

リサーチリード×インサイドセールス

日経クロステック Active リサーチ Call & Response

Partner with

BRIDGE INTERNATIONAL

日経クロステック Active リサーチ Special とは

日経クロステック Activeの読者向けに、**貴社のニーズに応じた調査(アンケート等)を実施し、導入意向などの回答者情報をリードとしてご提供**します。調査結果を活用して、貴社のビジネスに有益な情報を獲得します。

お客様の目標件数に到達するためのリード獲得を保証する「**件数保証型**」プランであり、最適な誘導枠として、**レコメンドやメールマガジン**などを活用します。

掲載製品のジャンルにより料金が異なります。

メニュー内容

- ・調査設問：5問～10問まで ※1※2
- ・選択肢：1設問最大10個まで
- ・謝礼、および抽選、発送作業 ※3（1,000円×回答者数～の商品券※4をメールで配送）

※1 業種、職種、所属部門、従業員数、役職は調査設問外のプロフィール項目として取得します。

※2 設問11問以上、選択肢11個以上の場合は有料となります。

※3 謝礼を変更する場合は実費でお見積もりとなります。

※4 商品券の金額等は発注金額により変更となります。

【注意事項】

- ① 調査対象、調査内容によってはお受けできないことがあります。あらかじめご相談ください
- ② 調査に合わせた最適な告知をプランしますが、スケジュール、内容の事前確認、レポートはございません。
- ③ 調査対象をセグメントする場合や、謝礼の内容や発送作業を変更する場合は別途お見積もりいたします。
- ④ 調査報告書の作成は含まれません。 ⑤**実施する設問項目は貴社にてご用意ください。**
- ⑥ 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、あらかじめご了承ください。**

リサーチ×インサイドセールス

①設問設計支援
(Webミーティング)

御社ソリューションの特徴、アンケート実施後のリードの使用方法などをヒアリングし、設問案をブラッシュアップ



BRIDGE INTERNATIONAL

②アンケート実施

日経クロステックActive内でアンケート実施。リード獲得。



アンケート回答情報と
個人情報をご提供

③インサイドセールス

獲得リードに対して、設定したゴールに向けてコールでスクリーニング。アポの獲得、資料請求等読者からアクションを引き出します。



BRIDGE INTERNATIONAL

④御社営業へ

アポイント獲得、資料請求等を希望する読者に対しては御社営業担当がアプローチ。

④御社MAへ

本プロモーションでアポイント獲得まで至らない読者についてもレポートを提出。リサーチで獲得したリードとともに、継続アプローチへ。

設問設計 / パーミッション

御社がセールスしたいソリューションの導入段階、検討段階、使用実態など設問設計は自由に可能です。
(日経クロステック Activeに掲載する上でのレギュレーションはございます)

Point

Point : 設問設計支援

御社制作の設問案を【コールする際のゴールからの逆算】【アンケートで聞くべき設問、コールでヒアリングすべき設問の整理】など、これまでの実績・ノウハウからアドバイスさせていただきます。



読者がアンケート回答後に、
[] にて、第三者提供先を明記し、☒ (チェックボックス) で個人情報提供の許諾を得られた読者の個人情報をリードとして提供。

金融業界のAI活用に関する調査

提供 [] 2024.09.03

この度、日経クロステック Active読者の皆様を対象に、「標的型メール訓練に関する実態調査」(提供: クオリティア)を実施いたします。
回答へのご協力のほど、よろしくお願いいたします。

調査内容: 標的型メール訓練に関する実態調査
提供 []

回答締切: 2024年10月31日
※回答が予定より多く集まった場合は、締切を早めることがあります。ご了承ください。

アンケートにお答えいただいた方の中から抽選で10名様にAmazonギフトカード5000円分をプレゼントいたします。
※当選者の発表はプレゼントの発送をもってかえさせていただきます。

本キャンペーンは日経BPによる提供です。
本キャンペーンについてのお問い合わせはAmazonでお願いしております。
お問い合わせフォーム【日経BP 読者サービスセンター】までお願いいたします。

Amazon、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴはAmazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

