるよう改善する。

#### 推薦理由

料金やキャンセルポリシーが分かりやすくなることで、ユーザーが必要な情報をスムーズに把握でき、不安や疑念が軽減され予約率の向上が期待できます。また、レビューページとの連動により、より信頼感が高まりコンバージョンの増加につながる可能性があります。

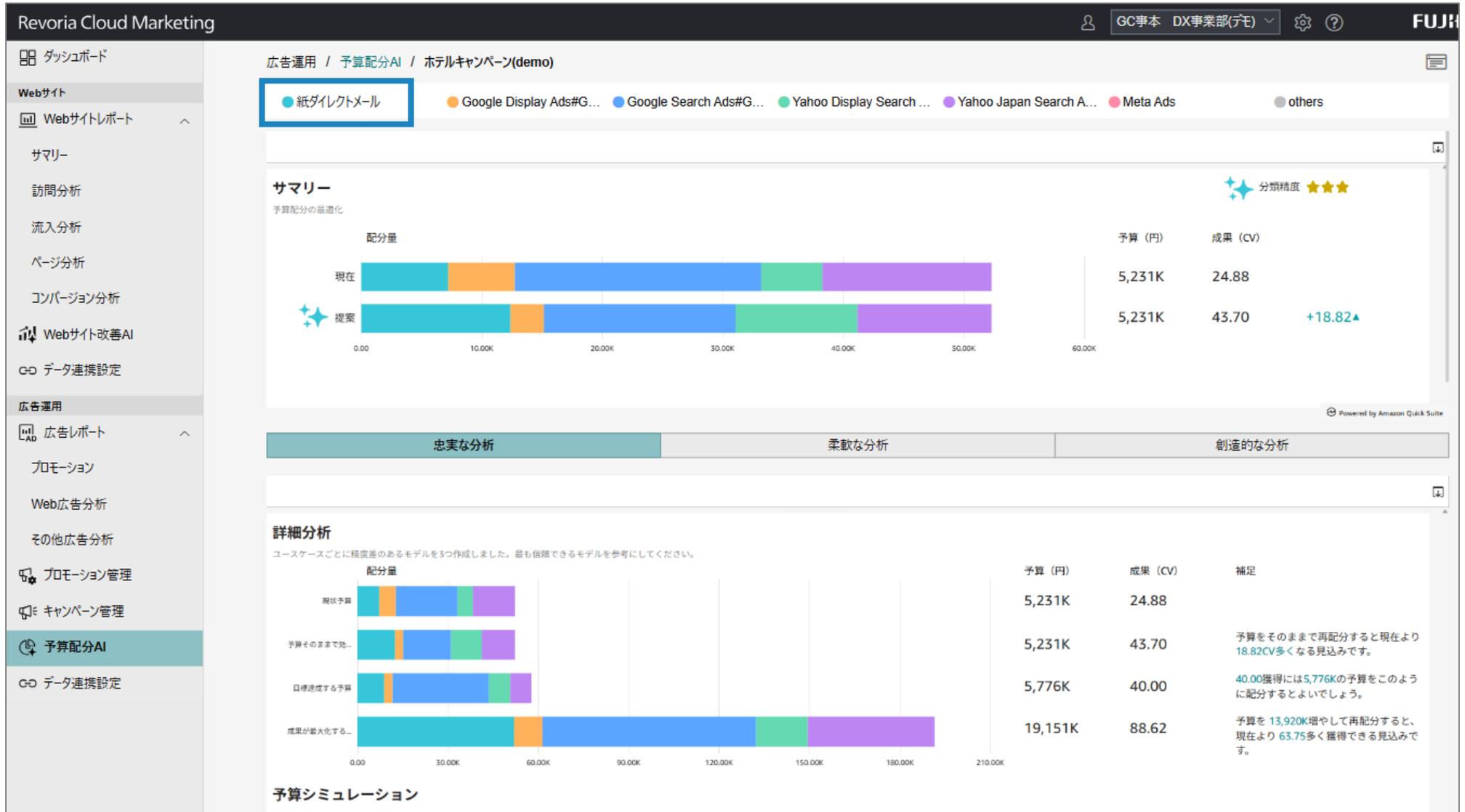
#### 5段階評価の理由

料金やポリシーの明確化は、比較的短期間で実行可能な施策です。また、レビューの表示やメッセージの追加により、コストを抑えつつユーザーに安心感を与えられるため、効果が期待できます。

