



ITmedia Inc.

「言葉にできる」は武器になる。

～ISだからできる着想と行動～

アイティメディア株式会社
営業本部 市場開発統括部
インサイドセールス部
半田 翔希
2021年7月28日

**インサイドセールスだからできる
『顧客に寄り添う』
具体的な3つの取り組み**

～前半～

弊社IS部の特徴

～後半～

半田主体の取り組み

半田 翔希

アイティメディア株式会社 営業本部
市場開発統括部 インサイドセールス部

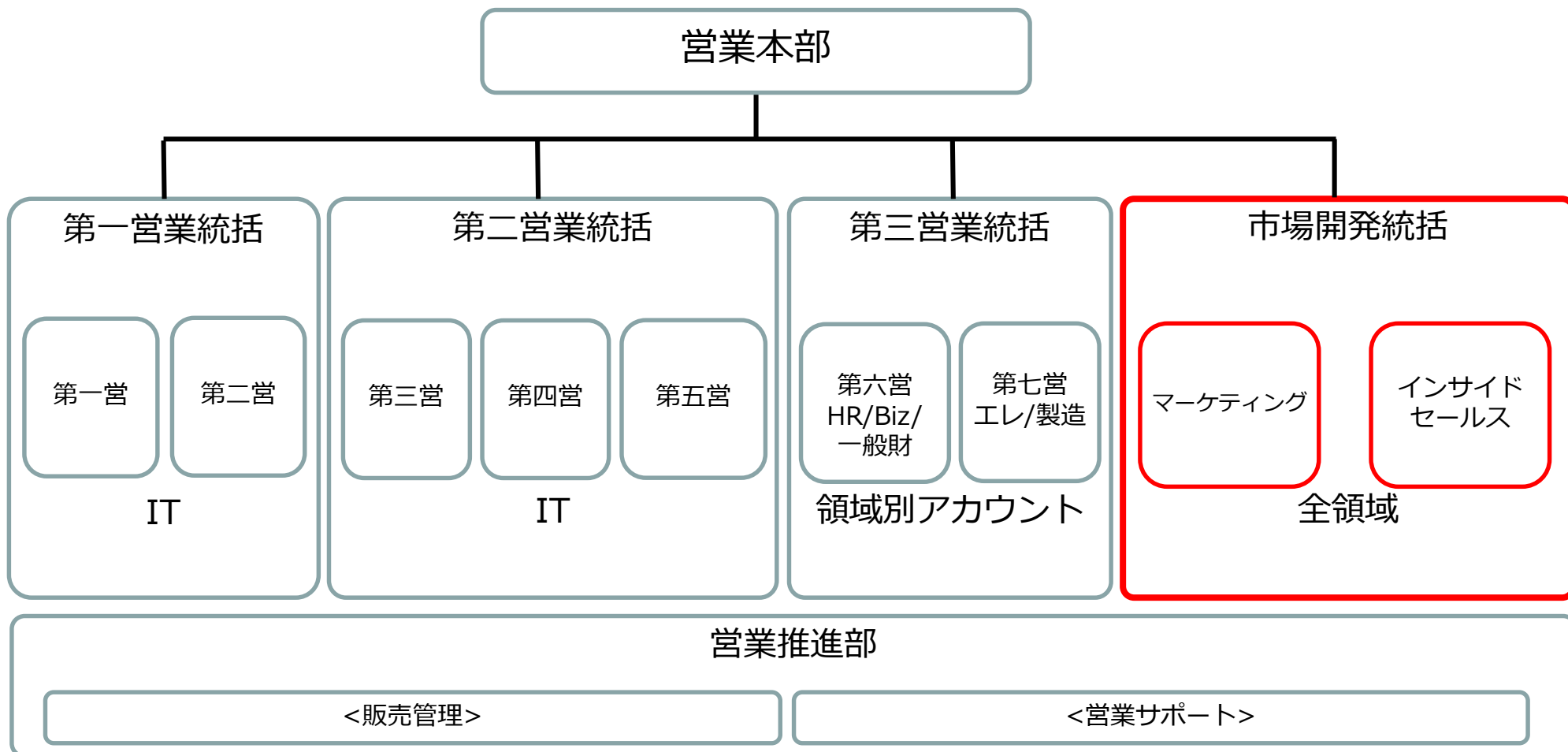
1998年、北海道生まれ。

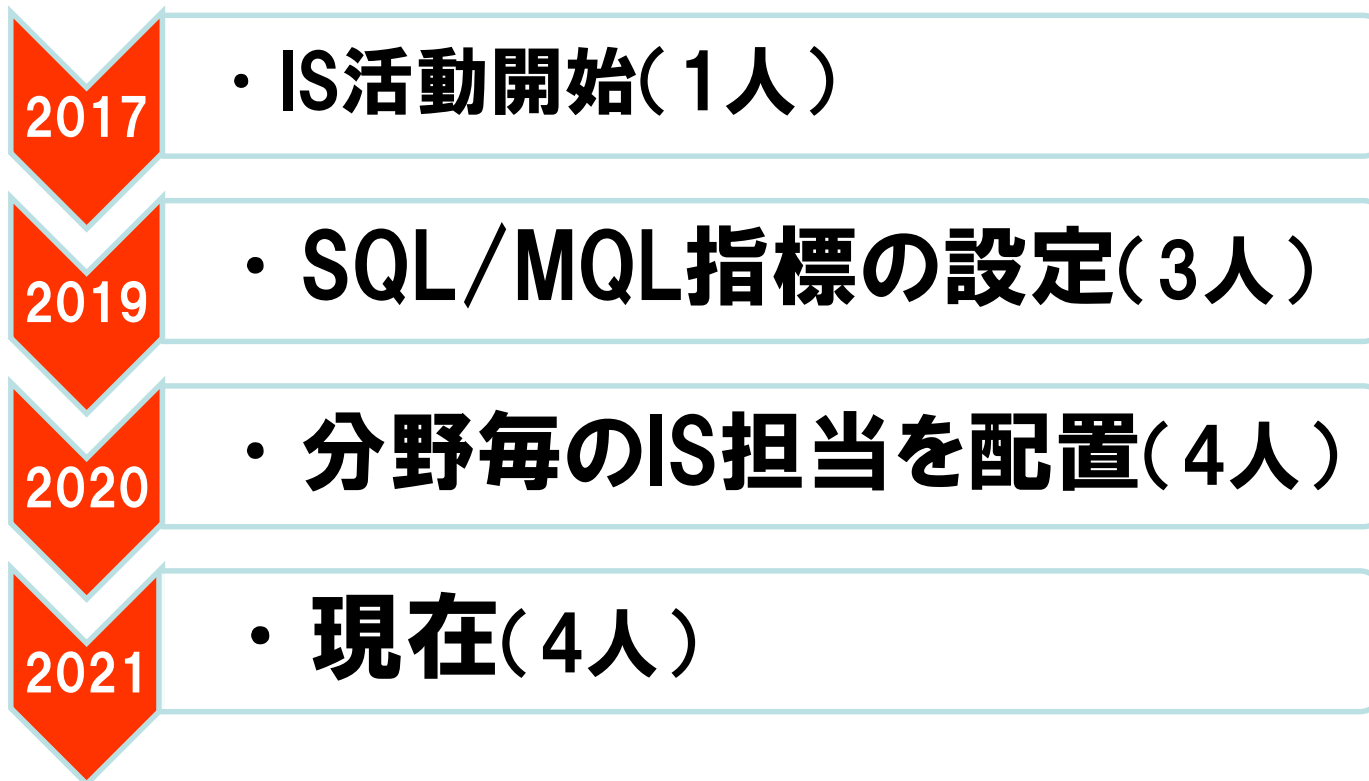
大学卒業後、メディアとしての中立姿勢や、人を重んじる文化に共感し、2020年4月にアイティメディアに新卒入社。同年6月よりインサイドセールス部に所属。



