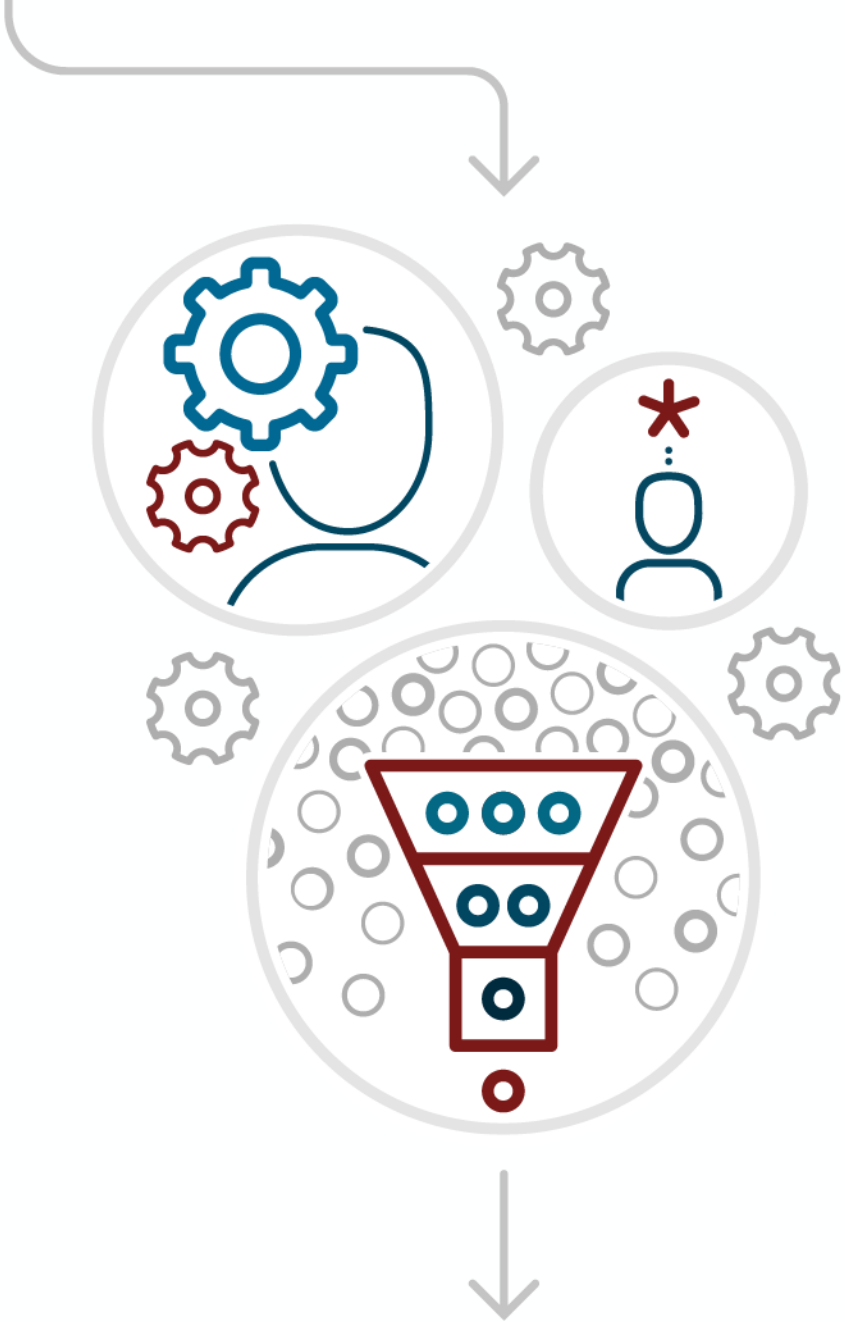
TechTarget US 商品ガイド

December 2017



TechTargetはB2B向けの技術・製品情報を調べる際に最も利用されているメディアです

75K+

1,000名以上の専門家が1年で75,000本以上のコンテンツを発信

300M+

140以上の専門性の高い技術サイトを運営し、閲覧数は年間3億以上

800K+

Google検索では、どのベンダーやメディアよりも多い、80万以上のワードでファーストページを獲得

#1

B2Bのテクノロジー分野では最も急速に成長したドメイン

TechTargetとは

1998年設立のIT業界を専門とするメディア企業。設立当初よりメディアの情報力と、その力による読者収集力に着目し、リードジェネレーションを主力商品として展開する。現在は、伝統的なメディア企業にと留まらず、潜在的に購買意欲の高い顧客情報データを収集、分析、提供する、データ企業へと変貌を遂げている。本社ボストン、グローバル従業員約650名。