課題2

要因分析 施策立案

# 広告予算最適化AI





## 機能一覽

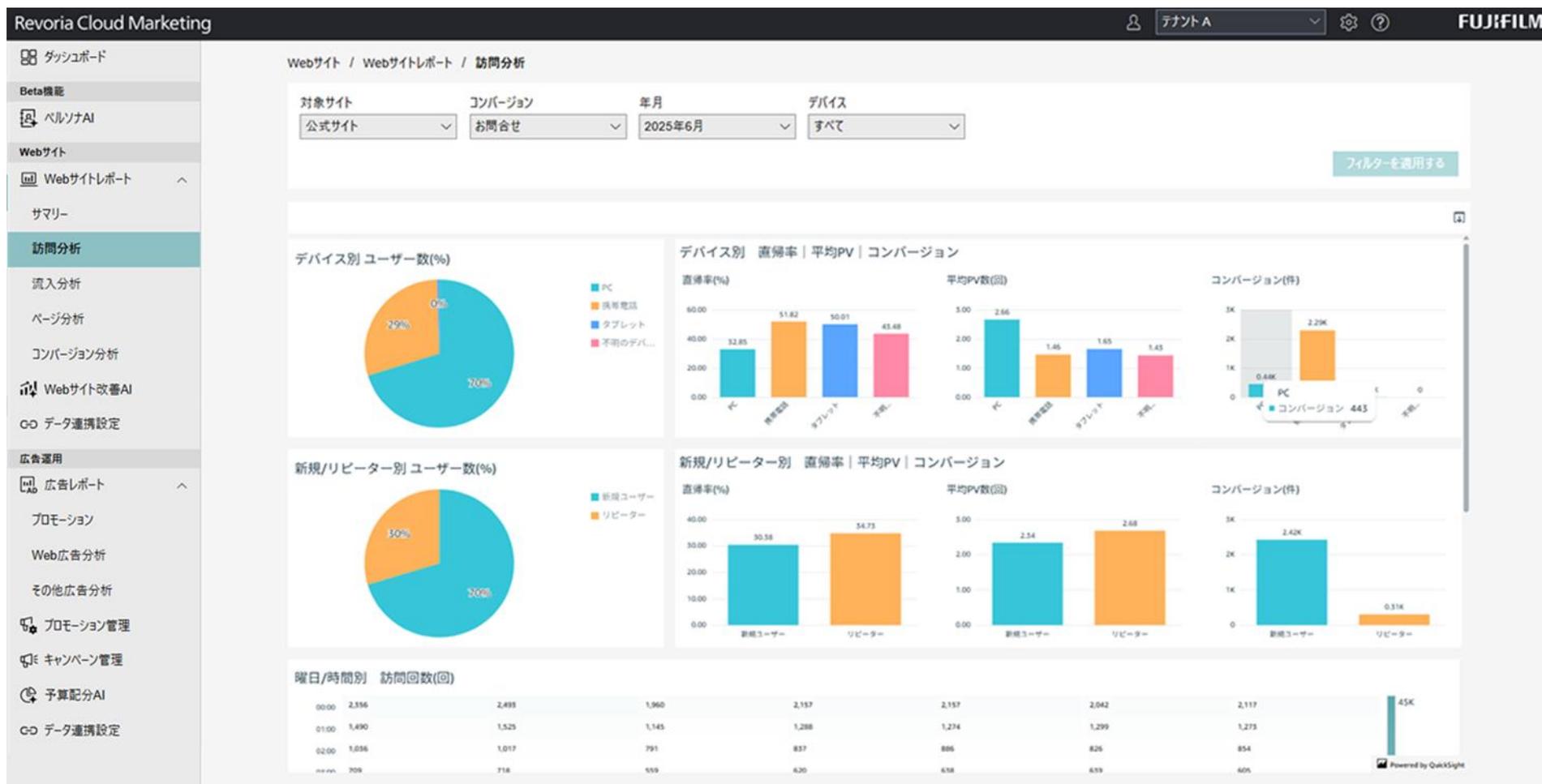
## ☑ ターゲットペルソナを自動生成

商品資料やWebサイトの情報をもとに、仮想アンケート調査によって商品と最も相性の良いペルソナを自動生成します。

## ☑ 広告プランニングをサポート

生成したペルソナ情報をもとにターゲット顧客に刺さる広告コピーやキーワードを生成します。

# 機能 | アナリティクス : Webサイトレポート



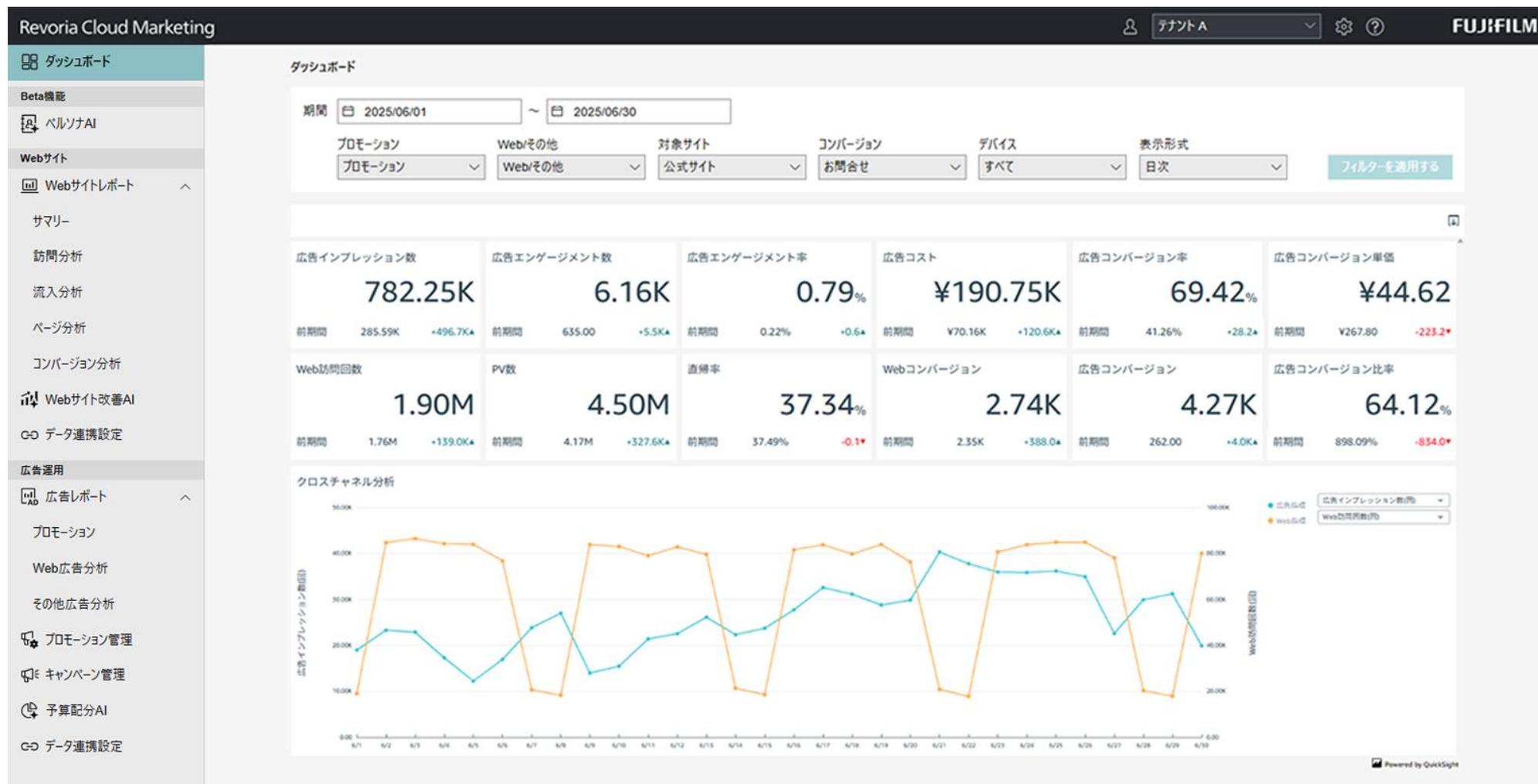
## ☑時間がなくてもすぐに始められる

Googleアナリティクスのアクセス権限とコンバージョン設定があれば、学習や初期設定のコストを最小限に抑えてすぐに分析を開始できます。

## ☑専門の人材がいなくても様々な視点で分析できる

訪問分析や流入分析、ページ分析、コンバージョン分析といったレポートが用意されているため、さまざまな視点でWebサイトを分析できます。

# 機能 | アナリティクス：統合ダッシュボード



## ☑重要な指標を見逃さない

複数の広告媒体や、Webサイトの重要な指標の最新情報やデータを集約し、横断したレポートを作成できます。最新の情報をカード形式でまとめることで、素早くチェックできます。

## ☑バラバラなデータを繋ぎ、全体像を可視化

Webマーケティングにおけるさまざまなデータを素早く分かりやすくビジュアル化。アナログ広告や認知広告の成果とWebサイトのデータを時系列で確認できることで費用対効果の把握に貢献できます。

# 機能 | アナリティクス：インサイトレポート

The screenshot displays the Revoria Cloud Marketing interface. On the left is a navigation menu with categories like 'ダッシュボード', 'Webサイト', and '広告運用'. The main area is divided into three panels:

- ダッシュボード (Dashboard):** Shows key metrics for the current period (12/12) and the previous period (11/12).
  - 広告インプレッション数: 2.21M (前: 2.56M, -352K)
  - 広告エンゲージメント: 6. (前: 3.34)
  - Web訪問回数: 1.67K (前: 1.56K, +116.0)
  - PV数: 2. (前: 1.96)A 'クロスチャネル分析' (Cross-channel analysis) line chart shows advertising impressions over time (12/12 to 1/21).
- インサイトレポート (Insights Report):** A detailed report for the current period (12/12) with a '生成する' (Generate) button. It includes:
  - 結果 (Results):** Filter conditions and main advertising KPIs.
  - 事実 (Facts):** Advertising impressions are the same as the previous period, and costs are zero. Engagement and conversion rates are also the same as the previous period.
  - 考察 (Insights):** Advertising placements are not fully implemented, making it difficult to measure ROI.
  - Webサイト主要KPI (Main Website KPI):** Web visits increased significantly from the previous period, and PVs also increased. Conversion rate is 80.95%.
  - 考察 (Insights):** Traffic is being acquired from non-advertising sources, indicating brand awareness.
  - クロスチャネル分析 (Cross-channel analysis):** On 10/1, advertising impressions were zero, but web visits were recorded. This suggests organic search or direct traffic.
- 履歴 (History):** A list of previous reports with dates and user names (e.g., 2025/07/01 16:26 | 富士 太郎).

