



ITmedia Inc.

ITmedia ビジネスオンライン 職種別チャンネル

CX Experts

プロモーションプランのご案内

ITmediaビジネス
ONLINE

新コーナー「CX Experts」、7月1日オープン予定

似通った商品・サービスがあふれる中で勝ち抜くためには、顧客に愛される体験をデザインする「CX Expert」になることが重要だ。一度のタッチポイントで終わらず、顧客に継続して良い体験を届け、LTVを最大化するためにはどうしたらいいのか。成功事例の取材・ノウハウ解説を通じて、顧客体験をアップデートする方法を考える。

●メディアポジション



●注力テーマ

顧客の声/VOC

カスタマージャーニー設計

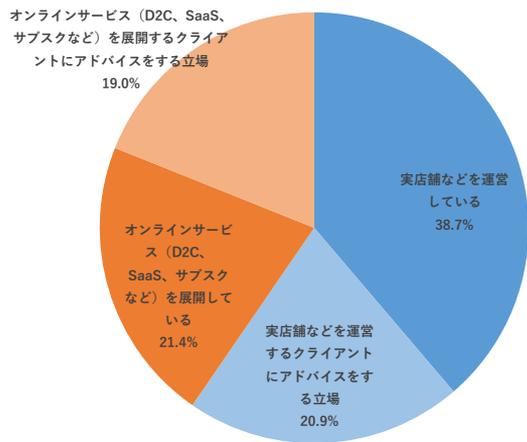
データ戦略

LTV向上

CX関連、読者データ

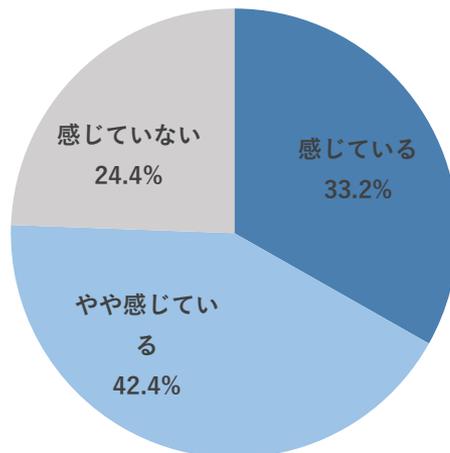
- 実店舗の運営に関わっている方の**75.6%の方が、顧客体験価値（CX）の向上において課題**を感じており、特に「人手不足」「顧客の満足度が低い・分からない」「顧客データの未取得・未活用」に課題を感じている方が多く、それぞれ3割以上の方が該当すると答えた。
- 実店舗の運営に関わっている方の中で、CX向上のために取り組んでいることとして「顧客接点の増加」と答えた方が**35.9%**と最も多かった。しかし、**CX向上のための取り組みの成果に満足している方は28.1%**で、**7割以上の方が成果に満足していない**。

お勤め先のビジネスに最も近いものを教えてください。



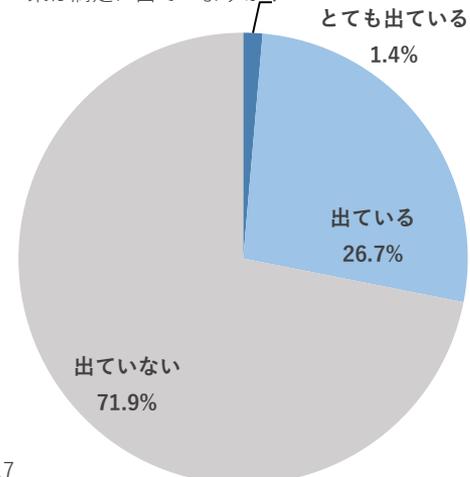
N=364

顧客体験価値（CX）の向上において課題を感じていますか？



n=217(実店舗の運営に関わる方のみ)

