

ITmedia × ITreview

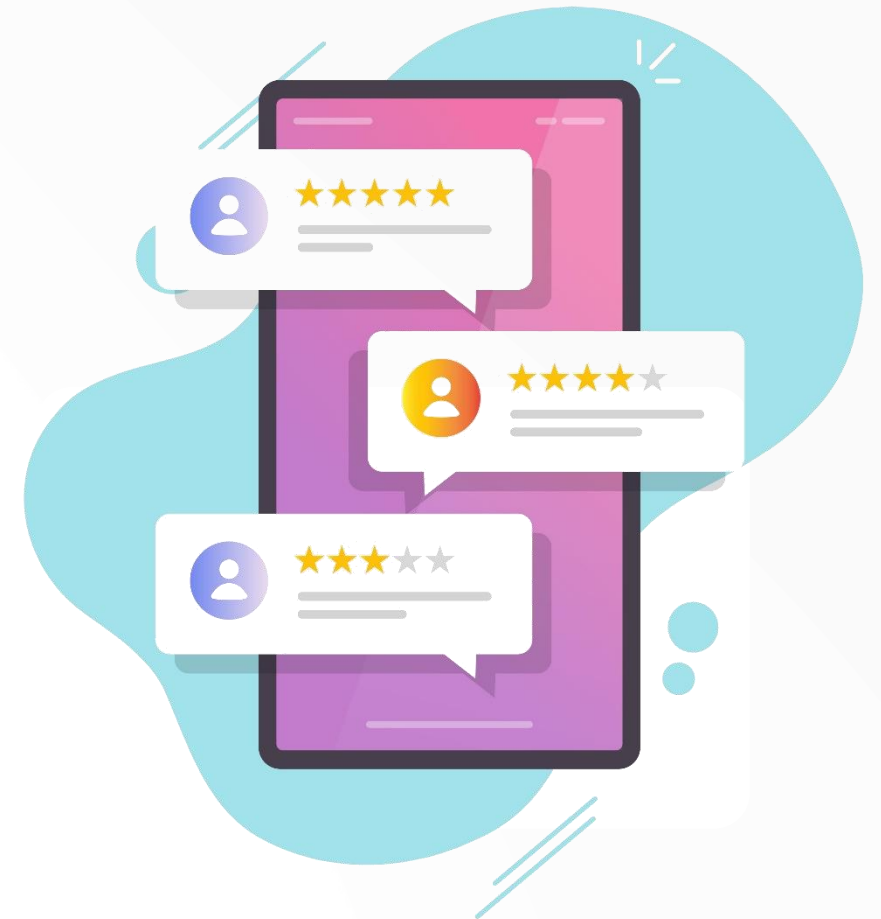
レビューを活用した プロモーションプランのご提案

2023年8月版

お問い合わせ

アイティメディア株式会社
営業本部

sales@ml.itmedia.co.jp
<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>



B2BのIT購買プロセスにおいても
重要度が増している「利用者の声」

ITmediaとITreviewとの連携で可能になる
ユーザーレビューを活用したプロモーションで
貴社製品をより確実に、強かに市場に訴求しませんか？



メディア広告

月間 **4億** PV

リードジェネレーション

会員数 **100万人**

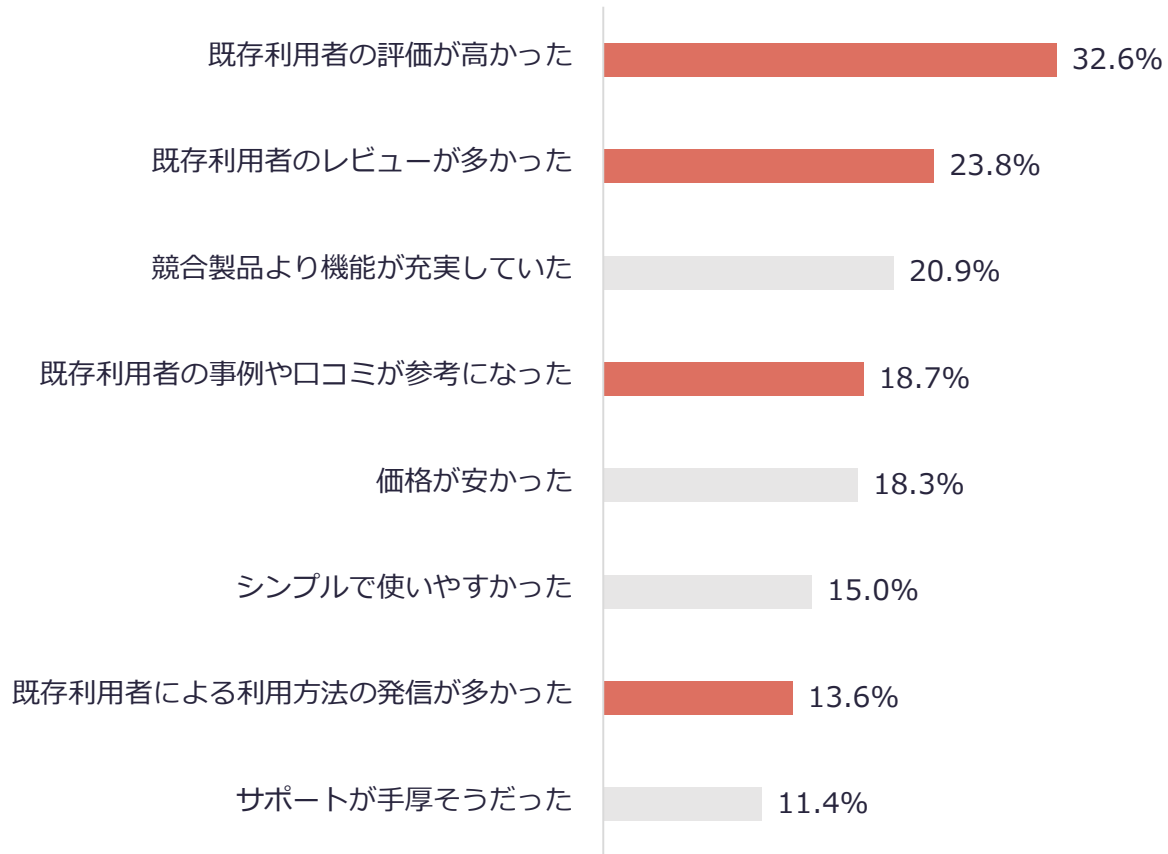


製品レビュー

110,000 件

B2Bの製品選定でも「ユーザーレビュー」が導入を後押し

実際に導入したツールの「導入の決め手」になった理由



製品検討中の潜在購買層が、SaaS、IT製品選定に必要とする情報とは何か？

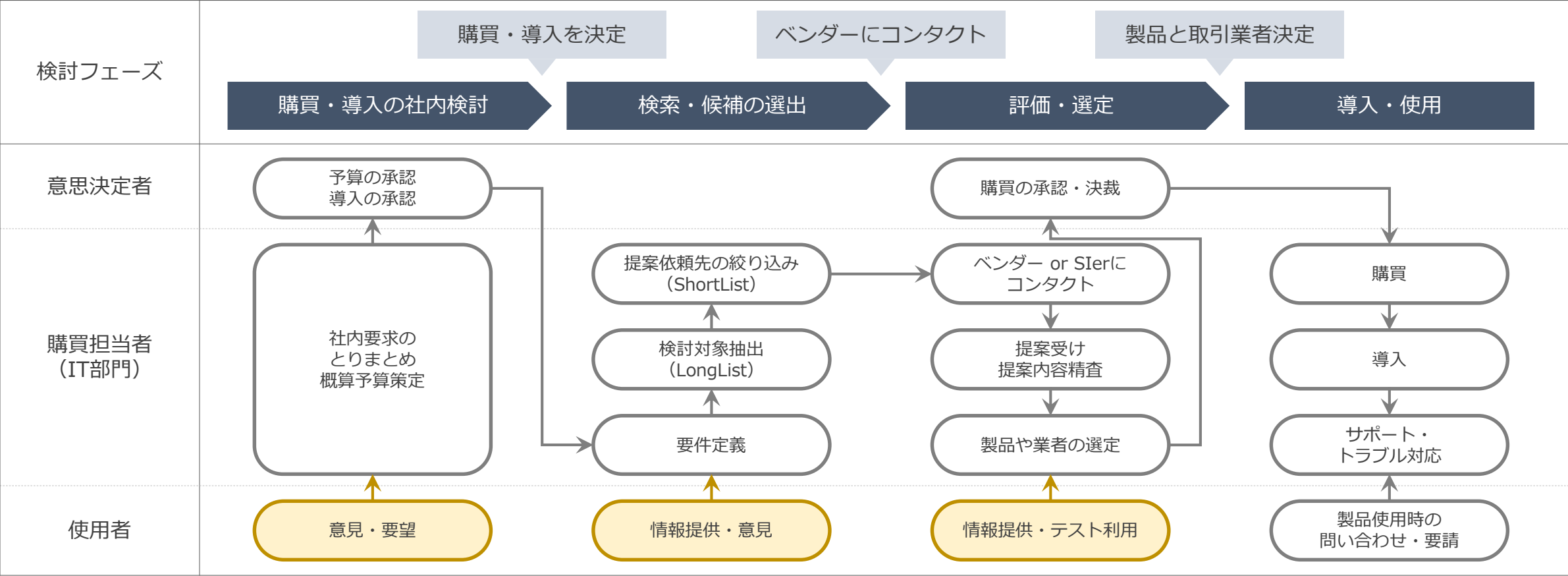
仕様やスペックなどの詳細情報はもちろん、近年重視されているのがクチコミやレビュー、つまり「既に利用している顧客の声」です

「自社の利用に適しているのか？」
「導入後にスムーズな運用が可能なのか？」

製品導入に時のこれらの疑問解消に役立つのが仕様書に現れない生の声であり、価格や機能と同様に製品選定に影響を与えています

検討対象の抽出、製品選定に影響を与えるユーザーの声

買い手の検討プロセスに当てはめてみても、評価、選定段階までユーザーの声が影響を及ぼしていることが分かります。
 ユーザーの声を生かしたマーケティング施策が、これからの成約率UPのカギとなります。



出典「実践BtoBマーケティングー法人営業 成功の条件」東洋経済新報社、著：余田拓郎（慶應義塾大学大学院経営管理研究科(ビジネス・スクール)教授、首藤明敏（博報堂コンサルティング代表取締役社長）