## ☑ 専門知識がなくても重要な情報をしっかり把握できる

AIによってデータの読み解きから考察作成までを自動化し、専門知識がなくても重要情報の把握や施策立案を行うことができます。

## ☑ わかりやすいから、部門を超えた報告・共有も効率化

レポート報告や説明にかかる業務負担を大幅に削減できます。さらに、専門知識がない関係者にも分かりやすく情報を伝えられるため、施策の合意形成や次のアクションへの移行を迅速化できます。

# 機能 | Webサイト改善AI

Revoria Cloud Marketing

テナントA

FUJIFILM

Webサイト / Webサイト改善AI / Web改善AI プランA

分析期間の月CV平均は 100.00 でした。今月の要因分析・施策立案の実行回数は、10/1000 回です。

並び替えを保存

### 課題

- typed/bookmarked からの流入数 +20.0% コンバージョンが増加する可能性がある
- ★★★★★ www.aaa.com/support/calicenter への遷移数 3% コンバージョンに影響する可能性がある
- ★★★★★ www.fujifilm.com/fb/support/software... への遷移数 3% コンバージョンに影響する可能性がある
- ★★★★★ www.fujifilm.com/fb/solution/dx\_col... への遷移数 0.0% コンバージョンに影響する可能性がある
- ★★★★★ www.fujifilm.com/fb/download/softw... への遷移数 0.0% コンバージョンに影響する可能性がある

### 要因分析

- ★★★★★ 商品情報ページへの誘導が不十分である  
トップページや他のページから商品情報ページへのリンクや誘導が目立たず、ユーザーが商品情報を見つけにくい状況にある。これにより、潜在的な顧客が商品詳細を確認できずに離脱している可能性が高い。
- ポイント  
製造業のサービスサイトでは、商品情報が顧客の意思決定に直結する重要な要素である。商品情報ページへの適切な誘導がないと、ユーザーは必要な情報を得られずに離脱してしまう。
- 5つ星評価の理由  
商品情報は顧客の購買決定プロセスにおいて極めて重要であり、その情報へのアクセスが困難であることは、コンバージョン率に大きな影響を与える。適切な誘導を行うことで、商品への理解が深まり、問い合わせにつながる可能性が非常に高くなるため、影響度を5と評価した。
- 課題1
- ★★★★★ 商品情報ページの内容が不十分である  
商品情報ページの内容が不足しており、ユーザーが求める詳細な仕様や特徴、...
- ★★★★★
- ★★★★★

### 施策の具体例

- 費用対効果: 5 | 難易度: 2 | 期待効果: 5 | 定義性: 4  
トップページにメガメニューを追加する  
トップページに商品カテゴリごとのメガメニューを追加し、ユーザーが直感的に商品...
- 費用対効果: 4 | 難易度: 1 | 期待効果: 4 | 定義性: 5  
商品情報バナーをトップページに設置する  
トップページの目立つ位置に、主力商品や新製品の情報を掲載したバナーを設置し、クリックで直接商品情報ページへ遷移できるようにする。
- 施策の具体例  
トップページのメインビジュアルの直下にバナーエリアを新設する。バナーは横幅いっぱいのフルワイドデザインとし、3~4枚のスライド形式で表示する。各バナーには商品の高品質な画像、キャッチコピー、そして「詳細を見る」ボタンを配置する。バナーをクリックすると対応する商品情報ページに直接遷移するようリンクを設定する。また、バナーの表示順やコンテンツは管理画面から容易に更新できるようにし、キャンペーンや新製品発表に合わせて柔軟に変更できるようにする。
- 推薦理由  
視覚的に訴求力の高いバナーを使用することで、ユーザーの注目を集め、商品情報ページへの誘導を強化できる。製造業では新製品や主力商品のアピールが重要である。
- 5段階評価の理由  
バナーの作成と設置は比較的簡単に低コストであり、効果も高いため費用対効果が優れている。ただし、スペースの制約があるため、全商品を網羅することは難しい。多くの企業は限られたスペースに重要な商品に絞ってバナーを配置する。

要因分析

施策立案

## ☑ Webサイトの課題がわかる

期間と目標コンバージョンのAI設定だけでコンバージョン増加のための課題を自動的に特定できます。

## ☑ すぐに改善施策が立案できる

生成AIの技術を活用し、課題の要因分析と施策の具体例をAIが提示。専門知識がなくても具体的な改善施策を出せます。

# 補足：Webサイト改善AIの特長

Webサイトの課題を抽出するAIによって、課題に紐づく改善案が出せる

優先度付けロジックにより、施策の優先順位を容易に判断できる。

Revoria Cloud Marketing

Webサイト / Webサイト改善AI / Web改善AI プランA

分析期間: 月CV平均は 100.00 でした。今月の要因分析・施策立案の実行回数は、10/1000 回です。

課題

- typed/bookmarked からの流入数 +20.0% (コンバージョンが増加する可能性がある)
- www.aaa.com/support/callcenter への遷移数 3% (コンバージョンに影響する可能性がある)
- www.fujifilm.com/fb/support/softwar... への遷移数 3% (コンバージョンに影響する可能性がある)
- www.fujifilm.com/fb/solution/dx\_col... への遷移数 0.0% (コンバージョンに影響する可能性がある)
- www.fujifilm.com/fb/download/softw... への遷移数 0.0% (コンバージョンに影響する可能性がある)

