

umoren.ai カスタマージャーニー診断 分析レポート

MS6 営業フロー構築の成果物 対象: <https://umoren.ai/free-tools/customer-journey>

目的: 同ツールの仕組みを理解し、こばの「無料AI診断 + 提案」フローに統合する

umoren.ai カスタマージャーニーとは

Web URL 1つ入力 → AIが自動でカスタマージャーニーマップ生成

入出力フロー

入力	出力
URL(トップ/サービス/LP どれでも可)	ジャーニーマップ表
	・3段階フェーズ: 認知(TOFU) → 比較(MOFU) → 決定(BOFU)
	・各段階の「ユーザー心理」
	・「検索クエリ / AIプロンプト」
	・「推奨コンテンツ」
	・Excelエクスポート可

強み

1. 完全無料 — トライアル制限なしで何度も使える
2. URL 1つだけで完結 — クライアントから何も貰わなくて良い
3. AIプロンプトもサジェスト — AI検索時代を意識した出力
4. コンテンツギャップ可視化 — 不足コンテンツを段階別に把握

こば案件への統合案

統合案1: 「3分でAI診断」リード獲得フロー

[営業時のデモ]

↓ 「貴社のサイトを今ここで診断します」

↓ umoren.ai でURL入力 → 30秒で結果表示

↓ クライアントが「自社の見え方」を即座に把握

↓ 「ここまでで分かるのは無料です。詳細は…」へ続ける

統合案2: 提案資料の根拠化

[提案書作成時]

↓ クライアントのHPをumoren.aiで診断

↓ 出力をExcelエクスポート

↓ 提案書に「現状分析」として組み込む

↓ こばの提案が「客観的データに基づく」状態に

統合案3: Sighted AEO との組み合わせ

ツール	役割
umoren.ai	静的: 現状サイトの「狙うべきジャーニー」を提示
Sighted AEO	動的: 実際のAI検索露出を継続モニタリング

→ 両方を組み合わせると、静的分析 + 動的計測 の完全な営業フローになる。

デモンストレーション台本(営業用)

こば: 「ちょっと面白いものお見せしますね。御社のサイトのURL教えてください」

↓

クラ: 「example.com です」

↓

こば: [umoren.ai でURL入力 → 待つ30秒]

↓

こば: 「これ、AIが御社のお客様の流れを分析した結果なんです。」

認知 → 比較 → 決定 の3段階で、お客様が何を考えて、

どんなキーワードで検索するかが出てます」

↓

こば:「ご覧の通り、御社サイトは『認知』段階のコンテンツが弱いんです。

ここを補強すれば、○○のような検索でお客様が来てくれます」

↓

クラ:「なるほど...」

↓

こば:「これは無料の診断ですが、もしご興味あれば、

実際にAIで御社サイト用のコンテンツを作る取り組みもご提案できます」

⚠ 注意点・限界

項目	注意点
出力の精度	URL 1つだけなので、複雑なサイトは粗い分析になる
業界特化	一般的なジャーニー。業界固有の文脈は手動補正必要
競合分析	単体URLなので競合との比較は別ツールで
データの所有	umoren.ai のサーバーにURLが送られる。機密案件は注意

VS 類似ツール比較

ツール	入力	出力	無料	URL
umoren.ai	URL	カスタマージャーニー表	✓	https://umoren.ai/free-tools/customer-journey

ツール	入力	出力	無料	URL
Sighted AEO	URL + クエリ	AI検索露出データ	14日トライアル	https://lp.sighted-aeo.com/
Semrush	URL	SEO全体スコア	△ 一部無料	semrush.com
Hotjar	サイト埋込	実ユーザー行動	✓ 一部	hotjar.com

次のアクション

1. **umoren.ai**で5サイト試す (daily-triage / クライアント候補HPで実例蓄積)
2. 出力サンプルをスクショ化 → 営業資料に組み込み
3. デモ台本を実演リハ (自分の声で読んでみる)
4. **umoren.ai** 有料プランの有無確認 → アフィリ収益化の可能性