

Why ITpro Active?

会員数 50 万 / 900 万のバックボーン

- ITpro Active の会員数はリードジェネレーションサイト国内トップの 510,423 人*。
- 連携する ICT の総合サイト ITpro は 110 万人、さらに日経 BP 社顧客データベースは 900 万人という他にはないバックボーンに支えられています。
- 日経ビジネスをはじめ、様々な専門分野で活躍する良質な読者がターゲット。900 万人の顧客データベースを活用しサイトへの誘導やリード獲得につなげます。



優れたコンテンツ力

ITproActive オリジナル記事のほか、ITpro、日経コンピュータをはじめとする日経 BP 社 ICT 専門媒体の製品選択に役立つ記事を掲載。様々な分野の専門記者によるクオリティの高いコンテンツはサイト集客の原動力です。



確かな効果

Quality

ターゲットを確実にキャッチ
ホワイトペーパーのセグメントプランでは様々な条件指定に対応、欲しい属性、必要な件数を確実に獲得できます。

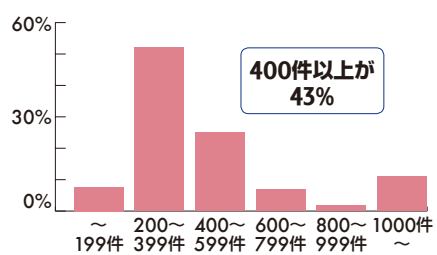
2015 年 セグメントプラン 実施例

- 従業員規模 500 名以上
350 件を 12 週間
- 業種指定 (製造業)
100 件を 3 週間
- 職種指定 (経営者、情報システム、営業、設計、研究開発、建築・医療・法律関連専門職)
100 件を 3 週間
- 従業員規模 5000 名以上のユーザー企業、役職あり
100 件を 5 週間
- 地域指定 (関東)、役職あり
100 件を 7 週間

Quantity

圧倒的なリード収集力
ITproActive Special では 2015 年平均で 505 件のリードを獲得 (調整平均* 410 件) 最大で 4000 件超、1000 件以上獲得した案件も 10 件ありました。

2015 年獲得実績分布



Speed

大量のリードをスピーディに獲得
編集記事をスポンサーとするコンテンツツッポンサーでは大量のリードを短期収集

2015 年獲得件数トップ 5

1 デスクトップ仮想化	4,219
2 セキュリティ	2,078
3 特定業種向けアプリケーション	1,990
4 ストレージ	1,506
5 セキュリティ	1,341

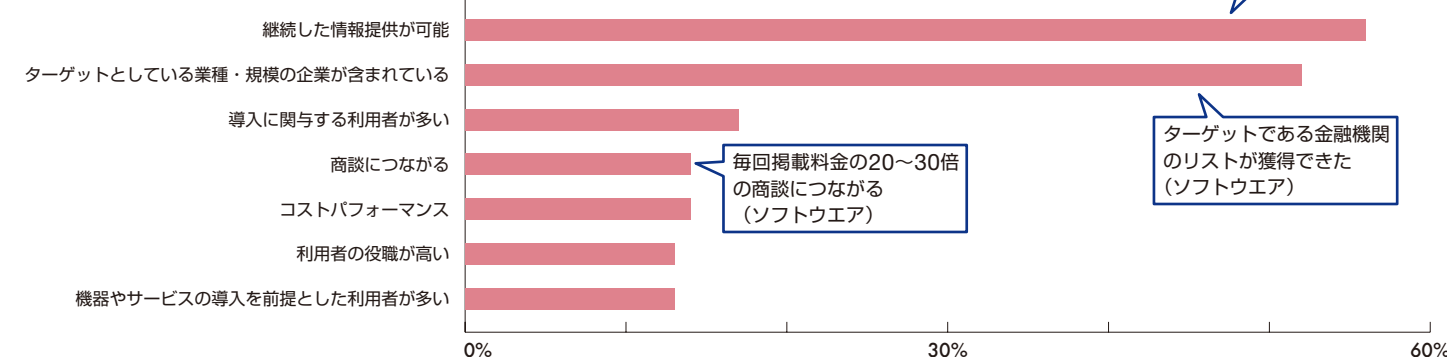
2015 年獲得件数トップ 5

記事タイトル	記事提供媒体	獲得件数	獲得日数
1 それでもシステムは止まる	日経 SYSTEMS	5318	23 日
2 デスクもオフィスも要らない〜ここまで来たワークスタイル変革	日経コンピュータ	5085	11 日
3 セキュリティが 大動進い だから震にハマる	日経 SYSTEMS	3784	25 日
4 海外で活用広がる金属 3D プリンター	日経ものづくり	1349	27 日
5 ネット機器ベンダー、一番人気はどこだ? ネットネットワークの実態調査 2014	日経 NETWORK	1321	8 日

