

# 人事・総務ターゲット 特別プランのご案内

2024/12 ver.

# 【ITmedia】人事・総務ターゲット 特別プランのご案内

人事・総務職を主なターゲットにマーケティング施策をご実施いただける、特別な企画をご用意しました。  
ぜひこの機会にご検討ください。

| パッケージ名                          | ご提供するもの                                                   | 価格（Gross,税別）      | 獲得リード単価 | 実施期間       |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------|-------------------|---------|------------|
| A. オンラインリードジェンプラン               | ・コンテンツ閲覧者リード <b>150件</b><br>－指定なし（営業・マーケティング職除外）<br>－1社専有 | <b>¥850,000</b>   | ¥5,666  | 任意         |
| B. 電話経由シェアリードジェンプラン<br>※先着3社様限定 | ・コンテンツ送付許諾リード <b>40件</b><br>－人事・総務職限定<br>－他協賛社様とシェア       | <b>¥1,000,000</b> | ¥25,000 | 2025/2/3開始 |
| C. 特別パッケージプラン                   | 上記合算                                                      | <b>¥1,700,000</b> | ¥8,947  | 上記参照       |

The background features a purple and white curved shape on the right side. On the left, there are several white chess pieces (pawns and knights) on a green surface. In the foreground, there is a funnel diagram with four stages: VISITORS, LEADS, CONVERT, and CLOSE. The funnel is made of green and blue segments, with arrows indicating the flow from left to right.

## A. オンラインリードジェンプラン

# A. オンラインリードジェンプラン

## 本プランの概要

- ✓ 貴社コンテンツ閲覧者のリード（＝名刺情報）を件数保証でご提供するパッケージです
- ✓ 個人情報提供許諾を取ったリードのみ提供するため、**獲得いただいたリードはインサイドセールスやメール配信など貴社営業活動にすぐにご活用**いただけます
- ✓ コンテンツが足りない場合は、本プラン限定の特別価格で制作をお任せいただけます

