



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

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せず継続して良い体験を届け、LTVを最大化するためにはどうすればいいのか。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

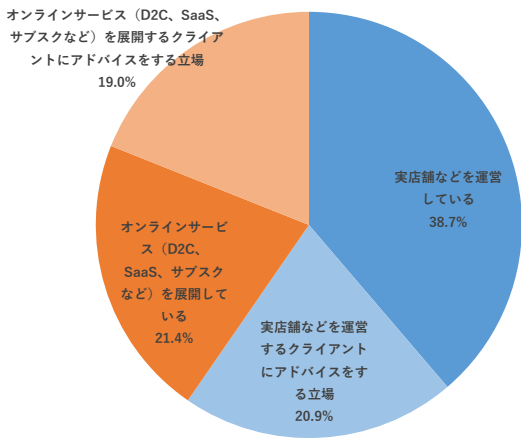
カスタマージャーニー設計

データ戦略

LTV向上

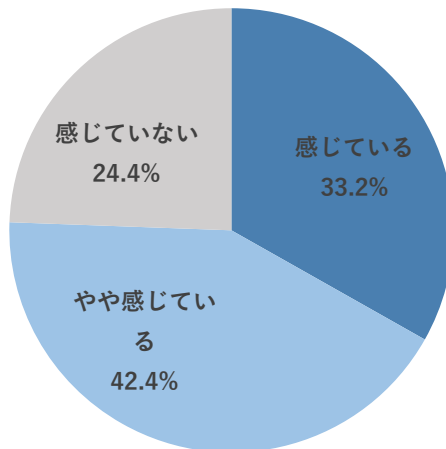
- 実店舗の運営に関わっている方の**75.6%の方が、顧客体験価値（CX）の向上において課題**を感じており、特に「人手不足」「顧客の満足度が低い・分からない」「顧客データの未取得・未活用」に課題を感じている方が多く、それぞれ3割以上の方が該当すると答えた。
- 実店舗の運営に関わっている方の中で、CX向上のために取り組んでいることとして「顧客接点の増加」と答えた方が**35.9%**と最も多かった。しかし、**CX向上のための取り組みの成果に満足している方は28.1%**で、7割以上の方が成果に満足していない。

お勤め先のビジネスに最も近いものを教えてください。



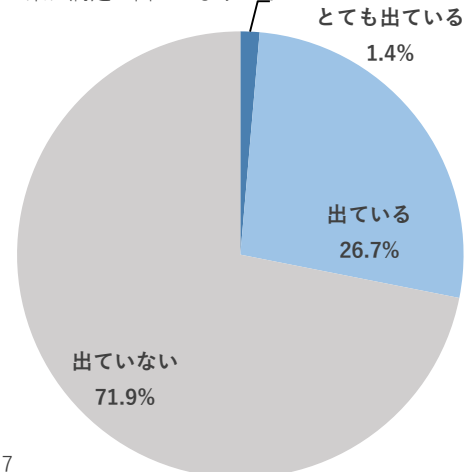
N=364

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)