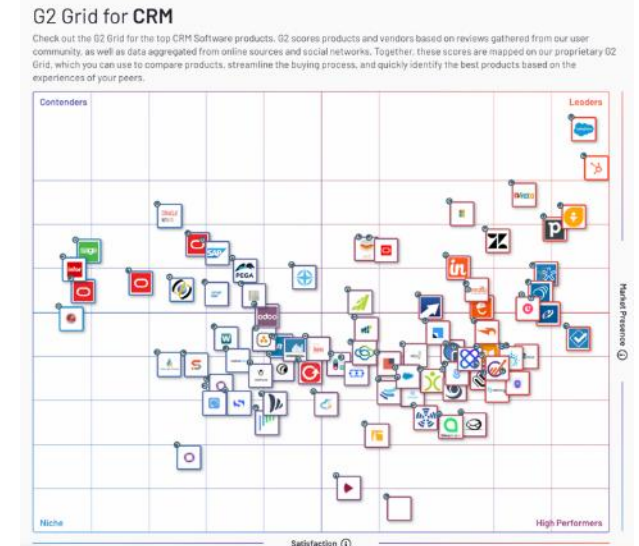
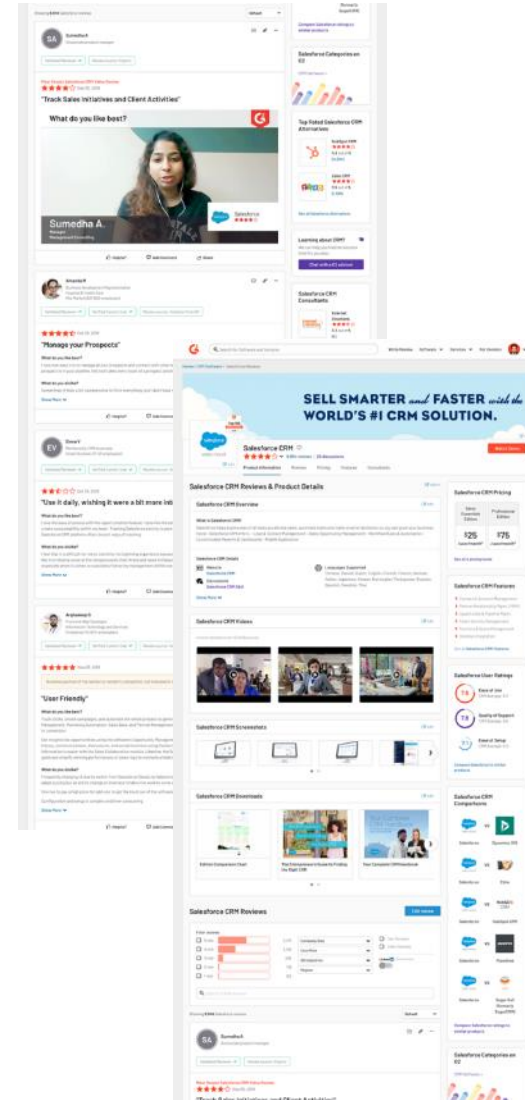
米国事例：G2がトップランナー

「米国ではB2Bにおいても、90%もの購買者が信頼できるレビューを読んだ後で購入している(*)」という調査結果があるように、米国ではSaaS・IT製品選定に必要な情報として「既に利用している顧客の声」を重視する動きが活発となっています。

こうした顧客の声「レビュー」を掲載するサービスの中でトップランナーであるG2は、Gartnerら競合を上回る1000以上のSaaS・IT製品カテゴリにおいて合計50万以上のレビュー（顧客の声）を掲載しています。

G2は製品についての声を集めて掲載するだけでなく、カテゴリ内での各製品ポジションを「Grid」として可視化するほか、多くの支持を集めた製品に「バッジ」授与するなど、比較検討者の一助となる情報を掲載し続けています。

*出典：7 Ways Reviews Fuel B2B Company Initiatives



ITreview - G2と提携した国内唯一のIT製品レビュープラットフォーム -



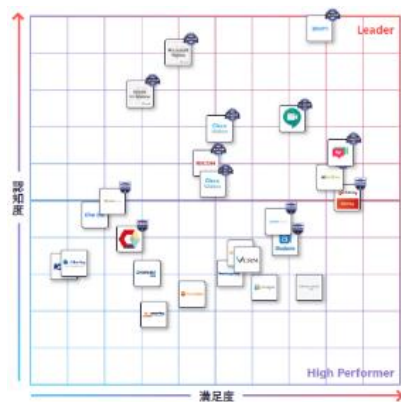
<https://www.itreview.jp/>

レビュー掲載数
100,000件以上

製品掲載数
6,000件以上

月間平均PV
約1,500,000

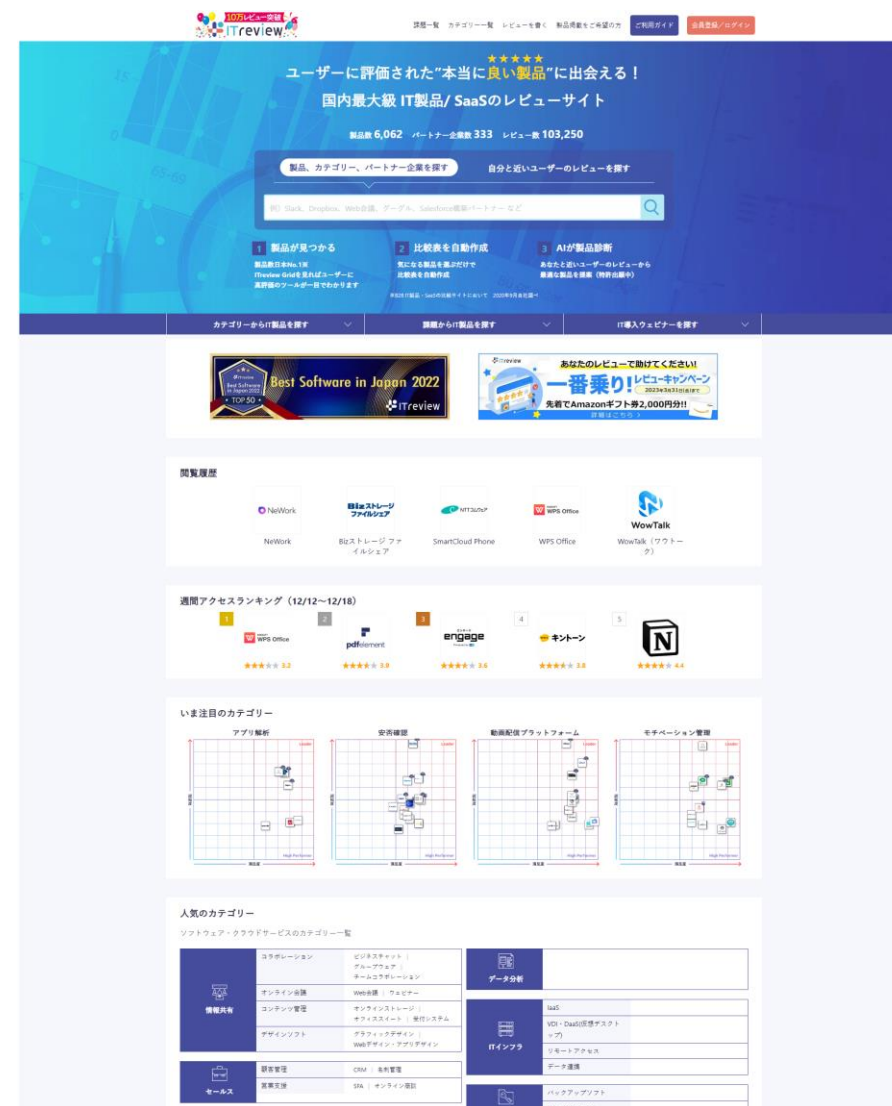
レビューによるポジショニング



製品レビュー



カテゴリ毎のレビューレポート

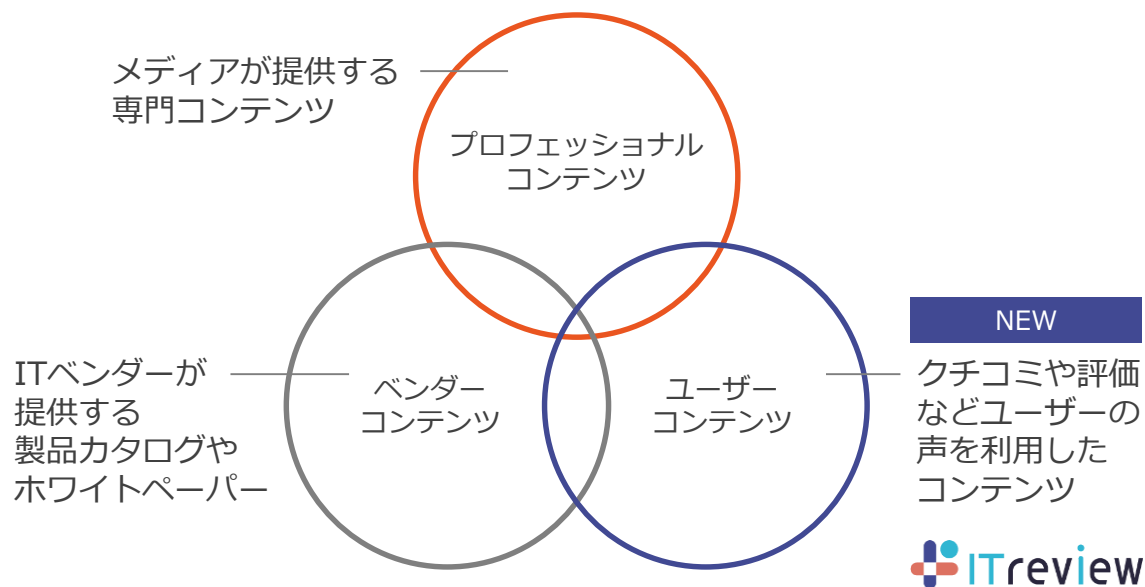


ITreviewが生み出す「ユーザーコンテンツ」

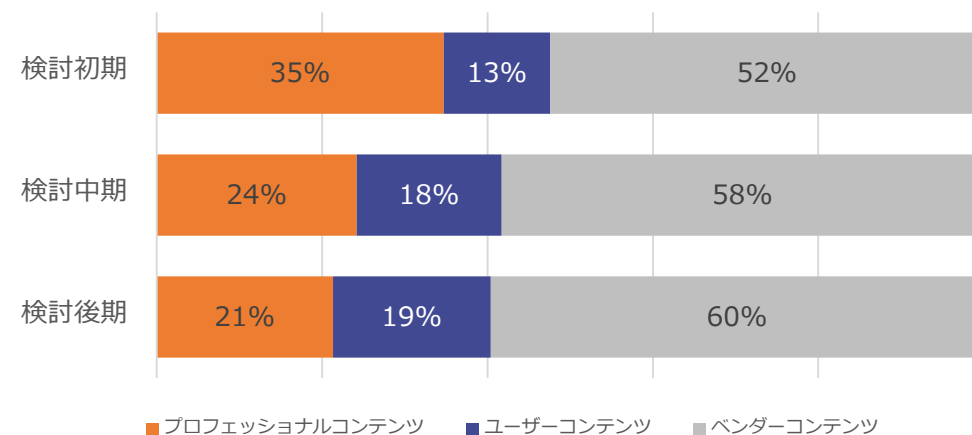
3つのコンテンツでITバイヤーが必要とする情報ニーズをフルカバー

ITreviewのレビュープラットフォームに蓄積されたユーザーの声 を利用することで、貴社のコンテンツマーケティングに新しいコンテンツ「ユーザーコンテンツ」を加える事ができます