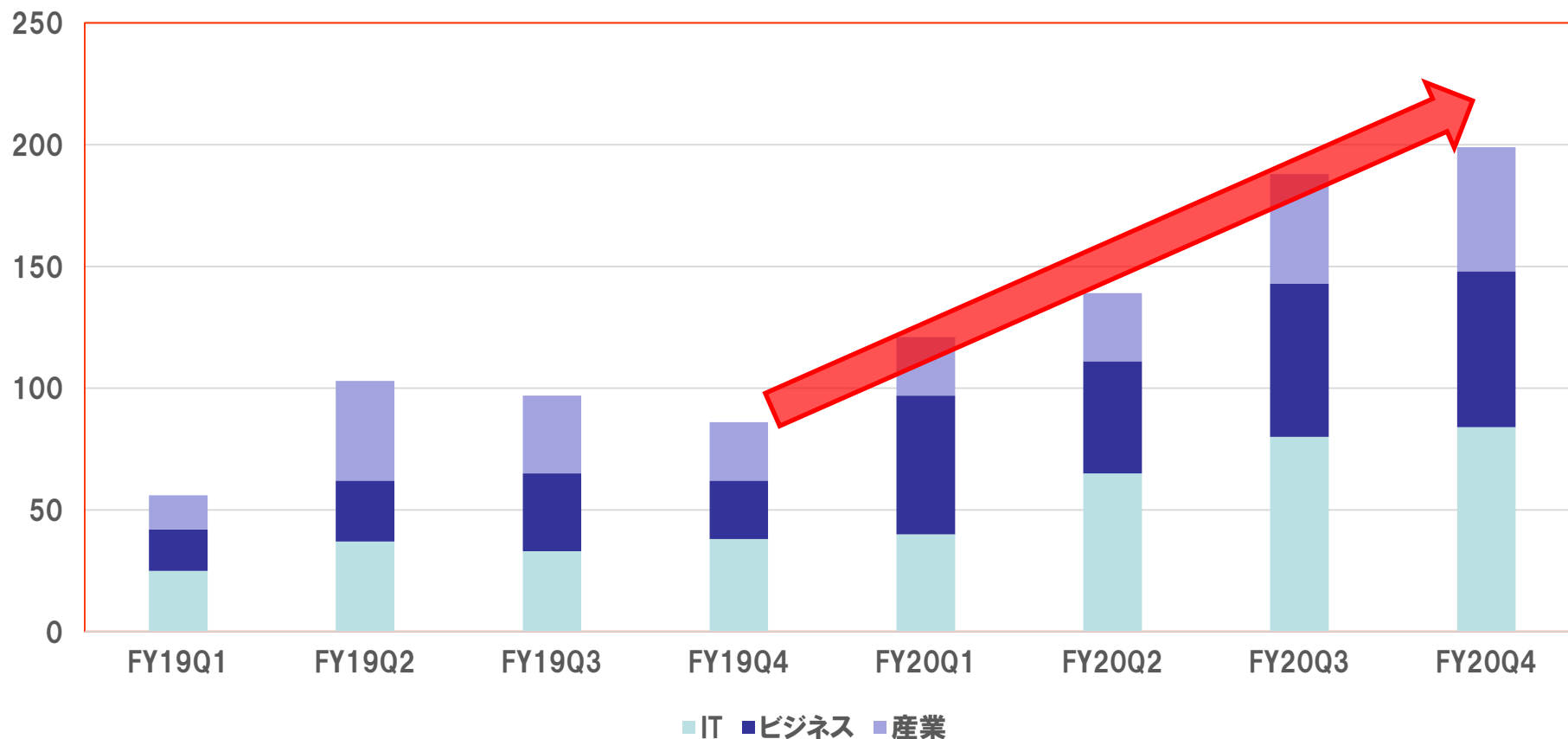
メディアの革新を通じて、 情報革命を実現し、社会に貢献する

約20媒体を運営するオンライン専門メディアです。
半田は主に産業 × Tech領域を担当しています！





⇒活動5年目。現在は4人で活動しております！



⇒体制強化後、1年で約2.6倍の商談化に成功しました。

そったくどうき

啐啄同機



～前半～

弊社IS部の特徴

マーケティング施策の提案は勿論 考え方や組み立てから伴奏すること



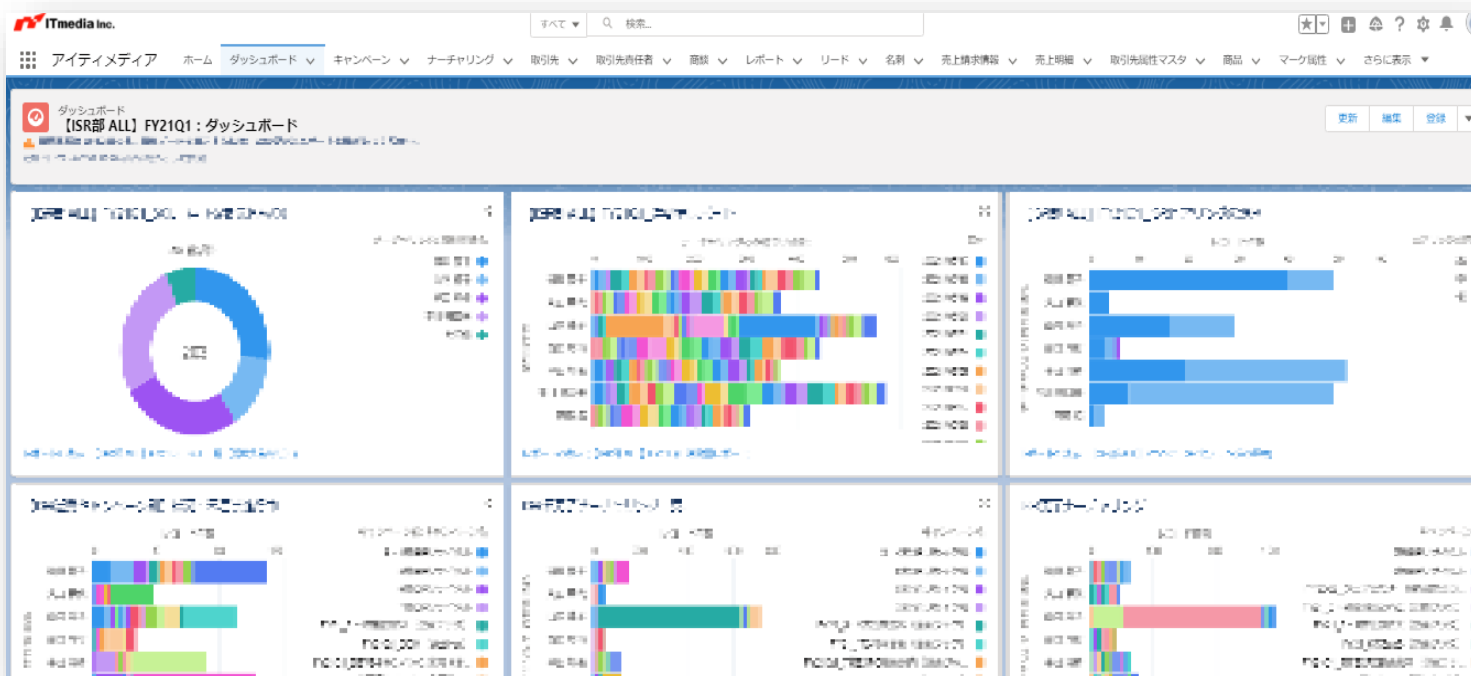


顧客の課題感 & タイミングに合わせて、
最適な施策をその都度提案する。

① 数百を超える商材

② 連携部署は30以上

③ 中長期目線でのKPI設定



**反応を可視化し、月間50種類以上のメールを
状況に応じたリスト先へ配信 / フォローしています。**



**専門メディアならではの業界/読者動向を発信、
商談：41件、：新規リード39件獲得**



オンラインイベントに関する約11年のノウハウを配信、
商談：73件、新規リード：1,118件獲得

**自社の財産を最大限活用して
顧客接点を創出し、
関係を継続する方法を模索する。**

～後半～

半田主体の取り組み

