ITmedia Inc.

導入関与者発掘 リードジェネレーション企画

コラボレーション/情報共有ツール

お申込締切：2023年9月29日（金）

Copyright © ITmedia Inc.

企画概要

一般的な「職種指定」では把握できない製品導入関与者まで把握し、リードを獲得

IT製品／サービスの導入プロセスは大きな変化を迎えています。”as a Service”モデルが一般的になり、”DX”に代表されるように現場ごとのデジタル化が進むなど、さまざまな部門、役割の方が製品選定に関与する傾向は今後も拡大すると考えられます。

そのような状況下でのマーケティング施策では、どのような手法で「導入関与者」を見つけ、リードを獲得すれば良いのでしょうか。本企画では、一般的な「職種指定」に加え、それだけでは取り逃してしまう導入関与者を見つけ出し、リード獲得を獲得していきます。

企画イメージ

全社導入を推進する部門担当者

||

従来の「職種セグメント」で獲得できていたターゲット

全社導入を推進する部門は、検討を付けやすいので、「職種」でセグメントすることにより、ターゲットのリードを獲得することができます。

その反面、限定された属性の方がターゲットになるため、獲得数が少なくなり、リード単価も高額になる傾向があります。

全社導入を推進する部門担当者

部門導入を推進する担当者

全社導入に関与する他部門の担当者

新たに狙うターゲット

||

職種セグメントでは取り逃す導入関与者

製品導入に関与する人は、複数の部門にまたがっています。また、商材によっては部門が独自に導入を進めることもあります。

本企画では、このような職種セグメントでは取り逃してしまう導入関与者もターゲットにしてリード獲得を行います。

Copyright © ITmedia Inc.

企画展開イメージ

職種セグメント＋アンケートによるセグメントでターゲットリードを把握し、ご提供

全社導入を推進する
総務・庶務
経営企画
社内情報システム

ターゲットとなる職種の会員に向けて、ターゲティングメールや1to1メールなどでピンポイントに貴社コンテンツをオファー

部門導入の推進担当者
他部門の全社導入関与者

ターゲティングメール、1to1メールでの誘導に加えて、メールマガジンやサイト上での誘導枠などを活用し、広く貴社コンテンツをオファー

貴社コンテンツ閲覧前のアンケートで導入関与者を把握

ご提供リード条件

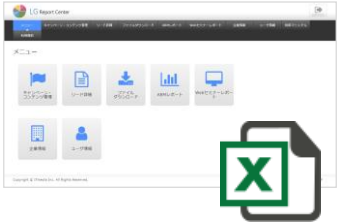
職種：「総務・庶務」、「経営・経営企画」、「社内情報システム」に合致

または（OR条件）

閲覧前アンケート：設問1で下記項目を選択された方

○ 全社または部門での導入製品／サービスを決定する立場
○ 全社または部門での導入製品／サービスを検討する立場
○ 全社または部門での導入プロジェクトに参加する立場

貴社コンテンツ
閲覧者リード獲得



管理サイトからリードを納品

納品頻度：週1回
納品形式：Excelファイル

Copyright © ITmedia Inc.

料金プラン

ご実施料金

料金プラン（税別、グロス金額）

基本料金　：￥50,000

リード料金：￥12,000／件

リード料金について
・お申し込み金額は￥250,000～になります
・リード料金は従量課金制で、ご納品件数に応じた料金をご請求させていただきます
・ご予算にあわせて上限件数を設定することも可能です
・掲載規定、課金対象リードの条件などは「よくあるお問い合わせ」をご覧ください

備考
・リード獲得期間は、1カ月以上～2カ月以内の範囲で任意の期間を設定いただけます
・リード獲得用のコンテンツを2本程度ご支給ください

ご提供リード条件

職種：「総務・庶務」、「経営・経営企画」、「社内情報システム」に合致

または（OR条件）

閲覧前アンケート：設問1で下記項目を選択された方

○ 全社または部門での導入製品／サービスを決定する立場
○ 全社または部門での導入製品／サービスを検討する立場
○ 全社または部門での導入プロジェクトに参加する立場

