

ITmedia ビジネスオンライン 業種別チャンネル

マーケティング・シンカ論

プロモーションプランのご案内

マーケティング・シンカ論とは

マーケティング・シンカ論

——進化・深化するマーケティング事情を追う

キャッシュレス決済、無人店舗などが当たり前になり、これまで以上に膨大な顧客データが生まれる近未来。AI技術などを駆使しデータを分析できれば、顧客の嗜好を深く知り、より的確なマーケティングが可能になるかもしれません。マーケターや営業担当者の常識を変える、進化・深化するマーケティング事情を取り上げます。

マーケティング・シンカ論

ITmediaビジネス
ONLINE

ホーム 働き方 テレワーク 金融 財務 総務 人事 マーケ 経営

開拓する力Ⅱ 過去は、「売れなかった」ハムサンド、カメラ50台で真相解明 高輪GW駅「無人決済コンビニ」の美力

開拓する力Ⅲ 「開拓」のマーケティング、存在感を増す「広げる消費」から考える、マーケティングの意義

AI×コロナは「チャレンジ」なぜ、マーケティングでAIが注目されているのか

リテール業界を支撑させた46億円の物語をITで解説——サントリーヤ日本ハムも参画

Special もっと働きやすく！「Web会議でOKですか」活用事例をご紹
介 New!

「おたのしむ」にならっただけでない「おもしろさ」が競争優位性

人材を育てる企業は今が違う時代の成功事例を見つけるいい人材の作り方

コロナ禍で本人確認もオンライン化が急務、スマートフォンで楽々本人確認 New!

本当にOK？アフターコロナにおけるオンライン商談で変わる営業の今

「足で稼ぐ営業」はもう時代遅れ？オンライン商談で変わるべき営業の今

強い会社はどう作る？「壁野リソース」の事例で学ぶ「全員IT人材」

企業間コラボを加速する大手銀行のビジネスマッチングサービス New!

新しい日本に合わせて「オンライン商談」を広げよう——キャンペーン参加企業を厳選します！ New!

大きな試験に：withコロナの時代、B2Bマーケティングはどうなるか

長崎市内初の「在宅でいいやい！」：顧客行動の8割がいまだ諒、Amazon対抗目指すスマートストア「トライアル」の勝算

ダイドードリンコの事例：マーケティングは「無意識」を探る時代に ニューロサイエンスで検証した新商品の効果は？

AI画像解析を用いた店舗マーケティング向けショッパー洞察パッケージ

<https://www.itmedia.co.jp/business/subtop/marketer/index.html>

▼掲載コンテンツ例

- SFA・CRMの「そして誰も入力しなかった」を防ぐ！ インサイドセールスとデータ活用の重要性
- 初週売り上げ、過去最高！ 異例のロングスカートが生まれたワケ ヤフーと三越伊勢丹が見抜いた「隠れた欲求」
- デジタルで「4P」はどう変わる ウーバーイーツがけん引する、「流通」政策の今
- Amazonもハマった、「AIを使うとき」の落とし穴