アイティメディアが得意とする「プロフェッショナルコンテンツ」、貴社がお持ちの「ベンダーコンテンツ」に「ユーザーコンテンツ」を加えることで、製品導入検討者の情報ニーズをフルカバーすることが可能となります



バイヤーがIT購買に必要とする3つの情報をフルカバー



アイティメディア「IT製品の購買プロセスに関する調査レポート」（20年12月）

ユーザーコンテンツの期待効果

購買ステップを後押しする、既存ユーザーの「あれ、いいよ」の声

ユーザーコンテンツを上手く活用することで、課題解決や導入後のイメージを具体的に持ってもらうことができ、購買ステップを登る後押しになることが期待できます



★★★★★

投稿日：2021年08月26日

実際に使っている人の意見が集約されていて比較選択に役立つ

良いポイント

ソフトウェア・システムが、横断的にレビューされており、それが実際のユーザーである。新規に導入する際には、すべてを試すことが困難なので、webからレビューを参考に、機種選択をする。代理店の幅の狭い選択肢よりも、多くのユーザーが生み出した声、デモを受ける前の機種選択に便利である。

かなりレアなシステムやソフトも網羅されており、ITreviewのみでの情報収集で一元的に事が進む。設問項目が共通のスケールで比較できるので見やすく、スピードが上がり捗る。

★★★★★

投稿日：2021年05月31日

レビューマーケティングに役立つサービス

良いポイント

ITサービスの提供者として、利用者の声を可視化する際に役に立っています。自社サイトに掲載する利用者の声や導入事例などは、どうしてもサービス提供者に有利な内容を掲載していると判断されるため、第三者の審査を通じてレビューが掲載されることは非常に有用です。また、改善してほしいポイントも投稿されることで、サービス提供者としては把握しづらかったニーズや課題を発見することに役立ちます。

★★★★★

投稿日：2021年08月23日

レビューによってお客様の気になるポイントが製品改善につながる

良いポイント

優れている点・好きな機能
・企業名、見ているポイントがわかる点
・コンテンツの2次利用
その理由
・クライアント、潜在ニーズを持った企業になるポイントがわかるため
・信頼を得るための、重要コンテンツと認知しているためサイト、ホワイトペーパーへの利用が有効的です。

★★★★★

投稿日：2021年01月08日

顧客の本当の声を聴ける場所

この製品・サービスの良いポイントは何でしょうか？

もともとは競合に対して優位性を持つために掲載とレビュー収集を行っていましたが、実際に集まったレビューを見ることで自社サービスの課題も強みも今まで以上に深く知ることができました。特に、改善要望は直接クライアントとお話しても共有しただけなかった内容が多く、プロダクト改善に役立っています。

先例もあるし
この商品なら大丈夫そうだ

受注

他の製品と比べると
ここがいいんだな

商談化

うちと似たような
会社が使っているんだ

ナーチャリング

知らない製品だったけど
評判の良い製品なのか

リード獲得

認知獲得



参考：株式会社才流

レビューデータの活用で進化するマーケティングサービス

ITreviewとITmediaの連携で、より商談獲得に貢献するサービス、企画をご提供します



ご案内可能プラン一覧（ITreview 有償プランご利用中の場合）

目的	施策	パッケージ価格	ご納品内容	備考
リード獲得	レビュー活用ホワイトペーパー制作付リード獲得プラン	¥700,000（税別、Gross）	- 新規ホワイトペーパー Rich版 1点 - リード 38件保証（ユーザ企業限定／カテゴリBの場合）	- Rich版のみ - 製品カテゴリによって保証件数が異なります
	レビュー活用タイアップ制作付リード獲得プラン	¥1,200,000（税別、Gross）	- 新規タイアップ記事 1点 - リード 88件保証（ユーザ企業限定／カテゴリBの場合）	- 取材あります - 製品カテゴリによって保証件数が異なります
	SaaS セレクト タイアップ活用リードジェン	¥1,000,000（税別、Gross）	- SaaSセレクト タイアップ 新規制作 1本 - リード 75件保証（ユーザ企業限定／カテゴリBの場合）	- 記事は取材無しで制作可能です - 製品カテゴリによって保証件数が異なります
	特別企画「SaaSの選び方」	¥1,200,000（税別、Gross）～	リード 200件～（ユーザ企業限定）	高品質なリードのみご提供する「HQLプラン」も一部テーマでご提案可能です（60万円）
認知拡大	レビュー活用タイアップ制作付アウェアネス目的プラン	¥1,700,000（税別、Gross）	- 新規タイアップ記事 1本 1万PV保証	

※ リードのご提供はすべて件数保証となります

※ ご提供するリードは、ご希望の属性（業種、従業員規模など）でカスタマイズが可能です

※ ご希望条件の場合のリード単価や訴求製品ジャンルによって、ご提供内容は異なります

※ 制作するコンテンツ内でアワード受賞バッジ、Grid／比較表を二次利用されたい場合はITreview Basicプラン以上への切り替えが必要となります

※ レビューを活用したコンテンツの掲載は有償契約期間中のみ可能です。有償契約終了となった場合、制作したタイアップ記事やホワイトペーパーは掲載終了となります

ご案内可能プラン一覧（ITreview 有償プランのご利用が無い場合）

目的	施策	パッケージ価格	ご納品内容	備考
リード獲得	レビュー活用ホワイトペーパー制作付リード獲得プラン	¥1,300,000（税別、Gross）	- 新規ホワイトペーパー Rich版 1点 - リード 38件保証（ユーザ企業限定／カテゴリBの場合）	- Rich版のみ - 製品カテゴリによって保証件数が異なります - ITreview Starterプラン（6ヶ月分）を含みます
	レビュー活用タイアップ制作付リード獲得プラン	¥1,800,000（税別、Gross）	- 新規タイアップ記事 1点 - リード 88件保証（ユーザ企業限定／カテゴリBの場合）	- 取材ありです - 製品カテゴリによって保証件数が異なります - ITreview Starterプラン（6ヶ月分）を含みます
	SaaS セレクト タイアップ活用リードジェン	¥1,600,000（税別、Gross）	- SaaSセレクト タイアップ 新規制作 1本 - リード 75件保証（ユーザ企業限定／カテゴリBの場合）	- 記事は取材無しで制作可能です - 製品カテゴリによって保証件数が異なります - ITreview Starterプラン（6ヶ月分）を含みます
	特別企画「SaaSの選び方」	¥1,200,000（税別、Gross）～	リード 200件～（ユーザ企業限定）	高品質なリードのみご提供する「HQLプラン」も一部テーマでご提案可能です（60万円）
認知拡大	レビュー活用タイアップ制作付アウェアネス目的プラン	¥2,300,000（税別、Gross）	- 新規タイアップ記事 1本 1万PV保証	ITreview Starterプラン（6ヶ月分）を含みます