顧客体験価値（CX）の向上取り組みの成果は満足に出ていますか？

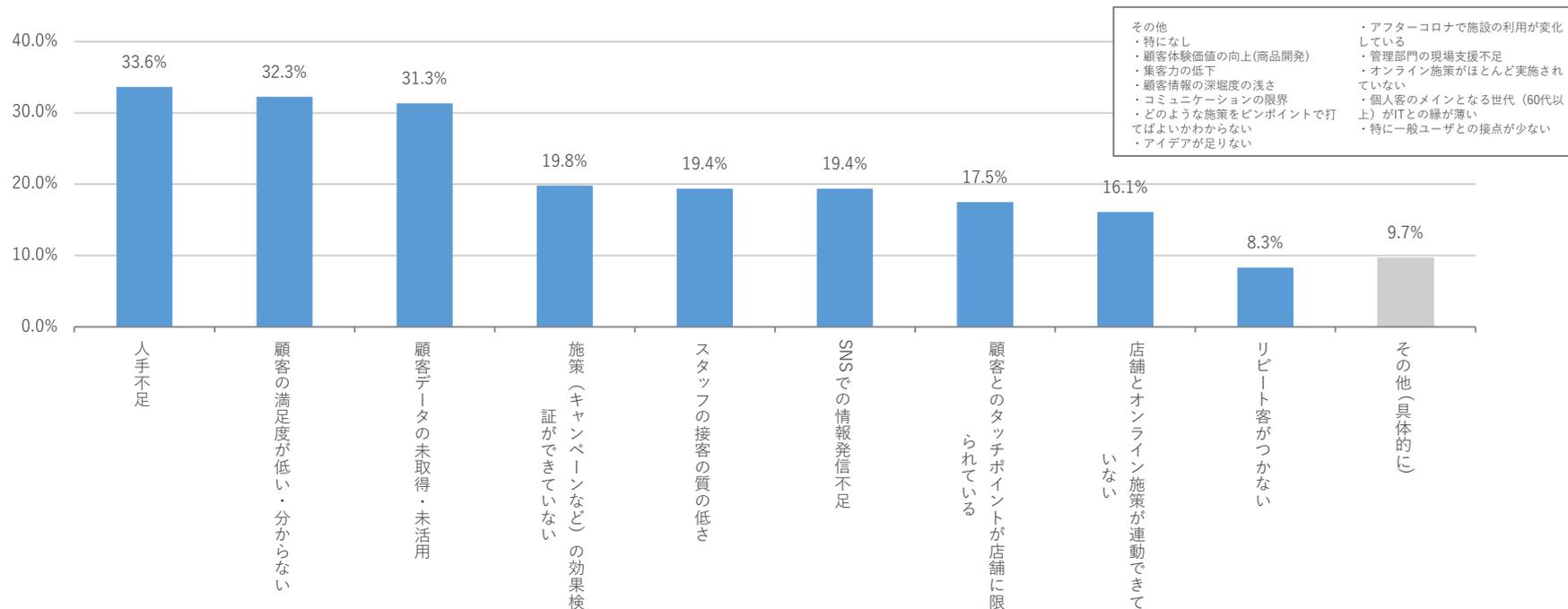


n=217

【参考情報】CX関連、読者データ

顧客体験価値の向上において感じている課題は何ですか？（複数回答可）

n=217

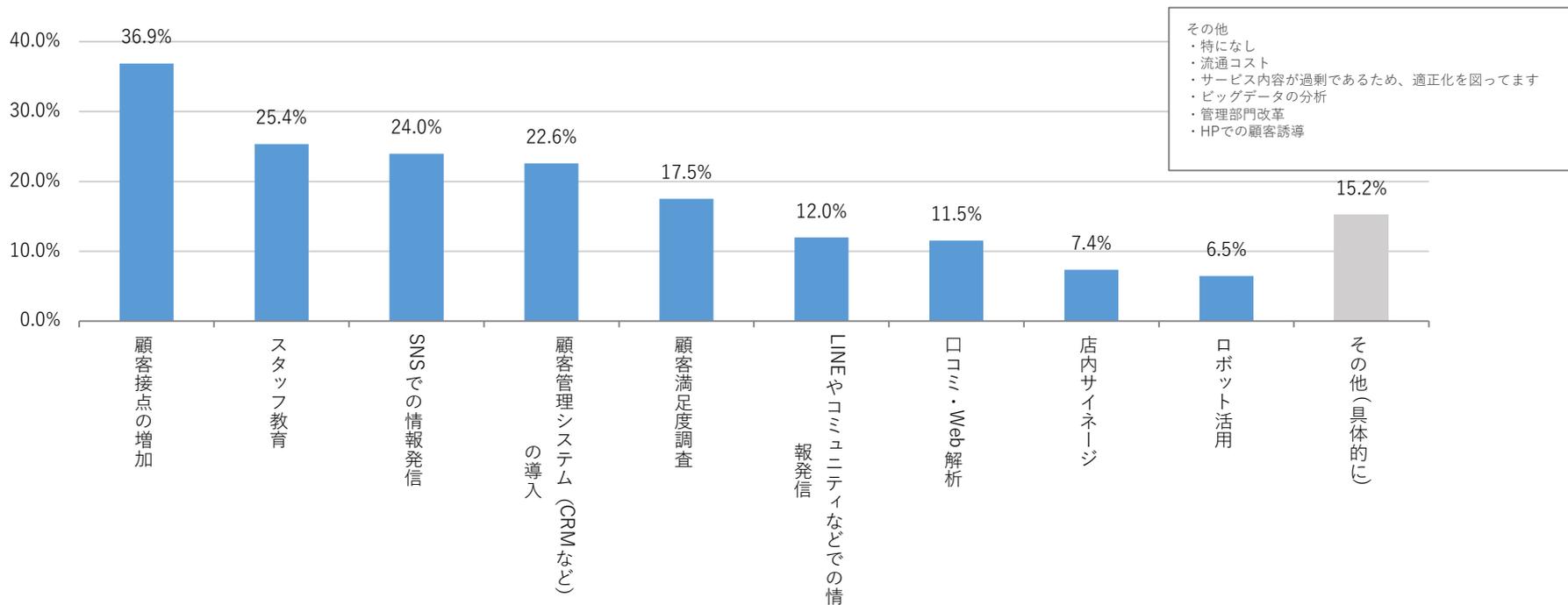


ITmedia ビジネスオンライン読者調査 2023～ デジタルCXに関する調査 ～（2023年5月24日～2023年6月20日）より

【参考情報】CX関連、読者データ

- 顧客体験価値の向上のために、現在どのような取り組みをしていますか？（複数回答可）

n=217



ITmedia ビジネスオンライン読者調査 2023～ デジタルCXに関する調査 ～（2023年5月24日～2023年6月20日）より

広告メニュー タイアップ記事広告

当社タイアップ記事の特徴

読者のことを最もよく知る編集者

による企画・編集



日々メディアで配信しているニュース記事を執筆・編集しているメディア編集者がその知見を活かし、読者の理解を促しエンゲージメントを高めるコンテンツをご提案。制作作業に最後まで携わります。

PVの保証



PV数を保証するメニューをご用意。キャンペーンの数値目標にコミットします。また、一度掲載期間が終了したタイアップ記事に読者誘導を再開することも可能です。

効果的な読者導線



アイティメディアが有する数多くのサイト特性を生かした広告や、

「ITmedia DMP」に蓄積されている読者の行動データを活用したオーディエンス拡張配信などを組み合わせ、効果的な読者の閲覧を獲得します。