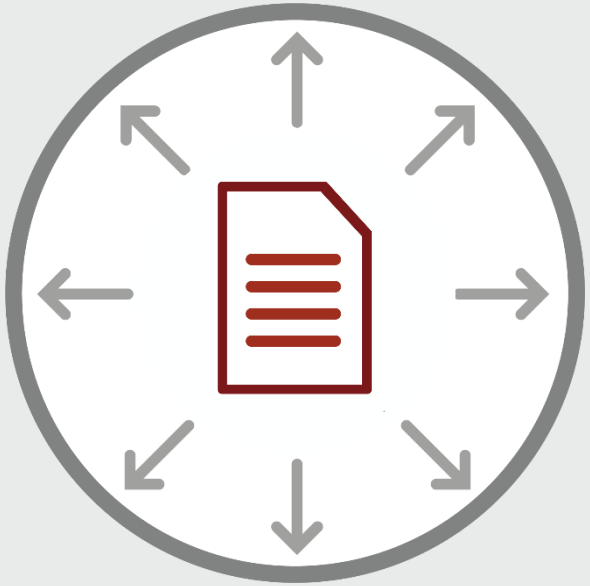
商品一覧

- Content Marketing
- E-Guides
- ReEngage
- IT Deal Alert™ Deal Data™
- Qualified Sales Opportunities ™
- Core Network Display
- Keyword Takeovers
- Essential Guides

Content Marketing

TechTargetを利用して認知と見込み客を拡大

貴社コンテンツに読者を誘導し、認知を拡大するとともに見込み客リードを獲得する、最も一般的なプログラムです



見込み客層へのメール配信

読者の関心事項に基づきパーソナライズされたターゲティングメールで貴社コンテンツを告知します

ポテンシャルの高い見込み客へリーチ

リサーチライブラリとベンダーコンテンツで情報収集に積極的な読者にリーチします

詳細なアクセスレポート

Activity Intelligence™ Dashboardsを通して、見込み客の情報やアクティビティなどの詳細なレポートをご提供します

料金：USD 35～/リード

TechTarget ネットワークにおけるユーザーエクスペリエンス

Google 検索

詳細なコンテンツ閲覧履歴や検索優位性によりアクティブな購買者をTechTargetのネットワークに呼び込みます

提携関係にある他ビジネス系サイトで情報収集活動を継続

SearchDataCenter.com

TT編集コンテンツ

協賛コンテンツ

コンテンツマーケティング

ベンダー提供コンテンツ

購買意志の獲得

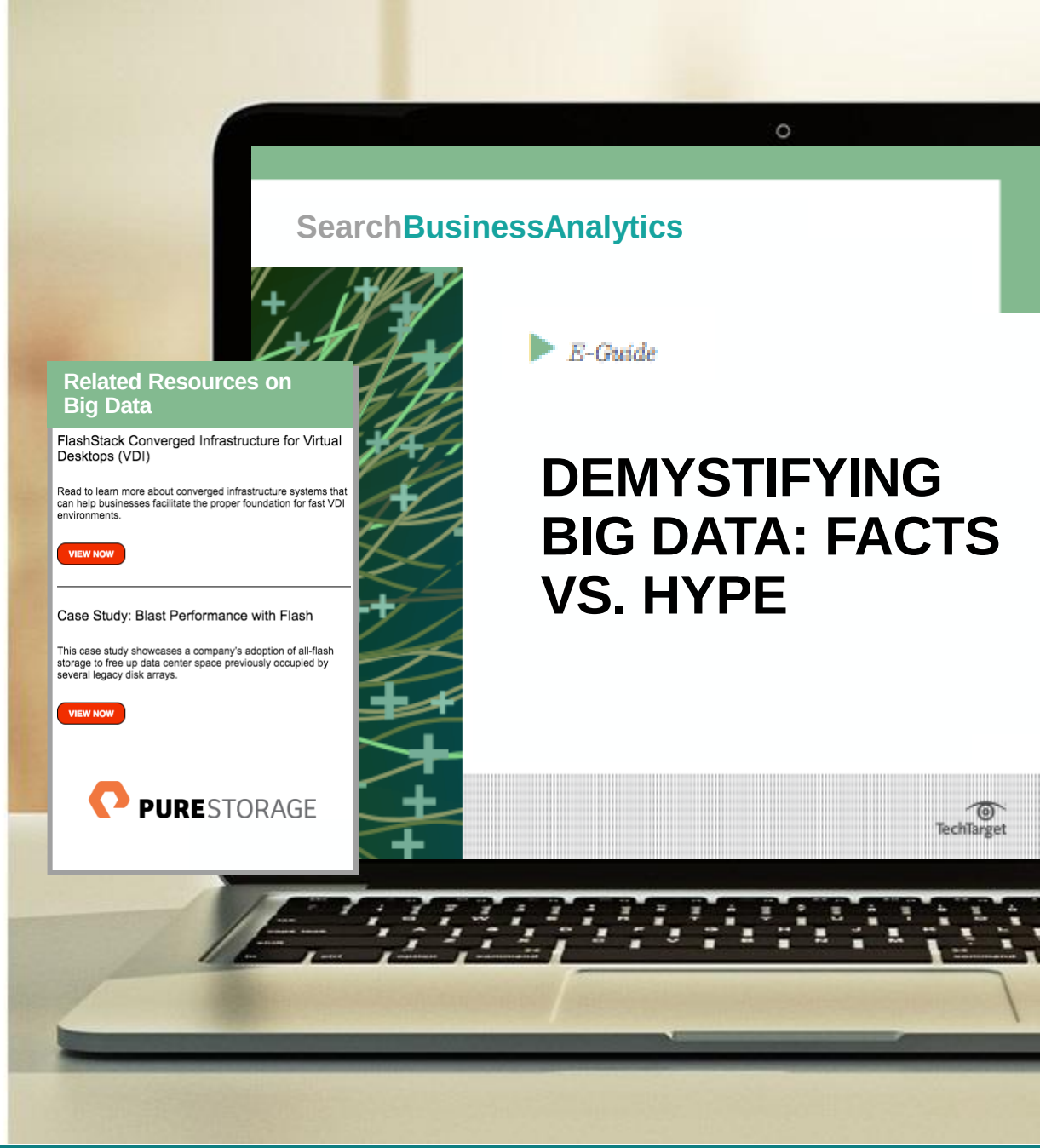
- ダッシュボードで140以上のウェブサイトを横断してユーザーやアカウントの情報収集活動を捉えることが可能
- 推測、推察、予測などではなく、実際に観測したもの

