

The logo for Nikkei Business, featuring a red square with the word "NIKKEI" above "BUSINESS" in white, followed by the large Japanese characters "日経ビジネス".

日経ビジネス

日経 **X**TREND HumanCapital
ONLINE

日経ビジネス電子版/日経クロストrend/Human Capital Online

見込み顧客と商談獲得を支援する リードジェネレーション型 広告企画

日経BP独自のAIアルゴリズムを使い、
導入意欲のある潜在顧客に効果的にアプローチします。

2024. 7月～12月

リードジェネレーションでビジネスの可能性が広がる

ビジネス環境やユーザーのニーズがかつてない速さで変化する時代を迎えた今、

企業が成功を収めるためには、顧客との関係を築き、有益な見込み顧客(リード)を

生み出すことが極めて重要です。

「リードジェネレーション」は、企業が自らのサービスや製品に関心を持つ潜在顧客を

獲得するためのプロセスです。

本広告企画では、読者の関心を引きつけ、テーマ特集のコンテンツを通じて

企業が提供する情報と日経BPユーザーをマッチングすることに焦点を当てています。

効果的なアプローチや最新のマーケティング戦略の手法を提供し、

貴社のビジネス成長を支援いたします。

日経ビジネス 電子版



月間ページビュー数： 18,194,398
月間ユニークブラウザ数： 5,243,437
(2023年12月)
登録会員数： 約2,710,000

企業のトップやビジネスリーダーに向けたビジネス情報Webサイト。意思決定に携わる経営者や役職者層に、氾濫する情報を「読み解く」ためのよき助走役となるべく、思考の軸や材料、旬のニュースに潜む本当の意味、オルタナティブな視点を毎日提供。経営者や役職者層を中心にビジネス誌最大269万人超の会員を擁する。

日経XTREND



月間ページビュー数： 4,408,358
月間ユニークブラウザ数： 2,103,878
(2023年12月)
登録会員数： 約285,000

新たなマーケティングのアイデアやトレンド、市場動向を把握するための情報源を提供。日々のビジネス環境における新しい考え方の源泉として、最新のトレンドが持つ本質的な意味や斬新な視点を発信。デジタル戦略や消費者分析などの記事を通じて、あらゆるマーケティング活動を支援する。

HumanCapital ONLINE



月間ページビュー数： 約300,000
月間ユニークブラウザ数： 約70,000
登録会員数： 約40,000
(2023年9月現在)

「人的資本」の価値向上を目指す人事リーダーのためのWebサイト。組織の発展に向けた意思決定に関わる人事や管理職層に対し、的確な情報を提供し、より良い意思決定の支援を目指している。最新の業界ニュースから見える新しい視点を提供し続けている。

3つのメリットから効果的な見込み顧客を獲得

1. 特定テーマのコンテンツでユーザーの興味を喚起

テーマ特集は、細分化された特定のトピックに焦点を当て、複数の企業が参加することで、読者の関心を一層引きつけます。それぞれの企業の視点やアプローチが相乗効果を生み出し、興味を持ってもらいやすくします。

2. 各企業に対する通常の個別誘導に加えて、特集ページからの誘導がリード獲得を促進

テーマに合わせた特集ページがリード獲得を促進します。

特集ページに接触することでユーザーは、具体的なニーズや興味を持つポイントを見出しやすくなります。

3. ターゲティングメールによる関心層への配信

「日経ビジネス」、「日経クロストrend」、「Human Capital Online」の会員の中から、各テーマに関心を持つ層にターゲティングメールを配信します。配信対象は日経BPの独自AIアルゴリズムに基づいて決定され、特集テーマに興味を持っている層へ直接的かつ効果的にアプローチできます。

「テーマ特集からの一括ダウンロード」と「参加企業の個別ページからのホワイトペーパーダウンロード」
この2つのアプローチでリード獲得を促進します。

誘導メディア

日経ビジネス電子版
または
日経クロストレンド
※企画によって異なります



会員向け
ターゲティングメール

※企画によって使用するリストは異なります

日経ビジネス
日経XTREND
HumanCapital
ONLINE



日経ID情報や
Web上の行動履歴を
もとにユーザーを
ターゲティング

広告特集ページ



テーマ・内容に合わせた
ターゲット層を特集サイトへ誘導

画像+テキストで参加企業の
ホワイトペーパーの紹介

参加企業のホワイトペーパー
の一括ダウンロードが可能

ホワイトペーパー (PDF) 紹介ページへの直接誘導も実施

ホワイトペーパー(PDF)紹介ページ

WP紹介文ページ (PC、スマホ)