1 記事あたり平均 539 件 20 日で収集

広告主が考える ITpro Active のアドバンテージ

※ 「ITpro Active 広告メニューに関するアンケート」(2015 年 12 月 ~ 2016 年 1 月実施) 結果



獲得したリードを活用し、ビジネスにつなげるためのサービス

ナーチャリングサービス

獲得したリードを見込み客に育成、ホットリードの抽出をお手伝い

ITpro Active で獲得したリードから見込み客を育成、ホットリードの選別を図ります。ツールを活用して、獲得リードの中から自社サイトを閲覧したユーザーを把握するお手軽なプランから、案件創出のためのシナリオ設計、マーケティング業務フロー策定、コンテンツ制作、効果測定などをトータルにお手伝いする本格的なコンサルティングまでご予算とニーズに合わせて対応します。

セミナー&コンサルティングパッケージ

“今すぐ客”をスクリーニングし、商談に結び付けるプログラム

セミナーとコンサルティングを組み合わせ、セミナーの企画・集客・運営からアフターフォローまでをパッケージ化。セミナーの来場者から“今すぐ客”を発掘し、商談に結び付けるプログラムです。ゴールを「商談」に設定し、商品コンセプトの「すり合わせ」からその「売り方」までを考えてセミナーを設計、リストから質の高い案件を「営業部隊」に引き渡すお手伝いをします。

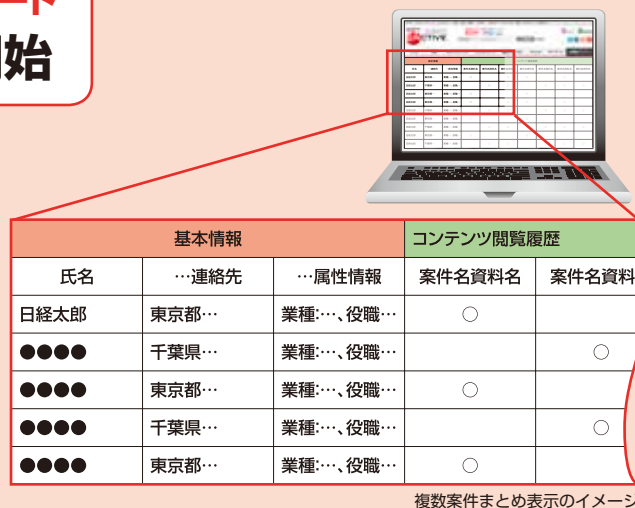
さらに使いやすく、マーケティング活動をサポート リードジェン支援システム稼働開始

日経 BP 社では広告主の皆様がより便利にリードジェンサイトをお使いいただけるよう、リードジェン支援システム「日経 BP リード・サポートセンター」を構築、2016 年 3 月から稼働を開始しました。これによりお申込み〜リードのダウンロード、データの分析がお客様ご自身で簡単にできるようになり、よりスピーディに貴社のマーケティング活動にお役立ていただけます。

<主な機能>

- インターネットを通してお客様ご自身で申込・管理が可能に。
- リードの獲得状況をリアルタイムに把握。
- 指定データのみのダウンロードや表示のほか、属性情報のグラフ表示、複数案件のまとめ表示・ダウンロードも可能。

※メニューにより利用開始時期が異なります。お問い合わせください。



さまざまなターゲットやニーズに応える 日経 BP 社のリードジェネレーションサイト



ITpro Success は、中堅・中小企業や、企業内部の IT 化を支援する ITpro Active の姉妹サイトです。システム導入・IT 化の意思決定者、担当者に向けて、企業規模に合わせた使いやすい製品・ソリューション、導入事例などを紹介します。

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/success/>



ITpro マーケティングは ITpro Active の姉妹サイト。主にマーケティングやセールス部門の意思決定者、担当者に向けて、BtoB マーケティングのトレンドや製品/ソリューション、導入事例を紹介し、