※ リードのご提供はすべて件数保証となります

※ ご提供するリードは、ご希望の属性（業種、従業員規模など）でカスタマイズが可能です

※ ご希望条件の場合のリード単価や訴求製品ジャンルによって、ご提供内容は異なります

※ 制作するコンテンツ内でアワード受賞バッジ、Grid／比較表を二次利用されたい場合はITreview Basicプラン以上への切り替えが必要となります

※ レビューを活用したコンテンツの掲載は有償契約期間中のみ可能です。有償契約終了となった場合、制作したタイアップ記事やホワイトペーパーは掲載終了となります

※ ITreview有償プランは、通常年間契約のサービスです。アイティメディアからのご案内限定で、半年間でご提供させていただきます

LeadGen. Segment 料金体系

必要リード数やご予算にあわせて柔軟な設計が可能です



指定属性に該当する会員が、会員全体に占める割合「含有率」と商材の製品ジャンルによってリード単価が決まります。

保証できるリード件数は、掲載するコンテンツ本数と含有率によって決まります。

含有率によってテーブルが変わる

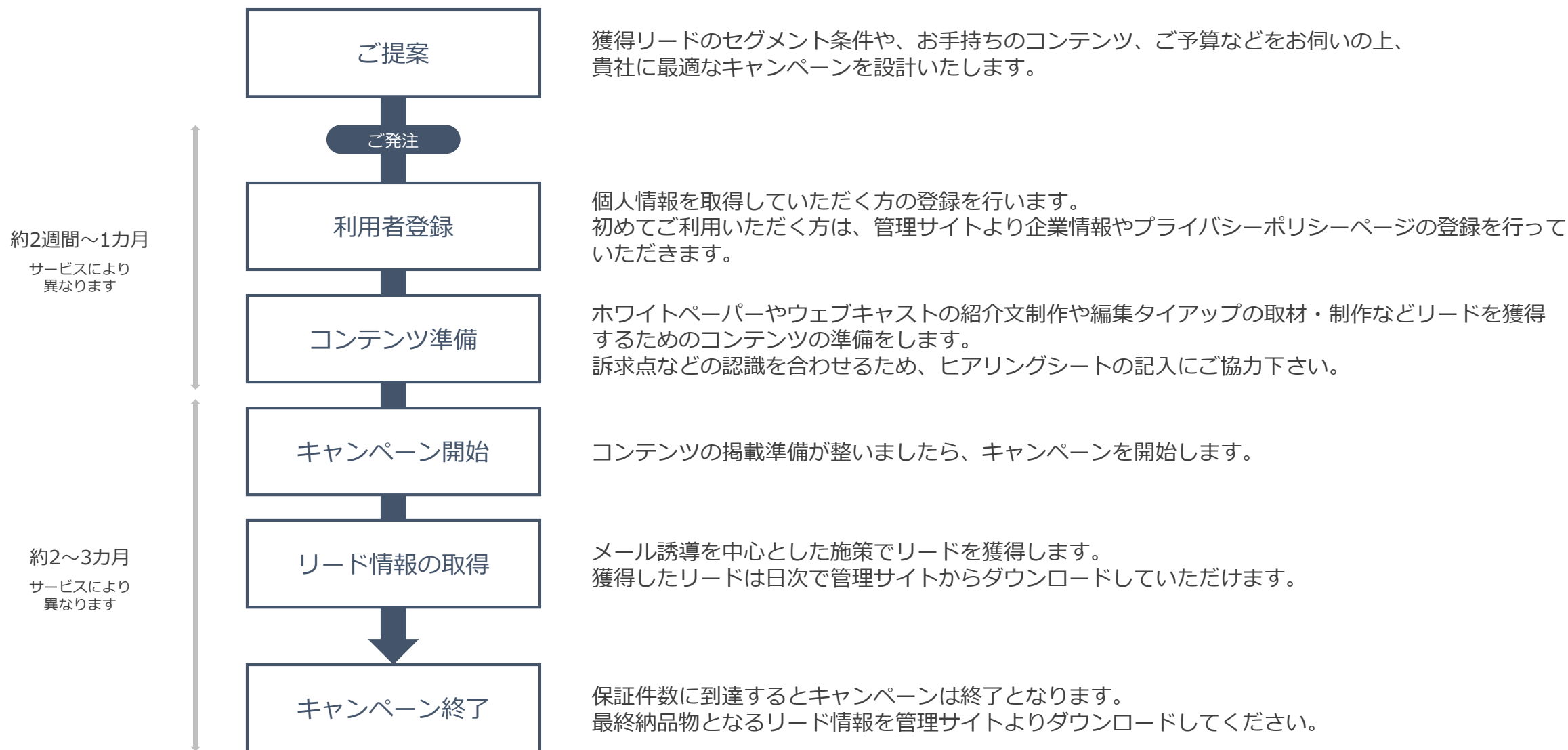
含有率「40～50%未満」のリード単価

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	¥4,000	¥5,000	¥6,000
60～80%未満	¥6,000	¥7,000	¥8,000
50～60%未満	¥7,000	¥8,000	¥10,000
40～50%未満	¥8,000	¥10,000	¥12,000
30～40%未満	¥13,000	¥17,000	¥20,000
20～30%未満	¥17,000	¥20,000	¥23,000
10～20%未満	¥20,000	¥23,000	¥26,000
10%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

商材によってカテゴリを選択



リード獲得プラン：ご提案からリード獲得までの流れ



リード獲得プラン：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
情報サービス業（SI）	社内情報システム	1～9名	5000万円未満
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
製造業（IT関連）	保守・運用管理	50～99名	1億円～10億円未満
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
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
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
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
金融業・保険業	営業・販売・サービス	5000～9999名	1兆円以上
教育・学習支援業	広報・宣伝・マーケティング	10000名以上	
医療・福祉	その他一般職		
政府・官公庁・団体	その他専門職		
その他業種			
社名	役職クラス	勤務地	重複排除
指定／排除	経営者・役員クラス	北海道・東北	過去6カ月間に獲得したリードの排除
	部長クラス	東京	
	課長クラス	関東（東京以外）	フリーメールアドレス排除
	係長・主任クラス	中部・北陸	代表的なフリーメールアドレスを排除
	一般社員・職員クラス	近畿	
		中国・四国	
		九州・沖縄	

※ 属性は会員が登録時に選択した項目に基いて判断しております。 ※ 選択いただく項目によっては、お受けできない可能性もございます。

リード獲得プラン：カテゴリー・ジャンル対応表

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
		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
A	ネットワーク／通信	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
		WAN／Web高速化
		VPN
		広域イーサネット
A	サーバ	IAサーバ／PCサーバ
		UNIXサーバ
		オフコン／メインフレーム
A	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
		テープ装置
		クラウドストレージ
A	モバイル／PC	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
		シンククライアント
		POS端末

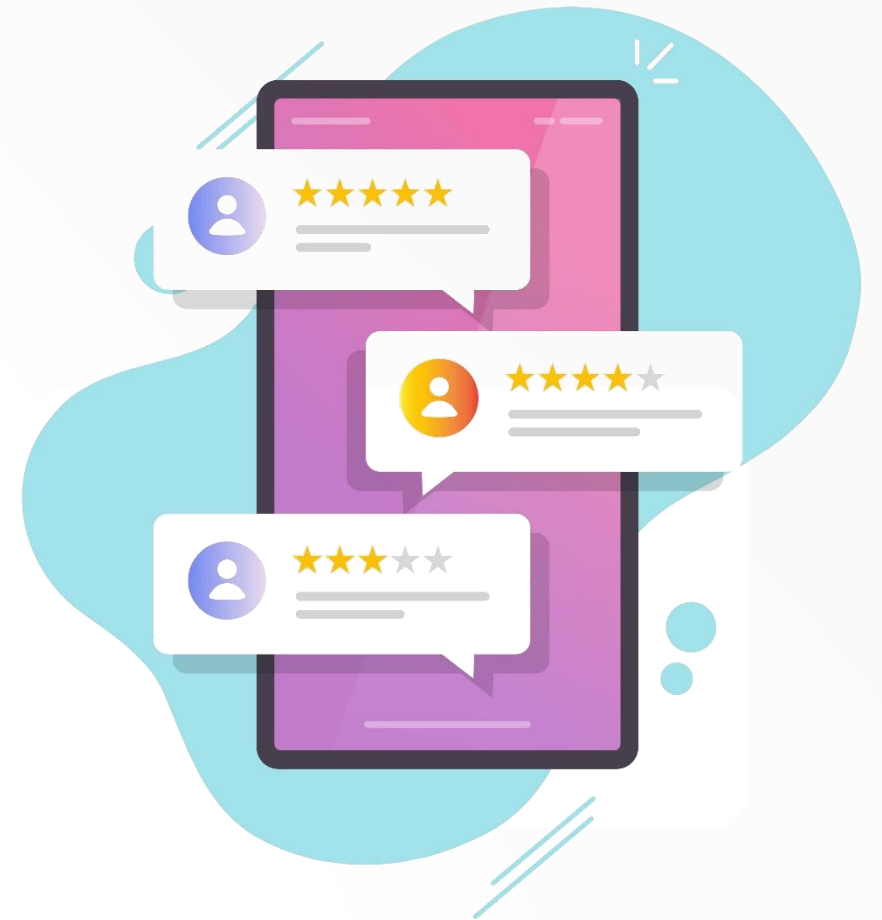
※ 製品ジャンルとカテゴリの紐付けは、定期的に見直しをさせていただきます。

B	クラウド	クラウドコンピューティング
		IaaS／PaaS／BaaS
B	仮想化	サーバ仮想化
		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
		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
B	データセンター	電源／空調／ラック
		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	運用管理	クライアント端末管理
		統合運用管理
		IT資産管理
		パフォーマンス管理
		アイデンティティ管理
		OS
		ディレクトリサービス
B	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
		仮想化バックアップ
B	開発	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／帳票設計ツール
		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	エンドポイントセキュリティ	モバイルセキュリティ
		情報漏えい対策
		暗号化
		エンドポイントセキュリティ
		スパイウェア対策
		スバム対策
		フィッシング対策
		標的型攻撃
B	セキュリティ運用	MDM／EMM
		ログ管理
		証跡管理
		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
		セキュリティ規格／ポリシー
		リスク管理
B	認証	認証サーバ
		アクセス管理
		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
		生体認証
		認証デバイス
B	IoT	M2M／IoT／RFID（ICタグ）
B	情報共有ツール	グループウェア
		ナレッジマネジメント
		ワークフロー
		EIP
		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
B	基幹システム	ERP
		在庫管理
		SCM
		販売管理
		EDI／流通BMS
		人事／給与
		財務／会計

B	マーケティング	EC関連アプリケーション
		マーケティング関連ツール
		CMS
		Webアクセス解析
C	HCI	ハイパーコンバード／コンポーザブルインフラ
C	ネットワークセキュリティ	ファイアウォール
		UTM
		IDS／IPS
		DoS攻撃対策
		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	業務プロセス改善	BPM／BAM
		IT経営／IT戦略系ソリューション
		アウトソーシング
C	顧客管理／営業支援	CTI／ヘルプデスク
		CRM
		SFA
C	データ分析	DBMS
		データベースアクセス
		BI／BA／OLAP
		データウェアハウス
		データマイニング／統計解析
		ビッグデータ
C	教育IT	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
		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	医療IT	電子カルテ
		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
		医療クラウド
		地域医療連携システム
		診療予約システム
		病院経営システム
		介護／福祉関連システム

レビュー活用 ホワイトペーパー制作付 リード獲得プラン



レビュー活用ホワイトペーパーについて

ITReviewでは、レビュー投稿と共に製品評価アンケートにてデータの取得を行っております。それらデータを独自のアルゴリズムで解析し、競合製品同士の比較・分析表などの形でご提供もしております。レビュー活用ホワイトペーパー制作プランでは、それらデータを盛り込んだ資料を作成し、納品させていただきます。



Rich版	
制作形式	オリジナルコンテンツ。課題やご要件をヒアリングし内容を企画します。
制作工期	約1.5ヶ月
内容（頁数）	8ページ
納品形態	ppt, PDF
オプション	有料でページ数の追加が可能です

※有償プランご契約状況や集まっているレビューの数によって、ホワイトペーパーの制作ができかねる場合があります。詳細はご相談ください

プラン全体像

ユーザーの声をコンテンツ化し、ターゲットリードを獲得

※制作するホワイトペーパーの他、貴社コンテンツが1~2本必要となります。

キャンペーン設計

リード獲得

リード納品・活用



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

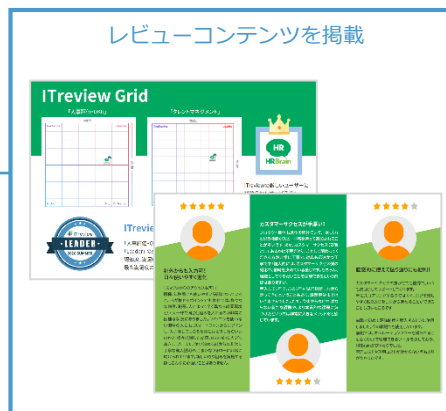


ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



コンテンツダウンロード／閲覧時にアンケート回答と個人情報提供の許諾を取得

レビューコンテンツを掲載



獲得したリードは管理サイトからダウンロードできます（日次更新）



パッケージプラン

■ご提案内容

- 訴求製品：カテゴリBの場合
- ご提供するリードの属性：【ユーザー企業限定】

＜ご提供内容＞

- レビュー活用ホワイトペーパー Rich版 新規制作 1本
- リード（ユーザー企業限定） 38件保証

定価¥704,000のところ

本プラン特別価格 ¥700,000（税別、Gross）

※基本料金100,000円+4,000円サービス ※リード単価 ¥18,421/件

※製品カテゴリによってご提供内容は異なります。貴社製品が該当するカテゴリは営業担当にお問い合わせください

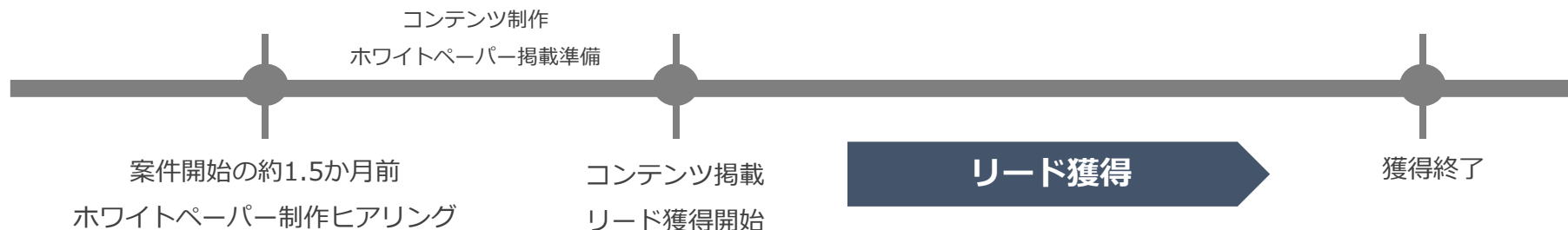
※ITreview有償プランをご契約いただいていない場合は、使用するウィジェットの種類に合わせて、別途ITreview有償プランのご契約が必要となります