マーケティングの“DX化”を後押し

プロモーションメニュー

マーケティング・シンカ論では、各職種のデジタル変革を推進するキーパーソンに向けて、貴社ソリューションを訴求する場をご提供します

Point
#1

コンテンツとのシナジー

ITmedia ビジネスオンラインが牽引する、ITを活用した仕事のデジタル変革に関するコンテンツと貴社のプロモーションのシナジーを創出します。

Point
#2

関心の高い読者にリーチ

読者は各職種のプロフェッショナルであり、IT活用に関心の高いビジネスマンです。課題が顕在化している読者だけでなく、潜在層のターゲットにリーチできます。

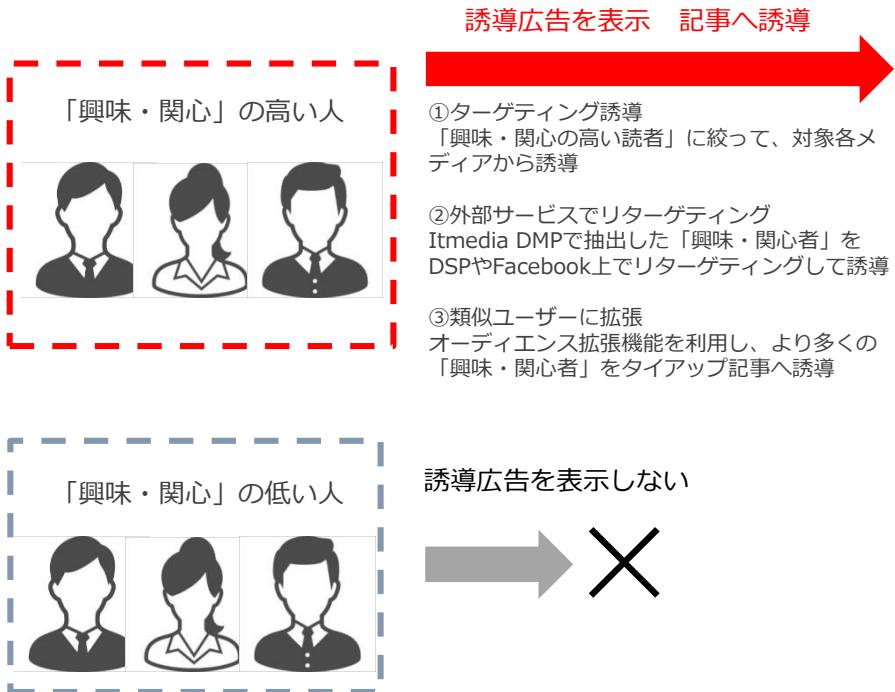
Point
#3

プロモーションの多様性

アウェアネスからリード獲得、ブランディングまで多様なプランをご用意しています。貴社の目的に応じたプロモーションが可能です。

スポンサーブラン：行動履歴ターゲティングタイアップ記事

読者の行動データ（記事閲覧履歴）を元に「興味・関心」を特定
「マーケティング関連のコンテンツを読んだ人」だけをタイアップへ誘導



□ 「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

興味・関心の高い人のみに誘導広告を表示するため、興味・関心を持つ人を中心に認知度を向上させる効果が期待できます。

□ アイティメディアへ訪れたことがない人へもアプローチ

読者の行動データを外部サービスへ連携。拡張配信を行うことで、アイティメディアに訪れたことのない、同じ「興味・関心を持つ人」を外部メディアで捕まえる事が可能に。読者のリーチが広がります。

実施工料金

¥ 1,900,000～

(税別、Gross)

