

ITmedia NEWS特集

今から始めるSaaSビジネス スタートアップ 虎の巻

特集実施期間：2022年8月～10月末

概要

スタートアップや企業内ベンチャーの参入が相次ぐSaaS市場。

熾烈（しれつ）な競争を勝ち抜くには、ビジネスをいち早く軌道に乗せることがポイントになる。

本特集では、SaaSスタートアップが成長するためのヒントを発信する。



読者ターゲット

SaaSスタートアップの事業戦略担当者

SaaSを手掛ける社内ベンチャーの事業戦略担当者

読者の関心キーワード

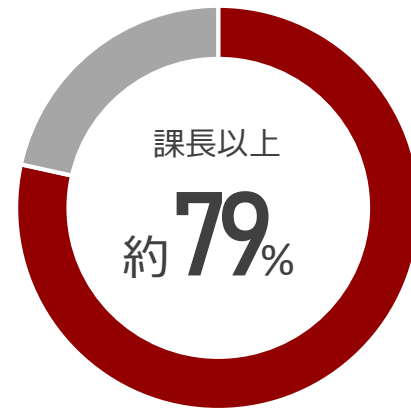
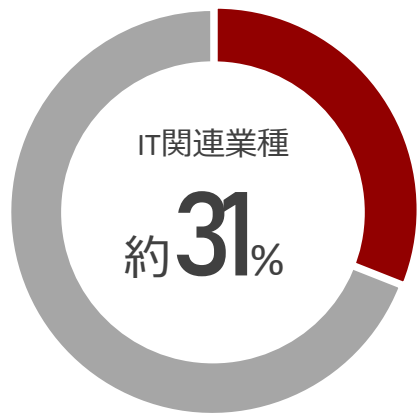
SaaSスタートアップ

SaaSベンチャー

SaaSビジネス

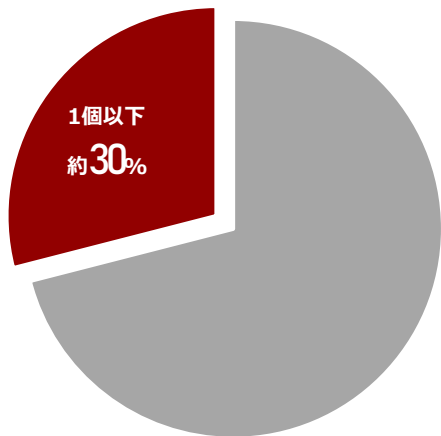
資金調達

ITmedia NEWS読者で「SaaSスタートアップ」「SaaSビジネス」に関心を持つ読者の属性



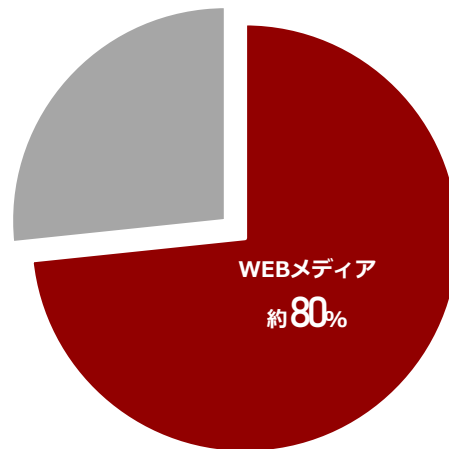
使っているSaaSの数、情報収集源

使っているSaaSの数



まだ導入が進んでいない企業が3割

情報収集源



WEBメディアを使って収集している人が8割

SaaSビジネス研究所

Q.SaaSの価格設定は誰が担当すべきか マーケター、それとも経営層？ 専門家の見解は

SaaSブランディング

Q.SaaSの価格設定は誰が担当すべきか マーケター、それとも経営層？ 専門家の見解は

2022年02月03日 13:00:07

【掲載機関: ITmedia】



この記事はAIによって生成されたものです

「課題: SaaSブランディング」
SaaSの価格設定は誰が担当すべきか マーケター、それとも経営層？ 専門家の見解は

Q: 価格変更を検討しているSaaSスタートアップです。弊社にはブランディング部門がないのですが、どの部署にお譲りすべきでしょうか？

A: ブランディングは経営者の仕事であるという前提の下、価格設定にチームを作るのがいいでしょう。

ブランディングは経営者の仕事

「ブランディングとは」と検索すると、マーケティング戦略全体のなかで、価格・プロモーション・コミュニケーション・流通・販売（製品・サービス）を決定する役割を指すことが多く、マーケティングの中心であるという見解が一般的です。価格設定はマーケティングの重要な要素として扱われることが多く、マーケティングの仕事であると考えられます。

