

ITmedia デジタル戦略EXPO特別企画

「ポイントが分かる！」  
名刺管理／ABMツールの選び方

# 開催概要

名称	「ポイントが分かる！」 名刺管理／ABMツールの選び方	パネルディスカッション 募集企業数	3社 <b>※自社で名刺管理/ABMツールを開発・販売する企業様の 登壇を優先させていただきます</b>
主催		事前申込者数	想定100名
開催日時	2月中旬想定 <b>※協賛社様が3社決定した時点で開催決定</b>	想定視聴者属性	製品導入検討をしている営業部門のマネージャー マーケティング担当者、経営層、経営企画の方など
申込締切	12月15日(金)	告知・集客	
イベント形式	パネルディスカッション番組形式オンラインセミナー <b>※事前収録形式</b>	運営	アイティメディア株式会社

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。

# 「ポイントが分かる！」製品選定セミナー企画のポイント

**業務に課題を感じ、製品・サービス導入に関心の高いユーザー向けに、**  
短時間で貴社ツールの特徴や強みを伝えることができるイベント企画です。

各ツールにフォーカスをしたイベント企画で**製品導入に関心の高いユーザーのリストを獲得可能！**

## ターゲット視聴者



視聴者は製品・サービスの導入を検討中のユーザー

## ご協賛企業様



対象製品・サービスを検討中の層にメッセージを訴求したい企業様

## ターゲット製品



具体的なツールレベルまでフォーカスした製品ジャンルでイベントを企画!

## 進行形式



パネルディスカッション  
番組形式  
※1セッション ※事前収録

# 企画概要/想定進行イメージ タイムテーブル

## ポイントが分かる！ 名刺管理/ABMツールの選び方

日々膨大な量が動く「名刺」だが、交換して終わりという時代はもう終わった。ツールをうまく活用して名刺情報を管理、分析し、商談化から成約へと戦略的にアプローチする必要がある。ではどのような製品を選べばよいのか。複数のツールから自社に適した製品を選ぶポイントや活用術まで、各ベンダーの担当者が紹介する。

Chapter	時間	担当	内容	詳細
1	10分	モデレーター (アイティメディア編集部)	<b>ユーザーを取り巻く市場分析</b>	名刺管理/ABMツールが現在求められている背景や、読者が感じている課題を紹介しながら、簡単な説明と現状の課題提起を行います。
2	9分	各ご協賛社様	<b>ご協賛社様PRタイム (1社3分)</b>	ご協賛社様の製品について、各企業の担当者様より、特徴や強みを3分間で簡単にご紹介いただきます。
3	35分	モデレーター 各ご協賛企業様	<b>クロストーク</b>	PRタイムで出てきた各社の強みや特徴をベースに、ディスカッションを行います。製品を導入が向いている企業の特徴など、読者が気になる部分を深掘りしていきます。
4	10分	モデレーター 各ご協賛企業様	<b>読者のお悩み相談コーナー</b>	読者が感じている課題や悩みを引き合いに出しながら、各社の製品ではどうやって解決できるのか？を質問していきます。 (例：名刺の取り込み等、運用上の課題など)
5	10分	モデレーター 各ご協賛企業様	<b>まとめ</b>	これまで出てきたディスカッションを総括し、「製品ごとの違い」を明確にしたうえで終了となります。

### 【ご留意事項】

- ・ ヒアリングシートを基に、収録前に進行内容はすり合わせさせていただきます。
- ・ スポンサー企業様が3社以上の場合に実施決定となります。
- ・ スポンサー数に応じて、全体プログラムや想定時間は適宜変更いたします。

**3社限定！申込順となります。仮押さえは不可となります。**

パネルディスカッションで  
視聴者に製品の強みを認知させたい！

**3社限定**



## パネルディスカッション登壇プラン

パネルディスカッション登壇 Live配信 + アーカイブ

視聴者データ・レポートサイト

視聴後アンケートデータ ※設問はアイティメディアにて設定いたします

スポンサーロゴ掲載

資料配布 ※セッション画面にて配布

開催報告書 ※デジタル戦略EXPOの開催報告書データに準じます

料金 (税別・グロス価格)

