



リードジェネレーション（見込顧客獲得）支援サイト

日経 **XTECH** **ACTIVE**

クロステックアクティブ

IT

製造

建設

製品選択セミナー

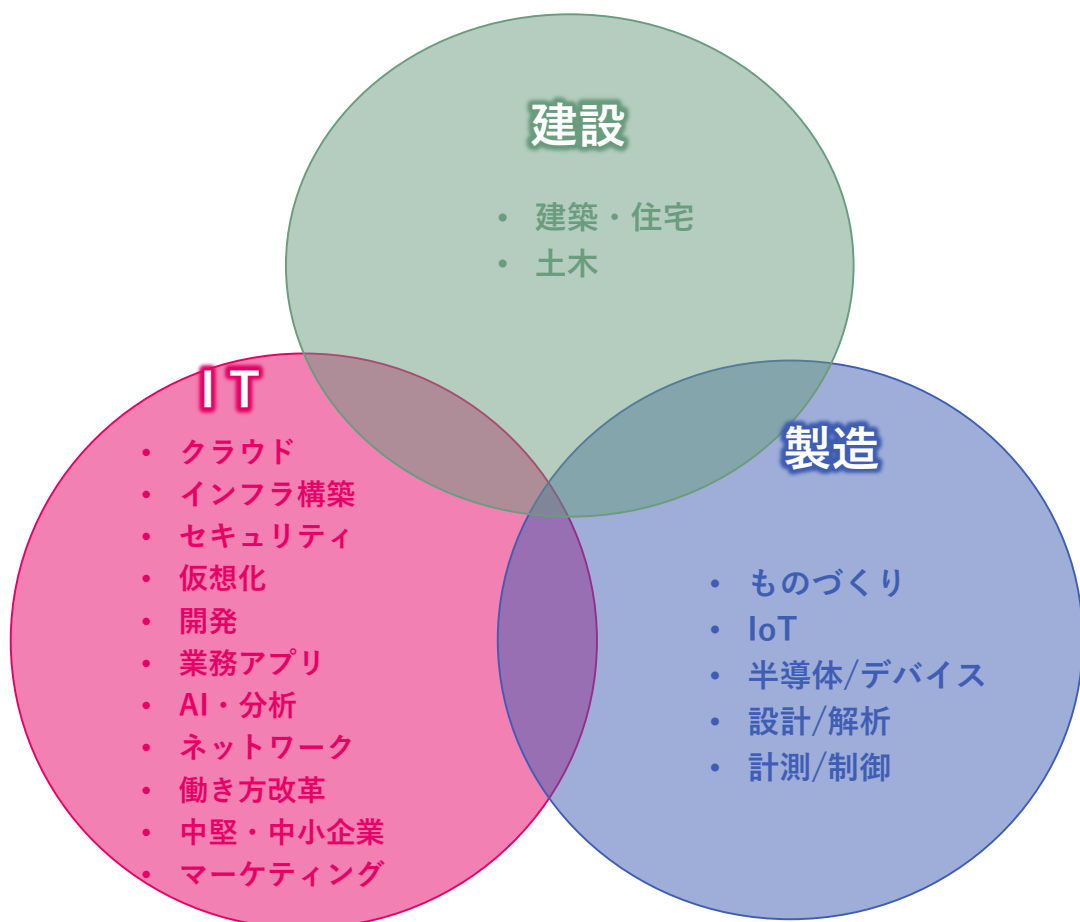
“製品・サービス導入のための意思決定支援サイト”

日経 xTECH Activeは、製品・サービス選択のポイント、製品・比較情報、導入事例など、製品・サービス導入に役立つ記事を中心に情報発信します。

積極的な情報収集を行う読者を、見込顧客として効率的に獲得ができる **リードジェネレーションサイト**です。



取り扱いテーマ



--- 製品・サービス導入者のための意思決定支援サイト「日経 xTECH Active」が開催するリアルイベント

「日経 xTECH Activeセミナー」は、製品・サービス導入に携わるキーパーソンに製品/サービスの最新情報や事例などをリアルな場で直接訴求するセミナーとして開催、各ベンダーの協力のもと、現場で役立つ有益な情報をご提供するセミナーです。

日経 xTECH Active読者/日経 xTECH読者を中心に、日経ID約900万会員を対象に告知・集客を行います。

日経ID会員：約900万人

日経 xTECH会員：約220万人

日経 xTECH Active会員
：60万人



【日経 xTECH Active セミナー 告知サイト】



1. 【専門分野での豊富な実績】

年間100を超える技術系専門分野のセミナー開催実績がある日経BP社に<企画・コンテンツ協力><集客・運営>を一気通貫でお任せいただけます。

<主な主催セミナー>

【IT分野】	ITインフラSummit：【場所】 東京・大阪	【開催規模】 400名（大阪は200名）
	Digital Foresight：【場所】 東京	【開催規模】 500名
【製造分野】	パワーエレクトロニクス：【場所】 東京	【開催規模】 350名
	インダストリアルIoT：【場所】 東京	【開催規模】 150名
【建設分野】	省エネセミナー：【場所】 東京	【開催規模】 150名
	木材活用セミナー：【場所】 東京	【開催場所】 150名