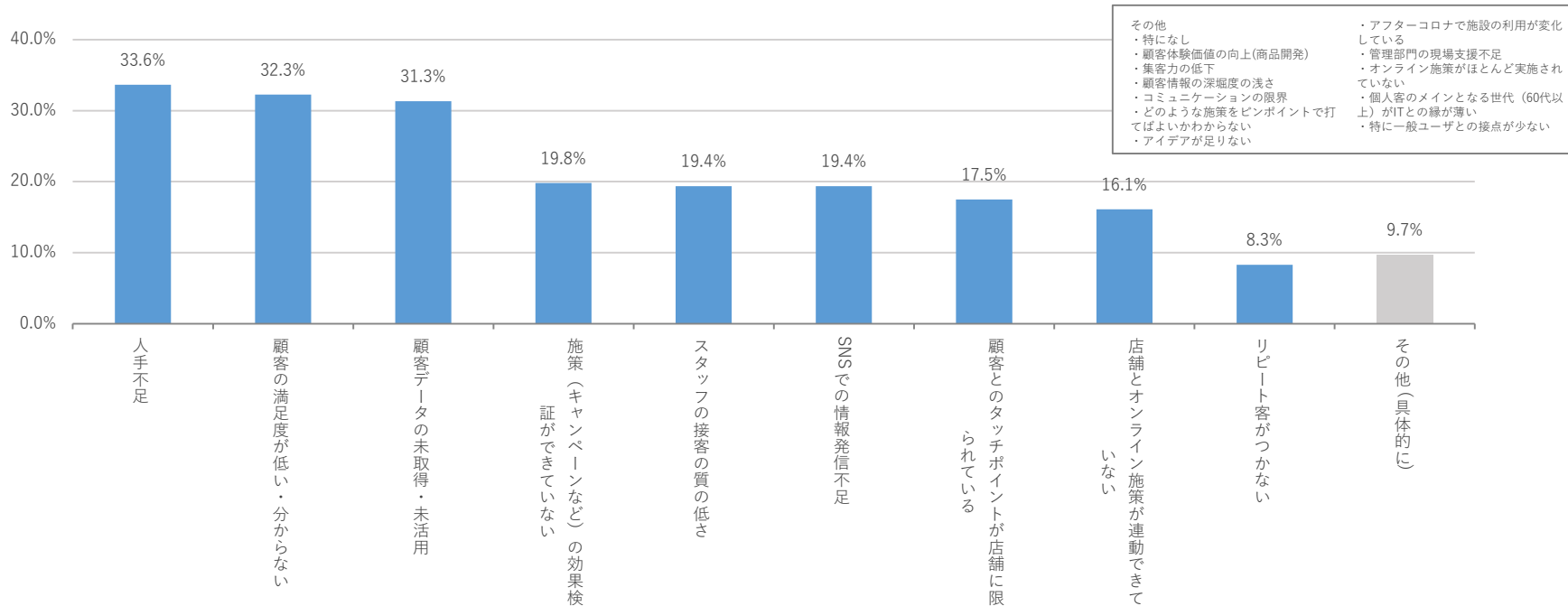
顧客体験価値（CX）の向上取り組みの成果は満足に出ていますか？



n=217

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）

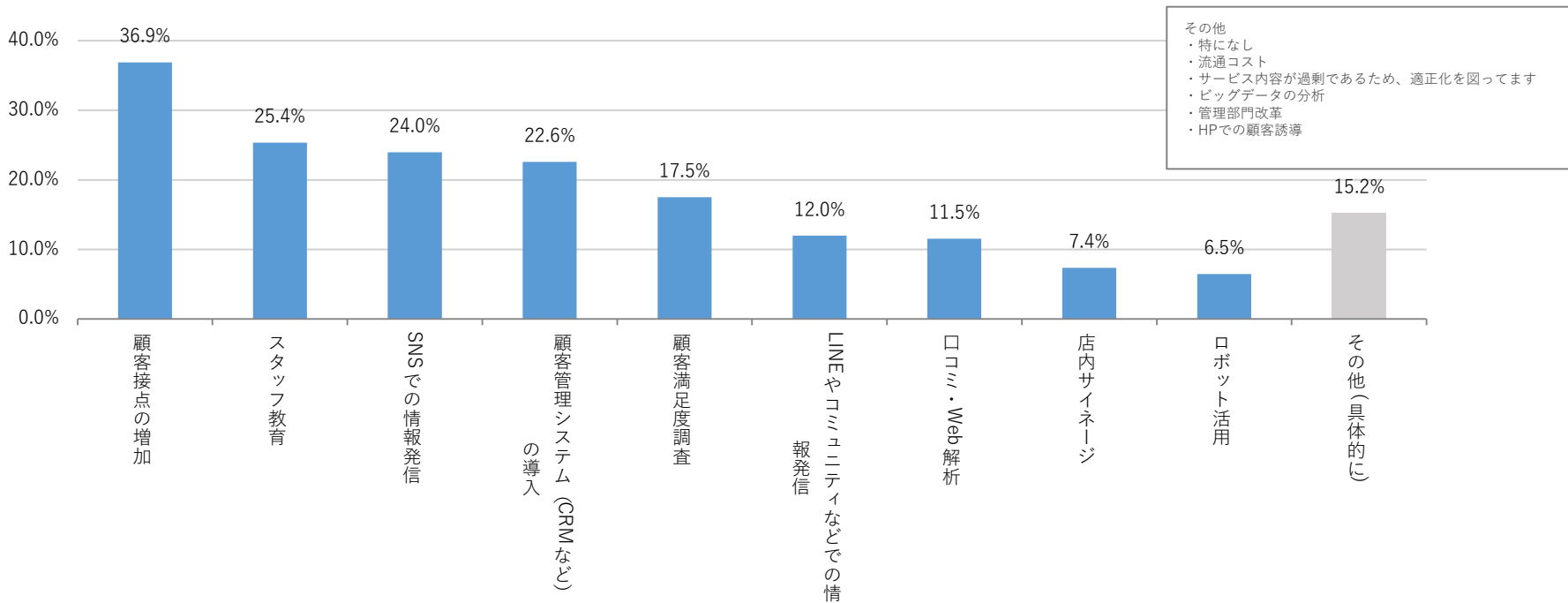
n=217



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

- 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



# 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

掲載期間	掲載回数	掲載期間	掲載回数
2022/04/28(月) ~ 2022/05/16(月)	36,267	2022/06/13(月) ~ 2022/07/01(月)	13,076
2022/05/17(月) ~ 2022/06/12(月)	13,076	2022/07/02(月) ~ 2022/07/16(月)	36,267

# 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	
	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%	メディアリサーチ、BtoBターゲットリサーチ	

# 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。