コンテンツ閲覧前アンケート 設問

貴社コンテンツの閲覧時には、下記2問のアンケートに回答が必要となります。
そのうち、設問1の回答結果を利用して、納品リードを判定いたします。

設問1
コラボレーション/情報共有ツールの導入検討について、あなたの立場を1つお選びください。（必須）

○ **全社または部門での導入製品／サービスを決定する立場**
○ **全社または部門での導入製品／サービスを検討する立場**
○ **全社または部門での導入プロジェクトに参加する立場**
納品対象となる選択肢
○ その他顧客に提案・販売する立場
○ 導入や提案・販売には関与しない

設問2
コラボレーション/情報共有ツールの自社または顧客への導入予定時期を1つお選びください。（必須）

○ 3カ月以内
○ 6カ月以内
○ 1年以内
○ 1年以上先
○ 時期は未定だが、導入を検討中
○ 情報収集／調査段階

備考
・設問1の設問文、選択肢は当社指定の内容（上記）になります
・設問2の変更、およびその他設問の追加は有料オプション（￥50,000/設問）にて承ります

Copyright © ITmedia Inc.

スケジュールイメージ

約2週間前後

貴社ご指定の期間
または
予算上限到達で
終了

ご提案

お手持ちのコンテンツ、ご予算などをお伺いの上、貴社に最適なキャンペーンを設計いたします。

ご発注

利用者登録

個人情報を取得していただく方の登録を行います。
初めてご利用いただく方は、管理サイトより企業情報やプライバシーポリシーページの登録を行っていただきます。

コンテンツ準備

ホワイトペーパーやウェブキャストの紹介文制作や編集タイアップの取材・制作などリードを獲得するためのコンテンツの準備をします。
訴求点などの認識を合わせるため、ヒアリングシートの記入にご協力下さい。

キャンペーン開始

コンテンツの掲載準備が整いましたら、キャンペーンを開始します。

リード情報の取得

メール誘導を中心とした施策でリードを獲得します。
獲得したリードは週次で管理サイトからダウンロードしていただけます。

キャンペーン終了

貴社ご指定の期間に到達、または予算上限到達でキャンペーンは終了となります。
最終納品物となるリード情報を管理サイトよりダウンロードしてください。

Copyright © ITmedia Inc.

よくあるお問い合わせ

- **掲載規定を教えてほしい**
  - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際し、掲載できる商材（製品、サービスなど）については以下を掲載基準とします。基準を満たさない場合、サービスのご利用をお断りすることがございますので、あらかじめご了承下さい。
  - 掲載の原則
    - アイティメディアの運営するリードジェンサービスのご利用に際しては、当社が定める「広告掲載ガイドライン」を順守していただきます
  - 掲載可能な商材
    - 法人向け（to B）の商材であること
    - ご利用いただくサービスに関連する商材であること
  - 各サービスで掲載可能な商材
    - LeadGen. Segment［IT全般］［業務フォーカス］：法人向けITサービス／製品、マーケティング関連の商材、IT関連研修サービス
    - LeadGen. Segment［産業フォーカス］（TechFactory）：製造、建築・建設、エネルギー関連の商材
  - 競合に関する扱いについて
    - 当社が運営するリードジェネレーションサービス／メディアの競合（※）にあたるものについては掲載をお断りすることがございます（※詳細はお問い合わせください）

- **自社の読者や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも課金対象になりますか？**
  - 出稿企業様（共同出稿企業含む）に在籍される方はご提供リードから排除しています。
  - 業種、職種、役職で下記の属性に当てはまる方はご提供リードから排除しています。
    ＜業種＞ 自由業、主婦・主夫、学生、無職　＜職種＞ 主婦・主夫、学生、無職　＜役職＞ 契約・嘱託・派遣、パート・アルバイト 、無職、その他
  - 目視で明らかに情報が誤っていることがわかるリードは保証数のカウントから除いていますが、見分けがつかず、提供リードに含まれてしまう可能性もありますので、保証数に　多少上乗せした件数を納品しております。

- **複数コンテンツ、複数メディアに掲載した場合、リードのカウント方法はどうなりますか？**
  - 案件単位のユニーク数で保証件数をご提供いたします。

Copyright © ITmedia Inc.

