



Digital Business Days

2023 spr

開催日時：2023年5月15日(月)～5月18日(木)予定

申込締切：2023年3月1日(水)

Produced by  

開催概要

会期名称

Digital Business Days Webinar 2023 spr

主催

ITmediaビジネス
ONLINE

開催日時

2023年5月15日(月)～5月18日(木)予定

申込締切

2023年3月1日(水)

イベント形式

集合型オンラインセミナー

視聴方法

無料登録制

事前申込者数

約500名想定

想定視聴者属性

財務・会計・経理担当者の方、人事・総務・法務部門担当者の方、経営者、経営企画の方、社内情報システムの運用・方針策定をする立場の方、企業情報システム部門の企画担当者、運用管理者 など

告知/集客

ITmedia ビジネスオンラインを中心とした当社媒体

運営

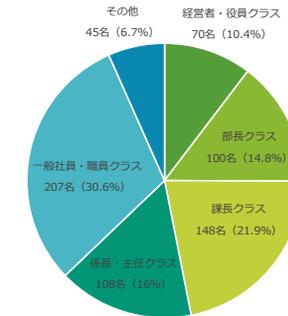
アイティメディア株式会社 セミナー運営事務局

本内容は予告なく**変更または実施を中止する場合がございます**。あらかじめご了承ください。ご不明点等は営業担当までお問い合わせください。

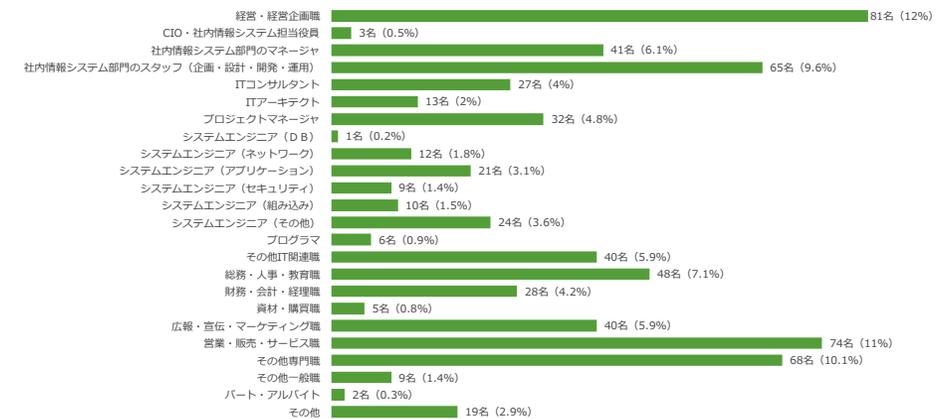
過去開催実績

■ Digital Business Days 2022秋 ～Webinar～
2022年11月15日(火)～11月17日(木)
全申込者数678名

来場者役職



来場者職種



N=678

労働人口の減少による人材獲得競争の激化、
パンデミックへの対応を契機に、終身雇用制度の崩壊やリモートワークの普及など、
過去「当たり前」だったビジネスの仕組みが大きく変化した。

変化のサイクルがさらに加速する中、
10年後、20年後のビジネスの現場は、さらに激しい地殻変動が予想されるだろう。

企業組織において新規ビジネスの創出や課題解決を担うリーダーたちは、
行く先を見据え、現状を打破し未来へ導く「変革者」となることが求められる。

本イベント「Digital Business Days」では、
ビジネスの最前線でいま起きている変化と、目指すべき具体像を探っていく。

DAY1 チーム力を上げるコミュニケーション

概要

"ビジネスの本質はコミュニケーションだ。組織内の連携、顧客との付き合い、ユーザーとの対話、社会への参画——こうした全てのつながりが“企業の価値”を生み出す。いま働き方が変化する中、コミュニケーションには一層の進化が求められている。働く場所がオフィスに縛れなくなったことで、組織内の見通しが利きづらくなった。業務内容の伝達やノウハウの共有をいかに進めるか、他部門とのコラボレーションにどう取り組むか、成果をつかむための模索が続く。幸い進路は明るい。デジタル化の広がりがコミュニケーションを支えてくれる。本ゾーンではそんなコミュニケーションへの向き合い方からツール活用のポイントまで解説する。"