## リード獲得施策のこんな悩み、本パッケージで解決しませんか？

一括資料ダウンロードだと  
自社の資料が埋もれてしまう



- **資料ダウンロードページはコンテンツごとに制作**します
- 貴社コンテンツに興味を持った方のリードを、**貴社独占でご提供**します

価格勝負になってしまい、サービス  
の中身で評価してもらえない



- コンテンツ内で**貴社サービスの詳細や導入例**を充分に訴求していただけます

リードがどれくらい獲得できるか  
不安



- 弊社専門チームに**キャンペーン運用**をお任せいただけます

# ご提供内容詳細

## 獲得リード属性

属性指定なし

※営業・マーケティング関連職は納品対象から除外します

## リード獲得用コンテンツ

- 貴社ご所有のコンテンツを2本ほどご準備ください
- ホワイトペーパー、調査資料、ウェビナー動画などご掲載可能です

※コンテンツが足りない場合はホワイトペーパー制作オプションを  
**1本15万円**~の特別価格でご実施いただけます（P6参照）

## 【コンテンツDLページイメージ】



## ご協賛プラン

- ご協賛金額：**850,000円**（Gross/税別）
- ご提供件数：**150件** ※貴社専有

## スケジュール

- お申込み締切：2025年2月末日
- 開始予定：任意のタイミングでご実施いただけます

## 備考

- 獲得したリードは、**日次**でリード管理サイト（ReportCenter）からダウンロード可能です
- リード獲得期間：約2か月間を想定しております

# リード獲得の流れ

貴社コンテンツを閲覧したリードをご提供 リードは順次利用可能です

キャンペーン設計

リード獲得

リード納品・活用



ターゲット属性

属性指定なし  
営業・マーケティング除外



掲載コンテンツ

2本程ご準備ください



保証件数

150件保証



ターゲットに向けてメールなどで貴社コンテンツをオファー



ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



コンテンツ閲覧時に  
アンケート回答と個人情報提供の許諾を取得

獲得したリードは管理サイトでダウンロード  
できます（日次更新）



# オプション：ホワイトペーパー制作

- ホワイトペーパーについて
    - 弊社/パートナーの編集プロダクションが取材・制作するPDFコンテンツです
    - ホワイトペーパーダウンロードセンターに掲載して、閲覧者のリードを獲得します
  - コンテンツ仕様
    - ページ数：2ページ／4ページ
    - 文字数：約2,000文字／約4,000文字
    - 図版点数：2点まで／4点まで
    - 企画協力：なし（貴社ご記入のヒアリングシートをもとに取材）
    - 取材有無：あり
    - デザイン／ファイル形式：指定フォーマット（右図）、PDF（Web解像度）
  - コンテンツ内容
    - セミナーレポートの取材は2セッションまで（2ページ構成限定）となります
    - 製品／サービス解説、導入事例は、それぞれ下記の4章構成となります
- | 製品／サービス解説                                                                                            | 導入事例                                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ol style="list-style-type: none"><li>市場背景の解説</li><li>課題の提示</li><li>解決策の提示</li><li>製品情報の紹介</li></ol> | <ol style="list-style-type: none"><li>導入企業紹介</li><li>導入企業が抱えていた課題</li><li>選定理由、具体的な課題解決方法</li><li>導入によって得られた成果</li></ol> |
- 備考
    - ホワイトペーパーの取材、制作進行は編集プロダクションに委託しています
    - 取材から掲載までの期間は約1～1.5ヶ月となります
    - ホワイトペーパーに掲載するイメージ図版、写真は貴社にてご用意下さい
    - リード収集終了後もコンテンツは掲載され続けます
    - 遠方取材となる場合は、交通費ならびに遠方取材費を申し受けます（Web会議は追加費用なし）
    - 製品／サービス解説、導入事例、セミナーレポート以外の企画をご希望の際はご相談下さい
    - 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、以下費用が発生します
      - 初校の出直し：¥100,000、念校以降の修正：¥50,000
  - 二次利用について
    - 制作したホワイトペーパーは、ウェブ、印刷物問わず無償で二次利用していただけます

## 本プラン限定特別価格

2ページ：定価20万円→**15万円**

4ページ：定価40万円→**35万円**

※本価格の適用は1社様あたり最大2本とさせていただきます

アイティメディア株式会社

## IT管理者目線で比べる DaaS vs. VDI、選択の基準は？

管理者を悩ませる2つの仮想デスクトップ、選択の基準とは

DaaSとVDIは共通点も経歴点も多く、どちらを優先かを決めるのは難しい。管理性、カスタマイズ性、価格、拡張性など、IT管理者が意図に当たって確認すべきポイントを解説する。

### DaaS vs. VDI

向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

「DaaS（Desktops as a Service）」と「VDI（Virtual Desktop Infrastructure）」は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

「DaaS（Desktops as a Service）」と「VDI（Virtual Desktop Infrastructure）」は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

「DaaS（Desktops as a Service）」と「VDI（Virtual Desktop Infrastructure）」は、大きく異なると思っている人もいるかもしれないが、両者には共通部分が多い。すなわち、デスクトップ管理が簡素化されること、ハードウェアの数を減らせること、柔軟性とモバイル性が向上することなどである。しかし、セキュリティやライセンス、データのコントロールなど、DaaSにも克服すべき課題が残されている。

※ IT 管理者目線で比べる DaaS vs. VDI、選択の基準とは？

The background features a large, light purple funnel shape on the right side, pointing towards the left. On the left side, there is a collection of white chess pieces, including pawns and a king, arranged in a way that suggests a strategic move. The overall color palette is soft, with shades of purple and white.

## B. 電話経由シェアリードジェン

VISITORS

LEADS

CONVERT

CLOSE

DELIVER

## B. 電話経由シェアリードジェン

### 本プランの概要

- ✓ 「職種＝人事・総務職」に該当する会員に対し**テレマーケティングでアプローチ**し、リードを獲得します
- ✓ **リードは本企画の協賛社様でシェア**となります（ご協賛は**先着3社様限定**です）
- ✓ オファーするコンテンツはアイティメディアが準備するため、**最小限のご負担でご実施できます**