しかし筆者はブランディングは経営者の仕事であると考えています。

ブランディングとは一般的に、製品やサービスの価格設定やブランディング戦略に際して価格だけでなく「誰に何を売るか」まで考える必要があります。

例えばSaaSの場合、中堅・中小企業にサービスを提供するものと、エンタープライズを提供する場合では、求められる機能やカスタマーサポートが異なります。

こういった属性の顧客に対してサービスを提供したのによって、単純に、金額も変わります。つまり「誰に」「何を」「いくらで」をセット

SaaSビジネス研究所

「身内に使ってもらうだけ」なB2B SaaSスタートアップにならない方法 ユーザー課題の正しい見極め方

2022年02月03日 13:00:07

【掲載機関: ITmedia】

「課題: SaaSブランディング」

「身内に使ってもらうだけ」なB2B SaaSスタートアップにならない方法 ユーザー課題の正しい見極め方

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「身内に使ってもらうだけ」なB2B SaaSスタートアップにならない方法 ユーザー課題の正しい見極め方

全国の小中学校に動画編集ソフトを無料提供 30億調達したSaaSスタートアップ・オープンエイトの狙い

2022年02月03日 13:00:07

【掲載機関: ITmedia】

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

全国の小中学校に動画編集ソフトを無料提供 30億調達したSaaSスタートアップ・オープンエイトの狙い

2022年02月03日 13:00:07

【掲載機関: ITmedia】

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

「課題: SaaSブランディング」

ITmedia NEWSについて

情報感度が高いイノベーターのために、最新のテクノロジーから業界動向まで幅広い情報を提供



媒体
スペック

約1,857万PV／約658万UB
メルマガ購読数約3.2万件
Twitterアカウント29.7万フォロワー

※2022年1月実績

読者
ターゲット

ITやビジネスへの情報感度が高く
発信力を持つイノベーター
スタートアップ、Web開発者、クリエイター、情シスなど、
テクノロジーでビジネスを変える人たちのインスピレーション、
チャレンジ精神を触発

66%
新規プロジェクト
関与

62%
製品導入
関与

57%
係長以上
役職者

特集連動 タイアップ記事広告のご案内

特集連動タイアッププランのポイント

Point #1

特集×ITmedia DMPで関心の高い読者にリーチ

編集特集の実施によって、特集テーマに関心が高い読者を効率的に把握することが可能になります。そして、行動履歴ターゲティングタイアップによって、特集テーマに関心が高い読者に対して貴社タイアップを届けることができます。

Point #2

関心者の“顔”を把握した上でのコンテンツ制作

オーディエンスデータの分析によって、特集テーマに関心がある読者の属性情報や興味・関心内容を事前に把握することが可能になります。さらに、編集記事も手掛けている編集者が貴社のタイアップを制作・監修しますので、「データ×編集者の知見」によるコンテンツを制作することができます。

Point #3

プロモーションの多様性

編集記事も手掛けている編集者が貴社のタイアップを制作・監修することで、貴社のプロモーションをより読者に伝わりやすい様々な手法でのコンテンツ化が可能です。

特集連動プロモーションプラン

行動履歴ターゲティングタイアップ	読者の行動データをもとに興味・関心の高い人だけを誘導するタイアップ記事広告	1,900,000円 10,000PV保証	特集連動 特典付
PV保証タイアップ	特定ターゲティングは行わず幅広い認知を行うタイアップ記事広告	1,900,000円 10,000PV保証	特集連動 特典付
関心者訴求パッケージ	行動履歴ターゲティングタイアップとアンケート企画をセット	2,000,000円 5000PV保証/リード50件	特集連動 ディスカウント
メール版タイアップ	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告 配信後にはWebにも掲載	900,000円	
特集連動再誘導	特集にマッチしたタイアップ記事広告を既出稿の方に限り、特集TOPへのロゴ掲載を含めた再誘導を実施	1,600,000円 10,000PV保証	特集連動 ディスカウント
ビジネスサーベイ	読者に向けて貴社オリジナルのアンケートを実施。回答とプロファイルをお渡しします	600,000円 回答100件保証	
オーディエンスターゲティングバナー	読者の行動データと属性データを元に配信するバナー広告	imp単価3.0円～	