キーワード

チャットツール、グループウェア、Web会議ツール、クラウドストレージ、勤怠管理、リモートアクセスツール、ナレッジ共有、バーチャルオフィス、セキュリティ対策

視聴者の課題

デジタル化や働き方改革への
対応方法を知りたい

コミュニケーション強化のために何が必要
か、ヒントや選択肢を知りたい

現時点で施策に行き詰まっている。
突破口や新たなツールを探している

「働く姿が見えない」「進捗を把握できな
い」など課題を抱えている

DAY2 セールスイネーブルメントで売れる営業組織をつくる

概要

中・長期的に成果を上げるため、営業組織の強化や最適化を目指す「セールスイネーブルメント」に注目が集まっている。勘や経験に頼った属人的な営業から、組織全体で成果を出し続ける体制へと変化するには何が必要なのか。課題を感じつつも組織改革に踏み出せていない企業も多いのではないか。データやテクノロジーを駆使し、ハイパフォーマーのスキルを可視化。そのノウハウを組織全体へ共有し、新入社員のフォローアップも必要だ。組織として人材をどう配置し成長を促せばいいのだろうか。非属人的な営業組織を目指すため、今からやるべきことを専門家に聞く。

キーワード

SFA、CRM、ABM、MA、BIツール、顧客管理、オンライン商談、インサイドセールス、セールスイネーブルメント

視聴者の課題

ハイパフォーマンスなメンバーの取り組みを可視化／共有したい

営業組織の属人化を解消したい

一部のカリスマ／スター営業頼りの構造を是正したい

勘／経験頼みのオールドスタイルな営業から脱却したい

「個」ではなく「組織」として営業活動を展開したい

データをもっと活用して顧客へのアプローチを効率化したい

DAY3 顧客接点強化のカギはカスタマーサクセス

概要

DXと並び、よく耳にするようになった「CX」。「顧客体験価値」を意味するCXは、モノ消費からコト消費と言われ始めて久しい現代において、“顧客起点”に立つことをあらためて重要視するキーワードとして今注目されている。そのような中で、CX向上を目指し取り入れる企業が急増しているのが、顧客の成功体験を生み出す取り組み「カスタマーサクセス」だ。今、多くの企業が競争力強化に向けて動き出している。今後のビジネスは“売ったら終わり”ではなく、継続的に顧客に寄り添い、適したタイミングで適したサービスを提供し、ロイヤルカスタマーを創出することが勝ち筋となる。カスタマーサクセスの良例と具体策とは？ 有識者に聞く。

キーワード

MA、CRM、NPS、チャットボット、ライフサイクル管理、コンテンツ管理、CX、カスタマーサクセス、顧客起点、ロイヤルカスタマー

視聴者の課題

CX向上を図りたい

カスタマーサクセスを始めたい

顧客接点を強化したい

ファンマーケティングを始めたい

	DAY1 チーム力を上げる コミュニケーション	DAY2 セールスイネーブルメント で売れる営業組織をつく	DAY3 顧客接点強化のカギは カスタマーサクセス	DAY4 専用ゾーン
13:00~13:40	基調講演 1-1	基調講演 2-1	基調講演 3-1	専用ゾーン基調講演 4-1
13:50~14:20	スポンサーセッション 1-1	スポンサーセッション 2-1	スポンサーセッション 3-1	専用ゾーンスポンサーセッション 4-1
14:30~15:00	スポンサーセッション 1-2	スポンサーセッション 2-1	スポンサーセッション 3-2	専用ゾーンスポンサーセッション 4-2
15:10~15:40	スポンサーセッション 1-3	スポンサーセッション 2-3	スポンサーセッション 3-3	
15:50~16:20	スポンサーセッション 1-4	スポンサーセッション 2-4	スポンサーセッション 3-4	▼各セッション枠時間 ・基調講演 : 40分 ・スポンサーセッション : 30分

※上記タイムテーブルは変更となる可能性があります。

1社限定の
特別プラン!