E-Guides

編集部制作コンテンツを利用し
特定トピックに関心が高いリードを獲得

- 各分野のエキスパートが、製品やサービスの導入に関する疑問に回答
- 編集部制作のコンテンツを利用するので、客観的な内容を求める読者のリードを獲得できる事に加え、ホワイトペーパーが無い場合でも実施可能
- Demand Engage Unit(※)に貴社の情報を表出することで、ユーザーとのエンゲージメントを次のステップに進めることができる
- Demand Engage Unitの内容はカスタマイズ可能

※ホワイトペーパーをブラウザに表示させ、その横に貴社の情報（関連ホワイトペーパーや関連リンクなど）を表示させるユニット（右図参照）

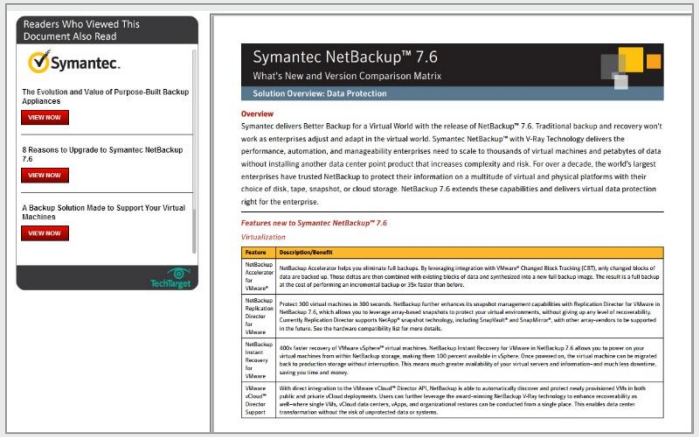


購買意向の高いリードの創出: ReEngage

TechTargetは購買担当者の活動を加速します

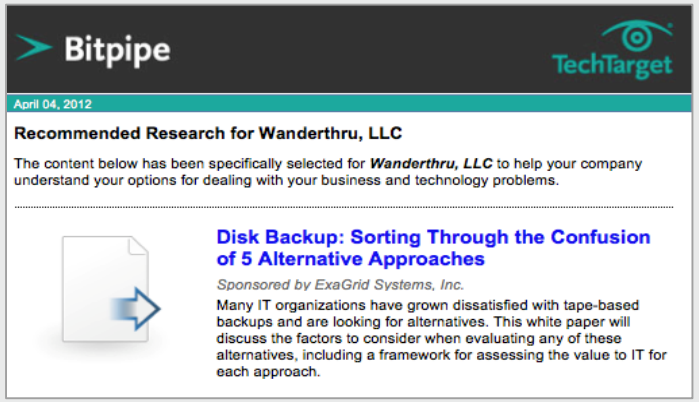
Prospect-Initiated Nurturing

- Demand Engage Unitを使用して関連性の高いコンテンツをオファーし、読者（見込み客）を次の購買ステップへ導きます
- ターゲットされた読者（見込み客）がタイムリーに、自主的に、セルフナーチャリングすることを促進します
- ビデオやソーシャルフィードなどのカスタム機能を追加することができます
- 20%の再エンゲージメント率を保証します