アンケート回答欄

以下のアンケートにご回答ください。

Q1. あなたのお勤め先では、標的型メール訓練を実施していますか? (ひとつだけ) ※必須

☐ はい
☐ いいえ
☒ わからない

Q2. 標的型メール訓練を実施する頻度はどのくらいですか? (ひとつだけ) ※必須

アンケートは設問設計は自由に設計可能

アンケート回答欄

以下のアンケートにご回答ください。

Q1. あなたのお勤め先では、標的型メール訓練を実施していますか? (ひとつだけ) ※必須

- ☐ はい
☐ いいえ
☒ わからない

Q2. 標的型メール訓練を実施する頻度はどのくらいですか? (ひとつだけ) ※必須

- ☐ 3カ月に1回
☐ 半年に1回
☒ 1年に1回
☐ 不定期
☐ 1回だけ実施したことがある
☐ 標的型メール訓練を実施したことはない
☐ その他
☐ わからない

【ご利用に際しての注意】
本アンケートにご協力いただいた方の個人情報(日経BPに登録されている氏名、メールアドレス、住所、勤務先、所属部署、役職、電話番号などのほか、入力いただいたアンケートのご回答内容)は、日経BPがとりまとめし、以下の企業に第三者提供いたします。個人情報に加入、行動履歴(アクセス履歴)を含めて提供する場合もあります。
また広告主においては、提供された個人情報を各社の個人情報保護方針に従って管理し、電話・Eメール・郵送物などにより、各種ご案内(製品・サービス、イベント・セミナー、キャンペーン情報など)や調査、問い合わせなどの目的で利用する場合があります。
第三者提供先 []
下記「個人情報取得に関するご説明」をよくお読みいただき、同意の上、ご利用ください。

個人情報取得に関するご説明

日経BPは、個人情報保護に関する法令およびその他の規範を遵守し、下記の通り個人情報を取得いたします。

1. 事業者の名称
日経BP

2. 個人情報の管理
日経BP 個人情報管理責任者

第三者提供先の個人情報保護方針についてはこちらをご確認ください。

[]

☒ 「ご利用に際しての注意」「個人情報取得に関するご説明」を確認し、同意します

回答する

実施料金

ノンセグメント、ITユーザー企業セグメントの2プランをご用意しております

メニュー内容

- 日経クロステック Active リサーチ Special 設問設計支援
- 日経クロステック Active リサーチ Specialによるリード提供：200件
- 上記リードに対するインサイドセールス ● インサイドセールスレポート

Plan A：ノンセグメントリード 200 件

日経クロステックActive リサーチ Specialで
獲得するリード200件をノンセグメントで提供
するプラン

実施料金：250万円（税別）

Plan B：ITユーザー企業リード 200 件

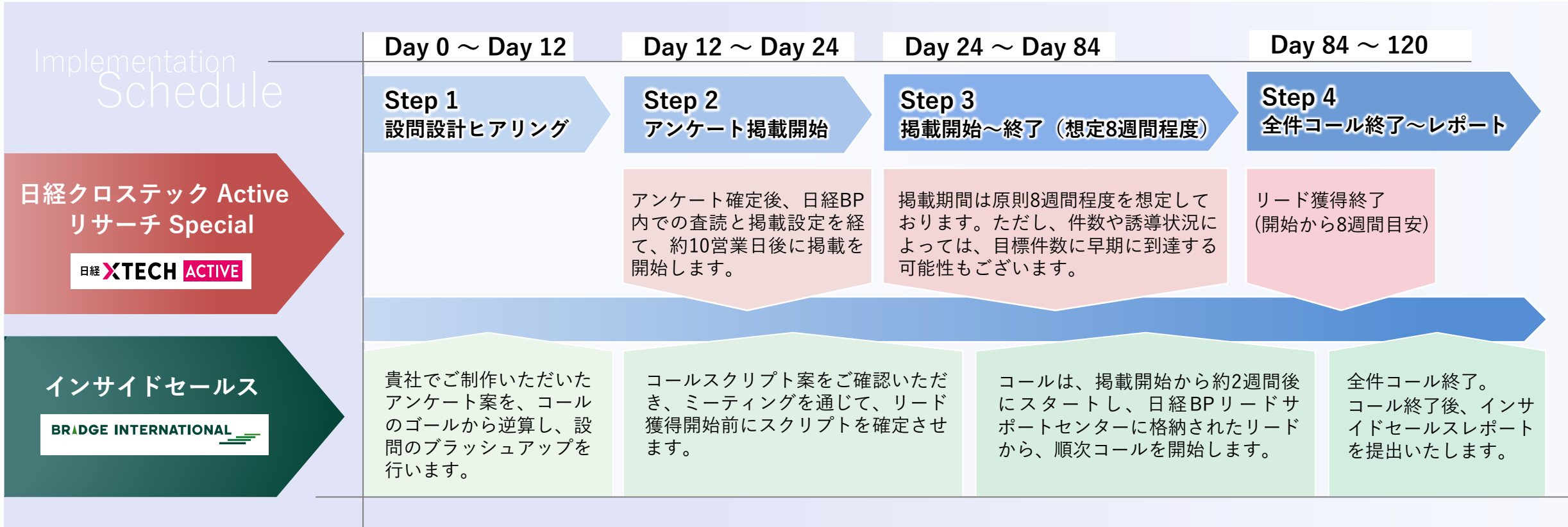
日経クロステックActive リサーチ Specialで
獲得するリード200件をITユーザー企業限定で
提供するプラン