ダイヤモンド

編集部が企画する基調講演1枠と、
貴社セッション2枠から構成される貴社専用ゾーンを設置するプランです。
編集部が貴社の訴求したいメッセージをお伺いし、
ゾーン全体の概要や基調講演候補者のご提案・講演概要の企画をすることで、
貴社テーマに関心の高い視聴者へ訴求することが可能です。

プラチナ

スポンサーセッション1枠と、イベント全申込者リストをご提供するプランです。
貴社セッションを視聴した関心の高い読者から、
イベント全体の申込者まで幅広いリストを獲得可能です。

ゴールド

スポンサーセッション1枠と、協賛セッション事前申込者リストをご提供するプランです。
協賛セッションのテーマに興味がある参加者へアプローチすることが可能です。

全リスト

イベント全体の事前申込者リストをご提供するプランです。
スポンサーセッションの準備が難しい場合でも、多くのリストを獲得することが可能です。

セッションリスト

セッション単位での事前申込者リストをご提供するプランです。
協賛セッションのテーマに興味がある視聴者のリストを獲得することが可能です。

スポンサーセッション

30分のセッション枠をご活用いただけます。
ITmediaのカメラやマイクなどの機材を使用して手軽にセッションを行っていただけます。
ご来社が難しい場合は動画データをご納品いただき、当日配信することも可能です。



ダイヤモンド

ゲスト+2セッション

全リスト

プラチナ

セッション

ゴールド

セッションアンケート

貴社のセッション枠の時間内に独自のアンケートを実施いただくことが可能です。
回答形式は単一回答、複数回答、自由回答の3種類を組み合わせて自由に設定いただけます。



ダイヤモンド

全リスト

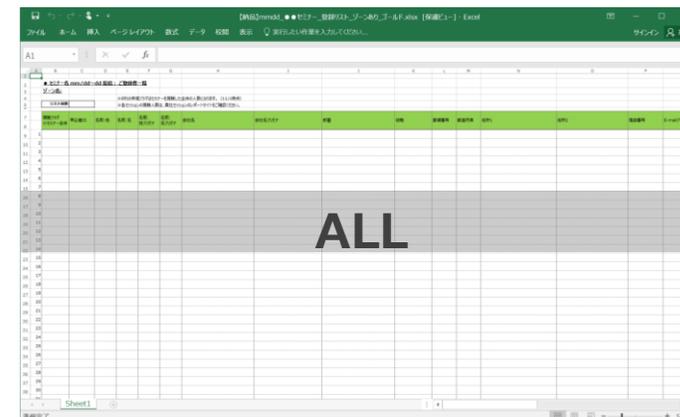
プラチナ

セッション

ゴールド

全申込者リスト

全申込者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報をリストにてご提供します。
申込者リストはイベント終了後3~5営業日以内にReport Centerシステム経由でExcelデータ形式にて納品させていただきます。