### 特定条件リード獲得施策のこんな悩み、本パッケージで解決しませんか？

ターゲットが絞られると  
リード単価が高くなる

特定業種に一致し、かつ**在籍確認済みのリードが1件あたり25,000円**と、  
通常施策よりお得に獲得いただけます

オンラインリードでは獲得リードの  
電話番号接続率が低い

**電話経由のリード獲得**となるため通常施策と比較して  
**高い接続率**のリードをご提供できます

コンテンツなどの事前準備に  
リソースをかけられない

コンテンツ準備、テレマ会社との調整はすべてアイティメディアで行うため  
**ご協賛のご連絡のみ**でもリードを獲得していただけます

# ご提供内容詳細

## 獲得リード属性

職種：人事・総務職に該当する会員

## リード獲得用コンテンツ

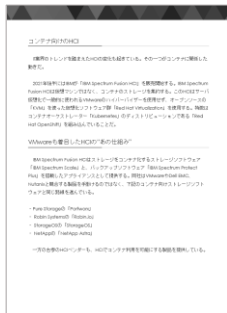
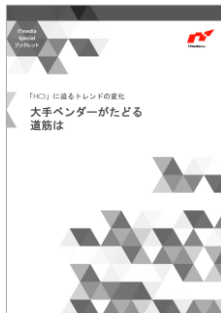
### ●今さら聞けない人材開発Q&A

人材開発って何？ 人材育成との違いは？ 効果的な方法を知る  
「2030年問題」が目の前に！ 企業がとるべき対策を学ぶ

### ●人事リーダーに求められることとは

「戦略人事」になる秘訣 参考にしたい5つのステップ  
人事管理システムの選び方 失敗しないポイントは？

※上記記事をPDF化して該当会員へのアプローチに活用します  
※PDF化イメージは以下



## ご協賛プラン

- 協賛金額：1,000,000円（Gross/税別）
- 提供件数：40件 ※同一のリード情報を協賛社様で共有します
- 先着3社様限定（複数社連名でのご実施をご希望の場合は追加費用をいただく場合があります）

## ご準備いただくもの（任意）

- テーマに関連するコンテンツや貴社サイトのURLなどがありまして資料送付時のメールに記載いたします（詳細は後述）

※ メールへの掲載は任意になりますので、ご準備いただけない場合でもご協賛は可能です

## スケジュール

- お申込み締切：2025年1月4日（金）
- 開始予定：2025年2月3日（月）

## 備考

- 獲得したリードは、週1回リード管理サイト（ReportCenter）経由で納品します
- 納品曜日のご指定は不可となります
- キャンセルについて
  - ー リード獲得開始から3カ月超過した場合は、別施策への変更またはキャンセルを承ります
  - ー キャンセルの場合、お申し出を受領して3営業日以内にリード獲得を終了、獲得したリード分の金額に応じてご精算させていただきます
- キャンペーン開始後3カ月を経過した場合、弊社からキャンペーン内容の調整を相談させていただきます

# リード獲得フロー

リード獲得用コンテンツを架電で紹介、関心がある方から、情報提供のパーミッションを取得

アイティメディアID会員からコール対象を抽出

コンテンツ送付をきっかけにパーミッション取得

当社から資料を送付



属性×行動データで  
コール対象を絞り込み



会話イメージ



アイティメディアの〇〇と申します。  
××株式会社、△△株式会社、□□株式  
会社と共同のマーケティング施策を実施  
しておりまして、●●様にオススメの資  
料をぜひ送付させていただきたくご連絡  
させていただきました。

この資料のご提供にあたりまして、××株  
式会社、△△株式会社、□□株式会  
社に●●様のご登録情報を共有させてい  
だきます。

メールで  
情報送付



□□様  
アイティメディアの〇〇です。

ご案内させていただきました資料  
をお送りさせていただきます。

後日××株式会社、△△株式会社、  
□□株式会社からもご連絡させて  
いただく場合がございますので、  
よろしくお願いいたします。

本企画の条件に合致かつ、活発に情報収集をしている  
会員を抽出

属性条件  
・企画ごとに異なります

行動履歴  
・当社メディア内の閲覧行動をもとに、個人、企業の  
両軸から情報収集が活発な会員を抽出

アイティメディアで準備する「コンテンツ（ホワイト  
ペーパー、動画など）」をインセンティブに、電話で  
情報提供の許諾を取得します。

同時に、協賛社様へのアイティメディアID登録情報  
（個人情報）の提供可否を確認し、許諾を得た方の会  
員情報を貴社にご提供いたします。（許諾を得た方  
のみコンテンツを送付）

