



ITmedia Inc.

導入検討につながる可能性が高いリードを効率的に獲得

# 業務課題セグメント リードジェネレーション企画

お申込締切：2023年1月17日（火）

# 企画概要

## 業務課題のヒアリングで、導入検討につながる可能性が高いリードを効率的に獲得

貴社ではリード獲得の際に「業務課題」のアンケートを実施していますか？

当社がご提供したリードの傾向では、「業務課題がある」とアンケートで回答したリードの方が、自社導入に関与している方である比率が高いことがわかっています。また、課題を把握できている＝リードが求めている情報が事前にわかるので、その後のフォローアップでも課題にあわせたアプローチが可能になります。

本企画では、貴社コンテンツ閲覧前に「業務課題」をヒアリングするアンケートを設置し、導入検討につながる可能性の高い、「業務課題あり」のリードのみをご提供いたします。

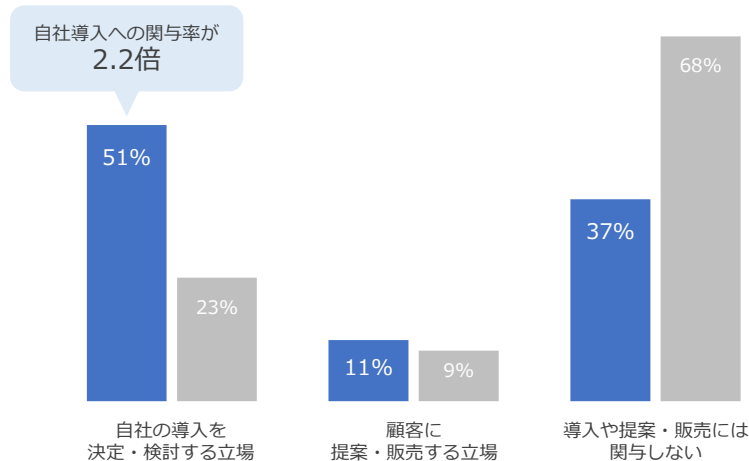
Point 1 導入検討につながる可能性の高い「業務課題ありリード」のみを件数保証でご提供

Point 2 業種、従業員規模など、貴社のご要望に合わせて獲得条件を設定可能

Point 3 課題を深掘りするテレマーケティングや、専門メディアのコンテンツを利用できるeBookオプションもご提供

業務課題の有無による導入立場の回答比率の違い

■ 業務課題あり ■ 業務課題なし



N=299

# 実施イメージ

貴社に最適なプランをご提案、獲得いただく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



## 業務課題アンケート

当社指定の設問の中から、業務課題アンケートを選択



## ターゲット属性

業種職種、従業員数など、納品対象となる属性を設定



## 掲載コンテンツ

リード獲得に利用するコンテンツの内容と本数を確認



## 保証件数

ご予算、ターゲット属性、コンテンツ数に応じて、保証件数を設定



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



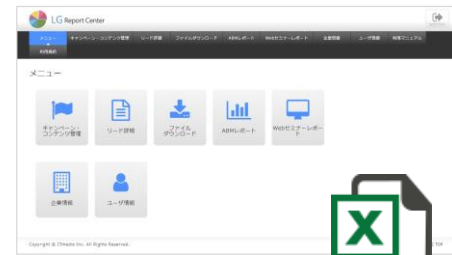
ターゲットに向けてメールなどで貴社コンテンツをオファー

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

業務課題アンケートで、課題があると回答したリードのみをご提供

コンテンツ閲覧前のアンケートで立場、導入予定時期に加えて、業務課題をヒアリング

獲得したリードは管理サイトでダウンロードしていただくことができます



納品頻度：週1回  
納品形式：Excelファイル

# 料金プラン

## 基本料金

¥ 100,000 / キャンペーン (最低実施料金は : 30万円)

## 納品リード条件

貴社ご指定の属性条件

かつ (AND条件)