※会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります

製造業（IT関連以外）／通信サービス業／流通／サービス業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府／官公庁／団体 その他の業種

■スケジュール

- リード獲得はすべての掲載予定コンテンツが揃ってから2～3か月間で終了する予定です
- キャンペーンの進捗が著しく悪い場合、コンテンツの追加をご相談する場合がございます
- キャンペーンは、ご希望のタイミングで始めていただけます



レビュー活用タイアップ制作付 リード獲得プラン



レビュー活用タイアップの制作フローイメージ



ユーザーレビューを収集

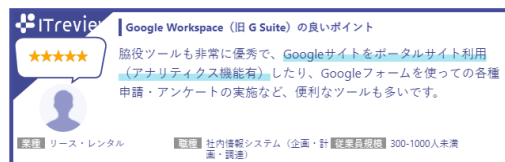


レビューをもとに編集タイアップを作成



ITreviewで貴社製品のレビューを収集し、その情報を基にしたウィジェット（画像）を取得

ユーザーレビュー



満足度

バッジ



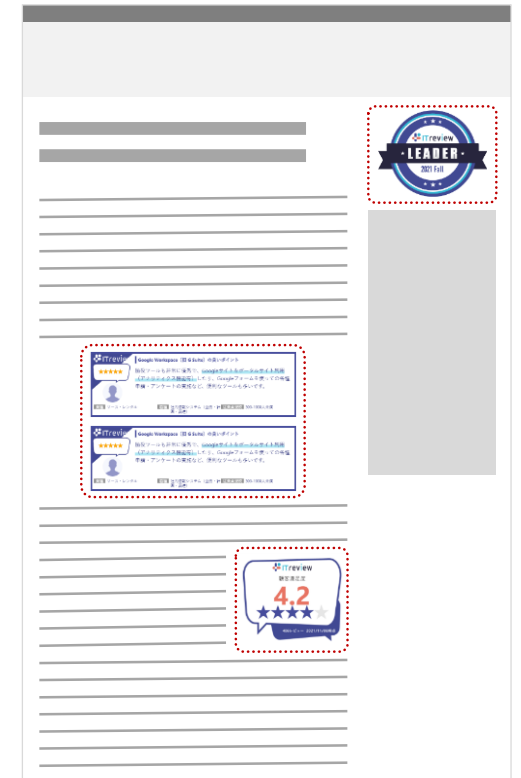
レビューの内容を参考に、編集部でコンテンツ案を企画

コンテンツイメージ

- ・ユーザーの評価ポイントの裏側を製品担当者に聞いてみた
- ・先輩ユーザーに学ぶ、〇〇を利用した課題解決術
- ・Award受賞記念インタビュー

本文とあわせてウィジェットを掲載し、ユーザーの直接の声や満足度などを読者に紹介

制作した編集タイアップは、貴社ウェブサイトで二次利用することも可能（ITreview有償契約期間中のみ）



プラン全体像

ユーザーの声をコンテンツ化し、ターゲットリードを獲得

※制作するタイアップ記事の他、ホワイトペーパーなど貴社コンテンツが1~2本必要となります。

キャンペーン設計

リード獲得

リード納品・活用



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



ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



コンテンツダウンロード／閲覧時にアンケート回答と個人情報提供の許諾を取得

レビュー活用タイアップを掲載



獲得したリードは管理サイトからダウンロードできます（日次更新）



パッケージプラン

■ご提案内容

- 訴求製品：カテゴリBの場合
- ご提供するリードの属性：【ユーザー企業限定】

<ご提供内容>

- レビュー活用タイアップ 新規制作 1本
- リード（ユーザー企業限定） 88件保証

定価¥1,304,000のところ

本プラン特別価格 ¥1,200,000（税別、Gross）

※基本料金基本料金100,000円+4,000円サービス ※リード単価 ¥13,636/件

※製品カテゴリによってご提供内容は異なります。貴社製品が該当するカテゴリは営業担当にお問い合わせください

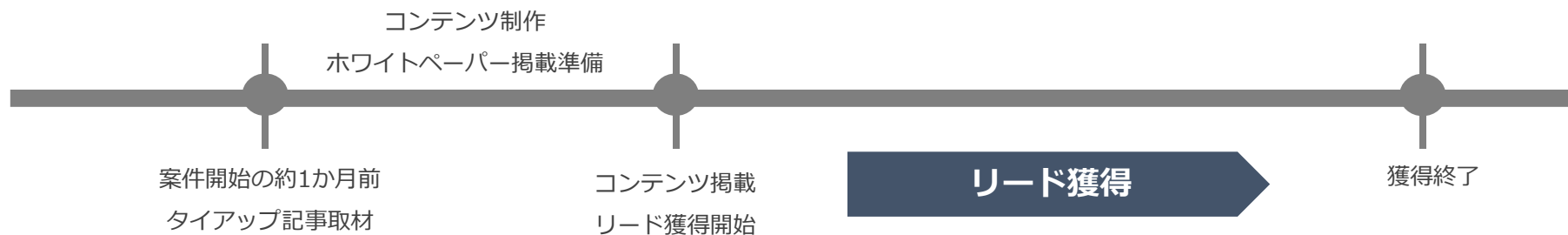
※ITreview有償プランをご契約いただいていない場合は、使用するウィジェットの種類に合わせて、別途ITreview有償プランのご契約が必要となります

※会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります

製造業（IT関連以外）/通信サービス業/流通/サービス業/金融業・保険業/教育・学習支援業/医療・福祉/政府/官公庁/団体 その他の業種

■スケジュール

- リード獲得はすべての掲載予定コンテンツが揃ってから2～3か月間で終了する予定です
- キャンペーンの進捗が著しく悪い場合、コンテンツの追加をご相談する場合がございます
- キャンペーンは、ご希望のタイミングで始めていただけます



編集タイアップ仕様詳細

- 編集タイアップについて
 - 編集部が企画、取材、編集を担当するタイアップ記事広告です
 - 冒頭部分はだれでも閲覧でき、「続きを読む」でリードを獲得します
- コンテンツ仕様
 - ページ数：1html
 - 文字数：4,000文字程度（うち、500文字程度が公開ページ掲載分）
 - 図版点数：レビューの他に2点まで（写真／イメージ図版主体）
 - 企画協力：あり
 - 取材有無：あり
 - ユーザーレビューウィジェット：3～5点程度（貴社にて管理ページよりご準備ください）
- 備考
 - 取材から掲載までの期間は約17営業日となります
 - 原稿の校正はテキスト原稿、HTMLの各1回ずつを想定しており、校正の回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
 - 終了後も一部を除きコンテンツは掲載され続けます
 - タイアップ記事のPV、UBのレポートはございません
 - 遠方での取材や有識者のアサイン、特別な制作費（イラストなど）が発生する場合は、別途追加費用を申し受けます
 - 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、以下費用が発生します
 - 初校の出し直し：¥300,000、念校以降の修正：¥100,000
- 二次利用について
 - 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
 - 本企画にて制作した記事広告は、改変がなければ無償で二次利用していただくことが可能です（ウェブ上での利用に限定、要出典表記）
 - 印刷物でのご利用は二次利用費が発生します。詳細は、担当営業までお問い合わせ下さい
- オプション：カスタム記事パンフレット制作
 - 制作した編集タイアップ記事をPDFや印刷物でご利用いただける有料オプションもございます。詳細は担当営業までお問い合わせ下さい。

制作料金： ¥ 500,000/本～

ITmedia inc.

© 2020年06月26日 10時00分 (関)

堅牢性と利便性を両立する VPN強制と“インターネットブレイクアウト”とは？

コロナ禍のテレワークで利用者やクラウドサービスが増え、VPNの活用（むっばく）やVPN接続を徹底できないなど、VPN活用の課題が浮き彫りとなった。セキュリティと利便性の両立を実現する解決策を紹介する。

[PR/イーザネット]

端末のVPN接続をソフトウェアで「強制」する

「社内に端末があるとき『業務に必要なWebサイトにはアクセスできない』といったゲートウェイ対策を実施していれば、データの流出や不正なマルウェアのダウンロードといったリスクを抑えることができます。ですが、社内に端末を持ち出して、直接インターネットにアクセスしてしまうと、社内ネットワークで実施しているゲートウェイ対策が一切効かない状態となり、統制もできません。これは企業にとって大きな問題です」。こう指摘するのは、アシストの技術者、眞木 博紀氏（アクセスインフラ技術統括部）だ。

こうした問題を解決するのが、日立ソリューションズが開発した情報漏えい対策ソフトウェア「秘文シリーズ」の一つ、「秘文 Device Control」だ。端末のインターネット接続時に検知されると想定される脆弱なセキュリティリスクを最小化できる。各端末にインストールしおけば、社内の業務サーバを利用する際の通信をVPNに接続させるよう「強制」可能で、VPN経由のインターネットアクセスを徹底するソフトウェアだ。

眞木氏は次のように力を入れる。「秘文 Device Controlの大きなメリットは、利用者が全く意識しなくても使えるところ。直接インターネットに接続する経路を塞ぎ止めているだけなので、利用者は普段通りVPNに接続して業務を遂行すればよいということです。セキュリティ製品にもかかわらず利便性を損なわないのは、とても喜ばれる点です」。