要因分析

- 商品情報ページへの誘導が不十分である  
トップページ他のページから商品情報ページへのリンクや誘導が目立たず、ユーザーが商品情報を見つけにくい状況にある。これにより、潜在的な顧客が商品詳細を確認できずに離脱している可能性が高い。
- ポイント  
製造業のサービスサイトでは、商品情報が顧客の意思決定に直結する重要な要素である。商品情報ページへの適切な誘導がないと、ユーザーは必要な情報を得られずに離脱してしまう。
- 5つ星評価の理由  
商品情報は顧客の購買決定プロセスにおいて極めて重要であり、その情報へのアクセスが困難であることは、コンバージョン率に大きな影響を与える。適切な誘導を行うことで、商品への理解が深まり、問い合わせにつながる可能性が非常に高くなるため、影響度を5と評価した。
- 商品情報ページの内容が不十分である  
商品情報ページの内容が不足しており、ユーザーが求める詳細な仕様や特徴、...

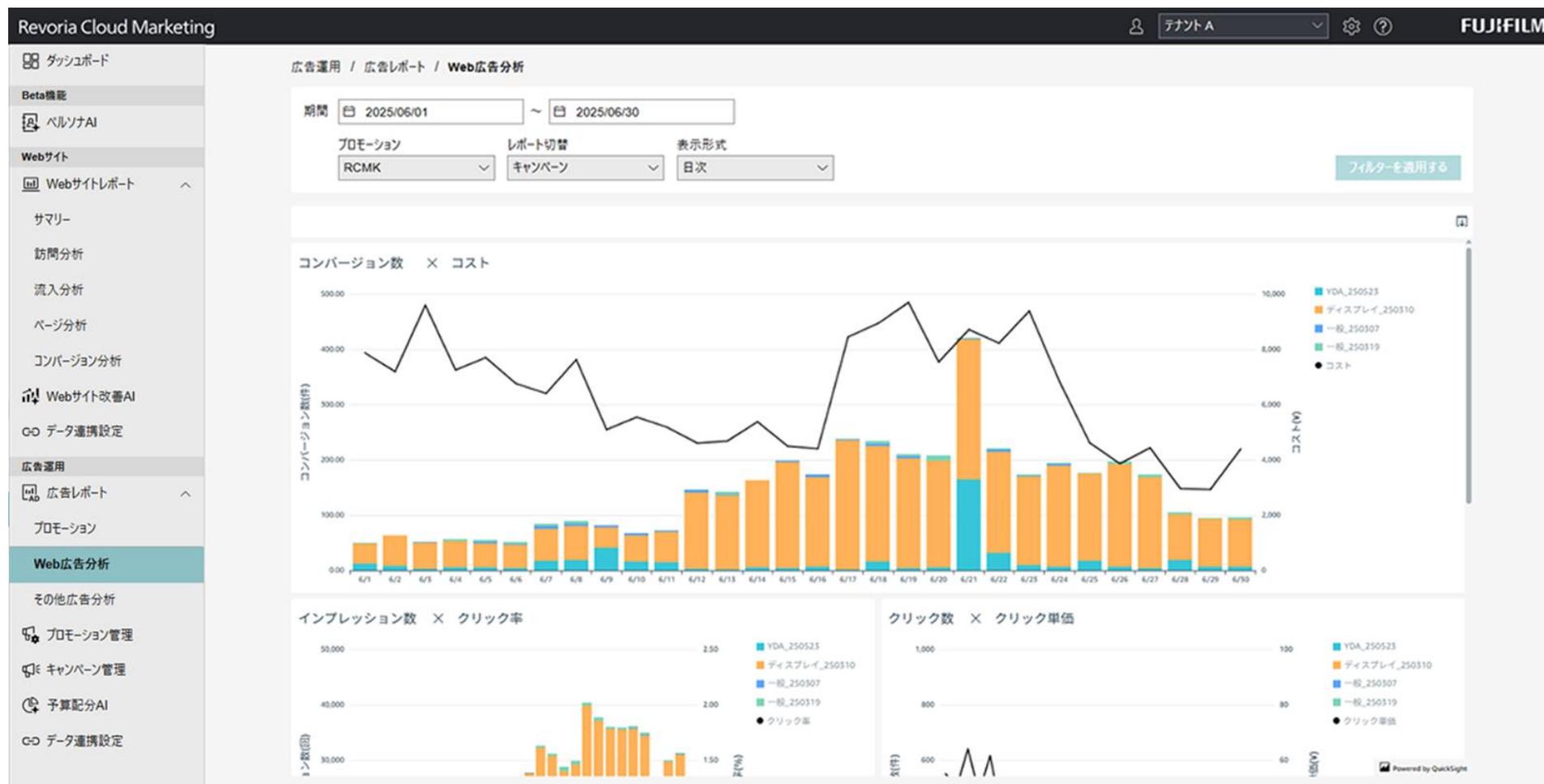
施策の具体例

- 費用対効果: 5 | 難易度: 2 | 期待効果: 5 | 定義性: 4  
商品情報ページへの誘導を強化できる  
トップページにメガメニューを追加する  
トップページに商品カテゴリごとのメガメニューを追加し、ユーザーが直感的に商品...
- 費用対効果: 4 | 難易度: 1 | 期待効果: 4 | 定義性: 5  
商品情報バナーをトップページに設置する  
トップページの目立つ位置に、主力商品や新製品の情報を掲載したバナーを設置し、クリックで直接商品情報ページへ遷移できるようにする。
- 施策の具体例  
トップページのメインビジュアルの直下にバナーエリアを新設する。バナーは横幅いっぱいのフルワイドデザインとし、3~4枚のスライド形式で表示する。各バナーには商品の高品質な画像、キャッチコピー、そして「詳細を見る」ボタンを配置する。バナーをクリックすると対応する商品情報ページに直接遷移するようリンクを設定する。また、バナーの表示順やコンテンツは管理画面から容易に更新できるようにし、キャンペーンや新製品発表に合わせて柔軟に変更できるようにする。
- 推薦理由  
視覚的に訴求力の高いバナーを使用することで、ユーザーの注目を集め、商品情報ページへの誘導を強化できる。製造業では新製品や主力商品のアピールが重要である。
- 5段階評価の理由  
バナーの作成と設置は比較的に簡単な低コストであり、効果も高いため費用対効果が優れている。ただし、スペースの制約があるため、全商品を網羅することは難しい。...

## セキュリティ/コンプライアンス遵守を徹底できる

(一般的な生成AIは学習設定のオンオフが可能でリスクが残る。本サービスは入力データが学習に利用されない設計である。)