業務課題アンケート : 「特に課題はない」と回答した以外のリード

## リード単価

ターゲット属性の含有率	カテゴリA	カテゴリB	カテゴリC
80%以上	¥5,000	¥6,000	¥8,000
60~80%未満	¥6,000	¥9,000	¥11,000
50~60%未満	¥8,000	¥11,000	¥12,000
40~50%未満	¥9,000	¥12,000	¥15,000
40%未満	お問い合わせ下さい	お問い合わせ下さい	お問い合わせ下さい

## 業務課題 テーマ一覧

- サイバーセキュリティ対策における課題
  - 脆弱性対策における課題
  - IaaS/PaaS利用における課題
  - IT基盤運用における課題
  - ネットワークインフラにおける課題
  - 運用管理ツールにおける課題
  - モバイルデバイスの利用における課題
  - データ分析・活用における課題
  - マーケティングにおける課題
  - 営業業務における課題
  - ワークフローにおける業務課題
  - リモートワークにおける業務課題
  - リモートワークにおけるPC環境の課題
  - リモートワークにおけるコミュニケーション課題
  - DX推進における課題
  - クラウドサービスの利用における課題
- その他のテーマについてはご相談ください

## 備考

- キャンペーン期間は2カ月を目安とさせていただきます。ただし、長期休暇期間（ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇など）を挟んだり、実施条件によってはお時間をいただく場合がございます。
- リード獲得状況により、キャンペーン期間中に追加コンテンツのご提供などをご相談させていただく場合がございます。
- コンテンツのタイトルや概要文は、掲載開始後、誘導やコンバージョンの効果次第で変更させていただく場合がございます。
- 属性詳細は「属性指定項目一覧 [IT全般]」をご覧ください。
- 各カテゴリに該当するジャンルは「カテゴリー-ジャンル対応表 [IT全般]」をご覧ください。

# 業務課題アンケート例

※ 選択肢で「特に課題は無い」以外を選択した方を「業務課題あり」と判定し、納品対象といたします

**サイバーセキュリティ対策において、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください。(必須)**

- 侵害発生時の対応・備え
- グローバル拠点・グローバル組織全体のガバナンス
- セキュリティ対策/防御体制強化のための組織作り（リソース/人員の確保）
- ランサムウェアへの備え
- 検知対策では防御できないサイバー攻撃への備え（サプライチェーン攻撃、ゼロデイ攻撃など）
- 最新のサイバー攻撃への対応、自社/自組織を標的とする攻撃内容の把握
- 脆弱性診断、サイバー攻撃の経路となり得るアセットの把握・管理
- 最新のサイバー攻撃に対する自社/自組織の対策の有効性の検証
- 特に課題は無い
- その他

**データ分析・活用において、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください。(必須)**

- データの取り込みが困難
- データの品質が悪い
- データの収集や集計に時間がかかっている
- データの分析に時間がかかっている
- 人材が不足している
- データが統合しきれていない
- Excelなどの表計算ツールから脱却できていない
- ツールをうまく使いこなせていない
- 特に課題はない
- その他

**IaaS/PaaSの利用において、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください。(必須)**

- ランニングコストが高い
- クラウドサービス事業者による情報漏えいなどのセキュリティの不安
- トラブルに自社で対応できない不安
- ネットワーク回線の増強が必要
- サービスの利用状況や運用管理状況をきちんと把握できるか
- ネットワークを介した第三者からの不正アクセス
- サービスの可用性への不安
- 既存システムとクラウドを合わせた統合管理が難しい
- 社外にデータを置くことへの抵抗感
- 特に課題は無い
- その他

**リモートワークにおけるコミュニケーションにおいて、お勤め先で解決が望まれている課題に当てはまるものを全てお選びください。(必須)**

- 社内でのコミュニケーションが取りづらい
- 社外とのコミュニケーションが取りづらい
- 自宅のネットワーク環境が乏しい
- PCを社外に持ち出せない
- リモートアクセス環境がない
- 社内電話を社外から使えない
- ファイル共有がしづらい
- プロジェクト・タスク進行管理がしづらい
- 特に課題は無い
- その他

アンケートの選択肢の変更をご希望の場合は、有料オプション（¥50,000）にて承ります。なお、選択肢の内容によってはお受けできない場合がございますので、あらかじめご了承下さい。