広告仕様

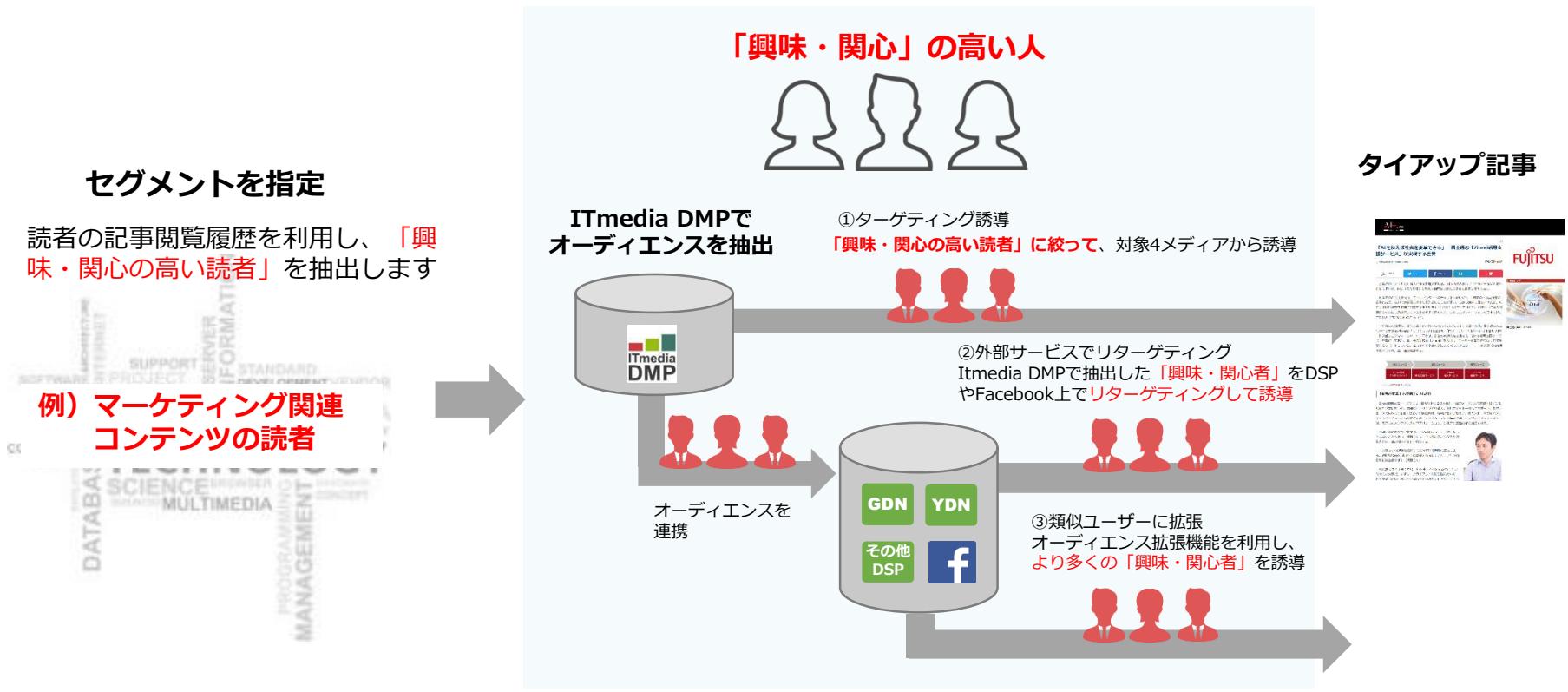
保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV～
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版2,3点' (取材あり) コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート (PV, UB, 閲覧企業等)
特典	・マーケティング・シンカ論 TOPリンク ・ロゴ掲載 (最大10枠／先着順)
	・キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。 ・本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。 ・外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します (指定出来ません) ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします (事前の確認・指定はできません) ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。

スポンサープラン：行動履歴ターゲティングタイアップ記事

保証PV・価格

PV保証数	3,000PV	4,000PV	5,000PV	10,000PV	15,000PV	20,000PV	30,000PV	50,000PV
価格	1,500,000円	1,600,000円	1,700,000円	1,900,000円	2,500,000円	3,000,000円	4,000,000円	6,000,000円

配信の仕組み



スポンサープラン：PV保証タイアップ記事

特定対象にターゲティングはせず、
より幅広い認知拡大に重きをおいたPV保型のタイアップ記事

マーケティング・シンカ論 TOPリンク



各媒体TOP/記事面など
タイアップ記事専用誘導枠



タイアップ記事



実施料金

¥ 1,400,000

(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版2,3点'（取材あり） コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）
特典	・マーケティング・シンカ論 TOPリンク ・ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

- ・誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
 - ・誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。
 - ・期間保証型のタイプアップ商品もございます。詳細はお問い合わせください。

ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

貴社の新製品・新サービスの情報をいち早く&わかりやすく読者にメールでお届け

フレッシュサマリ EXPRESSとは、ITmedia ビジネスオンライン編集部が、貴社の新製品・新サービスに関する情報を独自の視点を交えてわかりやすく解説するタイアップ記事広告を制作し、その内容をHTMLメールに載せて、直接読者の手元にお届けするサービスです。

このようなクライアント様におすすめです

- 認知されていない製品・サービスの訴求を効果的に行いたい
- 自社のリリース情報を、新鮮なうちに、メディアの読者に届けたい
- 記事タイアップなどでデジタルプロモーションを行いたいが、予算がかけられないので、まずはトライアルで実施してみたい

HTMLメール配信ならではのメリット

- Webサイト掲載と同等の視認性を維持しつつ、仕事時間に閲覧されやすいメール形式で配信
- 情報量があふれる中で、読者の手元に残る形で情報を届けることができる

ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

リリース要点まとめ

通常のニュース記事の形で製品・サービス紹介をプレスリリースや商品資料をもとに掲載

文字数：500文字程度
図版：1点まで

編集部の視点

読者にとってポイントとなる部分を編集部の視点を加えてまとめます。

文字数：200字程度

ITmediaビジネス
ONLINE

2020/07/01

ビジネスマンの可能性を広げるトレンドをお届け フレッシュサマリ

営業生産性をアップする「セールス・イネーブルメント」とは?