VPN経由の接続を強制（社外利用）

接続先チェック機能の結果から、社内ならネットワークを通常接続、社外ならVPN接続の通信のみ許可するようにします。

図1 VPN接続強制機能とは（出典：アシスト）

どのように端末の社外利用を判定するのか

社外には、自宅Wi-Fiだけでなく喫茶店や駅の公共無線LANなどさまざまなアクセスポイントがある。秘文 Device Controlは端末が社外からの利用であると判定しVPN接続を強制するのだが、どのように社内/社外のネットワークを判定するのだろうか。

その方法は二重の仕組みとなっている。秘文 Device Controlは、接続したアクセスポイントのSSID名が、あらかじめ指定した社内のSSID名と異なる場合に社外と判定し、VPN接続を強制する。しかしこの方法だけでは、悪意を持った従業員が、社内アクセスポイントと同じSSID名を偽装できてしまう恐れがある。このため社内にあるサーバに対してping通番（応答の確率）を実行し、応答が正常に返ってくることで初めて社内ネットワークと判定する。

「社内外ネットワークの判定にIPアドレスを使っている同様のソフトは多いが、『SSID名+ping』でより厳密に確認できることが秘文 Device Controlの特長です」と眞木氏は強調する。

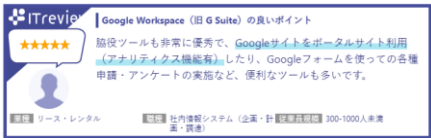
レビュー活用タイアップ ご実施にあたっての留意事項

ITreviewコンテンツの二次利用について

- 本プランでご利用いただくITreviewコンテンツの二次利用に関する規定は、ITreviewの「コンテンツ二次利用ガイドライン」に基づきます

利用可能なコンテンツ

- 利用できるコンテンツは、ITreviewの管理サイトから取得できる以下ウィジェット（画像）が対象となります
- ウィジェット（画像）は貴社にてご手配ください

コンテンツ	レビュー	満足度	Awardバッジ
イメージ	 他社ツールの名称を含むレビューは利用不可		
プラン	Starter 以上	Starter 以上	Basic 以上

カスタム記事パンフレットでの利用について

- 制作した編集タイアップは、カスタム記事パンフレット（冊子レイアウトに再構成したファイル）にすることも可能です（有償オプション）
- 納品形態は「PDF（Web掲載用解像度）」のみとなります
- カスタム記事パンフレットについても、二次利用は有償契約期間中のみ可能です

コンテンツ掲載期間

- ITreviewの規定により、コンテンツの二次利用は有償契約期間中のみ可能です
- 有償契約終了となった場合、制作したタイアップは掲載終了となりますので、当社までご連絡ください

SaaS セレクト タイアップ活用リードジェン



SaaS セレクト with ITreview タイアアップ活用リードジェン

ITreviewに集まるユーザーレビューを活用して見込み顧客のリードを獲得しませんか？

IT製品レビュープラットフォーム「ITreview」に掲載された貴社製品のユーザーレビューを元に、**取材無しでタイアアップ記事を制作**。記事閲覧者のリード情報を提供するプランです。獲得したリードは管理サイトよりダウンロードいただき、営業活動にご利用いただけます。

ユーザーレビューを元に
新規タイアアップ記事を制作



貴社コンテンツに接触した
リードを件数保証でご提供



本プランで制作するタイアアップ記事の他に
ホワイトペーパー、製品資料など
貴社コンテンツも必要数ご準備ください

※ITreview有償プランをご契約いただいていない場合は、
別途ITreview有償プランのご契約が必要となります

編集タイアップ仕様詳細

- コンテンツ仕様
 - ページ数：1html
 - 文字数：1,500～1,800文字程度（うち、冒頭500文字程度は全体公開部分）
 - 図版点数：レビューの他に1点まで（サービスキャプチャ／イメージ図版／写真など）
 - 取材有無：なし
 - ユーザーレビューウィジェット：3～5点程度（貴社にて管理ページよりご準備ください）
- 備考
 - 制作にあたっては貴社にヒアリングシートをご記入いただきます。ヒアリングシートご送付から掲載までの期間は約20営業日となります
 - 原稿の校正は2回を想定しており、お戻しのタイミングや回数に応じて、公開までの日数は適宜変動いたします
 - 記事広告内に掲載するイメージ図版は貴社にてご用意下さい
 - リード獲得終了後も、ITreview有償プランご契約中に限り本記事は掲載され続けます。有償プランのご解約後は、本記事は完全削除させていただきます
 - 記事のPV、UBのレポートはございません
 - 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、以下費用が発生します
 - 初校の出し直し：¥300,000、念校以降の修正：¥100,000
- 二次利用について
 - 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
 - 本企画にて制作した記事広告は、**変更がなければ無償で二次利用していただくことが可能です**（ウェブ上での利用に限定、要出典表記）
 - 印刷物でのご利用は二次利用費が発生します。詳細は、担当営業までお問合わせ下さい

冒頭部分（全体公開）

- ✓ 冒頭では記事全体の概要を紹介
- ✓ 関心を持った読者が簡易アンケートに回答＆個人情報提供を承諾することで、続きを読むことができるよう設計

本文（会員限定公開）

- ✓ 記事本文は個人情報提供後に閲覧可能



キャンペーン実施イメージ

※制作するタイアップ記事の他、ホワイトペーパーなど貴社コンテンツが1本以上必要となります。

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



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



ホワイトペーパーや編集タイアップを閲覧



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

獲得したリードは管理サイトでダウンロードできます（日次更新）



パッケージプラン

■ご提案内容

- 訴求製品：カテゴリBの場合
- ご提供するリードの属性：【ユーザー企業限定】

<ご提供内容>

- SaaSセレクト タイアップ 新規制作 1本
- リード（ユーザー企業限定） 75件保証

定価¥1,100,000のところ

本プラン特別価格 ¥1,000,000（税別、Gross）

※基本料金100,000円サービス ※リード単価 ¥13,333/件

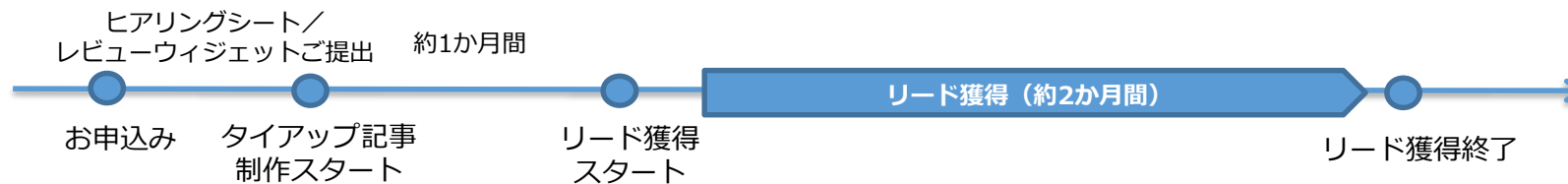
※製品カテゴリによってご提供内容は異なります。貴社製品が該当するカテゴリは営業担当にお問い合わせください

※ITreview有償プランをご契約いただいていない場合は、使用するウィジェットの種類に合わせて、別途ITreview有償プランのご契約が必要となります

※会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります

製造業（IT関連以外）／通信サービス業／流通／サービス業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府／官公庁／団体 その他の業種

■スケジュール



- リード獲得キャンペーンスタートにあたっては、今回制作する編集タイアップの他、ホワイトペーパーや製品資料など貴社コンテンツ1点以上もご準備ください
- 編集タイアップ記事を2本以上制作する際は、貴社コンテンツの追加ご準備は不要です（記事の追加は400,000円/本で承ります）
- 貴社コンテンツのご準備が難しい場合は営業担当までご相談ください
- リード獲得は約2か月間を想定しております（キャンペーンの進捗が著しく悪い場合、コンテンツの追加をご相談することがございます）

“コンテンツ” と “データ” でSaaSサービス導入検討者に効果的にアプローチ

アイティメディア×アイティクラウド共同企画

SaaSの選び方

※年4回実施予定（毎年5月、8月、11月、2月の最初の営業日～スタートを予定）
※申込締切はお問い合わせください

お問い合わせ

アイティメディア株式会社
営業本部

sales@ml.itmedia.co.jp
<https://promotion.itmedia.co.jp/contact>



実施可能テーマ①

下記のテーマのなかで、貴社製品に合致するものをご選択いただけます

コラボレーション・情報共有・ビジネスプロセス関連				
グループウェア	メールシステム	Web会議	OCR	ビジネスチャット
オンラインストレージ	オフィススイート	PDF編集	ヘルプデスクツール	チームコラボレーション
ワークフロー	タスク管理	RPA	電子契約・電子サイン・電子署名	マニュアル作成・編集
ファイル転送	文書管理			
インフラ・運用管理関連				
IaaS	リモートアクセス	クラウドバックアップ	バックアップソフト	iPaaS
MDM・EMM (モバイルデバイス管理)	IT資産管理	ログ管理	チャットボットツール	
セキュリティ関連				
アンチウイルス	SSO (シングルサインオン)	ID管理	多要素認証 (MFA)	EDR

- ・ 時期により実施不可のテーマもございます。ご検討の際は必ず事前にご相談ください（一度実施したテーマは次の四半期ではご実施いただけず、一四半期あけての実施となります）
- ・ 1回のご出稿で複数のテーマにご協賛をご希望の場合はご相談ください

実施可能テーマ②

下記のテーマのなかで、貴社製品に合致するものをご選択いただけます

開発関連				
IDE（統合開発環境）	Webデータベース・ ノンプログラミング開発	プロジェクト管理	ソースコード管理	ローコード開発
モバイルアプリ開発				
人事関連				
タレントマネジメント	採用管理（ATS）	勤怠管理システム	労務管理	人事評価・OKR
財務経理関連				
会計ソフト	請求書作成・見積書作成	経費精算		
マーケティング・セールス関連				
MA （マーケティングオートメーション）	メールマーケティング	アクセス解析・アトリビューション	CRM	SFA
BI（ビジネスインテリジェンス）	セルフサービスBI	名刺管理	CMS	アプリ解析

- ・ 時期により実施不可のテーマもございます。ご検討の際は必ず事前にご相談ください（一度実施したテーマは次の四半期ではご実施いただけず、一四半期あけての実施となります）
- ・ 1回のご出稿で複数のテーマにご協賛をご希望の場合はご相談ください

導入検討者向けコンテンツ「製品比較ガイド」

導入検討者が本当に知りたい情報をeBookで提供

本企画では、ITreviewに蓄積されているユーザーの声をもとにしたeBook「製品比較ガイド」をテーマごとに作成します。コンテンツは以下のような項目で構成されており、製品導入に向けて比較検討を行っている読者にとって有益な情報が一目で分かります。