ダイヤモンド

全リスト

プラチナ

セッション

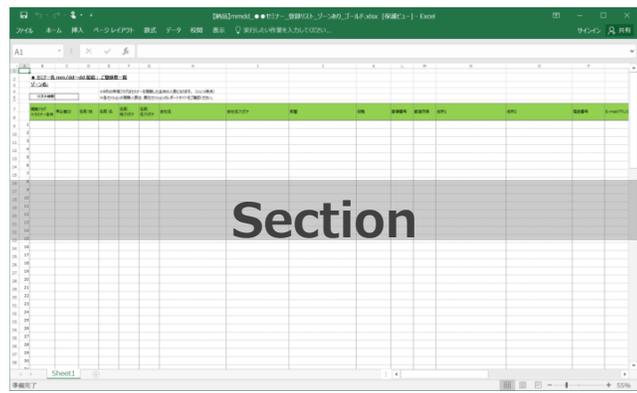
ゴールド

※画像はすべて参考イメージになります。

協賛セッション申込者リスト

協賛セッションの申込者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報をリストにてご提供します。

※事前申込時に該当セッションを視聴希望としてチェックしている人(任意/申込時1カ所以上の視聴希望必須)のリストがご納品対象です。



ダイヤモンド 約200名想定	プラチナ	ゴールド 約250名想定
全リスト	セッション 約250名想定	

自セッションの 視聴者データ・レポートサイト

貴社セッションのレポートサイトをご提供します。セッション視聴者の「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」など、名刺情報もDL可能です。

▼オンラインレポート掲載項目

- ✓ 視聴者情報
 - 登録項目
 - 氏名
 - 役職
 - 所属社名
 - 従業員規模
 - 業種
 - 職種
- ✓ セッションの視聴人数
- ✓ 視聴人数の推移
- ✓ 平均視聴時間
- ✓ Q&A、資料ダウンロードなどの行動履歴

ダイヤモンド	プラチナ	ゴールド
全リスト	セッション	

事前アンケート結果



事前登録時に製品選定における立場や抱えている課題等を尋ねており、これらの回答内容をお渡しする申込者リスト内に反映してご提供します。見込み客の選別やアポイントを取るときの事前情報としてお役立てください。(設問はITmedia設定)

ダイヤモンド	プラチナ	ゴールド
全リスト	セッション	

※画像はすべて参考イメージになります。

スポンサーロゴ掲載



イベントの集客サイトに
貴社のロゴを掲載し、
貴社サイトへのリンクを
設定いたします。

ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

配布資料

貴社セッション内で視聴者に向けて、ご講演資料 + 3点まで
資料の配布が可能です。
PDFデータを送付いただきダウンロードリンクとするほか、貴
社の指定外部リンクを設定することも可能です。



ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

開催報告書

ITmediaで一般来場者へ全体アンケートを行っており、
その集計結果を開催報告書として会期終了後にご提
供いたします。
開催報告書内は個人情報を含まない、集計データで
ご提供となります。



ダイヤモンド

プラチナ

ゴールド

全リスト

セクション

※画像はすべて参考イメージになります。

	ダイヤモンド (限定2社)	プラチナ	ゴールド	全リスト	セクションリスト
スポンサーセッション	● (ゲスト+2セッション) Live配信+アーカイブ	● Live配信+アーカイブ	● Live配信+アーカイブ	—	—
セッションアンケート	●	●	●	—	—
全申込者リスト ※想定500名	—	●	—	●	—
協賛セクション申込者リスト	想定200名 ※追加オプション有	—	想定250名	—	想定250名
自セッションの 視聴者データ・レポートサイト	●	●	●	—	—
事前アンケート結果	●	●	●	●	●
スポンサーロゴ掲載	●	●	●	●	●
資料配布	●	●	●	—	—
開催報告書	●	●	●	●	●
	¥4,500,000-	¥2,800,000-	¥2,000,000-	¥1,400,000-	¥900,000-

※ご協賛申込が申込締切日以降となった場合、各プランとも想定の
来場申込者データ数に達しない可能性があります。
※セッションスポンサーが4社未満の場合、実施は見合わせとなります。
※スポンサー数に応じて、プログラムは適宜変更いたします。

(すべて税別・グロス価格)

LIVEセッション 録画データ納品

セッションがあるプランにお申込みいただき、LIVEでご登壇いただいた際に、実際に配信した**貴社のLIVEセッションの録画データをmp4形式で納品**いたします。

※配信時のままの状態となるため、編集はありません。

5万円

全申込者 リスト納品

ダイヤモンドプランの納品リストを、**全申込者リストに変更**いただけます。貴社の専用ゾーン視聴者だけでなく、イベントに参加登録をした全員のリストで、より多くのリード獲得が可能です。