お役立ち情報の提供に許諾をいただいた方には、当社  
からメールで情報を送付いたします。

送付時のメールには、貴社からご連絡がある可能性が  
ある旨を記載しますので、スムーズに貴社からもご連  
絡いただくことが可能です。

# 参考：トークスクリプト サンプル

## スクリプト サンプル

### ■挨拶/趣旨説明、本人確認

お世話になっております、アイティメディアの〇〇でございます。

当社メディアの会員様を対象に、「●●（テーマ名）」に関連するお役立ち情報のご案内のため連絡いたしました。電話口様は、〇〇様とお間違いないでしょうか？ありがとうございます。ちなみに、〇〇様は「●●（テーマ名）」に関する情報収集に携わってご担当者様でしょうか？

紹介するコンテンツが会員の情報ニーズに合致していることの確認を目的に、貴社商材のカテゴリに関する情報を収集している方であることを確認

※会員本人が製品導入に直接関与することを保証するものではありません

### ■コンテンツ内容の説明、提供打診

具体的には、当社が発行しております・・・（今回利用するコンテンツの内容をご紹介）のご案内となります。

加えまして、今回当社と共同でプロモーションを行っております、××株式会社、□□株式会社、株式会社△△からも、・・・といった情報をお送りできればと思います。

ご提供するコンテンツの内容をコンパクトに紹介

いずれも今後の参考になるものとなっており、当然、料金などはいたしませんので、ぜひ弊社よりお送りできればと思うのですが、いかがでしょうか？

（送付OKの場合）

ありがとうございます。会員登録情報を参考に弊社よりメールをお送りいたします。

念のため、ご登録情報の確認をさせていただきたいのですが、【電話番号+部署+役職+名前（フルネーム）+E-Mail+住所の確認・復唱】でお間違えありませんでしょうか。

それでは、後ほどご登録いただいておりますメールアドレスに資料を送付させていただきます。また、〇〇様の登録情報を××株式会社、□□株式会社、株式会社△△にお伝えさせていただきます。メールやお電話で各社からご連絡させていただく場合がございますのでよろしくお願いします。

貴社に会員情報を提供することを通知

### ■ヒアリング

今後のご連絡でお役に立てる情報をご提供するため、いくつかご質問させていただいてもよろしいでしょうか？

【デフォルト設問】製品導入における立場、導入予定時期

【カスタム設問】貴社がヒアリングしたい項目を2問まで設定可能

リードをフォローする際に役立つ情報をヒアリング（回答は任意のため、お答えいただけない方も納品対象に含まれます）

本日はお時間を頂きまして、誠にありがとうございました。引き続き、よろしくお願いいたします

# 参考：資料送付メール サンプル

お世話になっております。  
アイティメディア株式会社 マーケティング担当でございます。

この度は当社と××株式会社、□□株式会社、△△株式会社の共同マーケティングキャンペーンに關しまして、  
ご対応、ならびに資料送付のご承諾をいただきありがとうございます。  
お電話でお伝えさせていただきました下記資料を送付させていただきます。

- ・○○（資料名）
- ・○○（資料名）

ダウンロードはこちら  
<https://----->

あわせて、各社からのご案内も送付させていただきます。

××株式会社からのご案内

- ・○○

□□株式会社からのご案内

- ・○○

△△株式会社からのご案内

- ・○○

こちらの情報が業務課題解消のお役に立てましたら幸いです。

なお、お電話でご承諾いただきました通り、本資料の送付にあたり、  
○○様のアイティメディアID登録情報を  
××株式会社、□□株式会社、△△株式会社に共有させていただきます。

## ■個人情報の取り扱いに関して

アイティメディア株式会社における個人情報の利用目的等の取扱いの詳細については、  
プライバシーポリシーの「個人情報の取り扱いについて」ページをご確認ください。  
<https://corp.itmedia.co.jp/corp/privacy/privacy/>