働き方改革を推し進める上で、業務効率化と営業力の向上の同時実現は企業にとって重要課題の一つだろう。だが、具体的にどうすればいいのか分からないと頭を悩ます企業も多いのではないか。

いま、「SalesTech」(セールステック)という言葉がクローズアップされつつある。ITと融合した新しい金融サービスを生み出す「FinTech」などと同様、テクノロジーを営業力アップにつなげる新しいトレンドがSalesTechだ。

「Handbook」はビジネスシーンで必要なプレゼンテーション資料や提案書、勉強資料などのコンテンツをクラウド上で管理し、タブレットやスマートフォン、Windows 10搭載PCといったモバイルデバイスで共有・活用できる管理システムだ。

直感的に操作でき、専門知識がなくても簡単にコンテンツ作成や配信が可能な点も特長。対応するコンテンツは、オフィスソフトやPDFを始め、動画、360度ビュー、VRコンテンツ、HTML5を利用したリッチコンテンツなど多岐にわたる。

これまで営業先に出向く際にはたくさんの資料やカタログを印刷して持ち運ばなければいけなかった場合でも、「Handbook」搭載デバイスが1台あればその煩わしさから解放されるというわけだ。

コンテンツにはフィードバック機能やアンケート機能を設定でき、情報収集機能も持つ。管理者側は営業担当者のコンテンツ利用状況などを確認できるため、営業活動を定量的に把握することも可能だ。集積した貴重なデータはセールスツールの最適化などさまざまな用途に生かせるだろう。

ITmedia ビジネスオンライン編集部の「ここがポイント」

営業にITなどのテクノロジーを適用し、営業生産性向上を支援する仕組みを目指す「SalesTech」が急速に注目を集めているように、営業部門でのIT活用の必要性が見直されている。今回ご紹介した「Handbook」は営業コンテンツの作成から活用、情報収集・分析に至るまで、多方面から営業担当者をサポート。これから時代のニーズを捉えたツールの1つといえるでしょう。

サービス詳細、お問い合わせはごちら

[提供：○○株式会社]

配信メールイメージ

各メディアの メールマガジン会員 に向けて配信

ITmedia
ビジネスオンライン通信
配信数：約86,000通
配信日：月・火・木・金

アーカイブとして メディア上にも掲載



※掲載のみで
誘導はございません

実施料金

¥ 900,000

(税別、Gross)

広告仕様

- 提供内容
- 簡易タイアップ記事 1本制作
製品情報の要約（500文字程度）
編集部の解説（200文字程度）
 - HTMLメールでのコンテンツ配信
 - 制作メディアでのコンテンツ掲載

- レポート
- 配信数
 - 開封率
 - クリック数
 - CTR

- 取材無しが前提の簡易タイアップです。掲載を希望する商材の他、製品情報などで強調したいポイントがある場合は予めお知らせください
- 資料ご提供後、約3営業日で掲載内容をご確認いただきテキストファイルをお送りいたします。初稿のお戻しは「ファクトチェック」のみとさせていただきます。
- 配信日は他社様案件の状況により、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。
- アーカイブ掲載ページへの誘導もオプションで承ります。担当営業までご相談下さい。

ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

編集部が注目している以下のトピック、テーマに関連する製品・サービスを主な対象といたします

ビジネスソリューション系商材

Web会議
テレビ会議

電子帳票

プリンター
複合機

PC
スマートデバイス

チャットツール

SFA／CRM

人事
ソリューション

会計
ソリューション

BI／BA

流通／製造業向け
ソリューション

オフィス
ファシリティ

マーケティングトレンド系商材

不動産

マネー

ビジネススクー
ル
英会話

酒類／飲料／食
品

文房具

男性化粧品

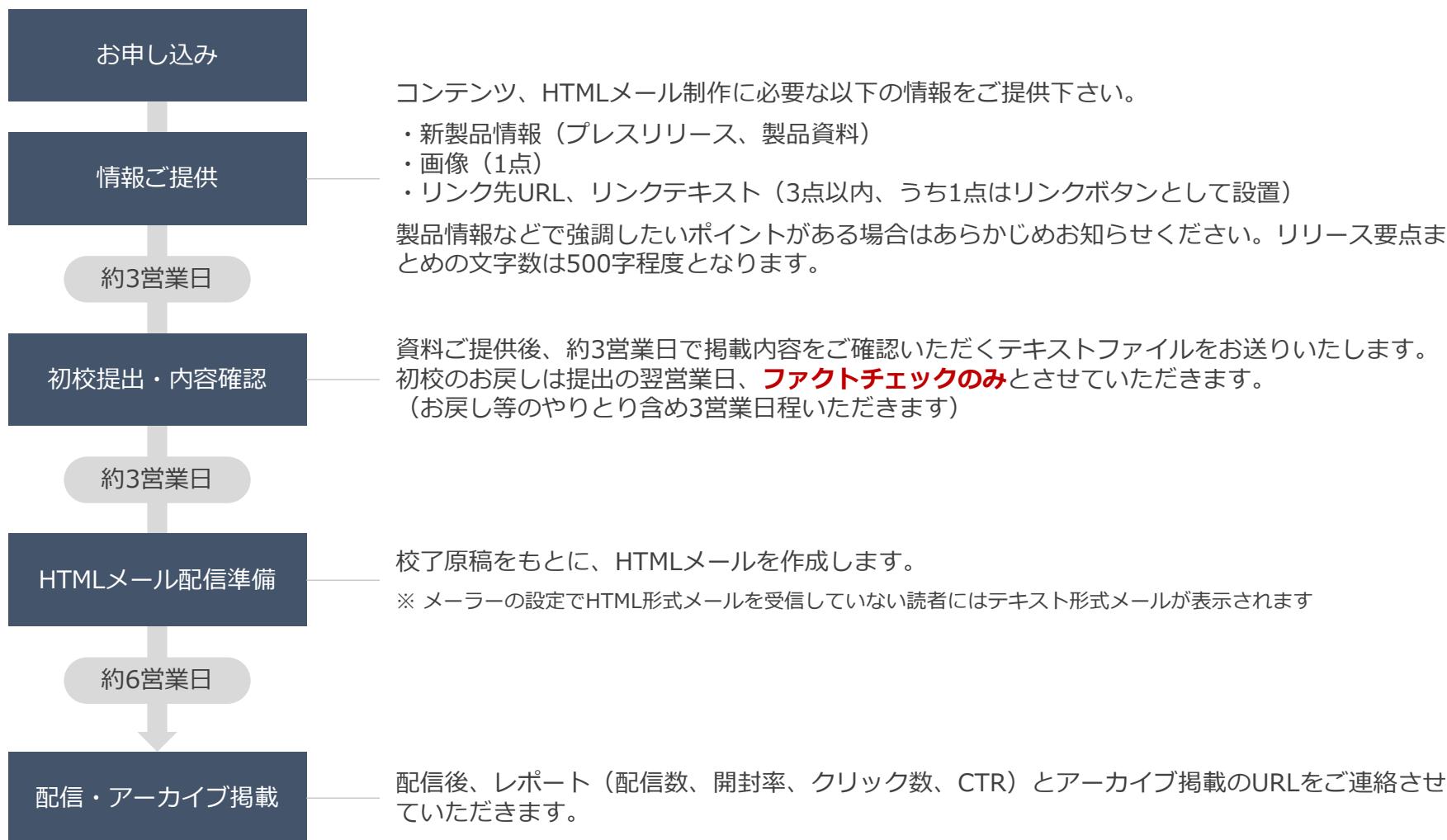
身だしなみ家電

フィットネス

- アステリア平野社長聞く：
驚異のテレワーク率「9割超」 営業利益16倍の秘密
- 「ジブリパーク」、愛知県に2022年秋開業 トトロやラピュタの世界観を... [New!](#)
 - ⌚ 2021年02月04日 18時10分 公開
 - コロナ直撃、銀座ルノアールが赤字転落へ 売上半減、最終赤字21億円予想 [New!](#)
 - ⌚ 2021年02月04日 17時54分 公開
 - ネット通信量、平日昼間3～5割増 緊急事態宣言で、前回と違いも [New!](#)
 - ⌚ 2021年02月04日 17時24分 公開
 - ナイキ、手を使わずに聴き届けてまる「ナイキ ゴー フライイーズ」を発売 [New!](#)
 - ⌚ 2021年02月04日 17時04分 公開



ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)



ITmedia ビジネスオンラインフレッシュサマリEXPRESS (メール配信型タイアップ記事)

コンテンツ制作について

- ・ 本商品は簡易タイアップのため、取材無しが前提となります。プレスリリースや製品資料をベースに編集部が要点をまとめます。
- ・ 基本的にはP.3に記載されたトピック・テーマに沿った商材に限らせていただきます。それ以外の場合にはお申込み前に営業担当へお問い合わせください。
- ・ 新商品、新サービスの告知以外の場合は事前に内容を確認させていただく場合がございます。詳しくは営業担当へお問い合わせください。
- ・ ニュース情報と編集部の視点はそれぞれで構成されます。編集部視点を交えてニュース記事全体を執筆するという場合は記事タイアップをご選択ください。
- ・ HTMLメール、アーカイブ掲載ページ内にはPR表記、クレジット表記を入れさせていただきます。
- ・ お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、追加費用（30,000円）が発生する場合がございます。

HTMLメールについて

- ・ 下記メーラーで表示確認を行っております。
 - ・ Windowsメール
 - ・ Outlook 2016以降
 - ・ Thunderbird
 - ・ Gmail for Web/iPhone/Android
- ・ 上記は表示を保証するものではなく、メール受信者のOSやメーラー環境により、異なった体裁で表示される事がございます。表示不具合が発生した場合の補償は致しかねますので、予めご了承ください。
- ・ システムの仕様により、予告なく原稿仕様が変更になる場合がございます。予めご了承下さい。
- ・ レポート項目は、配信数／クリック数／CTR／開封率です。
- ・ メーラーの設定でHTML形式メールを受信していない読者には、制作コンテンツと関連リンクURLを掲載したテキストメールを配信します。

スponsサーブラン：リード提供型タイアップ

タイアップ掲載期間中に、貴社オリジナルのアンケートもあわせて実施いただくことで、閲覧者のリード／アンケート情報の獲得が可能



実施料金

¥ 2,000,000

(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	期間保証
掲載期間	1ヶ月間
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約2000～3000字、図版1,2点（取材あり） アンケートフォーム制作 プロファイル獲得（想定50件） 閲覧レポート（PV, UB, 閲覧企業等）
誘導枠	ITmedia ビジネスオンライン トップリンク（1ヶ月間） サイドリンク（1ヶ月間） 記事下リンク（2週間） スマホリンク（2週間）
特典	ITmedia ビジネスオンライン通信 PR版 1回 ※アンケート誘導用 ・マーケティング・シンカ論 TOPリンク ・ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

※アンケートの特典付与を実施の条件とさせて頂きます。読者用特典は弊社側で用意致します。

※獲得したリードは管理サイトからダウンロードすることができます。（日次更新）

※アンケートの設問は貴社にてご用意下さい。設問10問以内。

Copyright © ITmedia Inc.

オプション：オーディエンスターゲティングバナー



専門性の高いコンテンツの閲覧履歴から
特定される読者の関心事項と、アイテ
メディアIDの登録情報やIPアドレスに
紐付く企業情報を掛け合わせたターゲ
ティングバナー



配信セグメント例

マーケティングの関連する記事や、ITmedia マーケティングやITmedia ビジネスオンライン「マーケティング・進化論」の読者など、

マーケティング関連のコンテンツに関心を寄せる読者へ配信可能
※在庫状況によって実施できない場合があります

オーディエンスターゲティングレクタングル

- 各メディアのファーストビューにレクタングルバナーを配信
- 最低実施10,000imp～/imp単価3.0円／実施価格¥ 300,000～
imp消化期間目安 1か月間～
- 入稿サイズ：左右 300pixel × 天地 250pixel（または天地
300pixel）150KB 未満

オーディエンスターゲティングビルボード

- グローバルナビゲーション直下に大型サイズのバナーを表示
- 最低実施50,000imp～/imp単価6.0円／実施価格¥ 300,000～
imp消化期間目安 2週間～
- 入稿サイズ：左右 970pixel× 天地 250pixel 150KB 未満