社内外問わず**ハブ**の役割を担うIS(半田)が、
各方面から伺うお悩みに寄り添うべく行った
通常のIS業務に止まらない**3つの活動**

施策は魅力的だけど、
お試してやるには**金額**が…
初めてで**実施効果**にも不安があるので、
上席から許可降りないと思う。

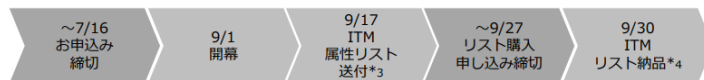
トライアル/ブロンズプラン



<対象企業様限定*1>
安価でお試しいただけるトライアルプランをご用意しました

- Point 1 出展料 ¥95,000でブース出展が可能
- Point 2 貴社ブースの来場者の属性リスト*3をご提供
次回の出展参考情報としてご利用いただけます
※属性リストには個人情報や閲覧コンテンツ情報は含まれません
- Point 3 属性リストを確認してから、リスト購入可能（オプション）
件数を保証しているため、リストの数が足りないなどのリスクがございません

限定社数：スマートファクトリー/メカ設計/組み込み&エレクトロニクス/AI：各EXPO先着3社
CASE・自動車/リテール&ロジスティクスサプライチェーン/ Building × IT：各EXPO先着5社



- *1. 本プランの対象企業は、2020年春～2021年春までの出展実績がない企業様が対象となります