# オプション：テレマーケティング

## 獲得リードの一次フォローアップを代行し、業務課題に対する定性的な情報も収集

獲得したリードに対して、当社パートナーからテレマーケティングを実施するオプションです。電話接続状況などのクレンジングや、営業活動時に必要な情報のヒアリングなど一次フォローアップ代行としてご活用下さい。

### テレマーケティングの実施フロー

#### 各メディアでリード獲得

本テレマーケティングサービスは、各メディアで獲得していただいたリードがコール対象となります。

#### 獲得したリードに順次フォローコール

IT業界での豊富な経験を有する専門のオペレーターがフォローコールを実施します。掲載コンテンツのアンケートでは得られない情報をヒアリングいたします。

#### フォローコールで得られた情報をご納品

コールで得られた情報を週1回ご担当者様に納品させていただきます。また、コール中にアポイントを希望された場合は、都度ご連絡させていただきます。

### 実施料金

¥1,500/件

### コールスクリプト、コール先の選定について

- ・コールスクリプトは、1案件につき1種類です。
- ・コール対象にあわせた複数スクリプトでのコールをご希望の場合、オプション料金として5万円/スクリプトを申し受けます。
- ・コール先の選定は可能ですが、開始後の条件変更はできません。
- ・選定した結果、お申込み数にコール件数が満たない場合でも、全額ご請求させていただきます。
- ・コール対象から除きたい企業がある場合は、リード獲得の段階で排除しておくことをおすすめいたします。

### 備考

- ・コール数は50件から承ります。
- ・テレマーケティングサービス単体での提供はいたしかねます。
- ・リード収集開始7営業日前に、必要事項をご提出ください。
- ・コールは貴社名義で実施します。
- ・不在時は3コールまでコールし終了します
- ・対話する方のご都合によりヒアリング項目を聞けないこともございます。

## 自社コンテンツの準備にリソースをかけずにリード獲得が始められます

ITmedia掲載の記事を使って作ったブックレット（以下、eBook）をリード獲得に無料でご利用いただけます。巻末に製品チラシも収録できますのでローンチ直後やリソース不足などでコンテンツの十分なご準備が難しい際にぜひご利用ください。

### ※ ebookとは……

TechTargetジャパンやキーマンズネットなど当社メディアに掲載されている専門性の高い編集記事を、テーマごとに集約し、ひとつにまとめたPDFコンテンツ。

#### ● 貴社ロゴ

#### ● 貴社製品チラシ（最大5ページ/巻末に収録）

をご掲載いただくことができ、製品訴求につなげていただくことも可能です。

- ご希望のテーマに合わせて、担当営業が利用可能なeBook、もしくは収録記事案をご提案します
- 提案した収録記事から新規eBookを制作する際も追加費用はかかりません（収録記事決定から掲載まで3~4週間程度、準備期間をいただきます。ご利用いただけない記事もございますので、詳細はお問い合わせ下さい）
- 米国TechTarget社が制作している各種コンテンツを翻訳し、eBookとして利用することも可能です（要追加料金）
- フォーマットの変更はできません
- 記事内容の修正はできません
- eBookの著作権は当社に帰属します。貴社ウェブサイトなどでの二次利用はできません
- 利用したebookは、リード獲得期間終了後、掲載を終了します（他クライアント様がその後同じコンテンツをリード獲得に使用する場合もございます）