2. 【メディアならではのコンテンツ協力】

日経 xTECH Active編集部や日経BP総研など、IT・製造・建設分野それぞれに精通した担当者が来場社の製品/サービスの理解をより深めるためのプログラム構成にご協力いたします。

日経BP総研/日経 xTECH Active編集部が、基調講演、パネラー、として参加することや、その人脈を活かした専門家の招聘を内容に併せてご提案させていただきます。

3. 【安心の集客】

日経 xTECH/日経 xTECH Activeの会員を中心に日経ID 約900万会員を対象にセミナーを告知。セミナーの内容から集客対象を決定し、興味のある読者にターゲティングして集客を図ります。
※集客対象により実施料金を変更する場合がございます。

貴社が企画した製品/サービスセミナーを、「日経 xTECH Active製品・選択支援セミナー」シリーズの1つとして開催いただくことができます。会場の手配、セミナーの告知・集客から、事前準備、セミナー当日、事前登録者リストのご提供まで、運営管理をトータルでご提供します。

事前準備

約8週間前

【①企画】

- ・講師選定/ご提案
- ・プログラムディスカッション

貴社のプログラム案に対して、BP社の知見を活かしたご提案をさせていただきます。

【②会場手配】

- ・会場選定/ご提案/決定
- ※会場候補は別紙参照

BP社にて、会場の選定/ご提案をさせていただき、御社にご決定いただきます。

【③告知・集客・受講者管理】

- ・セミナーの登録サイトを作成
- ・日経ID登録者へ集客
- ・受講者管理/お問い合わせ対応

BP社にて、サイト作成、集客を行います。



当日～セミナー後

当日

【④セミナー当日】

- ・会場運営

来場者対応から、招聘した基調講演者のアテンドなど運営業務はすべてお任せいただきます。



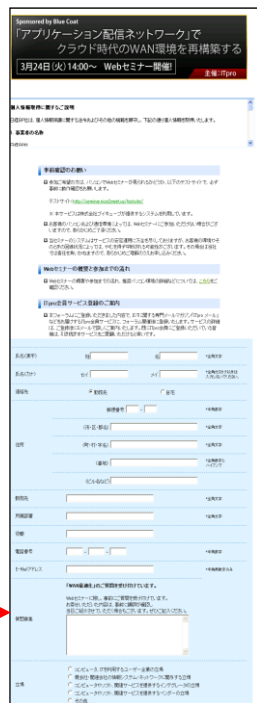
1週間後

【⑤リストのご提供】

- ・登録者リストのご提供

当日の出席者と欠席者の区別ができる形で納品いたします。

【目経 xTECH Active セミナー 告知サイト】



セミナー情報フォーマットにご記入いただいた内容をもとに制作させていただきます。

- ## 2) 開催概要
- ・ セミナー名称/ 開催日時/ 会場（地図URL） / 定員
 - ・ 主催：日経 xTECH Active
 - ・ 協賛：貴社
 - ・ 受講料は無料を原則とします

- 3) プログラム
※貴社にて作成したプログラムを掲載いたします



日経 xTECH Active、日経 xTECHおよび日経BPアクティブ・ターゲティングメールを使用し、告知ページへ誘導を行い、日経BP社の技術関連読者を強力に集客いたします。

【Webサイトからの誘導】

【メールからの誘導】



◎日経 xTECH Active、
日経 xTECHより誘導



◎各種メールマガジン
広告より誘導

◎日経 xTECH Active、日経 xTECH
読者に対するターゲティングメールや、
過去の関連セミナー来場者への
ターゲティングメールで誘導

【日経 xTECH Active セミナー 告知サイト】



日経 xTECH、日経 xTECH Active、各種メールマガジン、ターゲティングメールにより、貴社セミナー告知ページへ誘導します。

※制作は日経BP社が行います。
※集客メニューの設定及び告知原稿の制作は日経BP社が行います。
原稿および配信スケジュールのご確認はございません。
※集客メニューのレポートはございません。



事前準備からセミナー当日まで、日経 xTECH Activeがトータルで運営を行います。



【事前準備】

- ・登録者情報管理
- ・登録者へのリマインドメール
- ・登録者からの問い合わせ対応
- ・講師への連絡・確認 など

【セミナー当日】

- ・資料手配/レジュメ管理
- ・機材手配
- ・講師アテンド
- ・受講者誘導 など

【リストのご提供】

- ・事前登録者リストのご提供

実施料金：8,000,000円～（税別）

《プラン内容》

- ・会場 ※次ページに記載のあるようなグレードの都内セミナー会場の手配が可能です。
- ・企画：企画協力・基調講演手配/講演者選択 等
- ・告知：セミナー告知ページの制作/告知原稿の制作・運用
：事前登録フォームの構築・運営
- ・集客：日経 xTECH/日経 xTECH ActiveのWebサイト・メールマガジン、関連読者に対するターゲティングメール
- ・当日運営業務：首都圏開催/半日を想定