① 行動履歴ターゲティングタイアップ

特集連動特典：
ITmedia NEWS Special版メール（定価40万円）
無料セット

読者の行動データをもとに興味・関心の高い人だけを誘導するタイアップ記事広告

「興味・関心の高い人」を中心に認知度を向上

読者の行動データをもとに、興味・関心の高い人だけに誘導広告を表示

アイティメディアへ訪れたことがない人へもアプローチ

読者の行動データを外部サービス連携、同じ「興味・関心を持つ人」を外メディアから誘導します



通常タイアップとの
効果比較

記事滞在時間

約1.8倍

最後まで記事を読んだ読者数

約1.5倍

2019年4月～9月に実施した案件の平均値で比較

実施料金

¥1,900,000～（税別、Gross）

広告仕様

保証形態 PV保証

保証PV 10,000PV～

掲載期間 最短1週間～想定2ヶ月（保証PV達成次第終了）

タイアップ記事 1本制作
約3000～4000字、図版2,3点（取材あり）
コンテンツ掲載費含む
閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等）

特典
特集TOPリンク
ロゴ掲載（最大10枠／先着順）

- キーワードは自由に選定可能ですが、弊社内でのUB数が10万UBを下回る場合、調整をお願いする場合がございます。
- 本サービスは、オーディエンスの拡張配信及び、外部メディアを利用したプランとなります。
- 外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じた、最適な配信先を選択します（指定出来ません）
- 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします（事前の確認・指定はできません）
- 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。

②PV保証タイアップ記事

特集連動特典：
ITmedia NEWS Special版メール（定価40万円）
無料セット

特定対象にターゲティングせず、
メディア読者からの認知拡大に重きをおいたPV保証型タイアップ記事

特集 TOP



各媒体TOP/記事面など
タイアップ記事専用誘導枠

タイアップ記事



実施料金

¥ 1,900,000~
(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10,000PV~
掲載期間	最短1週間~想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000~4000字、図版2,3点' (取材あり) コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)

特典

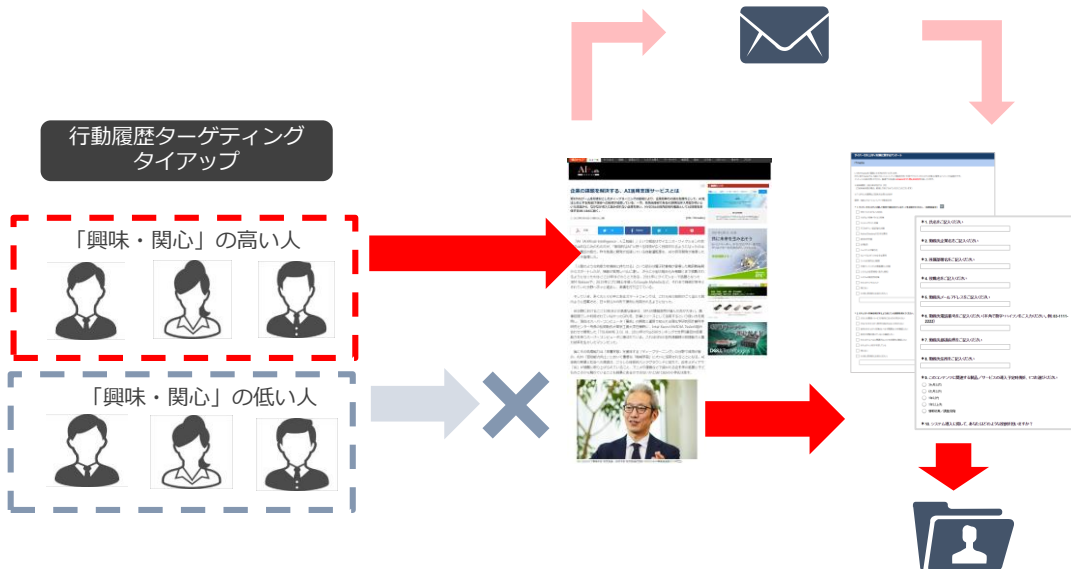
- ・ 特集 TOPリンク
- ・ ログ掲載 (最大10枠/先着順)

- ・ 外部メディアの利用先はアイティメディアが内容に応じて、最適な配信先を選択します (指定出来ません)
- ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします (事前の確認・指定はできません)
- ・ 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします。
- ・ 期間保証型のタイアップ商品もございます。詳細はお問い合わせください。