詳細なレポートニング



掲載期間終了後には閲覧レポートをご提供しますので、キャンペーンを適正に評価し、次回施策への活用が可能です。

タイアップ企画案

【タイトル案】

「黙して去る」顧客をどうつなぎとめるか？
ファン育成のその先「推薦者」を生み出すには

いかに顧客から愛され継続利用を促せるか——CX向上策は昨今ますます重要になっている。一度購入（利用）してもらっても、サービスを利用する過程で不満を感じる、または印象に残る満足が得られなければ「サイレント顧客」となり黙して去ってしまう可能性もある。そもそもの製品サービスの質だけではなく、顧客ジャーニー全体を最適化することで顧客ロイヤルティを高め、ファンや推薦者になってもらうことを目指さなければ、あふれるほどモノやサービスが存在する中で競争力は維持できない。

ECやオウンドメディアをはじめとするサイト上から得られるデータや、コンタクトセンターに集まるVOCをいかに活用するか。その上でどのような戦略を描くべきか。LTV向上に直結するCX策を考える。

記事イメージ



製品、サービス紹介記事

- 貴社代表者さまのインタビュー記事
- 外部アサインの負担がなく、手軽に実施できる
- 商品やサービスを深掘りした記事が制作できる
- PR感を払しょくするため、トレンド解説などを入口にするなど工夫が必要

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2403/29/news007.html>



事例記事

- 貴社サービスの導入事例企業さまのインタビュー記事
- 事例企業さまの選定、アサイン作業が発生
- 人気コンテンツである事例記事にすることで、読者理解が深まりやすい