※上記には来場者向けの飲食、会場装飾、備品使用料などは含まれません。

※イベントの仕様（集客数、運営体制、各種追加手配など）により、最終的なお見積りをさせていただきます。

《想定事前登録者数》

- ・想定事前登録者数： < IT > 200名（150名規模の会場で、100名～120名程度の来場を想定）
< 製造 > 150名（150名規模の会場で、80名～120名程度の来場を想定）
< 建設 > 100名（100名規模の会場で、60名～80名程度の来場を想定）

※集客対象は日経BP者の技術系関連読者です。また、首都圏開催の集客を前提とさせていただきます。

《その他》

※内容や時期によりお断りする場合がございます。予めご了承ください。

※想定登録者数は記載の人数を保証するものではありませんが、到達に向けて日経BP者にて最適な集客プロモーションを展開します。

※プロモーションスケジュール、集客原稿の事前確認、および掲載レポートはございませんのでご了承ください。

下記のような会場を想定しております。（他にも同グレードのセミナー会場の手配が可能です。）

■ソラシティカンファレンスセンター（新御茶ノ水）



- 【アクセス】
- ・JR「御茶ノ水」駅 徒歩1分
 - ・東京メトロ「新御茶ノ水」駅直結
- <https://solacity.jp/cc/>

■ホテル雅叙園東京（目黒）

- 【アクセス】
- ・JR「目黒」駅 徒歩3分
 - ・地下鉄「目黒」駅 徒歩3分
- <http://www.hotelgajoen-tokyo.com/>



■イイノホール&カンファレンスセンター（日比谷）



- 【アクセス】 東京メトロ「霞ヶ関」駅 徒歩1分
- <https://www.iino.co.jp/hall/>



セミナー開催に合わせて、Webを使った施策も可能です。

■日経 xTECH Active Special



■メニュー内容

- ・コンテンツ制作（約2800文字）
※雑誌2ページ、Web4ページ相当
- ・対象期間のリード獲得

獲得期間

価格（税別）

12週間

2,000,000円

1ページ目で興味を引き、2ページ目以降読み進めた方の
個人情報を読みとして獲得



実施したセミナーのレビューを4ページ構成で日経 xTECH Activeに掲載。個人情報
獲得ではなく、全てのページを読ませることによって、読者の理解を促します。

日経BP社では顧客情報の提供にあたり、以下の内容を遵守していただくことを前提といたします。
是非、ご確認いただきますようお願い申し上げます。

1.顧客情報の範囲

提供する顧客情報は「氏名」「勤務先会社名」「勤務先部署名・役職名」「勤務先郵便番号」「勤務先（または自宅）住所」「勤務先（または自宅）電話番号」「勤務先（または自宅）FAX番号」「電子メールアドレス」「業種など」のうち登録時登録されたものから、貴社が希望する項目とします。「業種など」はイベント単位で異なる場合がありますので、事前に担当者までお問い合わせください。

2.顧客情報は「日経BP社 リードジェン支援システム」を使用してご提供いたします。データの取得方法などは貴社ご担当者様宛に弊社からメールでご案内いたします。

問い合わせ先：日経BP社 リード・サポートセンター（E-mail：lgsc02@nikkeibp.co.jp）

3.顧客情報の利用目的

提供した顧客情報は、そのもととなった貴社主催または協賛のセミナー内容に関連した貴社製品／サービスのご案内に限定してご利用ください。

4.顧客情報の利用方法

提供した顧客情報をもとに最初に顧客に情報を送る際には必ず、「提供した顧客情報のもととなった貴社主催または協賛のイベント名」「貴社名」「貴社の連絡先」「顧客情報の変更、削除、情報提供の停止の方法」を明示してください。

5.提供した顧客情報の管理責任について

提供した顧客情報は、「個人情報の保護に関する法律」などに基づいて、貴社の責任において管理・運用願います。万が一、事故などで顧客または貴社に損害が生じた場合も弊社では責任を負いかねます。

日経BP社のプライバシーポリシー：<http://www.nikkeibp.co.jp/info/privacy/>



【お問合せ】 日経BP社 技術メディア広告部

active-ad@nikkeibp.co.jp

〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12

具体的な申込方法や特集企画の情報が「Nikkei BP AD Web」に紹介されています。
詳しくはこちらをご参照ください。 <http://adweb.nikkeibp.co.jp/adweb/wad/act.html>