③ 関心者訴求パッケージ

アウェアネス向上施策とリード獲得をワンパッケージ

- ・ 行動履歴ターゲティングタイアップ
- ・ ターゲティングメール
- ・ アンケート&リード獲得サービス（属性指定なし）



特集連動特典：
特別ご提供価格「200万円」（定価230万円）

実施料金：特集連動特別価格

¥ 2,000,000 (税別,Gross) ※本パッケージ特別価格

メニュー

提供メニュー①	ビジネスサーバイ
定価	40万円（税別）
想定アンケート回答件数・属性	50件 属性保証なし
掲載期間	想定2ヶ月（保証リード数を達成次第終了）
入稿期間	約2週間～1か月
提供メニュー②	ITmedia NEWS 5000PV保証 行動履歴ターゲティングタイアップ
定価	170万円（税別）
保証PV数	5,000PV
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月（保証PVを達成次第終了）
メニュー	タイアップ記事 1本制作 約3000～4000字、図版2,3点 ¹ （取材あり） 閲覧レポート（PV,UB,閲覧企業等） （特典）特集TOPリンク（1か月間）
制作期間	約1か月～1.5か月
提供メニュー③	ターゲティングメール
定価	行動履歴データ利用単価50円×4,000通 定価20万円（税別）
配信数	4,000通保証
配信対象	貴社タイアップ記事や関連コンテンツ閲覧者

①～③ スケジュール

特集期間：2022年8月～10月末日 最終お申込み締切：2022年9月16日

※特集期間内であればいずれのタイミングからでも掲載頂けますが、上記の日付を最終締切とさせていただきます。

想定スケジュール

掲載までのスケジュールはお申込み後別途ご案内いたします。詳細については各営業担当にお問い合わせください。



※「制作～校正」の期間中には初校・再校・念校が含まれます。念校では「再校時にご依頼いただいた修正内容が反映されているかどうか」の最終確認を行っていただきます。

ご注意事項

- ・制作した記事広告の著作権は、当社および制作スタッフ（ライター、カメラマンなど）に帰属します。
- ・印刷物でのご利用は二次利用費が発生いたしますので、利用をご希望される場合は、担当営業までお問い合わせ下さい。
- ・著名人のアサインや、遠方への取材などが必要な場合は、別途料金を頂戴いたします。
- ・お申し込み後、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、以下の追加費用が発生する場合がございますのでご了承ください。

- ・初校の出し直し：¥300,000
- ・念校以降の修正：¥100,000
- ・再取材のご要望についてはご相談下さい。 ※全て税別・グロス

ITmedia NEWS/ITmedia ビジネスオンライン特集連動 タイアップ記事広告再誘導 (PV保証)

特集連動特典：
特別ご提供価格「160万円」 (定価190万円)

ITmedia NEWSおよびITmediaビジネスオンラインでの特集にマッチした
タイアップ記事広告を既出稿の方に限り、特集TOPへの貴社ロゴ掲載を含めた再誘導を実施
新規制作の手間なく、テーマとあわせた露出が可能です



特集TOP
タイアップ記事専用誘導枠



媒体TOP/記事面など
タイアップ記事専用誘導枠

タイアップ記事



実施料金

1,600,000円/10,000PV
@160円 (税別、Gross)

広告仕様

保証形態	PV保証
保証PV	10000PV
掲載期間	最短1週間～想定2ヶ月 (保証PVを達成次第終了)
メニュー	特集TOPおよび記事面からの誘導 コンテンツ掲載費含む 閲覧レポート (PV,UB,閲覧企業等)
特典	<ul style="list-style-type: none"> ・ 特集TOPリンク ・ ロゴ掲載 (最大10枠/先着順)