※コンテンツによってレイアウトが異なる場合がございます

# 属性指定項目

キャンペーン設計時には、下記の項目から獲得するリードの属性を指定できます

業種	職務内容	従業員数	年商規模	役職クラス
情報サービス業 (SI)	社内情報システム	1~9名	5000万円未満	経営者・役員クラス
情報サービス業 (SI以外)	システム開発・設計	10~49名	5000万円~1億円未満	部長クラス
製造業 (IT関連)	保守・運用管理	50~99名	1億円~10億円未満	課長クラス
卸売業・小売業 (IT関連)	その他情報システム関連	100~299名	10億円~50億円未満	係長・主任クラス
通信サービス業	モノづくり関連	300~499名	50億円~100億円未満	一般社員・職員クラス
製造業 (IT関連以外)	経営・経営企画	500~999名	100億円~500億円未満	
建設・建築業	総務・人事・法務	1000~1999名	500億円~1000億円未満	勤務地
流通・小売・サービス業	財務・会計・経理	2000~4999名	1000億円~1兆円未満	北海道・東北
金融業・保険業	営業・販売・サービス	5000~9999名	1兆円以上	東京
教育・学習支援業	広報・宣伝・マーケティング	10000名以上		関東 (東京以外)
医療・福祉	その他一般職			中部・北陸
政府・官公庁・団体	その他専門職			近畿
その他業種				中国・四国
				九州・沖縄

社名	重複排除	フリーメールアドレス排除
指定/排除	過去6カ月間に獲得したリード排除	Gmailなど主要なドメインを排除

# カテゴリ－ジャンル対応表 [IT全般]

A	AI	AI/機械学習/ディープラーニング
A	RPA	RPA
A	無線LAN	無線LAN/WAN/Wi-Fi
A	コミュニケーションツール	ユニファイドコミュニケーション
		VoIPゲートウェイ
		IP電話/IP-PBX
		テレビ/ビデオ会議
		Web会議
A	ネットワーク/通信	電子メール
		インスタントメッセージング/チャット
		企業ソーシャル
		リモートアクセス
		ネットワーク管理
		帯域管理
		ルータ
		スイッチ
		帯域制御装置
		ロードバランサー/ADC/負荷分散
B	サーバ	WAN/Web高速化
		VPN
		広域イーサネット
		IAサーバ/PCサーバ
B	開発	UNIXサーバ
		オフコン/メインフレーム
		プロジェクト管理ツール
		開発支援サービス
		分析/設計ツール
		開発ツール
		テスト/デバッグ/チューニングツール
		画面設計/構築設計ツール
		リッチクライアント
		Webサーバ/アプリケーションサーバ
Webサービス		
ライブラリ/コンポーネント		
EAI/ETL		
モバイル開発		
DevOps		