●  
100名想定

※想定件数達成に向けた視聴誘導を行いますが、トライアル企画のため想定を下回る可能性がございます。

**初回限定価格 ¥800,000-**

### 【備考】

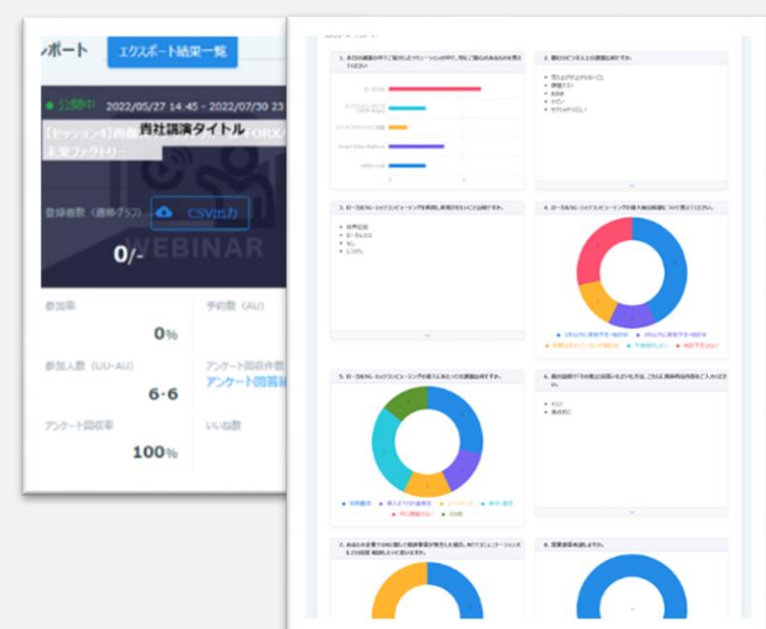
- ・ トライアル企画のため、初回限定価格となります。
- ・ パネルディスカッション協賛プランは先着3社迄、申込順となります。仮押さえは不可となります。
- ・ 視聴数は想定値となります。お約束するものではありません。
- ・ 視聴数を想定より大幅に下回った場合、事前視聴登録者リストから目標件数に達成するように追加ご提供いたします。
- ・ ご協賛状況により、実施は見合わせする場合がございます。事前のご了承、およびお申込み締切にご協力頂けますようお願い致します。
- ・ スポンサー数に応じて、プログラムは適宜変更いたします。

パネルディスカッション登壇（事前収録） Live配信＋アーカイブ



協賛社様3社とアイティメディア編集部とゲスト講師のパネルディスカッション企画をアレンジメント致します。編集部が選定したホットピックを軸に協賛社様の製品やサービスのPRに繋げる事が可能です。