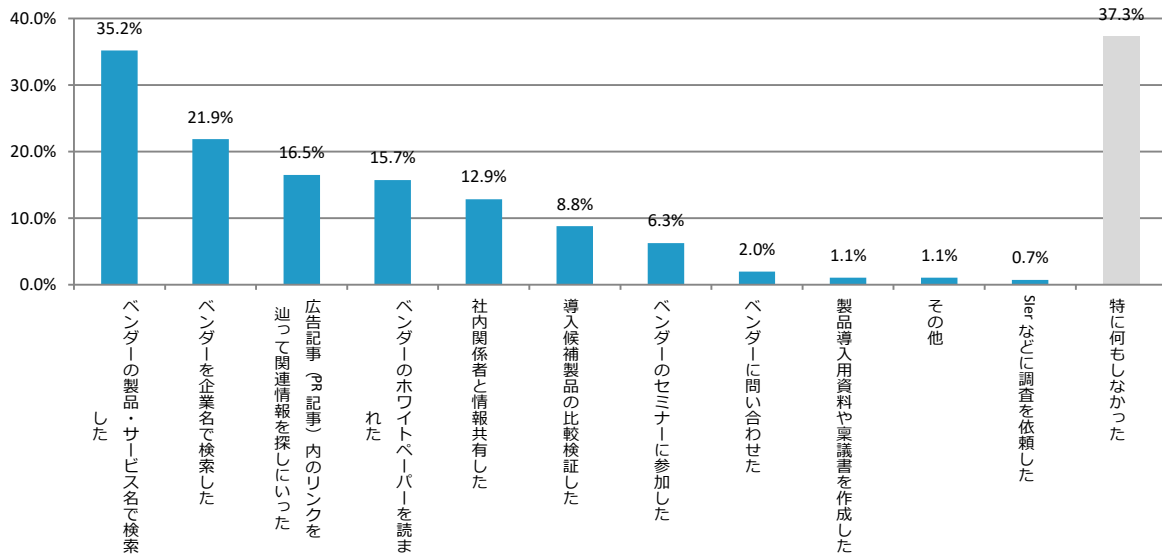
- ・ 10000PV以外の保証数についてはご相談ください
- ・ タイアップ記事の修正については別途費用を頂戴します
- ・ ロゴ掲載について同時に複数社様からの協賛を頂いている場合、ローテーション表示となります。
- ・ 誘導原稿はアイティメディアが準備いたします (事前の確認・指定はできません)
- ・ 誘導広告は保証PV達成次第、掲載を停止いたしますが、最低1週間は掲載を保証いたします

特集趣旨に沿わないタイアップ記事広告の再誘導はお断りすることがございます。
可否については担当営業までお問い合わせください

広告記事の効果的な利用方法

広告記事閲覧者の62.7%が閲覧後に何らかの行動を起こしており、最も多い行動は「ベンダーの製品・サービス名を検索する」でした。この「閲覧」→「検索」へ読者を誘導するためには、記事広告を継続的に露出させる手法が効果的です。制作の手間なく露出を継続できる「タイアップ記事広告再誘導」をあわせてご検討下さい。

広告記事（PR記事）を読まれた後にとったことがある行動を、いくつでもお選びください。（複数回答可）



ITmedia NEWS/ITmedia ビジネスオンライン特集連動 タイアップ記事広告再誘導（PV保証）

協賛可能コーナー（2022年8月現在）	キーワード	メディア
SaaSビジネス研究所	 SaaSビジネス	ITmedia NEWS
Cloud User	 クラウドコンピューティング	
しごと発掘ラボ	 キャリア、仕事	
SaaS セレクト with ITreview	 SaaS選定	
AI+	 AI	
セキュリティ・ホットトピックス	 セキュリティ	
攻める総務	 総務	ITmedia ビジネスオンライン
変革の財務経理	 財務経理	
戦略人事の時代	 人事	
マーケティング・シンカ論	 マーケティング	
日本を変えるテレワーク	 テレワーク	
#SHIFT 仕事の当たり前を「シフト」する	 働き方	
トップインタビュー 会社を強くする	 経営層	
リテール大革命	 店舗、小売り	

メール版 タイアップ 配信イメージ/料金

リリース要点まとめ

プレスリリースや商品資料をもとに、通常ニュース記事の形で紹介

文字数：500文字程度
図版：1点まで

編集部視点

読者にとってポイントとなる部分を編集部の視点を加えてまとめます。

文字数：200字程度

2020/07/04

営業生産性をアップする「セールス・イネーブルメント」とは？

働き方改革を推し進める上で、業務効率化と生産性の向上の同時実現は企業にとって重要課題の1つだろう。だが、具体的にどうすればいいのかわからないと頭を悩ます企業も多いのではないだろうか。

いま、「SalesTech」（セールステック）という企業がクローズアップされつつある。ITと融合した新しい金融サービスを生み出す「FinTech」などと同様、テクノロジーを営業力アップにつなげる新しいトレンドがSalesTechだ。