コンテンツ例

テーマ解説

基礎解説、導入効果、サービス選定のポイントなどの情報を中立的な視点で解説

主要サービス比較

ITreviewに掲載されている製品情報と、それらサービスに対するユーザーからのレビューをもとに算出された、機能、サポート、価格などに対する評価を比較

貴社サービス紹介（任意掲載）

貴社製品の紹介スライドをご提供いただき、製品比較ガイドの巻末に掲載することが可能です

プロジェクト管理ツールの選び方

プロジェクト管理の基礎知識

プロジェクト管理ソフトウェアは、プロジェクトの目標やスケジュール、プロジェクトチームのタスクを管理するシステムのこと。ワークロード（作業量、作業負担）の可視化、生産性の監視、リソースの最適化などの価値を実現することによって期待されている。プロジェクトマネージャー、これらのゴールを受けて複数のプロジェクト、及びチームとメンバーの状況を把握して進捗や課題を分析し、目標に向けた方針や進捗や改善点に活用する。また、メンバーが自分の進捗や状況を把握し、作業の進捗、利用可能なメンバーの進捗を把握し、管理するのにも使用される。製品・サービスの導入プロジェクトなど、プロジェクトを推進するあらゆる組織環境に活用することが可能。

プロジェクト管理ツールの導入効果

プロジェクトの状況を分かりやすく可視化できる

プロジェクト管理ソフトウェアでは、工数や進捗のデータを入力することでガントチャートとして分かりやすく可視化され、プロジェクトの状況を把握することが可能。プロジェクトの進捗や進捗につながる課題や課題を把握し、その課題の発生原因に迅速に対応できるため、プロジェクトをスムーズに進行し、成功に導くことができる。

メンバー間の情報共有

プロジェクトを成功に導くための重要な要素は、メンバー間の情報共有。プロジェクト管理ソフトウェアでは、メンバーがプロジェクトに必要な情報を共有し、プロジェクトの進捗や課題を把握し、管理するのにも使用される。製品・サービスの導入プロジェクトなど、プロジェクトを推進するあらゆる組織環境に活用することが可能。

ファイルやメールで送付したりファイルサーバーに置いたりする必要もない。また、専用のコミュニケーションツールを利用すれば、協働性の高いプロジェクトの進捗や課題を共有しやすくなり、プロジェクトの成功に貢献できる。

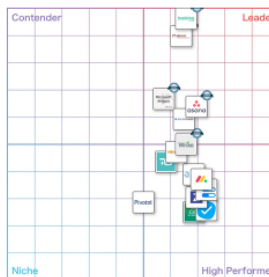
プロジェクト管理の事前準備を効率化

プロジェクト管理ソフトウェアを導入すれば、多くのプロジェクトの管理で利用されている設計ツールでの設計とは異なり、スケジュール、進捗、リソースなどの管理項目を入力するシートをそのついで作成する必要がない。プロジェクトが完了する前に実施していた事前準備などの作業も自動化され、プロジェクトの管理が効率化されることになる。

プロジェクト管理におけるガントチャート、WBS（ワークブレイクダウンストラクチャー）とは

ガントチャートとはプロジェクト管理において情報の可視化と共有を目的とし、進捗、課題、報酬にメンバーや作業内容を分解した表を基盤として、それぞれの進捗や課題を可視化し、管理するためのツール。このときの進捗におけるメンバーや作業内容を分解した表をWBS（ワークブレイクダウンストラクチャー）と呼ぶ。WBSは分解したそれぞれのタスクの優先度とスケジュールを明確にする。それらのタスクが

ITreview Grid



ITreview Gridの算出方法について

ITreview Gridとは、本サイトに集まったレビューによる満足度評価と中立的な知識を、独自のアルゴリズムで分析・統合した結果のマップです。ITreview Gridは、ITreviewが定めたデータポイントごとにスコアを算出し作成します。

作成と更新頻度

ユーザーによるレビュー数が製品に付き3件を超えると、該当カテゴリのITreview Gridが作成されます。また、1か月ごとに更新され、毎月集められた最新のレビューデータを基に算出されます。

Leader、High Performerの表示について

満足度、認知度がともに高い製品をLeaderに、満足度が低い製品をHigh Performerとして表示します。また、ITreview Gridでは、満足度、認知度がともに高い製品をLeaderに、満足度が低い製品をHigh Performerとして表示します。また、ITreview Gridでは、満足度、認知度がともに高い製品をLeaderに、満足度が低い製品をHigh Performerとして表示します。

プロジェクト管理ツールの選び方

プロジェクト管理ツールの機能

機能	説明	機能	説明
タスクの作成と割り当て	メンバーのタスクを割り当て、進捗と期限を割り当てる	フォーラムやチャット	タスク、課題、進捗はプロジェクト全体についてのリアルタイムで共有可能
タスクの進捗確認	メンバーの作業進捗を確認できるように、タスクの進捗を確認できる	ドキュメント管理	プロジェクトやタスクに関連付けられたドキュメントを共有可能
アラート表示	期限切れや作業遅延などのアラートを表示する	不具合情報の管理	バグや不具合の登録、ステータス、修正内容を管理可能
工数管理	プロジェクトに必要なタスクの所要時間を管理可能	ワークフロー	プロジェクトで必要となるタスクのプロセスを自動化可能
ガントチャート/プロジェクトマップ	ガントチャートにタスク、タスクの進捗、タスクの進捗、タスクの進捗を確認可能	WBSでのタスク管理	プロジェクトのメンバーに共有したいタスクやタスクを管理可能
カレンダー表示	タスクの進捗を確認できるように、タスクの進捗を確認できる	モバイル対応	モバイルで最適化されたWebサイトを通過し、外出先からプロジェクトやタスクを管理可能
カレンダービュー	詳細なスケジュールとタスクの進捗を確認可能		

基本機能とユーザー評価

製品名	タスク管理	タスクの進捗確認	アラート表示	工数管理	ガントチャート/プロジェクトマップ	カレンダー表示	カレンダービュー	フォーラムやチャット	ドキュメント管理	不具合情報の管理	ワークフロー	WBSでのタスク管理	モバイル対応
Backlog	4.3	4.0	3.9	3.8	3.5	3.4	3.3	3.2	3.1	3.0	2.9	2.8	2.7
Redmine	4.5	4.3	3.9	3.8	3.7	3.6	3.5	3.4	3.3	3.2	3.1	3.0	2.9
Jira Software	4.3	4.1	3.7	4.1	4.4	3.6	3.3	3.5	4.0	3.9	3.8	4.0	4.2
Asana	4.4	4.1	3.8	4.0	4.1	4.2	3.4	3.4	3.6	4.0	3.8	3.7	3.8
Wrike	4.4	4.0	4.0	4.3	3.8	3.7	3.6	3.7	3.5	3.7	3.9	3.6	3.5
Brabio	4.0	3.6	3.7	4.5	3.7	3.7	3.7	2.8	3.1	3.0	3.0	-	3.1
Microsoft Project	4.4	3.8	3.2	4.5	-	3.4	-	-	-	-	-	-	-

過去実績

導入検討者のリードが本当に取れやすいのか？

通常のホワイトペーパーと比較すると、導入・提案に関与する立場のリードの比率が**1.2倍に増加**

※上記は製品比較ガイドに利用するデータのイメージです
※製品比較ガイドのコンテンツは、テーマによって変更になる場合がございます

「製品比較ガイド」 閲読前アンケートをカスタマイズ

「製品比較ガイド」 読前アンケートはテーマごとにカスタマイズ。回答結果を踏まえてリードを活用できます。

製品比較ガイド DLページ

[illegible]

Q1：関連製品／サービスの導入にかかわる立場

例) このコンテンツに関連する製品／サービスについて、あなたの立場を1つお選びください (必須)

- ・ 自社の導入を決定する立場
- ・ 自社の導入を検討する立場
- ・ グループ企業に提案・販売する立場
- ・ その他顧客に提案・販売する立場
- ・ 導入や提案・販売には関与しない

Q2 : ソリューション課題の有無

例) お勤め先で解決が望まれているIT課題に当てはまるものを、すべてお選びください(複数回答)

- ・ エンドユーザーが使いやすい業務システムの開発
- ・ 業務システムの開発期間短縮
- ・ 業務システムの開発／保守コスト削減
- ・ その他
- ・ 特になし

※Q2の選択肢内容はテーマによって異なります（カスタマイズ不可となります。内容は弊社にお任せください）

Q3：関連製品／サービスの導入予定時期

※「貴社コンテンツ閲覧分」のアンケートカスタマイズをご希望の場合はオプションとして1問50,000円で承ります

スポンサープラン

※年4回実施予定（毎年5月、8月、11月、2月の最初の営業日～スタートを予定）

※申込締切はお問い合わせください

SaaSの選び方 スポンサープラン

※料金は税別、グロスです。
※プランのカスタマイズも承ります。担当営業までご相談下さい。

ゴールドプラン

¥ 1,500,000

自社コンテンツでのリード獲得に
比重を置いたプラン

シルバープラン

¥ 1,200,000

2種類のリードをバランス良く
獲得できる標準プラン

HQLプラン

¥ 600,000

「製品比較ガイド」閲覧者の中から
高品質なリードのみご提供するプラン

製品比較ガイド閲覧者リード

- ・ユーザー企業セグメント
- ・協賛全社に同一リードを提供
- ・個別パーミッション設定不可

100件保証

100件保証

50件保証（週次納品）

※HQL条件に合致するもののみ（P14参照）

貴社コンテンツ閲覧者リード

- ・ホワイトペーパー最低2本掲載
- ・ユーザー企業セグメント（ノンセグメントで実施も可能です）

150件保証

（ノンセグメントの場合、300件）

100件保証

（ノンセグメントの場合、200件）

—

製品比較ガイドへの製品情報掲載

- ・スライド2ページ以内（PDFでご共有ください）
- ・掲載順はスポンサーランク順（同一プランの場合は申込み順）



（任意掲載）



（任意掲載）



（任意掲載）

※ HQLプラン実施可能テーマ

※次ページを参照

HQL実施可能テーマ

※当該テーマの「製品比較ガイド」を中心にリード獲得を進めますが、獲得状況によっては別コンテンツを追加させていただくことがあります

※時期により実施不可のテーマもございます。ご検討の際は可否を必ずご確認ください

コラボレーション・情報共有・ ビジネスプロセス関連	ビジネスチャット
	オンラインストレージ
	オフィススイート
	RPA
	Web会議
	ワークフロー
財務経理関連	会計ソフト
	経費精算
マーケティング・セールス関連	BI（ビジネスインテリジェンス）
	セルフサービスBI
インフラ・運用管理関連	IaaS
	リモートアクセス
セキュリティ関連	アンチウイルス
	EDR
開発関連	モバイルアプリ開発

HQLご提供条件

- HQL (High-Quality Leads)は案件化可能性の高い高品質なターゲットリードだけをご提供するサービスです
- 提供リードの条件を綿密に指定し、“量より質”のリード獲得を可能にします