Activity Intelligence™ Targeting

- 読者（見込み客）に新しいトピック関連コンテンツをオファーします
- 貴社製品／サービスに関連するアクティブな見込み客を獲得します



料金：USD 5,000/デマンドジェンプログラム

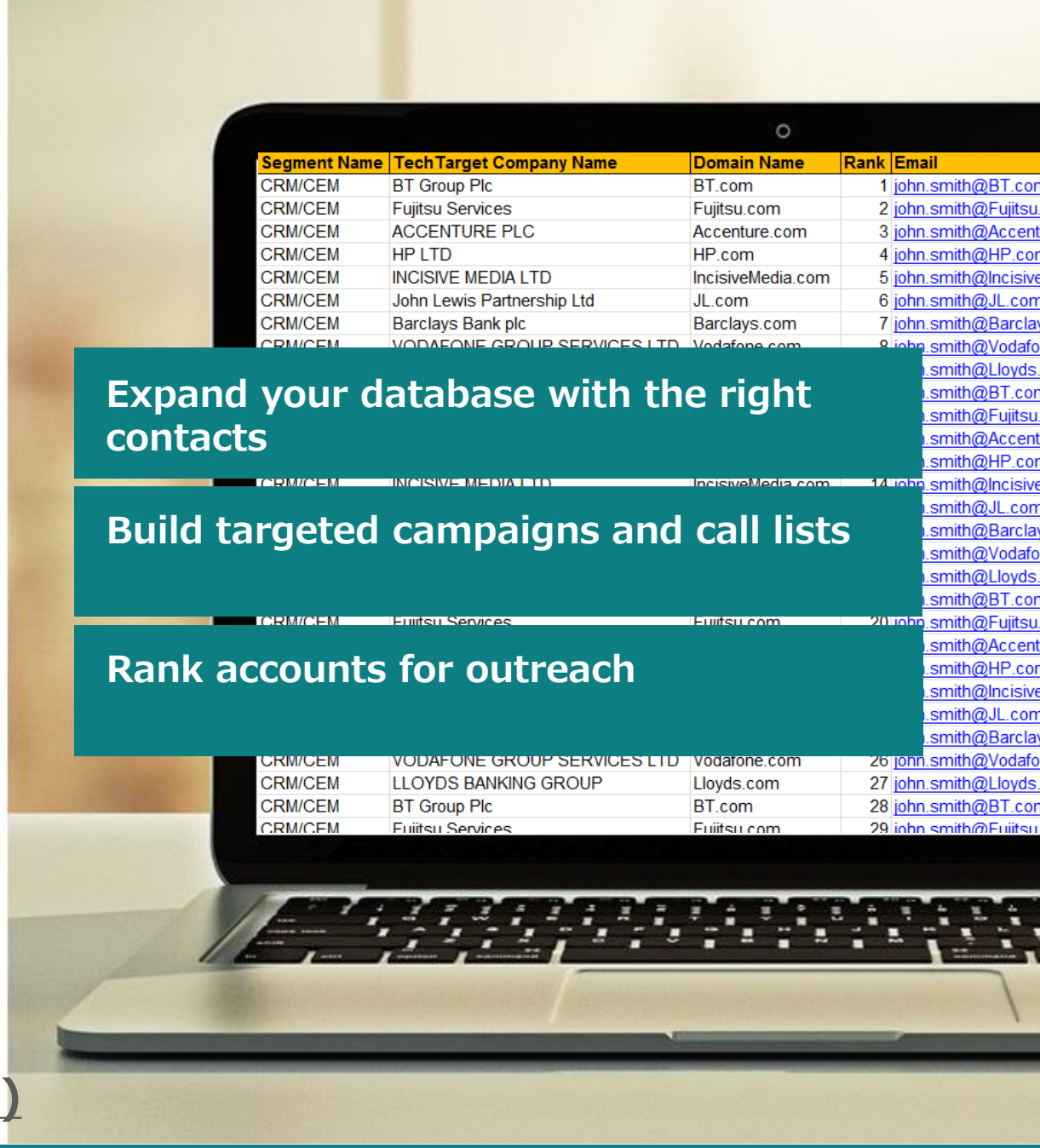
マーケティング活動:
IT Deal Alert™ Deal Data™

TechTargetが保有するデータやスキルを使えば、迅速に、しかも特別なソフトの購入や、分析担当者をおくことなく、貴社の要望するマーケティングニーズを満たすことができます。

Deal Dataによるコンタクト先は他社とは違います:

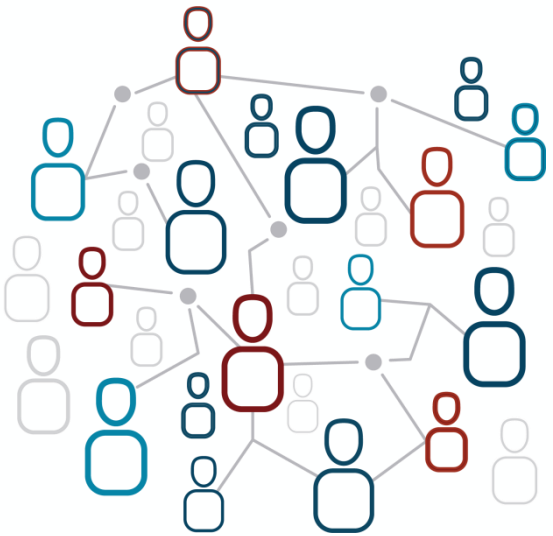
- 過去90日間、TechTargetネットワーク上で、貴社に関連するトピックのコンテンツを閲覧した読者の名前
- 指定企業リストのみを指定するオプションもあります
- 連絡先リストは、最もアクティブな順にランク付けされています
- 読者が最も活動したサブトピックスとTechTargetネットワークで読者が興味を持ったベンダー名が、納品データに含まれます