「Handbook」はビジネスシーンに必要なプレゼンテーション資料や提案書、勉強資料などのコンテンツをクラウド上で管理し、タブレットやスマートフォン、Windows 10搭載PCといったモバイルデバイスで共有・活用できる管理システムだ。

直感的に操作でき、専門知識がなくても簡単にコンテンツ作成や配信が可能なのが特長。対応するコンテンツは、オフィスソフトやPDFを始め、動画、360度ビュー、VRコンテンツ、HTML5を利用したリッチコンテンツ——など多岐にわたる。

これまで営業先に出向く際にはたくさんの資料やカタログを印刷して持ち運ばなければいけなかった場合でも、「Handbook」搭載デバイスが1台あればその煩わしさから解放されるというわけだ。

コンテンツにはフィードバック機能やアンケート機能を設定でき、情報収集機能も持つ。管理者側は営業担当者のコンテンツ利用状況なども確認できるため、営業活動を正面的に把握することも可能だ。集積した貴重なデータはセールスツールの最適化などさまざまな用途に生かせるだろう。

ITmedia ビジネスオンライン編集部の「ここがポイント」

営業にITなどのテクノロジーを適用し、営業生産性向上を支援する仕組みを目指す「SalesTech」が急速に注目を集めているように、営業部門でのIT活用の必要性が見込まれている。今回ご紹介した「Handbook」は営業コンテンツの作成から活用、情報収集・分析に至るまで、多方面から営業担当者をサポート。これからの時代のニーズを捉えたツール1つといえるでしょう。

サービス詳細、お問い合わせはこちら

【提供：〇〇株式会社】

配信メールイメージ
※実際の配信はデザインが異なる場合がございます。

会員向けメールマガジンを配信

メルマガ対象メルマガ
ITmedia NEWS アンカーデスクマガジン
Special版
配信数：約26,000通
配信日：月～金

メディア上にも掲載



※掲載のみで誘導は別費用となります

実施料金

¥ 900,000 (税別、Gross)

広告仕様

提供内容

- ・簡易タイアップ記事 1本制作 (700字程度)
- ・HTMLメールでのコンテンツ配信
- ・制作メディアでのコンテンツ掲載

レポート

- ・配信数
- ・開封率
- ・クリック数
- ・CTR

- ・取材無しが前提の簡易タイアップです。掲載を希望する商材の他、製品情報などで強調したいポイントがある場合は予めお知らせください
- ・資料ご提供後、約5営業日で掲載内容をご確認いただくテキストファイルをお送りいたします
- ・配信日は他社様案件の状況により、ご要望に沿えない場合がございます。あらかじめご了承下さい。
- ・アーカイブ掲載ページへの誘導もオプションで承ります。担当営業までご相談下さい。

メール版タイアップ スケジュール

情報ご提供
〜メール配信までは約3〜5週間かかります

お申し込み

コンテンツ、HTMLメール制作に必要な以下の情報をご提供下さい。（取材なしのプランです）

情報ご提供

- ・ 製品・サービス情報（製品資料、プレスリリースなど）
- ・ 画像（1点）
- ・ リンク先URL、リンクテキスト（3点以内、うち1点はリンクボタンとして設置）

製品・サービス情報などで強調したいポイントがある場合はあらかじめお知らせください。
要点まとめは500字程度 + 編集部視点の200文字程度となります。

校正作業

校正のスケジュール及び内容は以下の通りとさせていただきます

5営業日後：初稿 → 3営業日後：戻し

3営業日後：念校 → 2営業日後：戻し

なお、校正は2回まで。校正回数が規定を超える場合は10万円（ネット）/回の費用が発生します。また、校正回数が増えた場合は公開・メール配信までのスケジュールも再度調整させていただきます。

HTMLメール配信準備

校了原稿をもとに、HTMLメールを作成します。

※ メーラーの設定でHTML形式メールを受信していない読者にはテキスト形式メールが表示されます

配信・アーカイブ掲載

配信後、レポート（配信数、開封率、クリック数、CTR）とアーカイブ掲載のURLをご連絡させていただきます。

ビジネスサーベイ

読者に向けて貴社オリジナルのオンラインアンケートを実施。
回答内容とプロフィールを収集し、マーケティング活動などに活用いただけます



The screenshot shows a survey form with the following sections:

- Header: ITmedia BUSINESS ONLINE
- Introduction: 貴社オリジナルのオンラインアンケートを実施...
- Demographic Information (1-8):
 - 1. 氏名をご記入ください
 - 2. 勤務先企業名をご記入ください
 - 3. 所属部署名をご記入ください
 - 4. 役職名をご記入ください
 - 5. 勤務先メールアドレスをご記入ください
 - 6. 勤務先電話番号をご記入ください (手帳で数字キーのみ入力ください。例: 03-1111-2222)
 - 7. 勤務先都道府県をご記入ください
 - 8. 勤務先住所をご記入ください
- Usage (9): このウェブページに際しては、製品/サービスの購入予定時期は、どのくらいですか?
 - 9. 3か月以内
 - 10. 3か月以上
 - 11. 購入予定なし
 - 12. その他
- Final Question (10): システム導入に関して、あなたはどのような役割を担いますか?

実施料金

¥ 600,000

(税別、Gross)

広告仕様

保証形態	回答件数
保証件数	100件 (属性指定不可)
設問数	15問 (属性設問5問 + 本設問10問)
設問タイプ	シングルアンサー、マルチアンサー、テキストボックス 必須回答 / 任意回答 : 設定可能
設問原稿	完全原稿で入稿ください。設問作成・校正はお請けしていません

- ・ 100件以上の獲得をご希望の場合は担当営業に個別にお問い合わせください。
 - ・ ギフト券など回答インセンティブを付けて実施いたします (インセンティブ内容は一任頂きます)
 - ・ 回答データは弊社サイトよりダウンロード提供します
 - ・ 中間報告ならび終了前の中間データ納品はお請けしていません
 - ・ 納品対象外は次の通りです
- 出稿企業様に在籍される方、自由業、主婦・主夫、学生、無職の方、目視で明らかに不備のある情報

オーディエンスタージェティングバナー



専門性の高いコンテンツの閲覧履歴から特定される読者の関心事項と、
アイティメディアIDの登録情報やIPアドレスに紐付く企業情報を掛け合わせたターゲティングバナー



配信セグメント例

「SaaSスタートアップ」「SaaSベンチャー」「SaaSビジネス」「資金調達」「解約率」
に関心がある読者※在庫はお問合せください

オーディエンスタージェティングレクタングル

- 各メディアのファーストビューにレクタングルバナーを配信
- 最低実施10,000imp ~ / imp単価3.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~
- imp消化期間目安 1か月間 ~
- 入稿サイズ: 左右 300pixel x 天地 250pixel (または天地 300pixel) 150KB 未満

オーディエンスタージェティングビルボード

- グローバルナビゲーション直下に大型サイズのバナーを表示
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~
- imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ: 左右 970pixel x 天地 250pixel 150KB 未満

オーディエンスタージェティングインリード

- 記事読了後の読者に自然な流れで違和感なく広告を表示させることが可能
- 最低実施50,000imp ~ / imp単価6.0円 / 実施価格 ¥ 300,000 ~
- imp消化期間目安 2週間 ~
- 入稿サイズ: 左右 640pixel x 天地 300pixel 150KB 未満

※ご指定条件で最低実施impに満たない場合、条件面や掲載期間についてご相談させていただきます。

オーディエンスターゲティングバナー

掲載面

ITmedia TOP、ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、ITmedia エンタープライズ、ITmedia エグゼクティブ、ITmedia マーケティング、@IT、TechTarget、キーマンズネット、MONOist、EE Times Japan、EDN Japan、スマートジャパン、BUILT

ターゲティング条件

行動ターゲティング

特定のキーワードを含むコンテンツに接触
特定のURLに接触
特定のキーワードが付与されたコンテンツに接触 など

属性ターゲティング

業種 職種(会員のみ) 役職(会員のみ) 従業員規模
売上規模 アクセスデバイス 都道府県 ブラウザ OS

原稿仕様

ファイル容量150KB 未満 入稿締切：3 営業前 差し替え回数：期間中 1 回

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		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	
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 ITmedia リサーチ
		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 LG. Segment オプション 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 LG. Segment オプション 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

媒体規定

広告の掲載につきまして

- ・ 広告の掲載可否（掲載中の掲載停止の可否を含みます）につきましては、アイティメディア株式会社が広告掲載基準に基づき判断し決定いたします。
- ・ 掲載された広告およびリンク先の内容についての一切の責任は、広告主が負うものとします。
- ・ 同ページに複数の広告が掲載される場合、同業種競合調整はいたしません。ご了承ください。