視聴者データレポートサイト



セッションのレポートサイトをご提供します。

ご提供情報：「会社名」「部署名」「役職」「電話番号」「メールアドレス」などの名刺情報 ※DL可能です。

イベント登録時 事前アンケートデータ

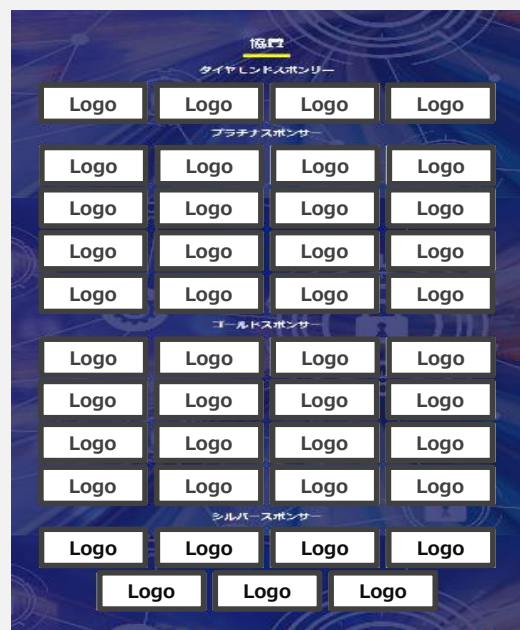


事前申込登録時に製品選定における立場など（BANT情報）等も合わせて提供します。見込み客の選別やアポイントを取るときの事前情報としてお役立てください。

※設問はアイティメディアが設定で個別設定不可。

※画像はイメージです。

## スポンサーロゴ掲載



デジタル戦略EXPOの集客サイトに貴社のロゴを掲示し、貴社サイトへのリンクを設定いたします。

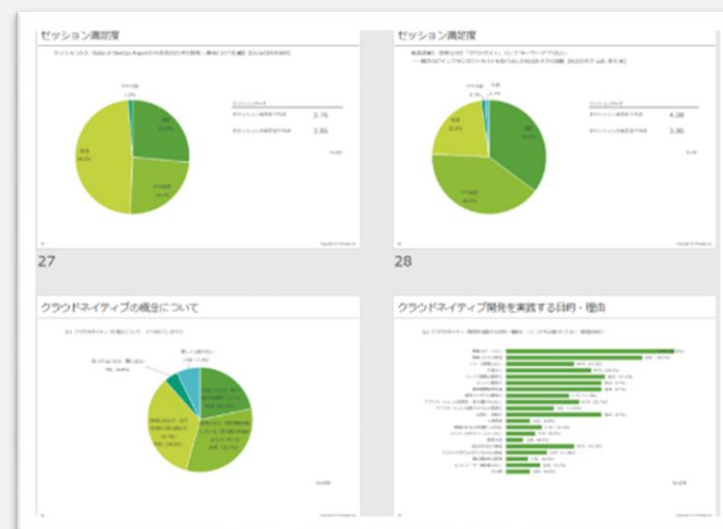
## 資料配布



貴社セッション内で視聴者に向けて、資料の配布が可能です。

配布点数：ご講演資料+3点まで  
※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。  
※資料はお申込み順で掲載いたします

## 開催報告書



アイティメディアで一般来場者へ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。

来場者の勤務先都道府県・業種・職種・役職・従業員規模・導入予定時期などの登録時の情報やイベントやセミナーへの満足度、業務上の課題といった来場者アンケート結果などを集計しております。  
※個人情報を含まない、集計データでのご提供です。