オーディエンスターゲティングインリード

- 記事読了後の読者に自然な流れで違和感なく広告を表示させることが
可能
- 最低実施50,000imp～/imp単価6.0円／実施価格¥ 300,000～
imp消化期間目安 2週間～
- 入稿サイズ：左右 640pixel× 天地 300pixel 150KB 未満

※ご指定の条件で最低実施impに満たない場合は、条件面や掲載期間についてご相談させていただきます。

オプション：オーディエンスターゲティングバー

掲載面

ITmedia TOP、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ、ITmedia マーケティング、@IT、TechTarget、キーマンズネット、MONOist、EE Times Japan、EDN Japan、スマートジャパン、BUILT

ターゲティング条件

行動ターゲティング

特定のキーワードを含むコンテンツに接触
特定のURLに接触
特定のキーワードが付与されたコンテンツに接触 など

属性ターゲティング

業種 職種(会員のみ) 役職(会員のみ) 従業員規模
売上規模 アクセスデバイス 都道府県 ブラウザ OS

原稿仕様

ファイル容量150KB 未満 入稿締切：3営業前 差し替え回数：期間中 1回

オプション：ITmedia ビジネスオンラインターゲティングメール



ITmedia ビジネスオンライン通信メルマガ購読者でオプトインの許諾を得ているユーザーに対し1社独占広告を配信。従来のアイティメディアID会員の属性データに加え「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データとも掛け合わせてより精度の高いターゲティングが可能

---PR---

★ 9月まで、東京・福岡で続々開催！

【セミナー登録者にもうくかがい！】 情報セミナーシリーズ

詳細・お申し込み > <https://media.smartsenior.jp/public/seminar/view/476>

【 】 新聞稿 (2013/09/20)

④ITの新着情報をお届けします。

---HTML5 ---

★ 日本の技術系 HTML5 + UX

■ Webページ Retina対応するクリック 基礎知識
<http://magredirect.itmedia.co.jp/itVV/AU1Zo/13/it/articles/1308/29/news004.html>

Newsight - 今日のニュース

■ ゲイエックスアンドソニンなどはなぜですか

■ リボンプロのレンタルサーバーでWebがん。WordPress管理画面への不正アクセスで OpenStackの脆弱性、Red Hatが危険

■ パソコンワーク、価格改定4.1%でスマート中堅に日本発展を投入
<http://magredirect.itmedia.co.jp/itVV/AU1Zo/14/it/spotup/news/>

---HTML5 + UX ---

★ Webページ Retina対応するクリック 基礎知識

jQueryとHTML5+CSS3を直面に接続 (4) iPhoneやRetinaディスプレイは、Webページの動作スピードに大きな変化もたらす。どのように対応すればいいのだろうか？
<http://magredirect.itmedia.co.jp/itVV/AU1Zo/15/it/articles/1308/29/news004.html>

---Android ---

■ Web用ソース、コードをWeb上に接続するには？

WindTIPS 「ターフ」を実現 (Retargeting) 機能を使ってWindプロトコルでWindows 8.1アプリケーション上に表示する方法を紹介
<http://magredirect.itmedia.co.jp/itVV/AU1Zo/15/it/articles/1308/29/news004.html>

---Windows Server Insider ---

■ Windows Server 2012 R2のデータベース

(ネットワーク構成) WindowsのためのDRiVELn、Windows Server RAS機能を追加。IPv6ルータとして利用できる。その設定方法
<http://magredirect.itmedia.co.jp/itVV/AU1Zo/15/msec/ct.php?id=1308/29/news004.html>

---TechTarget PR---

■ 関連会員登録せらるるのは「注目的な導入と成長の事例」

会員登録はどちらか→http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/info/info/tt_new/