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2405/14/news003.html>



漫画記事

- ヒアリング内容にそって弊社でシナリオを作成
- それに基づき漫画コンテンツを制作掲載
- インタビュー対応のご負担がない
- 漫画制作のための期間、必要が発生
- 漫画にすることで読者体験を向上し、製品やサービス訴求ができる

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2403/01/news003.html>

有識者記事

- 貴社サービスの導入事例企業さまのインタビュー記事
- 事例企業さまの選定、アサイン作業が発生
- 人気コンテンツである事例記事にすることで、読者理解が深まりやすい

<https://www.itmedia.co.jp/business/articles/2304/17/news001.html>

CX関連、過去掲載記事／過去タイアップ記事

・ 掲載編集記事

- ・ [「俺たちのワークマンが変わってしまう」をどう解決？ ファンが離れないブランド作り](#)
- ・ [赤字からV字回復の「VAIO」 短期間で新ビジネスを成功させたワケ](#)
- ・ [ナイキの成功事例から学ぶ 「顧客体験価値」を最大化するための3つのポイント](#)
- ・ [どうなるコールセンター「全自動化」の未来 AI活用の要所は？](#)

・ タイアップ記事（過去事例）

- ・ [高まるオペレーターの負担とストレス コンタクトセンター改革の一手は「ヘッドセット」から](#)（株式会社日本HP）
- ・ [「カーセンサー」の中古車探し“体験”を劇的改善！ AIを仕掛けたデータサイエンティストの活躍とは](#)（株式会社リクルート）
- ・ [“売れない時代”こそ顧客の体験価値が重要 UX／CXデザインによるサービス価値の高め方とは？](#)（TDCソフト株式会社）
- ・ [今求められる「顧客理解」とは？ “顧客の360度ビュー”で実現する新しいデータマーケティングの最適解](#)（日本オラクル株式会社）
- ・ [デジタルを生かした顧客戦略の奏功で売上拡大 カインズに見る伝統的組織と次世代のリーダーシップ](#)（アトラシアン株式会社）
- ・ [コンタクトセンターに蓄積された“顧客の声”、活用できていますか？ 顧客ロイヤルティを高める「VOCデータ」という一手](#)（NTTビジネスソリューションズ株式会社）

タイアップ記事：レポート

以下の項目をレポートします

- PV（ページビュー数）
- UB（ユニークブラウザ数）
- 平均滞在時間
- 外部サイトへのリンククリック数
- 業種*
- 年商規模*
- 従業員規模*
- 都道府県*
- 閲覧企業名*