実施料金：350万円（税別）

上記プランはあくまでも一例です。貴社のご希望に応じた属性で、どのようなセグメントの
200件でも柔軟にご対応いたします。 ※上記件数 200件以上のご提案も可能です。お気軽にご相談ください。

実施スケジュール

設問設計を起点に～レポート報告まで、**全体で約4カ月程度**となります



契約までの流れ

広告をお申し込みいただく前に、日経BPとの業務委託契約の締結が必要です

Step1

■ 業務委託基本契約書

御社が日経BPに対し、テレマーケティングによる見込み顧客へのアプローチ業務等を委託するための契約書

Step2

■ 個別契約書

基本契約に基づき、案件ごとに締結する契約。案件の実施期間や成果物などを明記した契約書。

Step3

■ 広告メニュー申込

上記契約締結後、実施広告メニュー（日経クロステック Active リサーチ）のお申し込みをお願いします。



納品リード

リードはリアルタイムでダウンロード可能。日経IDの属性情報にアンケートデータが紐づいた形で納品いたします

データ形式

tsvファイル

日経ID属性項目

会社名、部署名、業種、職種、役職、従業員規模、所属部署、都道府県

会社名	部署名	業種	職種	役職	従業員数	所属部門	都道府県	Q1. 本製品	Q2. 資料	Q3. 本製品	Q4. 本製品	案件No.	C	最終リード取得日時
株式会社	営業部	情報処理業	情報処理	課長	500~999	研究開発	東京都	その他	自社システム	予定はない		○		2024/12/6 8:48
株式会社	営業部	情報処理業	情報処理	課長	500~999	研究開発	東京都	その他	その他	予定はない		○		2024/12/7 8:48
株式会社	営業部	情報処理業	情報処理	課長	500~999	研究開発	東京都	その他	その他	予定はない		○		2024/12/8 8:48
株式会社	営業部	情報処理業	情報処理	課長	500~999	研究開発	東京都	その他	顧客に提供	時期は未定だが、検討中		○		2024/12/9 8:48
株式会社	営業部	情報処理業	情報処理	課長	500~999	研究開発	東京都	その他	自社システム	予定はない		○		2024/12/10 8:48

Sample



日経IDの属性項目にアンケート回答情報が紐づいた形で納品

レポートサンプル

- 以下はインサイドセールス活動報告書に定期的に掲載するデータのサンプルです。
- 管理データベースに蓄積・分析されたプロファイル情報は、今後の営業戦略（セリングシナリオ）のブラッシュアップに活用でき、案件化率の向上に貢献します。

3. プロファイル (ERP)