# 機能 | アナリティクス：広告レポート



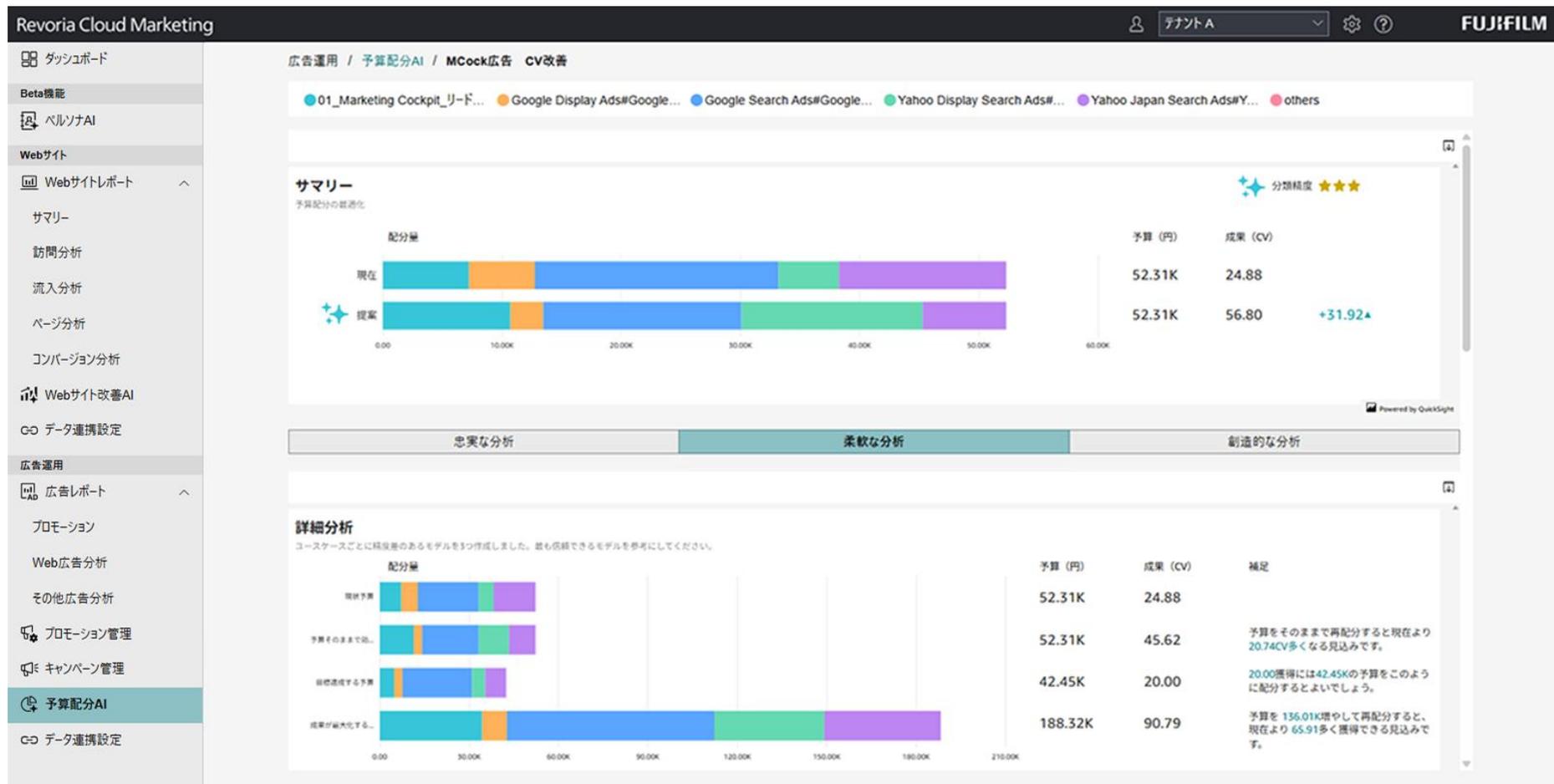
## ☑簡単に広告分析ができる

主要媒体はAPIで自動連携できるため、簡単に広告データを集約できます。さまざまな広告データをCSVフォーマットで取り込むこともできます。

## ☑煩雑な情報を俯瞰して見られる

広告レポートにおける多くの指標を俯瞰されたレポートで把握できることで、素早く気づきを得ることができます。

# 機能 | 広告予算最適化AI



## ☑最適な広告予算配分の実現できる

売上や過去のコンバージョンデータと広告出稿データを基に、独自開発のAI分析モデルで、経験や勘に頼らない納得感のある広告予算配分を実現できます。

## ☑複数広告媒体の効果が可視化できる

各媒体の全体成果に対する貢献度や飽和曲線を推定することで、“どの媒体がどれだけ効いたか”を可視化できます。

# 機能 | 広告出稿

Revoria Cloud Marketing

Webサイト / Webサイト改善AI

新規登録 ✓ AI分析で課題抽出を今月0回実行しました。

プラン名	ステータス	最終更新者	作成日時	更新日時	メモ
Web改善AI プランA	施策立案可能	User	2025/07/04	2025/07/04	
Web改善AI プランB	施策立案可能	User	2025/06/27	2025/06/27	
Web改善AI プランC	一時保存	User	2025/06/26	2025/06/26	
✓ Web改善AI プランD	施策立案可能	User	2025/06/26	2025/06/26	
Web改善AI プランE	施策立案可能	User	2025/06/26	2025/06/26	
Web改善AI プランF	課題抽出失敗	User	2025/06/26	2025/06/26	
✓ Web改善AI プランG	施策立案可能	User	2025/06/26	2025/07/07	
✓ Web改善AI プランH	施策立案可能	User	2025/06/26	2025/06/26	
Web改善AI プランI	施策立案可能	User	2025/06/25	2025/06/26	
✓ Web改善AI プランJ	施策立案可能	User	2025/06/25	2025/06/26	