●レポートイメージ

掲載結果のご報告



掲載結果のご報告



掲載結果のご報告

掲載回数	掲載期間	掲載PVもろもろ
1	2	3
4	5	6
7	8	9
10	11	12
13	14	15
16	17	18
19	20	21
22	23	24
25	26	27
28	29	30
31	32	33
34	35	36
37	38	39
40	41	42
43	44	45
46	47	48
49	50	51
52	53	54
55	56	57
58	59	60
61	62	63
64	65	66
67	68	69
70	71	72
73	74	75
76	77	78
79	80	81
82	83	84
85	86	87
88	89	90
91	92	93
94	95	96
97	98	99
100	101	102
103	104	105
106	107	108
109	110	111
112	113	114
115	116	117
118	119	120
121	122	123
124	125	126
127	128	129
130	131	132
133	134	135
136	137	138
139	140	141
142	143	144
145	146	147
148	149	150
151	152	153
154	155	156
157	158	159
160	161	162
163	164	165
166	167	168
169	170	171
172	173	174
175	176	177
178	179	180
181	182	183
184	185	186
187	188	189
190	191	192
193	194	195
196	197	198
199	200	201
202	203	204
205	206	207
208	209	210
211	212	213
214	215	216
217	218	219
220	221	222
223	224	225
226	227	228
229	230	231
232	233	234
235	236	237
238	239	240
241	242	243
244	245	246
247	248	249
250	251	252
253	254	255
256	257	258
259	260	261
262	263	264
265	266	267
268	269	270
271	272	273
274	275	276
277	278	279
280	281	282
283	284	285
286	287	288
289	290	291
292	293	294
295	296	297
298	299	300
301	302	303
304	305	306
307	308	309
310	311	312
313	314	315
316	317	318
319	320	321
322	323	324
325	326	327
328	329	330
331	332	333
334	335	336
337	338	339
340	341	342
343	344	345
346	347	348
349	350	351
352	353	354
355	356	357
358	359	360
361	362	363
364	365	366
367	368	369
370	371	372
373	374	375
376	377	378
379	380	381
382	383	384
385	386	387
388	389	390
391	392	393
394	395	396
397	398	399
400	401	402
403	404	405
406	407	408
409	410	411
412	413	414
415	416	417
418	419	420
421	422	423
424	425	426
427	428	429
430	431	432
433	434	435
436	437	438
439	440	441
442	443	444
445	446	447
448	449	450
451	452	453
454	455	456
457	458	459
460	461	462
463	464	465
466	467	468
469	470	471
472	473	474
475	476	477
478	479	480
481	482	483
484	485	486
487	488	489
490	491	492
493	494	495
496	497	498
499	500	501
502	503	504
505	506	507
508	509	510
511	512	513
514	515	516
517	518	519
520	521	522
523	524	525
526	527	528
529	530	531
532	533	534
535	536	537
538	539	540
541	542	543
544	545	546
547	548	549
550	551	552
553	554	555
556	557	558
559	560	561
562	563	564
565	566	567
568	569	570
571	572	573
574	575	576
577	578	579
580	581	582
583	584	585
586	587	588
589	590	591
592	593	594
595	596	597
598	599	600
601	602	603
604	605	606
607	608	609
610	611	612
613	614	615
616	617	618
619	620	621
622	623	624
625	626	627
628	629	630
631	632	633
634	635	636
637	638	639
640	641	642
643	644	645
646	647	648
649	650	651
652	653	654
655	656	657
658	659	660
661	662	663
664	665	666
667	668	669
670	671	672
673	674	675
676	677	678
679	680	681
682	683	684
685	686	687
688	689	690
691	692	693
694	695	696
697	698	699
700	701	702
703	704	705
706	707	708
709	710	711
712	713	714
715	716	717
718	719	720
721	722	723
724	725	726
727	728	729
730	731	732
733	734	735
736	737	738
739	740	741
742	743	744
745	746	747
748	749	750
751	752	753
754	755	756
757	758	759
760	761	762
763	764	765
766	767	768
769	770	771
772	773	774
775	776	777
778	779	780
781	782	783
784	785	786
787	788	789
790	791	792
793	794	795
796	797	798
799	800	801
802	803	804
805	806	807
808	809	810
811	812	813
814	815	816
817	818	819
820	821	822
823	824	825
826	827	828
829	830	831
832	833	834
835	836	837
838	839	840
841	842	843
844	845	846
847	848	849
850	851	852
853	854	855
856	857	858
859	860	861
862	863	864
865	866	867
868	869	870
871	872	873
874	875	876
877	878	879
880	881	882
883	884	885
886	887	888
889	890	891
892	893	894
895	896	897
898	899	900
901	902	903
904	905	906
907	908	909
910	911	912
913	914	915
916	917	918
919	920	921
922	923	924
925	926	927
928	929	930
931	932	933
934	935	936
937	938	939
940	9	

特集連動プラン

特集に連動したタイアップ記事広告プランをご紹介します。

CLICK

[各プランの詳細はこちら](#)

タイアッププッシュ	HTMLメールによる配信型タイアップ記事広告	1,000,000円 15,000通配信
フルカスタマイズタイアップ	ご要望をもとにデザインをゼロから作るタイアップ記事広告。 リッチなデザインで他社との差別化を図れます	6,000,000円 30,000PV保証
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
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	2,400,000円 10,000PV保証
DXメディア横断 PV保証タイアップ	DX関心層の集まる「ITmedia NEWS」「ITmedia ビジネス オンライン」「@IT」「ITmedia エンタープライズ」の4メディ アを横断しての誘導を行うタイアップ記事広告	1,900,000円 10,000PV保証
フラッシュリーチタイアップ	新商品発表やセール情報など短期間露出が必要なケースに マッチするタイアップ記事広告	750,000円 5日間掲載保証
件数保証型 リード獲得タイアップ	新規で企画・制作したタイアップ記事広告を活用し、件数保証 でリードをご提供するパッケージ	1,400,000円 リード200件提供保証

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、タイアップブッシュ		
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、ビジネスリードジェン
		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	

アイティメディア株式会社

営業本部

- ・ E-Mail : sales@ml.itmedia.co.jp
- ・ Office : 〒102-0094 東京都千代田区紀尾井町3-12
紀尾井町ビル 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。