1コンタクトあたり: USD 20～60 (属性指定なし)



QSO（Qualified Sales Opportunities ™）：

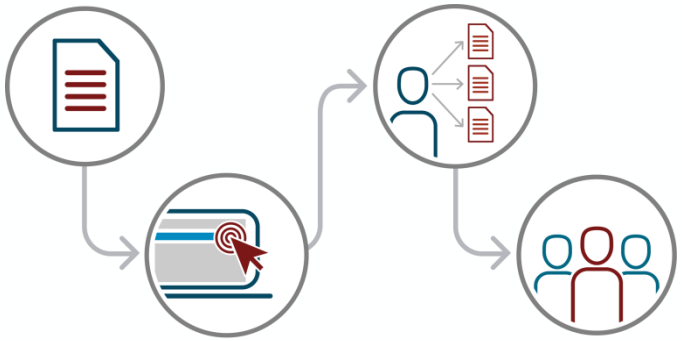
従来見逃されがちだった、IT製品の購買への兆候をQSOが探り当てます。



閲覧履歴や検索流入の強みを生かし購買活動の活発なバイヤーをTechTargetネットワークに誘引します。

年間**7.5万**以上のコンテンツを生成

1万以上のトピックでバイヤーから日**100万件**の接触あり

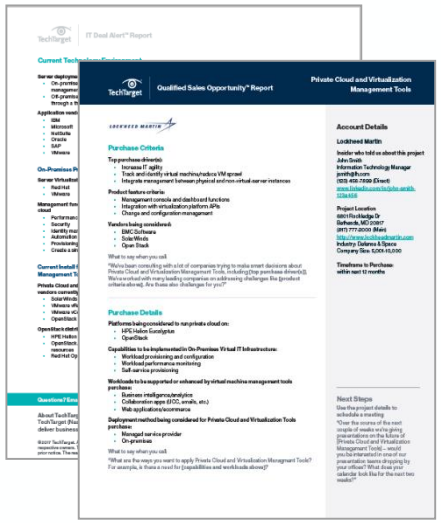


検索流入による来訪が**2億回**

月間10万のアカウント（企業）と**1800万人**の登録者

140以上あるWebサイト上でバイヤー活動は詳細に追跡され、貴社マーケットの購買意志として可視化されます

QSOはITプロジェクトの予想図を提供します



TechTargetでは読者のカスタマージャーニーを通してアカウント企業を追跡し、来るべき購買予定について直接購買チームの担当者に確認を取ります。

Qualified Sales Opportunities™ が 貴社のデマンドジェネレーションを加速する、４つの理由

❶ 他では手に入らない、貴重な情報です。

インフラの詳細や詳しい要件、購入を決定付けるポイント・・・たとえBANT情報のついたリードであっても、このような情報は手に入りません

❷ 貴社が知らない、生きた商談です。

貴社のインバウンドやアウトバンドのマーケティング活動では不足する、新しいITプロジェクトや連絡先の情報を提供します。

TechTarget | Qualified Sales Opportunity™ Report

Private Cloud and Virtualization Management Tools

LOCKHEED MARTIN

Purchase Criteria

Top purchase driver(s):
- Increase IT agility
- Track and identify virtual machine/reduce VM sprawl
- Integrate management between physical and non-virtual-server instances

Product feature criteria:
- Management console and dashboard functions
- Integration with virtualization platform APIs
- Change and configuration management

Vendors being considered:
- BMC Software
- SolarWinds
- Open Stack

What to say when you call:

"We've been consulting with a lot of companies trying to make smart decisions about Private Cloud and Virtualization Management Tools, including [top purchase driver(s)]. We've worked with many leading companies on addressing challenges like [product criteria above]. Are these also challenges for you?"

Purchase Details

Platforms being considered to run private cloud on:
- HPE Helion Eucalyptus
- OpenStack

Capabilities to be implemented in On-Premises Virtual IT Infrastructure:
- Workload provisioning and configuration
- Workload performance monitoring
- Self-service provisioning

Workloads to be supported or enhanced by virtual machine management tools purchase:
- Business intelligence/analytics
- Collaboration apps (UCC, emails, etc.)
- Web applications/ecommerce

Deployment method being considered for Private Cloud and Virtualization Tools purchase:
- Managed service provider
- On-premises

What to say when you call:

"What are the ways you want to apply Private Cloud and Virtualization Managment Tools? For example, is there a need for [capabilities and workloads above]?