■ これからどうやってデータを収集するかの問題とは

<http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/06/news02.html>

■ #Appleに泣かせたい！ #Microsoftの相手再びを確証するか

<http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/03/news03.html>

■ フラット世界で二つ以上のソースと連携。双方の言い分けは

<http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/05/news02.html>

■ フラット世界の動きをリアルタイムで捉えるCognosのDNA技術

<http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/05/news01.html>

■ Windows 8保護モード、留め光も大タップレットを主軸

<http://techtarget.itmedia.co.jp/jp/news/1308/02/news01.html>

▼行動データ

- ✓ 特定のキーワードに関わるコンテンツに接触
- ✓ 特定のURLに接触
- ✓ 特定のメディア、特集に接触 など

▼属性データ

- ✓ 業種
- ✓ 職種
- ✓ 勤務地
- ✓ 役職
- ✓ 従業員数
- ✓ 年商規模

配信セグメント例

マーケティングの関連する記事や、ITmedia マーケティングやITmedia ビジネスオンライン「マーケティング・進化論」の読者など、マーケティング関連のコンテンツに关心を寄せる読者へ配信可能
※在庫状況によって実施できない場合があります

価格

価格 : 130,000円（税別）～／1配信
配信可能日 : 平日 ※配信時間は選択できません

費目	料金	備考
基本料金	50,000円	テキスト メール形式
メール配信料金	80円@1通	
セグメント フィールド利用料	・3フィールド以内は無料 ・4フィールド以上から1項目追加につき+2万円	

原稿規定

- ・ 件名 : 全角30文字以内
- ・ 本文 : 全角38文字（半角76文字）以内×100行以内
- ・ 入稿締切日 : 3営業日前の18時まで
- ・ クリックカウント : あり
- ・ URLリンク数 : 20本まで
- ・ ※入稿方法、使用禁止文字などは入稿基準をご覧ください。

※リンクURLは配信時にクリックカウント用URLに変更されますので予めご了承ください。

記事広告の想定スケジュール・ご注意事項

想定スケジュール

▼PV保証タイアップ



※「制作～校正」の期間中には初校・再校・念校が含まれます。念校では“再校時にご依頼いただいた修正内容が反映されているかどうか”的最終確認を行っていただきます。

▼簡易タイアップ



※取材無しが前提のタイアップとなります。

※「ファクトチェック」では事実と異なる内容以外の大幅な構成の修正等については承れませんので、予めご了承ください。

ご注意事項

- 制作した記事広告の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します。
- 印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問合せ下さい。
- 著名人のアサインや、遠方への取材などが必要な場合は、別途料金を頂戴いたします。
- お申し込み後、広告主様の都合で合意いただいた内容から大きく変更を行う場合、以下の追加費用が発生する場合がございますのでご了承ください。

- 初校の出し直し：¥300,000
- 念校以降の修正：¥100,000
- 再取材のご要望についてはご相談下さい。

※全て税別・グロス

制作上の注意、キャンセルポリシーなど

広告商品の発注書受領後、広告主様のご都合でキャンセルを行う場合は、下記の料率でキャンセル料を申し受けます。

商品	キャンセル料金	主な対象商品（下記以外の商品はお問合せ下さい）
ディスプレイ広告、メール広告	入稿締切期日まで：50% 入稿締切期日以降：100%	各種ディスプレイ広告、メール広告
記事企画 Special（タイアップ記事広告）	初校提出前まで：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の50% 初校提出以降：広告料金（制作費、掲載費、誘導費を含む一式）の100%	期間保証型タイアップ PV保証型タイアップ

ITmedia ビジネスオンライン：メディア概要

「職種」や「課題」にフォーカスした“専門誌”を擁するビジネスメディア

企業の環境変化に直面するビジネスパーソンがキャッチすべき業界・経済動向、課題解決のヒントを提供。

総務向け、人事向けなど「職種」特化、働き方改革など「課題」フォーカスの“専門誌”を擁し、各職種・分野でのデジタル活用の可能性も探ります。



媒体スペック

2020年12月実績値



2,725万 PV/月



748万 UB/月



約102,000名

※2020年12月実績

読者・コンテンツ

| 主要読者

経営層、経営企画、人事・総務、財務、営業、事業企画、商品企画・開発、マーケティング など

| コンテンツ

以下のカテゴリーで構成

企業・業界 ニュース

職種別 チャンネル

課題別 特集

アイテイメディア株式会社

営業本部

- E-Mail : sales@ml.itmedia.co.jp
- Tel : 03-6893-2246/2247/2248
- Office : 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル 12F/13F (受付: 13F)
- Web : <https://corp.itmedia.co.jp>

※本資料内の料金は全て税別・グロス表記です。
※ページデザインは変更になる場合がございます。