広告掲載基準

1. 掲載に関する基本基準

- (1) 弊社及び弊社の運営するサイトの信頼と品位を損なう表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (2) 法令、政令、省令、条例、条約、業界規制等に違反する表現、内容を含む広告は掲載しません。
- (3) 虚偽、誇大、もしくは誤認、錯誤される恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (4) 以下の類を含む、公序良俗に反する表現・内容を含む広告は掲載しません。
 - ・ 人権を侵害する恐れのある表現・内容
 - ・ 名誉毀損、プライバシーの侵害、信用毀損、誹謗中傷、その他不当な業務妨害となる恐れのある表現・内容
 - ・ 非科学的、迷信に類するもので、消費者を惑わせたり不安を与える恐れのある表現・内容
 - ・ 宗教信仰による布教活動を目的としている表現・内容
 - ・ 暴力、賭博、麻薬、売春などの犯罪行為を肯定、美化した表現・内容
 - ・ 醜悪、残虐、猟奇的で不快感を与える表現・内容
 - ・ 性的に露骨、わいせつ、セクハラに該当するおそれのある表現・内容
 - ・ 風紀を乱し、犯罪を誘発するおそれのある表現・内容
 - ・ 賭博行為および投機等、射幸心を著しく煽る恐れのある表現・内容
- (5) 消費者を混乱させる恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しない。
- (6) 団体・個人の氏名、肖像、写真、談話、商標、著作物などを無断で使用している恐れ、または権利侵害のある恐れのある表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (7) 広告内容及びリンク先に関し運営者が不明、または責任所在が明らかでない広告は掲載しません。
- (8) その他、弊社が不適当と判断した表現・内容を含む広告は掲載しません。
- (9) 個人サイトの広告は掲載しません。

2. 掲載の停止

- (1) 掲載開始後に以下の事由が生じた場合、アイティメディアは広告掲載を停止することがあります。なお、アイティメディアは、本項目に基づく掲載停止に関し、広告主に対し何らの責めを負うものではありません。
 - ① 広告に含まれるリンク先サイトが、アイティメディアの責によらない理由によりデッドリンクとなっているとき
 - ② 広告に含まれるリンク先サイトがウイルスに侵された等、何らかの不具合が発生した場合
 - ③ 掲載を継続することにより第三者もしくはアイティメディアに損害が生じる恐れがある、または第三者もしくはアイティメディアの信用を損なう恐れがあるとアイティメディアが判断したとき
 - ④ 法令・業界規制等の改定、その他の掲載後に生じた事情の変更に伴い、広告の内容が広告掲載基準に違反することとなったとアイティメディアが判断したとき
 - ⑤ 広告掲載基準に違反すると、アイティメディアが判断したとき
- (2) 前項目（1）に基づき掲載停止した期間における広告主の広告掲載料の支払い義務は、免除されないものとします。

3. 掲載の中断

- (1) 掲載開始後に以下の事由が生じた場合、アイティメディアは広告掲載を中断します。
 - ① 火災、停電、天災地変、戦乱等の非常事態、インターネットトラフィックの過大等の不可抗力により広告配信サーバ又は広告配信システムが故障し、または機能不能となった場合
 - ② 広告配信サーバ又は広告配信システムの定期または緊急の保守・点検を行う場合
 - ③ 第三者によるハッキングやクラッキング、不正アクセス等、アイティメディアの責に帰すことのできない事由により広告配信サーバ又は広告配信システムに障害が生じた場合
 - ④ その他アイティメディアが広告配信サーバまたは広告配信システムの一時的な中断が必要と判断した場合
- (2) 前項目に基づく中断により、広告主の申込条件通りに広告掲載が不可能になった場合、または掲載された広告からリンク先への接続ができない場合等、広告掲載契約における当社の義務を履行できない事象が生じた場合におけるアイティメディアの義務は、可能な限り、当該事象を治癒することに限定されるものとします。また、当該事象がアイティメディアの故意または重大な過失によることが明らかである場合を除き、アイティメディアは当該事象に起因する広告主の損害について一切責任を負わないものとします。

アイティメディア株式会社

営業本部

- E-Mail : sales@ml.itmedia.co.jp
- Tel : 03-6893-2246/2247/2248
- Office : 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル 12F/13F (受付 : 13F)
- Web : <https://corp.itmedia.co.jp>

※本資料内の料金は全て税別・グロス表記です。

※ページデザインは変更になる場合がございます。