Revoria Cloud Marketing

広告運用 / キャンペーン管理 / キャンペーンAAA / Ads group01 / キーワード一覧

キーワード一覧 クレイティブ一覧

検索 過去1日更新 2025/04/25 ~ 2025/05/01

キーワード編集	キーワード	マッチタイプ	表示回数	クリック数	クリック率	クリック単価
<input type="checkbox"/>	完全一致	キーワード001	1,061	65	6.13%	¥6.17
<input type="checkbox"/>	ブレード一致	キーワード002	205	4	1.95%	¥5.00
<input checked="" type="checkbox"/>	部分一致	キーワード003	42	0	0.00%	¥0.00
<input checked="" type="checkbox"/>	部分一致	キーワード004	35	1	2.86%	¥0.00
<input checked="" type="checkbox"/>	部分一致	キーワード005	34	0	0.00%	¥0.00
<input checked="" type="checkbox"/>	部分一致	キーワード006	23	0	0.00%	¥0.00
<input type="checkbox"/>	部分一致	キーワード007	19	1	5.26%	¥0.00
<input type="checkbox"/>	部分一致	キーワード008	12	0	0.00%	¥0.00
<input type="checkbox"/>	部分一致	キーワード009	10	0	0.00%	¥0.00
<input type="checkbox"/>	部分一致	キーワード010	7	0	0.00%	¥0.00
<input type="checkbox"/>	部分一致	キーワード011	1	0	0.00%	¥0.00
<input type="checkbox"/>	部分一致	キーワード012	-	-	-	-

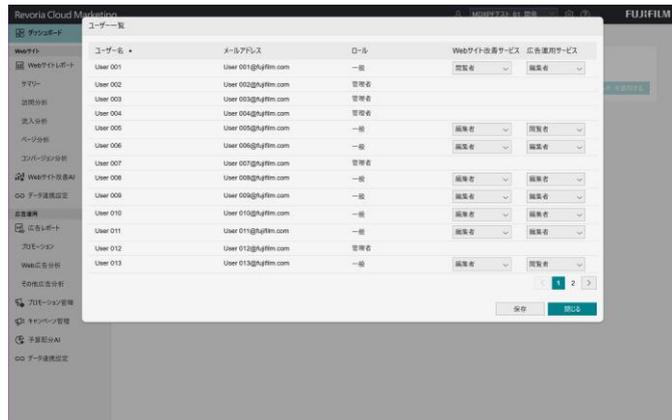
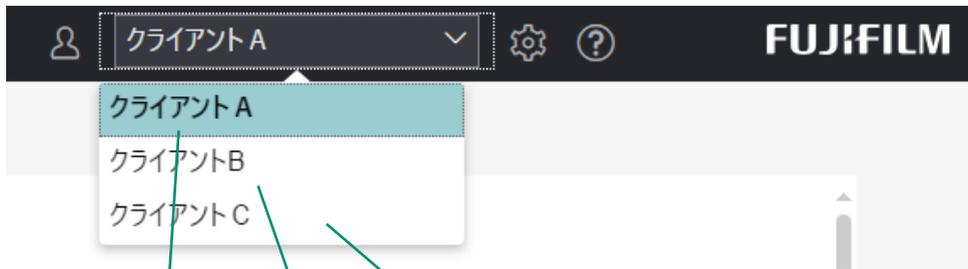
## ✓ 複数広告媒体の出稿が簡単にできる