LeadGen. Segment よくあるお問い合わせ

- **キャンペーンの開始までにはどれくらい時間がかかりますか？**
  - 掲載コンテンツとヒアリングシートのご提出後、2週間前後で開始いたします。（記事広告などの制作が必要な場合は約20営業日）
  - 掲載準備の開始時にスケジュールをご提出させていただきますので、ご要望などございましたらお申し付けください。
  - 長期休暇期間（ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇など）は掲載まで通常よりお時間をいただく場合がございます。

- **コンテンツが掲載される対象のメールマガジンや配信日を指定することはできますか？**
  - 誘導方法につきましては、弊社に一任いただけますようお願いいたします。

- **ひとつの案件で、コンテンツは何本掲載することができますか？**
  - 保証件数達成に必要なコンテンツ本数は、弊社からご提案させていただきます。ご提案本数以上の掲載は、お受けできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。

- **コンテンツが1本しか無いのですが実施できますか？**
  - LeadGen. Segmentでは、コンテンツを2本以上ご用意いただくようお願いしております。1本しかご準備が難しい場合は、コンテンツの内容を拝見させていただき、判断させていただく場合がございます。

- **コンテンツの差替えはできますか？**
  - 掲載中または、コピーライティング制作後のコンテンツ差替えは、別途50,000円申し受けます。

- **どのようなコンテンツでも掲載できますか？**
  - チラシ、カタログなどの掲載はお受けできかねる場合がございます。詳しくは担当営業までご相談ください。

- **当社の要望を踏まえてホワイトペーパー、動画の紹介文（タイトル、概要文）を作成してもらえますか？**
  - 紹介文の制作にあたってヒアリングシートを提出いただいておりますので、訴求したいポイントや盛り込みたいキーワードなどがございましたらご記入ください。
  - なお、ご提出いただきましたご要望すべてにお応えできない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。
  - 掲載済みコンテンツの修正をご希望される場合は、1キャンペーンあたり別途50,000円申し受けます。

Copyright © ITmedia Inc.

キャンセル規定

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、クリック保証広告			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、クリック保証広告
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
リードジェン	件数保証型	リード獲得	キャンペーン開始前まで：広告料金（基本料金＋リード料金）の50% キャンペーン開始後：広告料金（基本料金＋リード料金）の100%	LeadGen. Basic / Segment
		制作オプション	初校提出前まで：広告料金（制作料金）の50% ／ 初校提出以降：広告料金（制作料金）の100%	LG. Segment オプション 編集タイアップ制作、ホワイトペーパー制作
		その他オプション	キャンペーン開始前まで：広告料金（オプション料金）の50% キャンペーン開始後：広告料金（オプション料金）の100%	LG. Segment オプション アンケートカスタマイズ、テレマーケティング
	期間保証型	ホワイトペーパー	キャンペーン開始前まで：広告料金の50% ／ キャンペーン開始後：広告料金の100%	TechFactory 期間保証型LGサービス
		タイアップ	初校提出前まで：広告料金の50% ／ 初校提出以降：広告料金の100%	TechFactory 期間保証型LGサービス
	長期リード獲得サービス		申込み金額の半額費消まで：広告料金（リード料金）の50% ／ 申込み金額の半額費消以降：なし	LeadGen. Segment 長期利用プラン
セミナー	集合型セミナー		開催日の41日前まで：広告料金の50% ／ 開催日の40日以内：広告料金の100%	アイティメディア主催セミナー スポンサープラン
	成果課金型集客サービス		集客開始（初回メール配信）まで：最低実施料金の50% ／ 集客開始後：最低実施料金の100%	成果課金型集客サービス
	受託セミナー		・開催日の41日前まで：50% ・開催日の40日以内：100% ただし、 上記キャンセル料を超える実費（会場キャンセル料、講師アサインキャンセル料など）が発生する場合には、その追加費用も含めたキャンセル料を請求いたします。	受託セミナー、Webセミナーサービス
その他	ABMレポート		初回提供まで：広告料金の50% ／ 初回提供以降：広告料金の100%	ABMレポート、ABMレポートオプション
	カスタム記事パンフレット、抜き刷り		初校提出前まで：広告料金の50% ／ 初校提出以降：広告料金の100%	カスタム記事パンフレット、抜き刷り
	動画制作		収録3営業日以降：広告料金の100%	動画制作
	マーケットリサーチ		回答収集開始前まで：広告料金の50% ／ 回答収集開始後：広告料金の100%	マーケットリサーチ

Copyright © ITmedia Inc.

アイティメディア株式会社 営業本部

Mail：sales@ml.itmedia.co.jp

会員プロフィールや特集予定、お問い合せはこちら
https://promotion.itmedia.co.jp/

Copyright © ITmedia Inc.