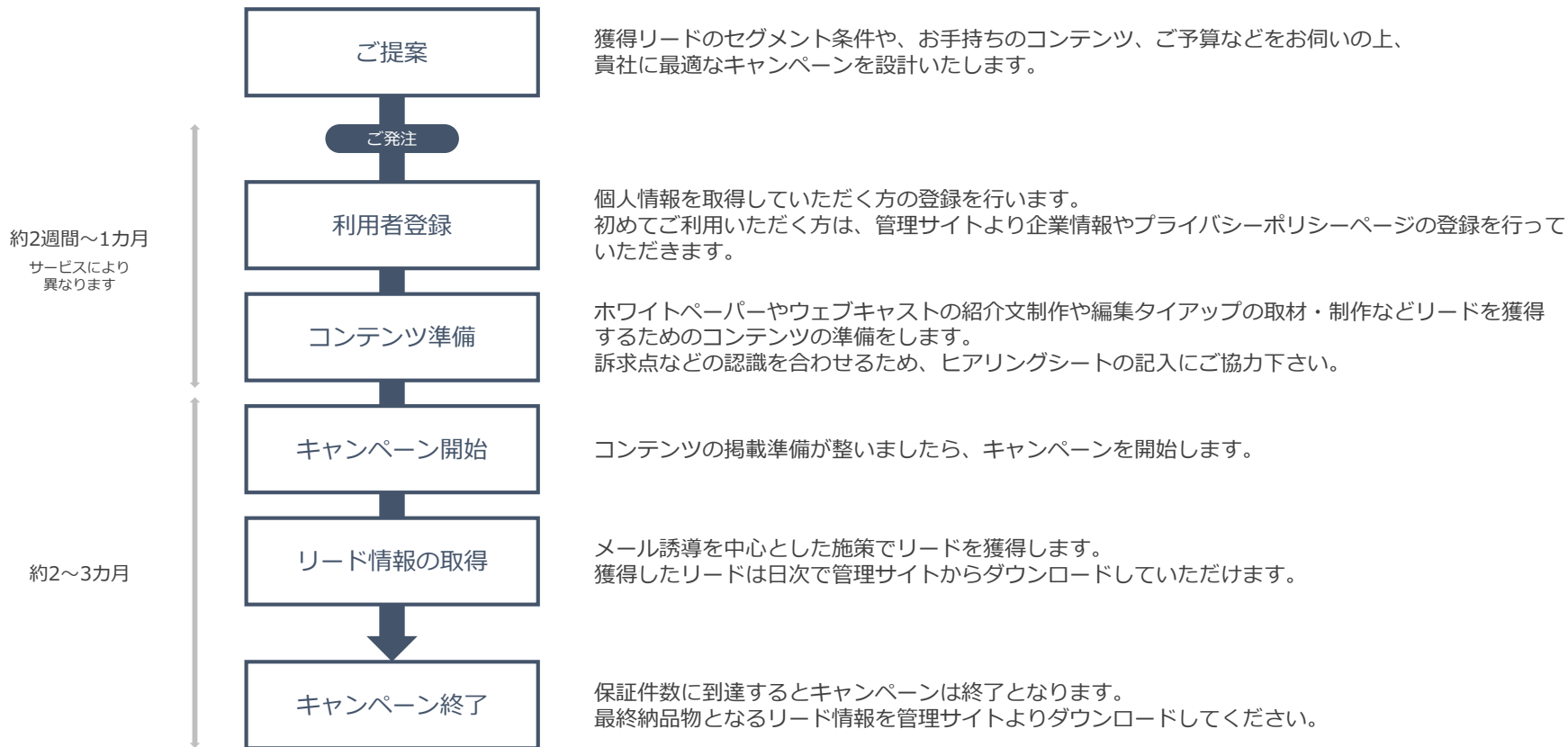
B	業務プロセス改善	BPM/BAM
		IT経理/IT戦略系ソリューション
		アウトソーシング
B	顧客管理/営業支援	CTI/ヘルプデスク
		CRM
		SFA
B	ストレージ	ディスクストレージ
		SSD/半導体ストレージ/フラッシュストレージ
		SAN
		NAS
		光ディスク装置
B	データセンター	テープ装置
		クラウドストレージ
		電源/空調/ラック
B	モバイル/PC	ホスティングサービス
		データセンター
		HPC/グリッドコンピューティング
B	情報共有ツール	スマートフォン/タブレット
		PDA/モバイル端末/携帯電話
		デスクトップPC
		ノートPC
		シンクライアント
B	基幹系システム	POS端末
		グループウェア
		ナレッジマネジメント
		ワークフロー
		EIP
B	開発	エンタープライズサーチ
		コンテンツ/ドキュメント管理
		Officeソフト
		ERP
		在庫管理
		SCM
		販売管理
		EDI/物流BMS
		人事/給与
		財務/会計

B	IoT	M2M/IoT/RFID (ICタグ)
		認証サーバ
		アクセス管理
B	認証	ワンタイムパスワード
		シングルサインオン
		電子署名/透かし/PKI
B	マーケティング	生体認証
		認証デバイス
		EC関連アプリケーション
		マーケティング関連ツール
		CMS
B	教育IT	Webアクセス解析
		校務処理ソフトウェア/サービス
		ICT学習支援ソフトウェア/サービス
C	クラウド	学習・教育支援ソフトウェア/サービス
		授業支援ハードウェア
		学校インフラ構築支援製品
C	仮想化	クラウドコンピューティング
		IaaS/PaaS/BaaS
		サーバ仮想化
C	HCI	デスクトップ仮想化/VDI/DaaS
		アプリケーション仮想化
		仮想環境管理
C	通用管理	PC仮想化
		ストレージ仮想化/SDS
		SDN/ネットワーク仮想化/SD-WAN
C	バックアップ	ハイパーコンバージド/コンポ-ザブルインフラ
		クラウドコンピューティング
		クラウドコンテナ管理
C	医療IT	統合運用管理
		IT資産管理
		パフォーマンス管理
C	バックアップ	アイデンティティ管理
		OS
		ディレクトリサービス
C	バックアップ	バックアップ装置
		バックアップソフト
		ディザスタリカバリ
C	バックアップ	仮想化/バックアップ