1. 属性	指定企業排除可	パートナー企業／競合企業の指定排除が可能です (最大10社、排除企業名リストはご支給ください)
	ユーザー企業限定	会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります 製造業 (IT関連以外) ／流通／サービス業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府／官公庁／団体 その他の業種 (※通信サービス業は提供リードから除外します)
	従業員規模：10名以上	1～9名の企業は排除します
2. 品質	フリーメールアドレス排除	フリーメールアドレスはデフォルト除外
	電話番号の存在確認実施済	電話番号存在確認をあらかじめ弊社で行い、存在する電話番号のみご提供します
3. 商談化可能性	当該商材の購買プロセス関与者のみ	閱讀前アンケートの回答結果から、非関与者を除外します ※「Q1：関連製品／サービスの導入にかかわる立場」で「導入や提案・販売には関与しない」と回答したリードは納品対象外
	当該商材が解決可能な業務／IT課題あり	閱讀前アンケートの回答結果から、課題なしを除外します ※「Q2：ソリューション課題の有無」で「特になし」と回答したリードは納品対象外

備考

本企画のご協賛にあたって

- ・ 貴社のご要望にあわせて、プランをカスタマイズすることも可能です。担当営業までご相談下さい。
- ・ 「製品比較ガイド閲覧者リード」と「貴社コンテンツ閲覧者リード」は**重複いたしません**（先にリード化した案件で可視化されます）
- ・ 万一、「製品比較ガイド閲覧者リード」の保証数達成が困難となった場合は、別コンテンツの利用をご相談させていただく場合がございます。
- ・ 「製品比較ガイド」で獲得する【ユーザー企業】は会員登録時に下記業種に登録の方のみ対象となります
 - ・ 製造業（IT関連以外）／流通／サービス業／金融業・保険業／教育・学習支援業／医療・福祉／政府／官公庁／団体 その他の業種 （※通信サービス業は除外対象です）

リードジェネレーションサービス よくあるご質問

- ・ 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、保証数に多少上乗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。
- ・ 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出来ますか？
 - ・ 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。
- ・ キャンペーン期間内に保証件数に達しなかった場合はどうなりますか？
 - ・ キャンペーン開始後は、事前に合意した期間内に達成するように、キャンペーンマネジメントチームが進捗を確認しております。万が一、キャンペーン期間中の達成が困難な場合は事前にご相談させていただいた上で、「期間延長」「次回キャンペーンに未達成分を繰り越し」のいずれかをお選びいただけます。
- ・ 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、あらかじめご了承ください。
 - ・ 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。

レビュー活用タイアップ制作付 アウェアネス目的プラン



レビュー活用タイアップ アウェアネス目的プラン

- ・ITmedia各編集部でITreviewのレビューコンテンツを活用したタイアップ記事を企画・制作
- ・ITmediaに掲載、特定分野に関心がある方に限定した誘導を行い10,000PVの閲覧保証
- ・制作したタイアップは貴社Webサイトで二次利用可能（ITreview有償契約期間中のみ）



ユーザーの声をもとに作成



読者の声×編集部の知見



メディア掲載&自社利用可能



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（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）
対象メディア	ITmedia NEWS、ITmedia ビジネスオンライン、ITmedia マーケティング、ITmedia エンタープライズ、@IT、RPA BANK

- ・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（指定できません）
- ・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

レビュー活用タイアップ 制作フロー



ユーザーレビューを収集

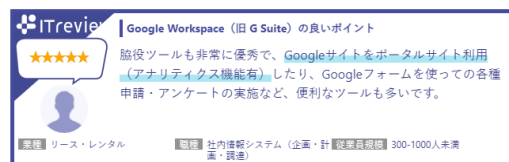


レビューをもとに編集タイアップを作成



ITreviewで貴社製品のレビューを収集、その情報を基にしたウィジェット（画像）を取得

ユーザーレビュー



満足度



バッジ



レビュー内容を参考に、編集部でコンテンツ案を企画

コンテンツイメージ

- ・ユーザーの評価ポイントの裏側を製品担当者に聞いてみた
- ・先輩ユーザーに学ぶ、〇〇を利用した課題解決術
- ・Award受賞記念インタビュー

本文とあわせてウィジェットを掲載し、ユーザーの声や満足度などを読者に紹介

制作した編集タイアップは、貴社ウェブサイトで二次利用可能（ITreview有償契約期間中のみ）



レビュー活用タイアップ アウェアネス目的プラン 全体図



モデルプラン

ITreviewの各種コンテンツを利用した記事広告制作に、ITmediaの読者行動データを用いて興味・関心が高い読者を誘導する「行動履歴ターゲティングタイアップ」の誘導を組み合わせたプランです。

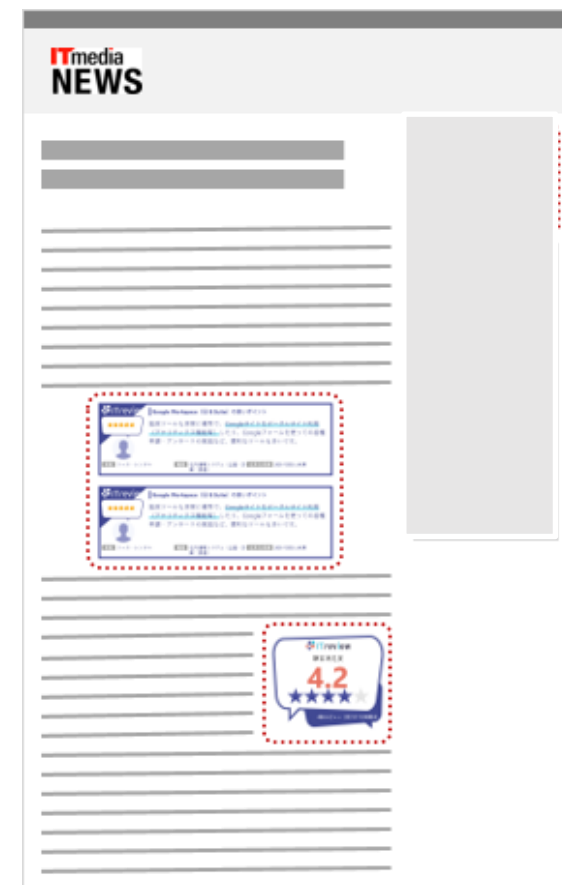
- ・ ITreview コンテンツ利用の記事広告制作
- ・ 行動履歴ターゲティングタイアップ（10,000PV保証）

対象
メディア



パッケージ料金： ¥ 1,700,000～

- ※ 各サービスの詳細、カスタマイズのご要望などがございましたら、担当営業までご相談ください。
- ※ 上記モデルプランはITreviewの有償プランをご契約しているお客様向けのプランです。未契約の場合は別途、ITreview有償プランのご契約が必要となります。
- ※ 利用可能なITreviewのコンテンツ（ウィジェット）はITreviewご契約プランによって異なります。詳細は担当営業までご相談ください。
- ※ ウィジェットはお客様にて取得下さい



Appendix.



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く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ことがございます。（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もりになりますのでご了承下さい。

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 多少上乗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どうなりますか？**
 - 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く場合がございます。
- **コンテンツ掲載準備中の掲載中止／掲載後の差替えはできますか？**
 - 掲載用タイトル・概要文制作後の、お客様都合によるコンテンツ掲載中止／差替えは、1キャンペーンあたり別途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、あらかじめご了承ください。
 - 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	ABML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%	ABMLレポート、ABML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3営業日以降：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

ITreview掲載プラン(2023年4月1日～)

※青/赤字部分が旧プランからの変更・追加を予定しているポイント(★マークは4月後半以降に追加予定)

※有料プランの最低契約期間は12か月間となります。

※初期費用には有料プラン切替え作業、オンボーディング支援費用を含みます。初回請求時と共に請求させていただきます。

	Free	Starter (旧 : Standard)	Basic (旧 : Premium)	Pro (旧 : Advanced)	Expert
月額費用	0円	10万円 (120万円/年)	15万円 (180万円/年)	20万円 (240万円/年)	30万円 (360万円/年)
初期費用	0円	10万円			
機能・コンテンツ	✓ 製品基本情報の入力 ✓ Gridシミュレーター ✓ レビューキャンペーン設定 ※一部の機能を制限 ・イベント管理機能 ・ダッシュボードの競合PVデータ閲覧 ・レビューキャンペーンのレポート機能	✓ Freeの機能すべて ✓ カバー/資料/動画/イベント設定 ✓ ピックアップレビュー設定 ✓ コメントバック/メッセージ ✓ レビュー/満足度の二次利用 ✓ 送客ボタン(製品ページ) ✓ リファレンスLPの作成	✓ Starter以下の機能すべて ✓ アワード受賞バッジ二次利用 ✓ Grid・比較表二次利用 ✓ 送客ボタン(カテゴリーページ) ✓ 相互サイトトラッキング ✓ カテゴリーダッシュボード	✓ Basic以下の機能すべて ✓ カテゴリーレポート二次利用 ✓ No.1表記の利用 ✓ 「%」表記コンテンツの利用(★) ✓ 特定条件の通知機能(※) ※ターゲット業種や競合企業が 自社ページを訪問した際など	✓ Pro以下の機能すべて ✓ オリジナル設問の設定 ✓ 自社レビューの仕分け/分析(★) ✓ 競合レビューの分析機能(★) ✓ 詳細データレポート提供
インテントデータ	✓ 自社製品ページ(一部) ※Free+プランのみ。毎月10件閲覧可 ※一部のデータを制限 ・直近30日のホットユーザー情報	✓ 自社製品ページ ✓ カテゴリーページ(所属1カテ) ✓ 直近30日のホットユーザー	✓ Starterのデータ全て ✓ カテゴリーページ(所属3カテ) ✓ データ外部拡張連携(★)	✓ Basic以下のデータ全て ✓ カテゴリーページ(所属5カテ) ✓ 自社製品比較ページ ✓ 競合×競合の比較ページ ✓ 同カテゴリーの他製品ページ	✓ Pro以下のデータ全て ✓ 全所属カテゴリーページ ✓ 他カテゴリーページ(2カテ) ✓ キュレーションページ
インテント追加購入	不可	任意のカテゴリーページのインテントデータが追加購入可能 ※価格設定中			
リード獲得	3件まで ※Free+にて機能解放	無制限			
原資支給	Amazonギフト券 3,000円※製品情報登録後に支給	Amazonギフト券 50,000円	Amazonギフト券 100,000円	Amazonギフト券 150,000円	Amazonギフト券 200,000円

※Starter～Proプランではインテントデータ取得対象カテゴリー数に制限がかかりますが、2023年3月末までに旧・Premiumプラン以上をご利用中の企業様は引き続き、全所属カテゴリーのデータが取得可能です。



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/>