※画像はイメージです。

# お申込みからの流れ

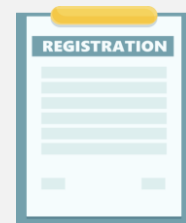
開催日の約2ヶ月前

## 協賛申込 12月15日(金)



ご出展意思を担当営業にお伝えください。

## 開催日調整



ご協賛企業様決定確定後、開催日と事前収録日を調整いたします。

## 事前ヒアリングシート提出



貴社パネルディスカッションのシナリオ作成の参考にするため、事前ヒアリングシートをご提出いただけます。

開催日の約1.5ヶ月前

## 協賛社事前打ち合わせ



ご協賛社様が集まっての事前打ち合わせを実施いたします。ヒアリングシートを元に、各社様のPRポイントを盛り込んだシナリオを当社からご提案いたします。

## 集客告知開始



事務局にて、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。

開催日の約1.5ヶ月前

## 事前収録 12月下旬～1月上旬



イベントの事前収録を実施いたします。

開催日の約1ヶ月前

## イベント配信 2月中旬



事前収録したイベントを配信いたします。

イベント開催当日

## レポート



会期終了6営業日以内に事前申込者のリストをご提出致します。開催報告書は集計後、別途営業担当よりご提出致します。

開催後





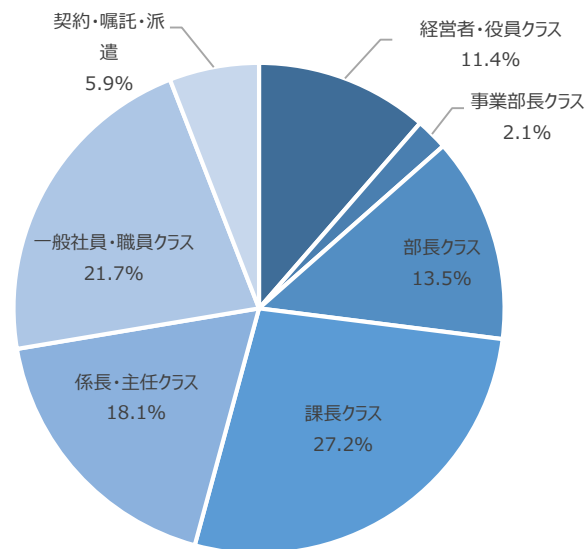
## ビジネスと社会のゲームチェンジを担う キーパーソン向け戦略メディア

ITツールや新規サービスの導入を通して、業務や組織の課題解決や  
ゲームチェンジの対応・先導を担うネクストリーダー層



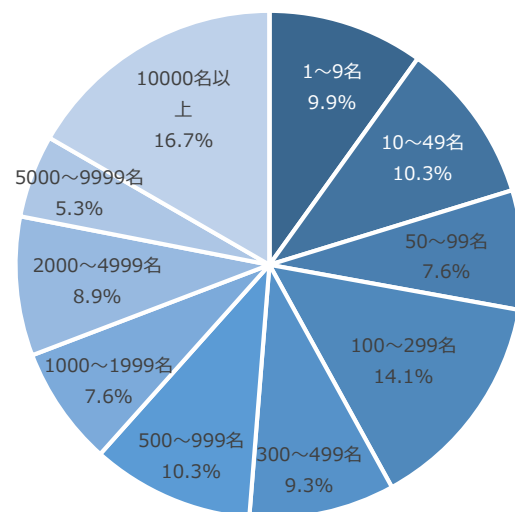
役職者

### 会員の約7割が役職者



従業員規模

### 中堅・中小企業勤約6割



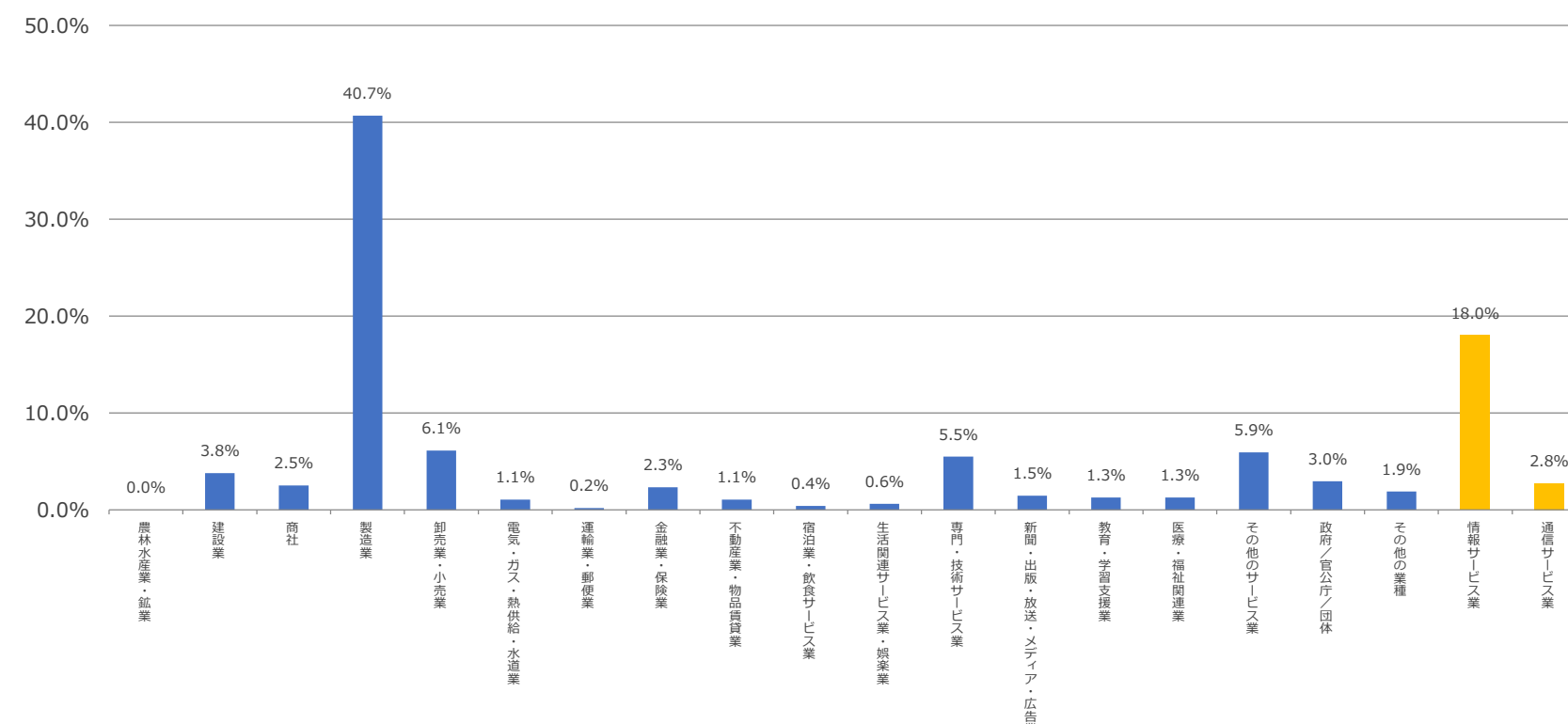
## ITmediaビジネス ONLINE

ITmedia ビジネスオンラインは、ビジネスの現場や社会に起きているさまざまな変化（ゲームチェンジ）を知り、自組織や業務の変革を起こすためのコンテンツを各領域のアクションリーダーに向けて提供しています。

■ 媒体名	ITmedia ビジネスオンライン
■ URL	<a href="https://www.itmedia.co.jp/business/">https://www.itmedia.co.jp/business/</a>
■ PV	約6400万PV / 約1350万UB ※2022年12月実績
■ メルマガ配信数	メルマガ購読数約14万件

### 業種

会員の約8割がユーザー企業



# ご留意事項

## ①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%

## ②消費税につきまして

消費税は別途申し受けます。

## ③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。

## ④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の現象を軽減します。

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。

アイティメディア株式会社  
〒102-0094

東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル13F  
MAIL : [sales@ml.itmedia.co.jp](mailto:sales@ml.itmedia.co.jp) 担当 : 営業本部