## ■協賛企業等への個人情報の提供について

アイティメディアIDの会員情報（登録情報のほか、各種履歴情報から推測される分類（セグメント）情報を含む）は、  
電子メール等による製品・サービス等の情報提供やお問い合わせ対応等のため、協賛企業に電子ファイル等で提供します。  
なお上記のほか、会員情報のうち単独で本人を識別できない情報のみを、企業・組織を対象としたマーケティング活動のため、  
当社の広告サービスを利用する製造業、情報通信業その他の事業を営む企業（企業データ協賛企業）に提供します。

提供された個人情報は、協賛企業「××株式会社、□□株式会社、△△株式会社」のプライバシーポリシー下で適切に取り扱われます。

××株式会社 <https://www.（××株式会社プライバシーポリシーURL）>

□□株式会社 <https://www.（□□株式会社プライバシーポリシーURL）>

△△株式会社 <https://www.（△△株式会社プライバシーポリシーURL）>

今後、××株式会社、□□株式会社、△△株式会社より  
メールやお電話など、同社の定める方法にて情報提供をさせていただく場合がございますので、  
よろしく願いたします。

以上、今後とも当社サービスをよろしく願いたします。

貴社への個人情報提供に同意いただき、資料送付のご希望をいただいた方には、  
左記サンプルのようなメールで資料を送付いたします。  
（実際の文言は若干変更になる場合がございます）

口頭でご案内した当社資料の情報を記載

貴社にご提供いただく情報を記載（お申込み順に上から記載）

- ・掲載可能な内容：URL、PDFファイル（当社にてホスティングしてURLを記載）
- ・掲載可能数：2点まで

※情報のご提供がなかった場合は、こちらには記載されません

アイティメディアIDに登録されている個人情報の貴社への提供内容を明記  
プライバシーポリシーのURLも記載

※リードになった方への通知文言に指定がある場合はご相談ください

# 参考：納品リード項目一覧

| 納品項目        | 説明                                                                               |
|-------------|----------------------------------------------------------------------------------|
| パーミッション獲得日  | 会員からパーミッションを取得した日付が記載されます                                                        |
| パーミッション種別   | 一律で「01_会員情報提供可（資料送付）」が記載されます                                                     |
| Q1、Q2       | コール時にアンケートにお答えいただいた場合は、こちらに回答いただいた内容が記載されます（回答いただけなかった場合は空欄）                     |
| 備考          | 登録情報の変更など、コール時に取得したその他の情報が記載されます                                                 |
| メールアドレス     | アイティメディアIDに登録されている会員のメールアドレス                                                     |
| 氏名          | アイティメディアIDに登録されている会員の氏名（氏と名はセルがわかれています）                                          |
| 氏名フリガナ      | アイティメディアIDに登録されている会員の氏名フリガナ（氏フリガナと名フリガナでセルがわかれています）                              |
| 勤務先（読者入力）   | アイティメディアIDに登録されている会員の勤務先名（会員自身が入力したもの）                                           |
| 勤務先（企業情報DB） | 外部の企業情報データベースと照合し、会員入力の企業名を正規化した社名（空欄の場合がございます、また、読者入力と表記が揺れている場合は読者入力を優先してください） |
| 法人マイナンバー    | 勤務先（企業情報DB）が付与されている場合、その企業の法人番号（法人マイナンバー）が記載されます                                 |
| 部署名         | アイティメディアIDに登録されている会員の部署名                                                         |
| 役職名         | アイティメディアIDに登録されている会員の役職名（任意登録項目のため、空欄の場合がございます）                                  |
| 勤務先情報       | アイティメディアIDに登録されている会員の勤務先情報（都道府県／市区町村・番地／ビル名／郵便番号／電話番号）                           |
| 業種          | アイティメディアIDに登録されている勤務先の業種区分（会員自身が選択）                                              |
| 従業員数        | アイティメディアIDに登録されている勤務先の従業員規模区分（会員自身が選択）                                           |
| 年商規模        | アイティメディアIDに登録されている勤務先の年商規模区分（会員自身が選択）                                            |
| 役職クラス       | アイティメディアIDに登録されている会員の役職クラス区分（会員自身が選択）                                            |
| 職務内容        | アイティメディアIDに登録されている会員の職務区分（会員自身が選択）                                               |

これらの項目が記載された  
リードデータのExcelファイルを  
週1回納品させていただきます



The background features a large, light purple circular shape on the right side. On the left, there is a collection of white chess pieces, including pawns and knights, arranged in a cluster. In the foreground, a green funnel-shaped diagram is partially visible, with labels for different stages of a sales process: 'VISITORS' at the top left, 'LEADS' in the middle, 'CONVERT' on an arrow pointing right, 'CLOSE' on an arrow pointing right, and 'DELIVER' on an arrow pointing right at the bottom right.