Account Details

Lockheed Martin

Insider who told us about this project
John Smith
Information Technology Manager
jsmith@lh.com
(123) 456-7890 (Direct)
www.linkedin.com/in/john-smith-123a456

Project Location
6801 Rockledge Dr
Bethesda, MD 20817
(817) 777-2000 (Main)
http://www.lockheedmartin.com
Industry: Defense & Space
Company Size: 5,001-10,000

Timeframe to Purchase:
within next 12 months

Next Steps

Use the project details to schedule a meeting

"Over the course of the next couple of weeks we're giving presentations on the future of [Private Cloud and Virtualization Management Tools] – would you be interested in one of our presentation teams dropping by your offices? What does your calendar look like for the next two weeks?"

❸ 貴社は実際に活動するのみです。

我々がこのような顧客精査の活動を全て行いますので、貴社は最も貴重な営業リソースと時間を、すぐに活動のために使うことができます

❹ マーケットシェアを獲得しましょう。

貴社のマーケティングのためにQSOはあります。新たなビジネス機会が、QSOによってもたらされます。

オポチュニティ１件あたりの費用：USD 333～（条件指定なし）

Qualified Sales Opportunity™とは

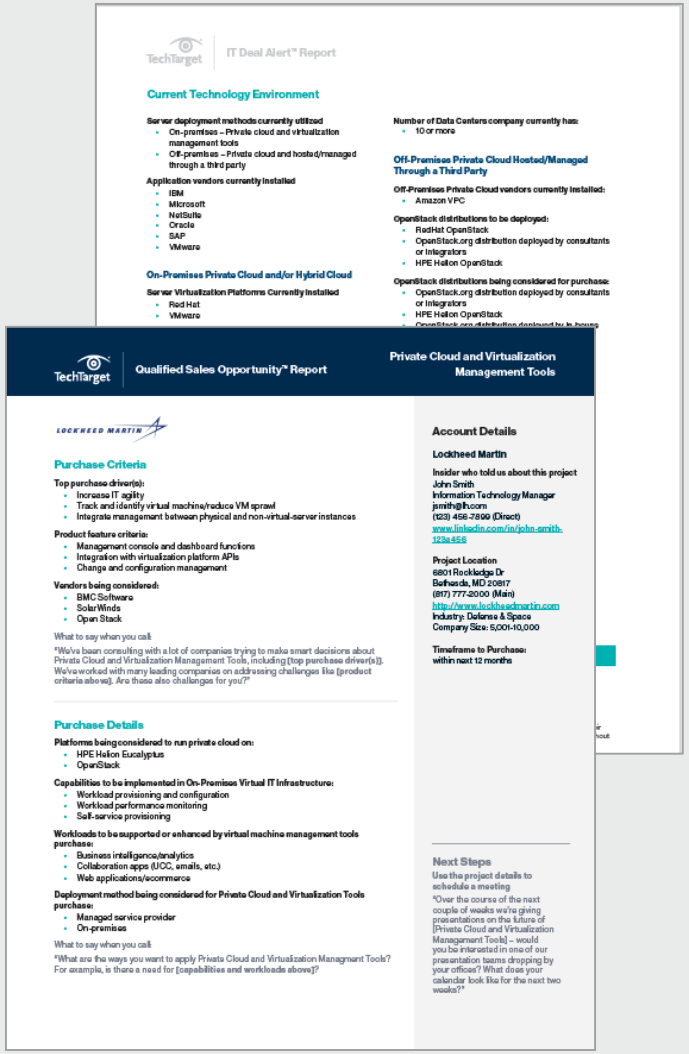
それは、購買担当者の情報が語る、最新のIT製品購買予定に関する、PDF化されたレポートです。

主なレポート項目

- ✓ 製品・サービスの導入理由
- ✓ 製品・サービスの選定基準
- ✓ 検討中のベンダー
- ✓ 製品・サービスの使用用途
- ✓ 直近の導入製品
- ✓ 購買担当者の連絡先

新たに強化されたポイント

- ✓ アポイントをより多く獲得するためのレポート構成に変更
- ✓ 企業が自社のCRMシステムに導入する際の、最も大切な理由とは何かを提示
- ✓ コールを行う際のトークスクリプトサンプルや、キーワードも提供
- ✓ 60以上の詳細なセグメントを設定



Core Network Display

ブランドメッセージを確実に伝え、アウェアネスを最大化します。

- 貴社のターゲット市場に焦点をあてた広告配信を、TechTarget上で行います
- 貴社のメッセージと関連の高い読者にフォーカスします。
- 関連する編集記事とソーシャルディスカッションの両方で顧客にリーチできます。
- 複数の広告形式を組み合わせ、アウェアネスを最大化します。