- *2. ご提供するリードは、貴社ブース来場順になります（ご購入されるリードは選択いただけません）
- *3. 9/10までに獲得したリストの属性情報（最大167件）をお送りします。会期終了後、全期間全件の属性リストをお送りします。

出展パッケージ	
ロゴ&ブース (資料、問合せ)	※アンケートなし
資料掲載数	10点まで
ウェブキャスト (撮影/制作)	オプション
LIVEセッション	オプション
登録者への誘導プロモーション	-
出展料 (税別、クロス料金)	¥95,000
リスト購入 (個人情報含む) オプション	
プランA 167件保証 *2	¥500,000 出展料含む (税別、クロス料金) リスト単価 (出展料込) : ¥3,000
プランB 100件保証 *2	¥300,000 出展料含む (税別、クロス料金) リスト単価 (出展料込) : ¥3,000

属性リストに含まれる情報
会社名、従業員数、業種、職種、役職クラス、年収規模

購入リストに含まれる情報
氏名・メールアドレス、会社名、役職、部署名、従業員数、業種、勤務先住所、電話番号、職種、役職クラス、年収規模、登録時のアンケート、登録日時、来場日時 (初回&最終)、ブラウザ、OS、IP、総来場時間、貴社コンテンツ閲覧数
※他プランと異なり、閲覧コンテンツの種別情報はございません