## C. 特別パッケージプラン

# ご提供内容詳細

## ご提供内容（A+Bの合算）

- ・オンライン経由： 貴社コンテンツ 閲覧者リード 150件
  - －指定なし（営業・マーケティング除外）
  - －1社専有
- ・電話経由： ITmediaコンテンツ 送付承諾リード 40件
  - －人事・総務職限定
  - －他協賛社様とシェア

**パッケージ特別価格 ¥1,700,000（Gross、税別）**

## スケジュール

|                     | 12月 | 1月                                       | 2月                                             | 3月 |
|---------------------|-----|------------------------------------------|------------------------------------------------|----|
| A. オンラインリードジェンプラン   |     | 実施準備 約2週間<br>● .....<br>1/15<br>お申し込みの場合 | 1/29～ リード獲得開始<スケジュール任意><br>※約2カ月間想定 保証件数達成まで実施 |    |
| B. 電話経由シェアリードジェンプラン |     | 実施準備<br>● .....<br>1/23<br>締切            | 2/3～ リード獲得開始<スケジュール固定><br>※1,2カ月間想定            |    |



# オプション.イベントパッケージ

# ITmedia主催イベントパッケージプランのご案内

「A. オンラインリードジェンプラン」と、人事・総務職をターゲットに開催する当社メディア主催イベントとのパッケージプランをご用意しております。  
ぜひこの機会にご検討ください。なお、プランの詳細は担当営業にお問い合わせください。

| 対象イベント                                               | ご提供するもの                                                                                                                                                                            | 価格（Gross,税別）                         | 獲得リード単価（想定） | 締切            |
|------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|-------------|---------------|
| <a href="#">ITmedia デジタル戦略EXPO 2025 冬</a>            | <b>A.オンラインリードジェンプラン_85万円</b><br>・コンテンツ閲覧者リード <b>150件保証</b><br>ー指定なし（営業・マーケティング除外）<br>ー1社専有<br><br><b>B. 対象イベント「人事・組織戦略」カテゴリ<br/>会期後半掲載プラン（ゴールド）_240万円</b><br>・貴社セッション視聴者リスト 600件想定 | 定価:¥3,250,000<br>→ <b>¥2,800,000</b> | ¥3,733      | 2025年1月14日（火） |
| <a href="#">HR Design Day 2025 冬<br/>特別編集版（人事向け）</a> | <b>A.オンラインリードジェンプラン_85万円</b><br>・コンテンツ閲覧者リード <b>150件保証</b><br>ー指定なし（営業・マーケティング除外）<br>ー1社専有<br><br><b>B. 対象イベント_ゴールドプラン_220万円</b><br>・セッション枠+全申込者リスト 300件想定                         | 定価:¥3,050,000<br>→ <b>¥2,500,000</b> | ¥5,555      | 2025年1月16日（木） |
| <a href="#">攻めのオフィス戦略 2025冬<br/>（総務向け）</a>           | <b>A.オンラインリードジェンプラン_85万円</b><br>・コンテンツ閲覧者リード <b>150件保証</b><br>ー指定なし（営業・マーケティング除外）<br>ー1社専有<br><br><b>B. 対象イベント_ゴールドプラン_220万円</b><br>・セッション枠+全申込者リスト 150件想定                         | 定価:¥3,050,000<br>→ <b>¥2,400,000</b> | ¥8,000      | 2025年1月16日（木） |

# キャンセル規定



# 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%<br>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%<br>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%<br>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                |
|                         | LeadGen. Prime    |          | キャンペーン開始前まで：お申込み金額（オプション含む）の50%<br>キャンペーン開始後：リード獲得開始から、3ヶ月超過以降は獲得リード件数に応じて精算可                                        | ABMテレマリードジェン、アンケートセグメントリードジェン           |
| 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%<br>・開催日の40日以内：100%<br>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                               |



アイティメディア株式会社 営業本部

Mail : [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp)

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