※画像はイメージです

貴社のWPを
約400~500文字の
紹介文付きで掲載

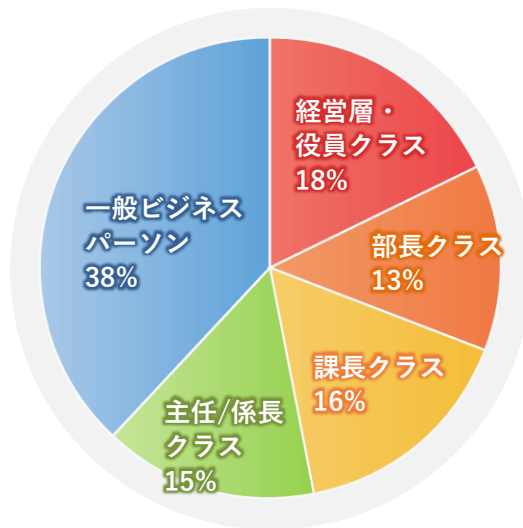
リード獲得
ホワイトペーパーダウンロード



ビジネスを牽引するリーダーが集結

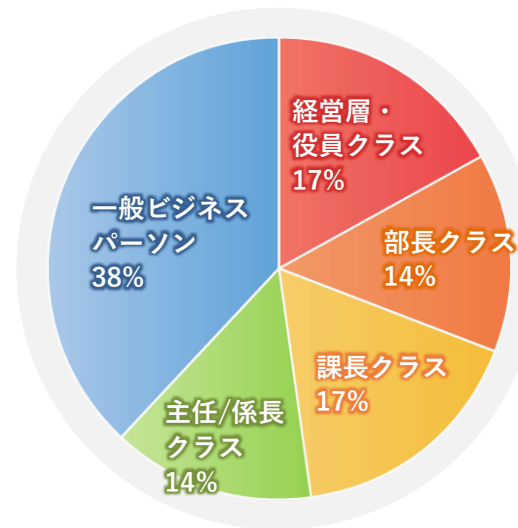
日経ビジネス

■会員数：約290万人
■月間トータルPV：18,194,398
(2022年6月)



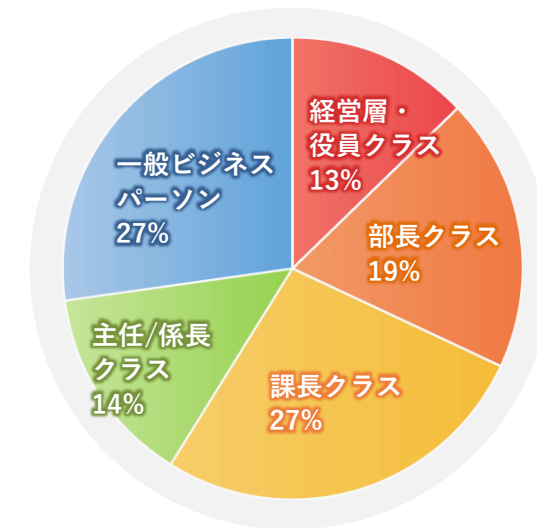
日経XTREND

■会員数：約38万人
■月間トータルPV：4,408,358
(2022年6月)



HumanCapital
ONLINE

■会員数：約4万人
■月間トータルPV：300,000
(2023年4月)



※変更になる場合がございます。

特集テーマ	掲載開始日	申込/入稿締切 ※16時までに申込/入稿を お願いします	誘導メディア ※赤字メディアに特集ページを設定
リスクリング・人材育成	7月4日（木）	6月13日（木）	日経ビジネス、Human Capital Online
脱炭素/カーボンマネジメント	7月11日（木）	6月20日（木）	日経ビジネス
マーケティングDX支援	7月25日（木）	7月3日（水）	日経ビジネス、日経クロストrend
ウェルビーイング・健康経営	8月1日（木）	7月10日（水）	日経ビジネス、Human Capital Online
「サプライチェーン」変革・マネジメント	8月22日（木）	7月25日（木）	日経ビジネス
従業員エンゲージメント	8月29日（木）	8月1日（木）	日経ビジネス、Human Capital Online
インサイドセールス	9月5日（木）	8月8日（木）	日経ビジネス、日経クロストrend
製造業の自動化・省人化	9月12日（木）	8月22日（木）	日経ビジネス
SNSマーケティング	9月19日（木）	8月28日（水）	日経ビジネス、日経クロストrend
「2024年問題」対応（物流）	10月1日（火）	9月9日（月）	日経ビジネス
ピープルアナリティクス	10月3日（木）	9月11日（水）	日経ビジネス、Human Capital Online

※変更になる場合がございます。

特集テーマ	掲載開始日	申込/入稿締切 ※16時までに申込/入稿を お願いします	誘導メディア ※赤字メディアに特集ページを設定
営業DX	10月8日 (火)	9月13日 (金)	日経ビジネス
従業員エンゲージメント	10月10日 (木)	9月18日 (水)	日経ビジネス、Human Capital Online
「サプライチェーン」変革・マネジメント	10月17日 (木)	9月26日 (木)	日経ビジネス
ポストCookie対応	10月24日 (木)	10月3日 (木)	日経ビジネス、日経クロストレンド
顧客情報管理	10月31日 (木)	10月9日 (水)	日経ビジネス
「人手不足問題」対応	11月7日 (木)	10月17日 (木)	日経ビジネス
「海外ビジネス・進出」支援	11月14日 (木)	10月24日 (木)	日経ビジネス
脱炭素/カーボンマネジメント	11月21日 (木)	10月30日 (水)	日経ビジネス
インサイドセールス	11月28日 (木)	11月7日 (木)	日経ビジネス、日経クロストレンド
マーケティングDX支援	12月5日 (木)	11月14日 (木)	日経ビジネス、日経クロストレンド
ウェルビーイング・健康経営	12月12日 (木)	11月21日 (木)	日経ビジネス、Human Capital Online
ピープルアナリティクス	12月19日 (木)	11月28日 (木)	日経ビジネス、Human Capital Online