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/marketing/>



日経 Biz Target は、仕事に役立つ専門サイトと、質の高い読者を多数抱える日経 BP 社が提供する「リードジェネレーションサイト」です。「経営」「製造」「建設」「IT」などの分野で、日経 BP 社のサイト読者から貴社製品・サービスにマッチした最適なターゲットにリーチ。見込み顧客 (リード) をご提供いたします。

<http://biztarget.nikkeibp.co.jp/>



お申込み・お問い合わせ

日経 BP 社 クライアントマーケティング 2 部 東京都港区白金 1-17-3
E-mail: active-ad@nikkeibp.co.jp TEL: 03-6811-8025 FAX: 03-5421-9800

リードジェネレーションサイト会員数 No.1



Why ITpro Active?

<http://itpro.nikkeibp.co.jp/active/>

確実に「商談案件」を作り出すために

売り上げを上げるためには、商談がなくてはなりません。商談をするためには、その製品・サービスに関心を持っている見込み顧客（リード）を探し出す必要があります。効率よく見込み顧客を探す方法として、今、一番注目されている手法が、Webを使った「リードジェネレーション」（見込み顧客の創出）です。

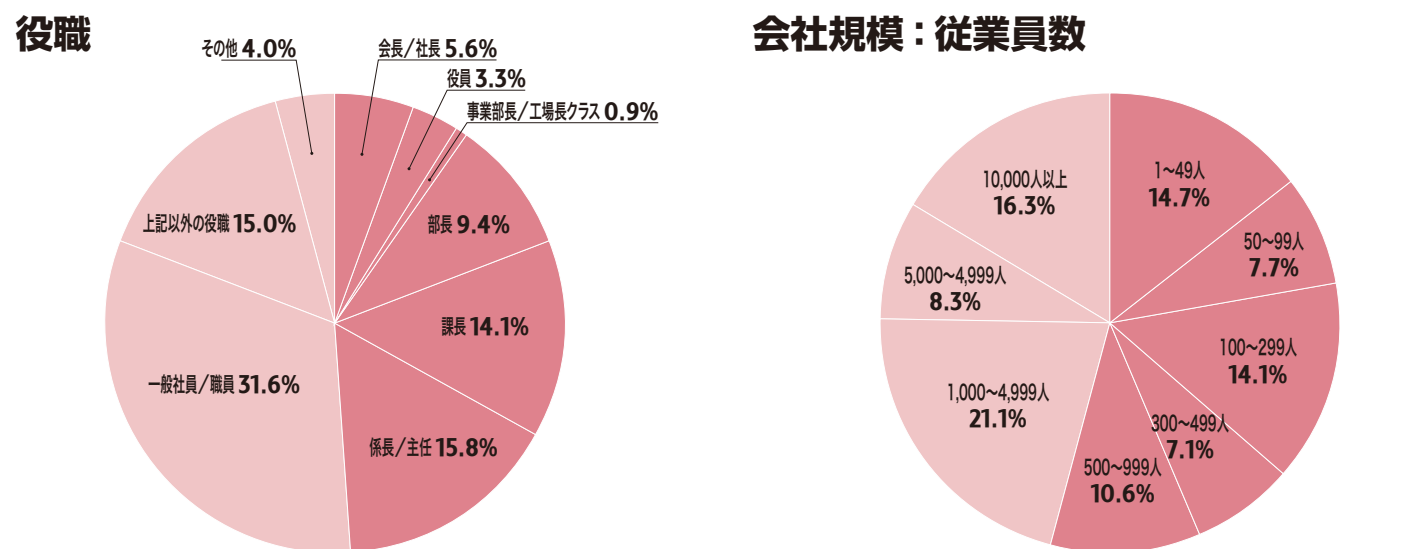
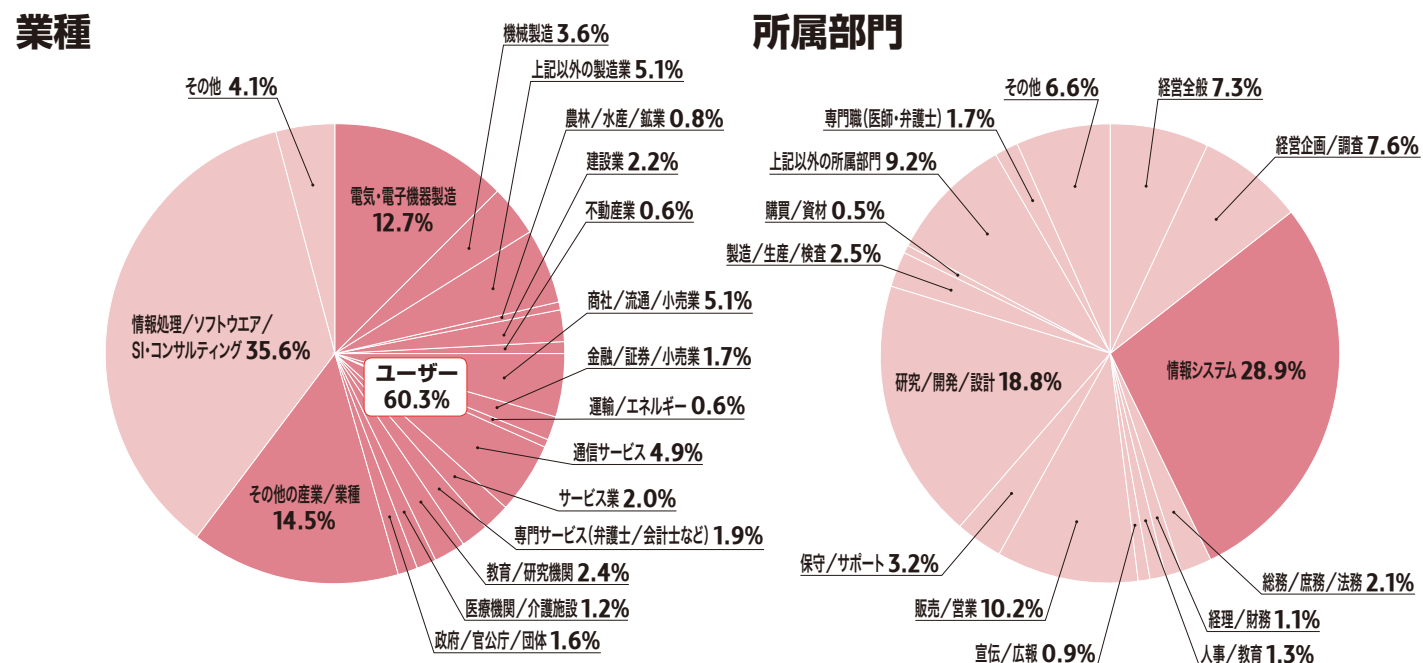
ITpro Activeはシステム導入のための意思決定支援サイト。IT製品・サービスの情報や、日経BP社の取材網による最新のITトレンド記事を掲載しています。読者の大半がシステム導入の担当者や経営者で、自社のIT化に責任を持つ立場。自社に合う製品やサービスを探している潜在顧客のキーパーソンとも言えます。ここで御社の事例資料、タイアップコンテンツなどを閲覧したIT担当者は、御社の製品・サービスに関心を持っているとい

