







		獲得件数 ※提供件数（契約件数）とは異なる場合がございます。
ホワイトペーパー 	【実施企業：SI企業 A社】 ターゲットを想定した資料がリードを獲得より効果的に。業種別に2種類の資料を用意し、同時並行でホワイトペーパー掲載を実施。	110件
	【実施企業：半導体メーカー B社】 新規開拓を年間で継続するためのWeb施策。ホワイトペーパー掲載を2014、15、16年と通年で展開中。	1,847件
テーマ特集 	【実施企業：SI企業 C社／電子機器製造 D社】 よりコストパフォーマンスの高いリード獲得を実践。読者の注目の集まるテーマ特集を活用。	120件
動画掲載 	【実施企業：半導体メーカー E社】 リードジェネレーションの取り組みで日本より先行する海外企業の実施例。動画をフックに154件のリードを獲得。	154件
	【実施企業：車載部品メーカー F社】 自社コンテンツとして作成した動画はリード獲得にも転用が可能。一つのコンテンツを複数の目的に転用された動画掲載の好事例。	484件
リサーチSpecial 	【実施企業：計測機器メーカー G社】 リードの獲得に加えて、今後のセールスに活用できるマーケットの状況を簡易的に確認するため、リサーチSpecialを活用。	76件
コンテンツスポンサー 	【実施企業：CADベンダー H社】 コンテンツスポンサーを活用し、特定のテーマに関心の高い読者のリードを日経BPのコンテンツを使って獲得。2日間で165件を獲得。	165件
日経テクノロジー オンラインリード Special 	【実施企業：3Dプリンタメーカー I社】 プライベートイベントをイベント当日だけに終わらせず、Webでのリード獲得施策のコンテンツとして活用。	2,406件
	【実施企業：コンサルティング企業 J社】 1か月未満で200件以上のリードを獲得。読者の指示を集めた製品、サービスの紹介を控えたコンテンツ展開。	225件

上記の活用事例を掲載した事例集が完成しました。詳しくは弊社営業までお問い合わせください。

日経BP社 クライアントマーケティング2部

Email: ad-dk@nikkeibp.co.jp TEL: 03-6811-8021 〒108-8646 東京都港区白金1-17-3