リストの購入も属性リストを見た上で決定できる オンライン展示会のお試しプランを作成しました。

Step 1: 顧客要望の上長相談

提案機会を逃している件数を概算、新製品開発の相談をしました。

Step 2: 上長/FSとの認識摺り合わせ

製造業のIS担当として、ご要望を元に新製品の素案を共有しました。

Step 3: 商品企画部への相談

上長経由で商品企画部に相談し、細かな内容を調整しました。

受注: 6件

商談化: 7件

検討中: 2件、窓口開拓: 3件

SQLをKPIとする我々インサイドセールスが、
クロージングまでカバー範囲を広げることで実現しました。

コロナの影響でリアルの展示会ができず困っている。
オンラインのマーケティング手法について、
アイティメディアの持つ**情報やノウハウ**を教えて欲しい



専門メディアに蓄積されている情報やノウハウを
毎月ブログ形式で発信しています。

Step1: 課題感の共有と上長提案

編集部に対するキャリア的な興味からブログの着想をしました。

Step2: 執筆内容/スケジュール相談

内容は、顧客のお悩みを元に毎月編集会議を行い決定しております。

Step3: 関連部署への取材/執筆

取材内容により、該当部署にアポ取り/取材を行い執筆します。

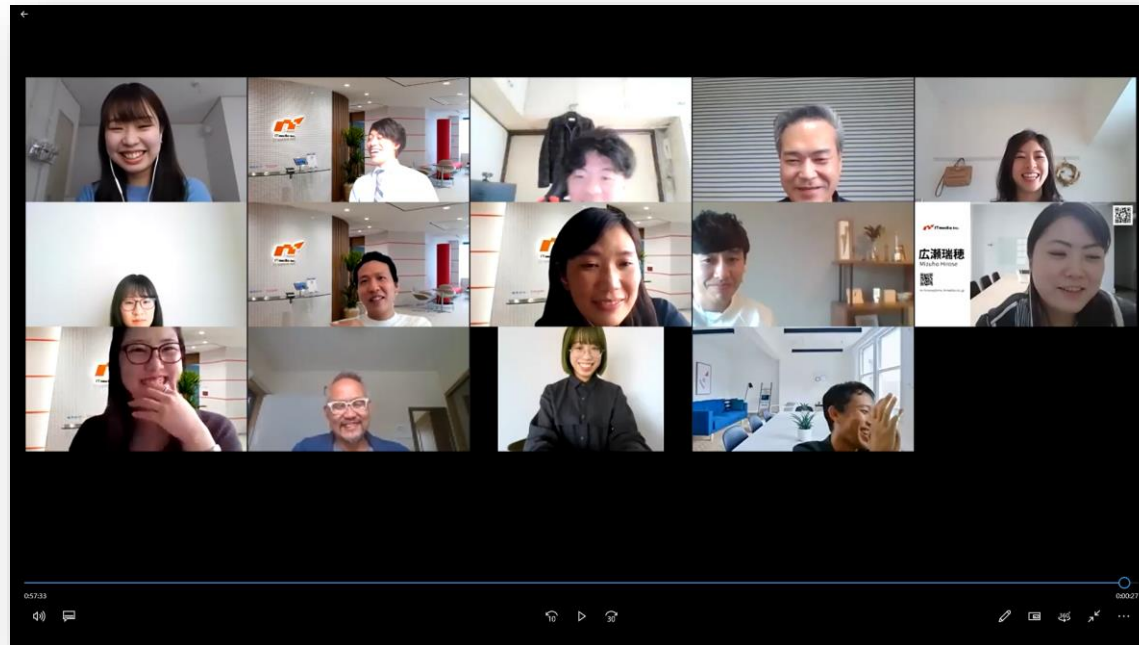
冒頭の3単語にニュース性を入れる

自社だから見られる観点から情報を伝える

本文こそ短く、改行や記号を使いシンプルに！

**各領域の編集長にメルマガのコツを伺いました。
顧客と編集者/読者を繋ぐハブとしての活動です。**

在宅中心になってから、
ちょっとした**雑談の機会**が減った。
話したことが無い人も多く質問がしにくい。



IT系・Biz系・産業系の媒体の編集長をお招きし、
四半期に一度営業部との交流会を開催しています。

Step 1 : 起案・企画

上長に課題感と企画案を提出し、依頼先や段取りを相談しました。

Step 2 : 編集長へのアポ取り

編集長への依頼や日程調整、事前会議まで自身で行いました。

Step 3 : 集客と交流会実施

営業部全体広報と当日の司会進行も半田主体で行いました。

「顧客へのお役だち情報も得られた！」
各15人程
(営業本部の約2割)

個人的な編集部への興味と社内のハブでもあるISだからできる取り組みとして始めました。

社内外の**ハブ**として
顧客に**寄り添う**
メディアISの**取り組み**

「言葉にする」

「受け入れ、後押しする」

**積極的に言葉にすることで
我々インサイドセールスの価値を
共に高めていきましょう！**

ご清聴ありがとうございました。

アイティメディア株式会社

半田 翔希 (はんだしょうき)

mail : shanda@mx.itmedia.co.jp

<関連リンク>

- HP:<https://corp.itmedia.co.jp/>
- 媒体:<https://www.itmedia.co.jp/>
- サービスサイト:<https://promotion.itmedia.co.jp/>
- ピヨピヨインサイドセールスの成長記:<https://promotion.itmedia.co.jp/blog>

弊社の取り組み、半田主体の取り組み、ブログのご感想/ご要望、
その他の内容でも、どうぞお気軽にご連絡下さい！