C	エンドポイントセキュリティ	モバイルセキュリティ
		情報漏洩対策
		暗号化
C	ネットワークセキュリティ	エンドポイントセキュリティ
		スプワイア対策
		スパム対策
C	ネットワークセキュリティ	フィッシング対策
		標的型攻撃
		ファイアウォール
C	ネットワークセキュリティ	UTM
		IDS/IPS
		DoS攻撃対策
C	セキュリティ運用	検疫ネットワーク
		クラウドセキュリティ
		ゼロトラスト
C	セキュリティ運用	MDM/EMM
		ログ管理
		証跡管理
C	データ分析	脆弱性対策
		データベースセキュリティ
		物理セキュリティ
C	データ分析	セキュリティ規格/ポリシー
		リスク管理
		DBMS
C	データ分析	データベースアクセス
		BI/BA/OLAP
		データウェアハウス
C	医療IT	データマイニング/統計分析
		ビッグデータ
		電子カルテ
C	医療IT	レセプトコンピュータ
		オーダリングシステム
		医用画像ファイリングシステム
C	医療IT	医療クラウド
		地域医療連携システム
		診療予約システム
C	医療IT	病院経営システム
		病院経営システム
		介護/福祉関連システム

※ 製品ジャンルとカテゴリの紐付けは、定期的に見直しをさせていただきます。予定です。

# LeadGen. Segment ご提案からリード獲得までの流れ



# LeadGen. Segment 注意事項

## ・ リード獲得期間について

- LeadGen. Segmentは以下のような要因により、目安とした期間内に保証件数を達成することが難しい場合があります。
  - ・ セグメント条件 : 含有率が低い場合
  - ・ コンテンツ内容 : 情報量が少ないコンテンツ、特定の業種や職種の方のみに向けた内容、過去掲載コンテンツの流用
  - ・ コンテンツ本数 : コンテンツが1本のみ、事前に合意した本数をご用意いただけない場合
  - ・ 実施時期 : 四半期末などの繁忙期に開始する場合
  - ・ 紹介文などの修正 : 進捗が芳しくない際に提案させていただき修正案にご同意いただけない場合
- なお、リード獲得期間が6カ月を超過する場合には、案件の継続についてご相談させていただき、獲得数に応じた出来高精算、または、残額分を別商品に振替えるご提案をさせていただく場合がございます。（LeadGen. Segment 長期利用プランなど、6カ月以上の期間を前提としたキャンペーンを除く）
- また、お客様のご都合にて、指定の期日でキャンペーンを終了する必要がある場合は、獲得数に応じた出来高精算、または、残額分を別商品に振替える対応を取らせていただきます。

## ・ リード獲得の進捗が悪い場合の対応について

- リード獲得の進捗が悪い場合、コンテンツの追加や紹介文修正などのご提案をさせていただきますので、ご理解、ご協力をよろしくお願いいたします。
- なお、リード獲得開始時点で貴社にご手配いただくコンテンツが揃っていなかったり、開始後にコンテンツの本数や内容が合意条件から変更になった場合は、キャンペーン開始から3カ月後にコンテンツへの誘導メール配信を一時中断させていただく場合がございます。
- 中断後、コンテンツの本数や内容、追加のご手配について確認させていただき、準備が整い次第再開させていただきます。
- 調整が難しい場合は、条件の変更や別施策への変更、出来高精算をご相談させていただきます。