※想定追加リスト数：300件

100万円

もっと自社の
コンテンツを見た人の
リードがほしい！

セッション 動画活用 リード獲得

セミナーにご掲載いただく講演動画や製品資料をTechTargetジャパン／キーマンズネットに転載。ご準備いただいたコンテンツをそのまま活用し、セミナー終了後にも手間なく【属性＆件数を保証したリード獲得】を継続実施していただけます。

30万円～

詳細はこちら <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-02/2bfy1tr>

もっとサービスを
知ってほしい！
理解を深めてほしい！

イベントレポート制作 + PDFコンテンツ制作

ご登壇セッションを「イベントレポート」のタイアップ記事広告として制作、ITmedia ビジネスオンラインにPV保証掲載でアウェアネス獲得。さらに制作した記事をPDF（WP：ホワイトペーパー）化して納品、自社ナーチャリングコンテンツとして活用可能です。

※本メニューは、ライブ/オンデマンド配信、録画データ等を視聴しながら要点をまとめるものです。別途取材は行いません。

100万円～

詳細はこちら <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-09-12/2bjgzv>

獲得したリードを
ナーチャリングしたい！

アフターフォロー セミナー

編集部が貴社の訴求メッセージと読者の関心を掛け合わせた企画を設計。講師のご提案・アサインから、集客(60名)・配信までITmediaがサポート致します。ご希望により、編集部や基調講演講師とのパネルディスカッションも可能です。

245万円



230万円

詳細はこちら <http://go.itmedia.co.jp/l/291242/2022-01-30/281s4xh>

(すべて税別)

2023年3月1日(水)

申込締切

締め切りまでに**利用申込書**を担当営業にご提出ください。
用紙及びご提出先は担当営業よりご案内させていただきます。

告知準備

イベント告知にも関連する、セッションのご講演者情報、ご講演タイトル、
貴社ロゴデータなど合わせてご提出いただく、
セッション登録用紙を事務局へご提出ください。

4月中旬～

イベント告知
開始

事務局にて、集客のためのイベント告知サイトをオープンいたします。
同時に視聴希望者の事前登録も開始いたします。

開催準備

開催に向けて、**配布資料・視聴者向けセッションアンケート設問・動画納品の場合
のご講演データなどを事務局にご提出**ください。
開催2営業日前までにレポートサイト情報もお送りさせていただきます。

2023年5月15日(月)～
5月18日(木)予定

イベント開催

イベント本番となります。ライブ講演いただく場合は、事務局よりご案内する時間までに弊
社スタジオ受付にお越しくください。また、開催中は**レポートサイトにてリアルタイムにセッ
ション視聴者数などをご確認**いただけます。

終了後～

会期終了

会期終了後、**3～5営業日以内に事前申込者のリスト**ご提出させていただきます。
また終了後1～2週間程度、セッションのアーカイブ配信を行います。※予定
開催報告書は集計後、別途営業担当よりご提出させていただきます。

※上記は目安のスケジュールとなります。詳細なスケジュールは開催日が決定後、ご案内いたします。

ITmediaビジネス
ONLINE

ビジネスパーソンにアクションを促すメディア

ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスパーソンがキャッチすべき企業・業界動向、彼らが抱える業務上の課題を解決するヒントを提示。戦略立案、働き方改革につながるアクションを促します。