CPM: USD 90～

バナーサイズ規定:
640x480, 728x90/300x50, 300x600, 300x250
アクセスするデバイスごとに最適な広告レイアウトが可能

バナーがカバーするカテゴリ領域

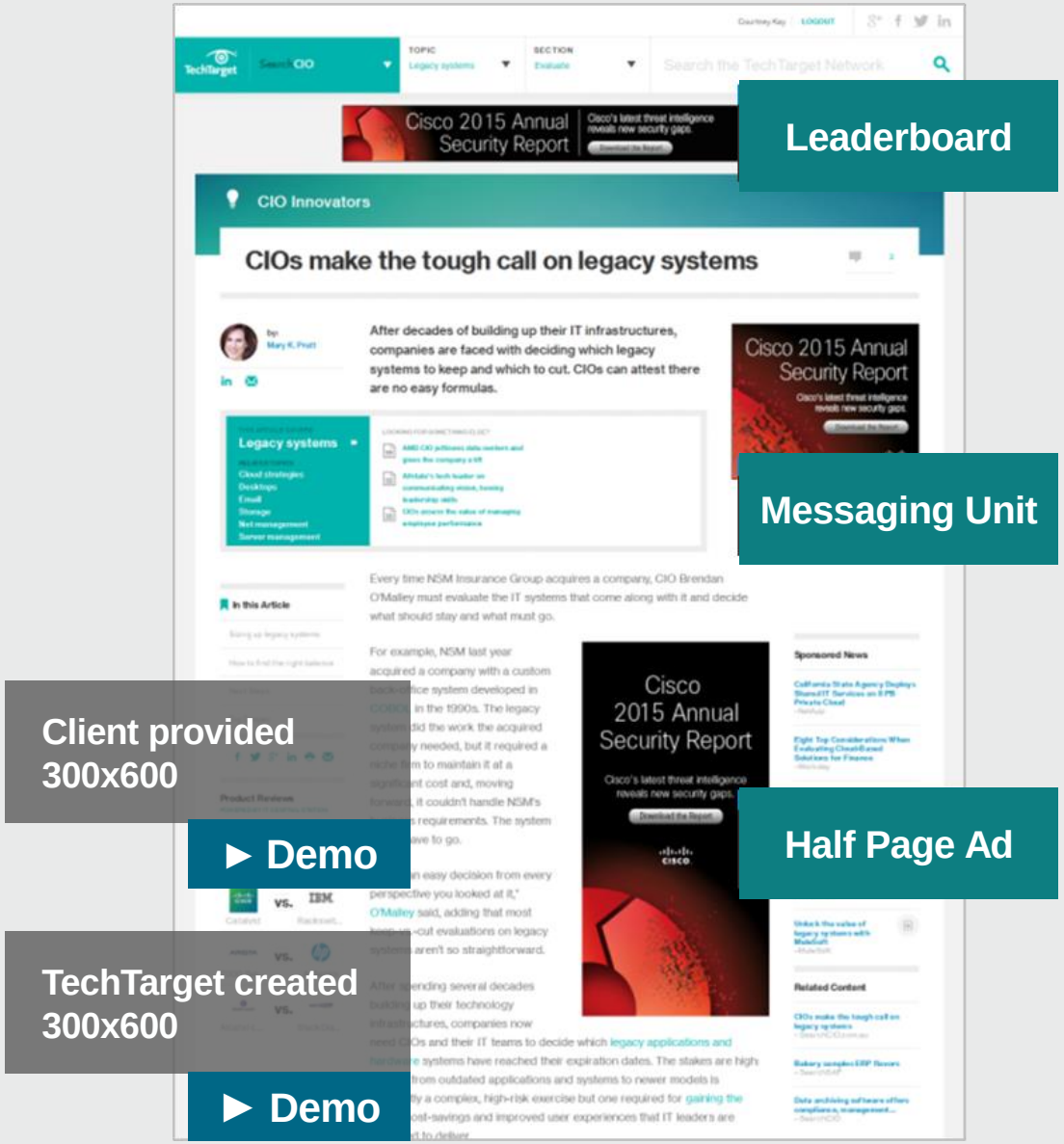
- アプリ開発
- BI/アナリティクス/情報マネジメント
- ビジネスアプリ開発
- CIO など意思決定層へのリーチ
- クラウド
- 販売チャネル
- コンテンツマネジメント/ECM
- データセンター
- DR & コンプライアンス
- ヘルスケア
- 人材/金融
- モビリティ/デスクトップ/コンシューマライゼーション
- ネットワーク
- 営業 & マーケティング
- セキュリティ
- ストレージ
- 仮想化

キーワード検索者に絞り独占認知を獲得：
Keyword Takeovers

検索エンジンを使って情報収集しているユーザーの目を、最初に占有することができます

- 購買検討者の検索クリックのうち、実に90%はオーガニックな検索結果です。そしてそのオーガニック検索結果の常に上位に、TechTargetの記事は表示されています。
- ターゲットされた、活発に情報収集をおこなっているITバイヤーに向けて、貴社ブランドの認知度とマインドシェアを高めます。
- TechTargetの記事にリンクすれば、誰もが求めるキーワードからのリーチを、ほぼ100%確保することが可能です。
- SEO対策を完璧に行うための補完施策にもなります。