うことです。そうした関心層にコミュニケーションを取ることが、商談を勝ち取る第一歩。そのためにターゲットとなるリードをいかに多く、いかに早く獲得できるかがポイントです。たとえ今すぐ商談につながらなくても、継続的に情報提供を続け、良い関係を保てば、いずれ発生する商機をとらえることにつながります。こうした「リードナーチャリング」（見込み顧客の育成）についても、有効な支援策をご用意しています。

ITpro Activeは、よりよいシステム導入を実現するため、御社とIT担当者の橋渡しをします。Webを使ったリードジェネレーションで、御社の商談案件を生み出してみませんか。

ITpro Active 編集長 小向将弘

User's Profile



ITpro Active 登録会員データより抽出（2015年10月31日）

Menu ニーズに応じて選べる各種メニューをご用意

ホワイトペーパー／動画掲載

件数保証

予算やターゲットに合わせてリード獲得



ホワイトペーパー／動画をダウンロードしたユーザーのリードを獲得する件数保証型のメニュー。ITproActive 編集部がホワイトペーパーの紹介記事を執筆し、ユーザーの興味を喚起してダウンロードへ誘導します。条件を絞らずにリードを獲得する「ベーシック」。追加誘導を実施して短時間で目標リードを獲得する「ファスト」*。ご指定された属性をセグメントした条件でリードを獲得する「セグメント」の3つのプランをご用意。ご予算や目的に応じて使い分けできます
*「ファスト」と「セグメント」の併用はできません