## ・ リード獲得開始後のセグメント条件変更について

- リード獲得開始後の変更は再見積りになりますのでご了承ください。

# LeadGen. Segment よくあるお問い合わせ

- **掲載規定を教えてください**
  - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際し、掲載できる商材（製品、サービスなど）については以下を掲載基準とします。基準を満たさない場合、サービスのご利用をお断りすることがございますので、あらかじめご了承ください。
  - 掲載の原則
    - アイティメディアの運営するリードジェネレーションサービスのご利用に際しては、当社が定める「広告掲載ガイドライン」を順守していただきます
  - 掲載可能な商材
    - 法人向け（to B）の商材であること
    - ご利用いただくサービスに関連する商材であること
  - 各サービスで掲載可能な商材
    - LeadGen. Segment [IT全般] [業務フォーカス]：法人向けITサービス／製品、マーケティング関連の商材、IT関連研修サービス
    - LeadGen. Segment [産業フォーカス]（TechFactory）：製造、建築・建設、エネルギー関連の商材
  - 競合に関する扱いについて
    - 当社が運営するリードジェネレーションサービス／メディアの競合（※）にあたるものについては掲載をお断りすることがございます（※詳細はお問い合わせください）
- **自社の読者や企業に勤めていない方、不正な情報で登録されているリードも課金対象になりますか？**
  - 出稿企業様（共同出稿企業含む）に在籍される方はご提供リードから排除しています。
  - 業種、職種、役職で下記の属性に当てはまる方はご提供リードから排除しています。  
<業種> 自由業、主婦・主夫、学生、無職 <職種> 主婦・主夫、学生、無職 <役職> 契約・嘱託・派遣、パート・アルバイト、無職、その他
  - 目視で明らかに情報が誤っていることがわかるリードは保証数のカウントから除いていますが、見分けがつかず、提供リードに含まれてしまう可能性もありますので、保証数に 多少上乘せした件数を納品しております。
- **複数コンテンツ、複数メディアに掲載した場合、リードのカウント方法はようになりますか？**
  - 案件単位のユニーク数で保証件数をご提供いたします。
- **属性指定項目一覧に記載している項目以外の条件を指定できますか？また、開始後に変更はできますか？**
  - 可能な条件もございますので、担当営業までご相談ください。（一部、リアルタイムでご提供できない場合がございます）
  - キャンペーン開始後の指定属性の変更はできません。あらかじめご了承ください。

# LeadGen. Segment よくあるお問い合わせ

- **キャンペーンの開始までにはどれくらい時間がかかりますか？**
  - 掲載コンテンツとヒアリングシートのご提出後、2週間前後で開始いたします。（記事広告などの制作が必要な場合は約20営業日）
  - 掲載準備の開始時にスケジュールをご提出させていただきますので、ご要望などございましたらお申し付けください。
  - 長期休暇期間（ゴールデンウィーク、夏季休暇、年末年始休暇など）は掲載まで通常よりお時間をいただく場合がございます。
- **コンテンツが掲載される対象のメールマガジンや配信日を指定することはできますか？**
  - 誘導方法につきましては、弊社に一任いただけますようお願いいたします。
- **ひとつの案件で、コンテンツは何本掲載することができますか？**
  - 保証件数達成に必要なコンテンツ本数は、弊社からご提案させていただきます。ご提案本数以上の掲載は、お受けできない場合もございますので、あらかじめご了承ください。
- **コンテンツが1本しか無いのですが実施できますか？**
  - LeadGen. Segmentでは、コンテンツを2本以上ご用意いただくようお願いしております。1本しかご準備が難しい場合は、コンテンツの内容を拝見させていただき、保証可能件数などを判断させていただきます。
- **コンテンツの差替えはできますか？**
  - 掲載中または、コピーライティング制作後のコンテンツ差替えは、別途50,000円申し受けます。
- **どのようなコンテンツでも掲載できますか？**
  - チラシ、カタログなどの掲載はお受けできかねる場合がございます。詳しくは担当営業までご相談ください。
- **当社の要望を踏まえてホワイトペーパー、動画の紹介文（タイトル、概要文）を作成してもらえますか？**
  - 紹介文の制作にあたってヒアリングシートを提出いただいておりますので、訴求したいポイントや盛り込みたいキーワードなどがございましたらご記入ください。
  - なお、ご提出いただきましたご要望すべてにお応えできない場合もございますので、あらかじめご了承下さい。
  - 掲載済みコンテンツの修正をご希望される場合は、1キャンペーンあたり別途50,000円申し受けます。

# 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% 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
		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% 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
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% ・開催日の40日以内：100% 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2日前まで：広告料金の50% / 収録前日以降：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

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/>