業種



ページ閲覧数※1

月間約3396万PV

職種



サイト訪問者数※1

月間約934万UB

役職



メルマガ購読数※2

約13万件

※1 2022年1月実績 ※2 2022年2月時点

キャンセル料につきまして

申込書受領後または事務局案内開始後のキャンセルは、下記のキャンセル料が発生いたします。予めご了承下さい。

- ・開催日41日前まで : 50%
- ・開催日40日以内 : 100%

消費税につきまして

消費税は別途申し受けます。

配信プラットフォームにつきまして

会場構成、運用システム等を含む配信プラットフォームは、都合により変更する場合がございます。

オンラインでのセミナー配信リスクにつきまして

ライブ配信は常にリスクが伴います。以下にリスクを明示するとともに、当社の対策を記載いたしますので、予めご了承のほどよろしくお願いいたします。

●リスク1：インターネット回線およびインターネットサービスプロバイダーにおける障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。直ちにバックアップPCおよびバックアップ回線での配信に切り替えます。

●リスク2：ライブストリーミングプラットフォームにおける障害

配信中にバッファをためておくことで、ユーザー環境によって映像の途切れや音声途切れる現象を軽減します。

障害対策として常にバックアップ配信ができるようにシステムを冗長化していますが、万が一配信プラットフォームが落ちた場合は視聴者にメールにて配信停止のお詫びを送付し、後日オンデマンド版を案内いたします。

●リスク3：電源障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。バックアップPCから配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

●リスク4：機材障害

映像・音声ともに落ちてしまう可能性があります。直ちにバックアップPCおよびバックアップ回線での配信に切り替えます。

●リスク5：視聴側における障害

総視聴数に対する単独（10%以下）の視聴不良はそれぞれの環境に起因する可能性が高いため、問い合わせに対して個別対応いたします。

10件単位で同様の症状がみられる（現場でご報告いただいた）場合は、配信停止のお詫びをアナウンスし、後日オンデマンド版をご案内いたします。

弊社メディア主催セミナーにおける参加者等の個人情報または個人情報を含むデータ(以下「本個人データ」という)のお取り扱いに関し、以下の点をご確認下さい。

1. (本個人データについて)

本個人データは情報主体の同意の下で弊社が協賛企業へ提供するものです。弊社は、本個人データの収集に際しては、日本国内の法令、条例、ガイドライン等を遵守していることを保証いたしますが、本個人データの正確性、完全性、有用性については一切保証いたしておりません。

2. (データ授受)

提供する本個人データは、申込書に記載のあるご担当者にのみ納品いたします。

3. (利用目的の制限)

本個人データは当該イベントに関連した貴社製品／サービスに関する参加者等の情報主体への情報提供（以下「本利用目的」という）に限定してご利用下さい。
本利用目的以外で本個人データを利用される場合は、貴社の責任において、個人情報の情報主体に対し新たな利用目的を事前通知し同意を得ることをお願い申し上げます。

4. (問合せ先、個人情報変更／削除方法の明示)

本個人データの利用に際しては、適用される法令、条例、ガイドライン等の遵守をお願いいたします。また、本個人データを元に情報主体へアクセスする際は、必ず「貴社内の連絡先」「本個人データ収集元となったイベント名」および「本個人データの変更、削除、情報提供の停止方法」を明示してください。

5. (管理責任者)

本個人データについては管理の責任者を定めご利用下さい。

6. (安全保管)

本データの漏えい、滅失またはき損の防止その他の安全管理のために必要かつ適切な措置を合理的な範囲で講じてください。

7. (再提供)

本個人データの再提供は原則として行わないで下さい。再提供が必要な場合は事前に弊社及び情報主体の承諾を得た上でご利用下さい。

8. (苦情の解決)

貴社による利用により、情報主体から苦情が寄せられた場合、その解決は貴社側で解決いただきますようお願い申し上げます。
また、弊社に苦情が寄せられた場合、貴社にその解決をお願いする場合がございますので、あらかじめご了承下さい。

9. (損害の賠償)

貴社による利用が情報主体の権利を侵害したという理由で、貴社が情報主体から損害賠償を請求された場合、弊社での責任は負いかねます。あらかじめご了承下さい。

ITmediaビジネス
O N L i N E

ITmedia
NEWS

アイティメディア株式会社 営業本部

〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル12/13F MAIL : sales@ml.itmedia.co.jp