CPM: USD 215

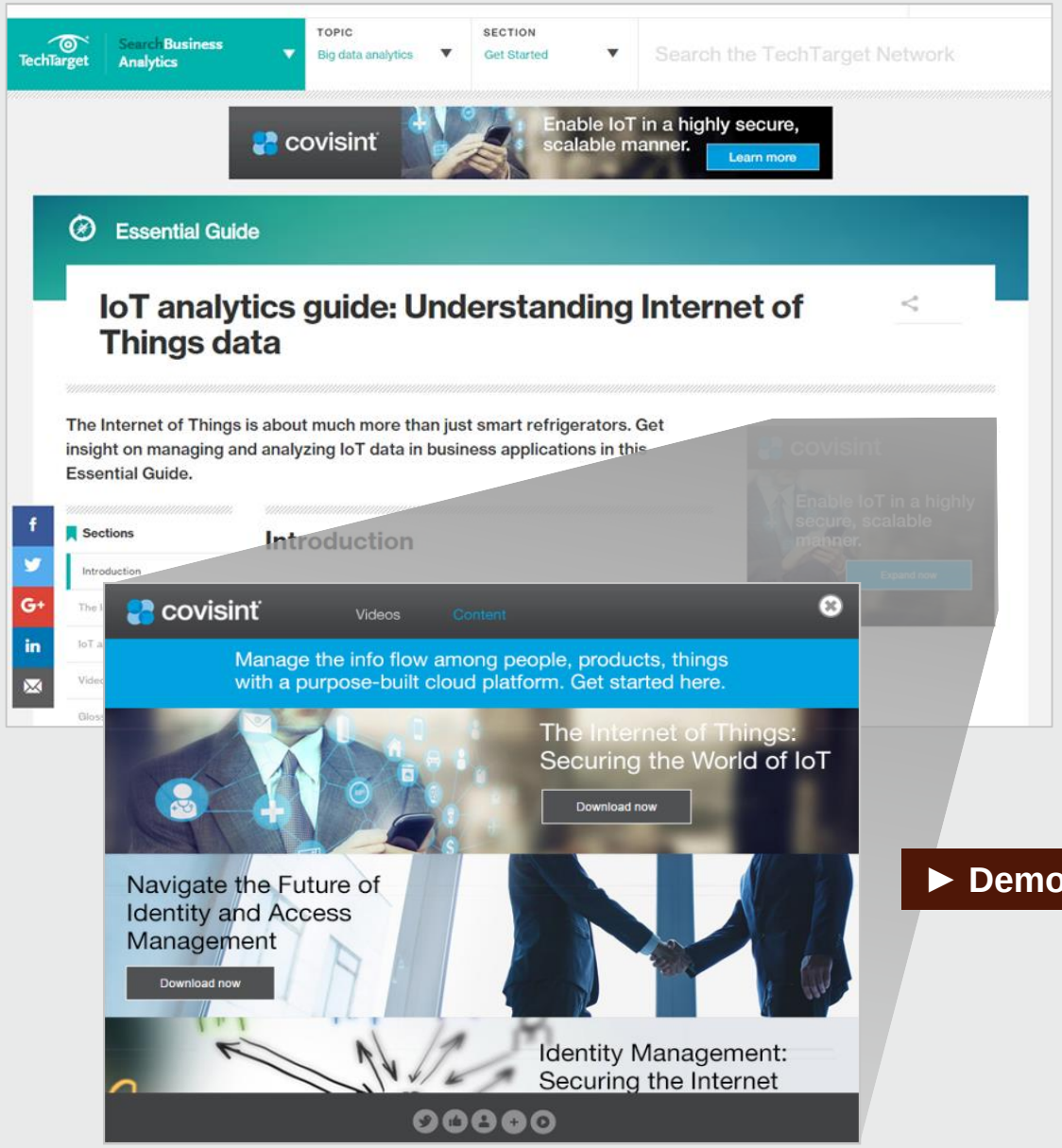


Sources: CMOcouncil; SEMrush

産業別オンラインIT百科事典を活用して認知を獲得：
Essential Guides

- TechTargetの実績あるコンテンツを活用
  - オリジナルコンテンツが**27万5000本**(毎年1万6000本が追加されます)
  - 主要テクノロジーごとに**2万5000本**の記事
- より深くリサーチしたいユーザーに対しTechTargetがおすすめするコンテンツをまとめています。
- 業界平均より**2-3倍**高い効果が期待できる広告と専門家の記事を融合させた構成になっています。
- 閲覧時に入力されるメールアドレスと照合することで、アクティブな閲覧者の個人情報を提供します。

料金: USD 200 CPM



▶ Demo

お見積り・お問い合わせ

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

TEL: 03-6893-2247

Mail: sales@ml.itmedia.co.jp