各広告媒体の管理画面にログインや設定の必要なく、一つのツールで完結できます。

## ✓ 媒体を跨いだ詳細レポートの確認ができる

Google広告、Yahoo!広告を跨いで詳細レポート(キャンペーン・広告グループ・キーワード・オーディエンス・広告クリエイティブの単位)が確認して変更ができるので、効率的な運用が可能です。

# その他 | マルチテナント・限定権限アカウントの発行



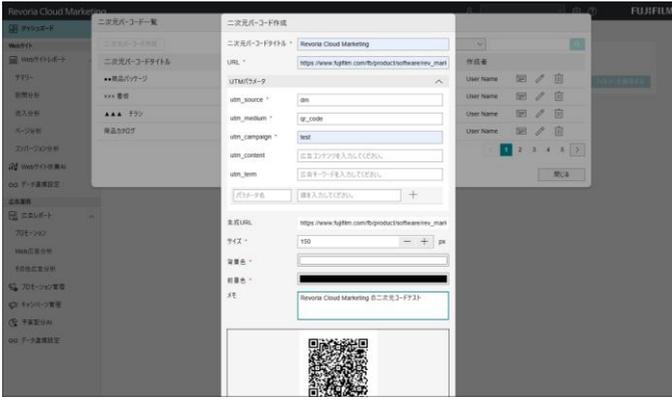
## ☑ 限定権限アカウントを作成可能

社内やクライアントとのレポート共有の効率化が図れるように、レポート閲覧のみ可能な限定権限のアカウントを発行できます。



## ☑ 複数のテナントを切り替えることが可能

エンドクライアントがいる代理店の場合、クライアントごとにテナントを発行して、操作環境を切り替えながら、安全かつ効率的に作業を進めることができます。



## ☑ 二次元バーコード生成

二次元バーコードの生成からパラメータ設定、管理までを一元的に行うことができます。二次元バーコードの個別管理の手間を削減し、担当者の業務負荷やミスリスクを低減できます。



## 事例のご案内

## 資料請求した住宅購入検討層へ 施工事例集の案内による強みの訴求とエンゲージメント向上を実現。

### 背景目的

- 資料請求、来店、見学予約をしたユーザーのエンゲージメントを高め、住宅購入する際に選ばれるようにナーチャリング（見込み顧客の育成）をしたい。

### 実施イメージ

 Revoria Cloud™  
Revoria Cloud Marketing

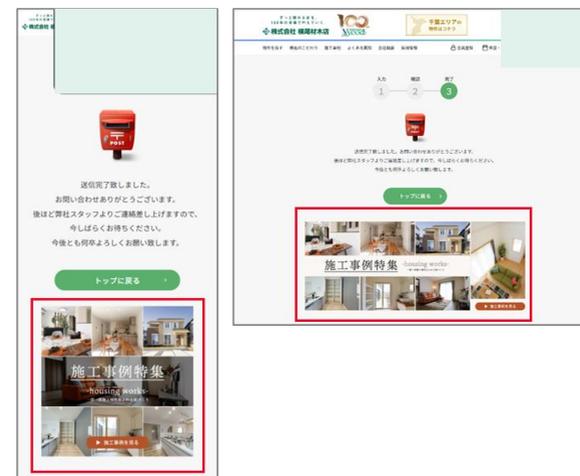


マーケティングご担当者様

- Webサイト改善AIの「資料請求者向けコンテンツの作成」というアイデアから着想。
- 問い合わせ/資料請求完了した方を施工事例ページに誘導し、住み心地のイメージを視覚的に訴求することで、検討意欲を高め成約につながるのでは。

### 現状分析

### 改善施策



資料請求・来店・見学予約フォームの完了ページに施工事例のご紹介ページリンクを追加し、ABテストツールの活用によりクリエイティブのテストも実施し、案内を最適化。

### 成果

- 資料請求完了ページから事例ページへの回遊を促進し、サイト全体の滞在時間やページビューを増やし、ユーザーのエンゲージメントを高めることができた。

# 業種別改善事例



## 【A社】 広告代理店

「Web改善ができる人が限られており、効率化と平準化が急務。  
効率的にクライアントに提案して、成果をだしていきたいのに…」

→Webサイト改善AI活用により**施策立案の時間を半減**できた。



## 【B社】 製造業・D2C

「特設ページへの流入を増やしたいが、どうすればよいのかわからない  
GA4を見てもヒントになるような情報は得られないし…」

→Web改善AIにより**重要ページ流入数を1.5倍**に増やせた。



## 【C社】 ソフトウェア商材

「他業務がある中で、Web広告は後回し。でもそろそろ何とかしないと。  
社内ミーティングで提案をもっていけないといけませんが、どうすれば…」

→広告予算最適化AI利用で**CV件数が2倍以上**に増加し、**CPAを44.4%削減**できた。

**FUJIFILM**  
**Value from Innovation**