POINT

資料さえあれば手間なくリードが獲得できるメニュー。早く保証件数に到達した時や予算に余力が出た時、リード数を追加したい時は延長・再開も可能です。

プラン	リード単価	ミニマムチャージ(税別)	想定期間	特徴
ベーシック	5,000円	500,000円	12週間	レコメド中心に12週で能動的なリードを獲得
ファスト	7,500円		4~6週間	最適な誘導を実施して短時間でリードを獲得
セグメント	5,500円~		6~12週間	セグメントした条件でリードを獲得

よくあるセグメント条件*

条件	含有率	単価
ユーザー企業	56.5%	10,000円
ユーザー企業×従業員規模 300名以上	29.9%	22,000円
ユーザー企業×従業員規模 1000名以上	21.9%	22,000円
従業員規模 300名以上	60.8%	8,000円
従業員規模 500名以上	53.6%	10,000円
従業員規模 1000名以上	41.9%	13,000円

*2016年3月現在、含有率は変動します。それによって単価が変わる場合がありますので事前にご確認ください。

ITpro Active Special

期間保証

理解を促進しながら多くのリードを獲得



貴社が訴求したい内容を元に、日経BP社がコンテンツを制作する記事体広告。内容に興味を持ち、2ページ目以降に読み進んだユーザーのリードを獲得する期間保証型メニューです。専門スタッフが取材をし、貴社のアドバンテージの記事でしっかり訴求するので、多くのリード獲得が期待できるだけでなく、製品サービスの理解促進や需要喚起にも効果的です。製品サービスの紹介、インタビュー、ユーザー事例、有識者との対談など様々な形式が可能です。

POINT

想定獲得件数 250件
期間保証なので獲得数に上限はなく、コンテンツによっては1000件を超えるケースもあります。

リード取得期間	価格(税別)	記事
12週間	2,000,000円 (制作費込)	約2800文字 (雑誌2ページ、Web4ページ相当) 取材あり*

*適当の場合は別途費用がかかります。

クローズアップ誘導パッケージ

期間保証

簡易タイアップとホワイトペーパーのセット



製品・サービスを紹介するタイアップ記事とホワイトペーパーの内容を紹介する記事の2本のコンテンツから誘導、さらにアクセスを増加させる誘導枠も設け、ホワイトペーパーをダウンロードしたユーザーのリードを獲得します。記事によってユーザーの理解と興味を深め、ホワイトペーパーのダウンロードを促進します。

POINT

想定獲得件数 160件
限られた予算で、製品訴求とリード獲得の両方を実現するメニューです。

リード取得期間	価格(税別)	記事
12週間	1,000,000円 (制作費込)	約800文字 取材なし

コンテンツスポンサー

件数保証

編集記事をスポンサーし、短期にリード獲得



ITproActive に掲載されている「編集記事」を読んだユーザーのリードを獲得する件数保証型メニュー。「日経コンピュータ」や「ITpro」など日経BP社のICT媒体の中から記事を指定してITproActive に掲載し、その閲覧者のリードを獲得することも可能です。

プラン	リード単価	保証件数*	価格(税別)	想定期間
標準プラン	5,000円	240件	1,200,000円	4週間
リードセレクト(ユーザー企業)	10,000円	120件		

*リード獲得数の追加ご相談承ります

ITpro Special + ホワイトペーパーパッケージ

件数保証

ITプロフェッショナルのための総合情報サイトITproのタイアップ掲載とITproActiveのホワイトペーパー掲載をセットプランニング・製品訴求にリード獲得が加わったお得なパッケージメニューです。

- ITproSpecial(タイアップ) 4週間
 - ITpro Active ホワイトペーパー掲載
- リード獲得: 80件保証
ホワイトペーパー紹介ページ(約400文字) / PDF×1点(10MB以内)
※動画掲載でも承ります(50MB以内)
- 通常 240万円 → **215万円**



Active リサーチSpecial

件数保証

調査回答者のリードを獲得

ITpro Active 読者に対して、導入意向など貴社の希望に添った調査を実施。その回答者を調査情報とともにリードとして獲得できます。

獲得リード	価格(税別)
200件	2,000,000円

※メニューの詳細な資料をご用意しております。お問い合わせください。