テーマに沿った特集ページに、お客様の製品やサービスに関するホワイトペーパーを掲載。

- ・ 特集ページからの一括ダウンロード
- ・ 各参加企業が個別に用意したホワイトペーパーの紹介ページからダウンロード

上記の手法により、リードを獲得します。

広告特集 参画料金

広告特集掲載期間：12週間（期間保証、ノンセグメント）

Aプラン **100**万円（税別）

■ 想定リード数：100～120件

Bプラン **75**万円（税別）

■ 想定リード数：75～85件

【注意事項】

- ・ 事前の原稿確認はございませんのでご了承ください
- ・ 掲載内容によってはお受けできない場合もございます。媒体にて可否判断させていただきますので事前にご相談ください
- ・ 想定リード数に向けて最適な告知を行います。誘導枠や原稿の事前確認、レポートはございません
- ・ 競合ドメイン排除は、フリーアドレスを除き10件まで無料です。入稿時に確定した企業ドメインを提供いただきます。掲載後の追加・変更はできかねます

■ ホワイトペーパー掲載 注意事項

■ 入稿について

- 対象製品や内容によってはお受けできない場合もあります。媒体にて可否判断させていただきます。
- ホワイトペーパーは、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合と性能比較した情報、導入事例、調査レポート/市場分析、統計資料などを代表的なものとし、講演資料もこの範疇に含みます。なお1~2ページのチラシ（キャンペーン紹介など）や、カタログ資料の掲載はお受けできません。
- 掲載するPDFの容量は10MB以内となります。

■ 掲載について

- 掲載するPDFからの個人情報取得サイトへの直接のリンクはご遠慮いただいております。
- PDFからの外部リンクにつきましては、弊社で責任を負いかねますので、十分ご注意ください。
- 特にご要望がなければ、リード収集期間終了後も資料の掲載自体は継続されます。

■ 提供リード・キャンペーン実施について

- 想定リード数は目安であり、保証するものではありません。
- 競合ドメイン排除は10件まで無料です。入稿時に確定した企業ドメインを提供いただきます。掲載後の追加・変更はできかねます。なお、フリーアドレス排除はセグメント条件として承ります。（競合ドメイン排除の対象とはなりませんので予めご了承ください。）
- 本サービスでご提供するものはダウンロード者のリストのみです。掲載レポートはありませんので予めご了承ください。

■ 入稿時のチェック項目

■ 著作権侵害になっていませんか？

メディア記事、調査データや企業ロゴ、図表、写真など、第三者の著作物をホワイトペーパー内にて無断で使用すると著作権法違反になります。使う場合は必ず許諾を得るようにしてください。

■ 誇大表現、虚偽表現を疑われる箇所はありませんか？

例を挙げると、根拠となる調査データを明示せずに「●●1位」「●●ナンバーワン」といった表現を使う、根拠を明示せずに「日本初」「世界初」「国内最大」といった表現を使う、などが該当します。

■ デッドリンクや乱丁、誤字脱字など、読者に不便な点はありませんか？

■ 貴社の社名は明記されていますか？

どこから提供されたか分からないWPだと、信頼を得にくくなります。ダウンロード後にも、「どこの企業から提供された資料か」が読者に分かるよう、WP内に社名を明記してください。

■ 読者の役に立つ情報が含まれていますか？

掲載するホワイトペーパーの内容は、特定の技術や製品・サービスの活用方法、解説、旧製品や競合と性能比較した情報、導入事例、調査レポート/市場分析、統計資料、講演資料などが代表的です。ただし、1~2ページと情報量が少ないものの、チラシ（キャンペーン紹介など）や、カタログ資料の掲載は原則、お受けできません。

よくあるご質問

PDFの容量が10MBを超えてしまう場合

対応できる場合もございます。lg-ad@nikkeibp.co.jp まで事前にご相談ください。

キャンセル規定について

発注受領後にオーダーを取り消される場合、原則お申込み金額の全額をキャンセル料として申し受けます。予めご了承ください。

ホワイトペーパーの著作権について

ご提供いただくホワイトペーパーの内容に関して、第三者の著作権、その他の権利を侵害しないことを、御社にて保証するものとします。

万一、著作権に違反することが判明した場合、日経BPの判断で掲載を取りやめることができるものとします。

お問い合わせ/お申し込み

日経BP 〒105-8308 東京都港区虎ノ門4-3-12

IDビジネス企画部 lg-ad@nikkeibp.co.jp