■ ERPの導入状況に関するプロファイル

へのアプローチ方法考察

■ 今回の活動結果から、今後のへのアプローチ方法を考察しました。

【コンタクト先担当者 所属部門別活動結果】

【参考】活動結果サマリ（詳細）②【件数ベース】

■ 業種別の活動結果サマリ ※ターゲット数10件以上の業種を抽出

状況	掲載結果	エンジニアリング/開発	サービスプロバイダ	ハイテク/電子	卸売業	化学	各種商品販売	各種商品販売(食品等が主体100人超)	建設・土木・建築	建設・土木・建築(建設業)	産業用機械・部品	商社・卸	小売	消費財	合計
有効	A_検討中(BANT把握済)	2	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	3	1	7
	B_課題-ニーズあり(BANT一部不足)	1	0	1	0	0	1	0	0	0	0	0	1	0	4
	C_課題-興味あり														
	D_課題あり-興味なし														
	E_課題なし(プロファイルのみ)														
	F_パフォーマンション獲得のみ														
	G_法人として決定権なし														
	J_本人拒否														
A~J小計		9	6	10	2	2	2	2	1	1	6	22	10	4	77
無効	K_取次拒否														
	M_不通	2	2	5	2	0	0	2	2	0	2	5	3	5	30
	N_法人合併・吸収等	1	0	0	1	0	0	0	0	0	0	2	0	0	4
K~N小計		12	8	15	5	2	2	4	3	1	8	29	13	9	111
未完	P_不在・多忙	68	17	40	14	5	9	7	8	10	51	103	49	39	420
	未定	68	17	40	14	5	9	7	8	10	51	103	49	39	420
P小計		68	17	40	14	5	9	7	8	10	51	103	49	39	420
合計		121	30	64	22	10	14	16	14	11	76	166	80	62	686

ERP利用の有無
ERP導入企業に
対応させるため
ERPの適応業務
「会計」
導入時期は、上
時間に基づいて
で、ご確認の
©2013 Bridge Intern

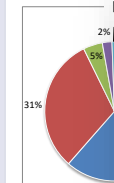
©2013 Bridge Intern

Image

Leadの傾向-サーバーメーカー

■ Lead179件の傾向については以下のとおりです。

【リプレイスLead保有企業のサーバーメーカー状況】



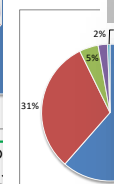
Leadの
きっかけとした
していただ
リプレイスLea
導入されている
バーにHPは導
⇒HPサーバー
行っていない可
企業への仮想

©2013 Bridge Intern

Leadの傾向-導入ベンダー

■ 179件の傾向については以下のとおりです。

【リプレイスLead保有企業の導入ベンダー状況】



リプレイスLea
取引を行っている
度ベンダーが絞
⇒仮想化検討
リプレイス案件
しているように見
みためには取り

©2013 Bridge Intern

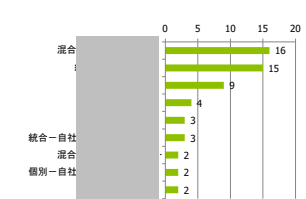
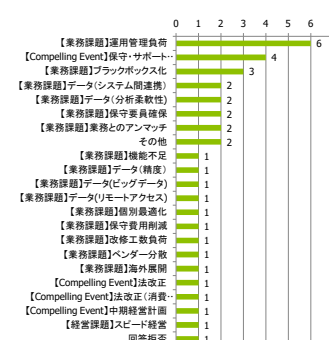
Image

3. プロファイル (課題分野と導入形態)

■ システムの課題分野と導入形態

システムの課題分野 n=38 ※複数回答有り

システムの導入形態 n=56





ブリッジインターナショナルについて

BRIDGE INTERNATIONAL

B2B企業の売上成長に向けた改革を支援するEnd to Endのサービスを提供

高度な教育を受けた社員によるインサイドセールスの実行と、徹底した業務設計とKPI管理に基づいた、お客さまの営業力強化や成果向上に寄与する新しい営業体制の構築

会社概要

会社名	ブリッジインターナショナル株式会社
設立	2002年1月
資本金	552,000,000円
従業員数	631名（2024年12月末現在）
所在地	〒154-0004 東京都世田谷区太子堂4-1-1 キャロットタワー19階
代表者	代表取締役 吉田 融正
HP	https://bridge-g.com/

ブリッジの強み

ヒアリングを主体として顧客との信頼関係を構築

定期的な見込み客とコミュニケーションにより信頼を築く「農耕型」のアプローチと、持続的なプロファイリングの実施

営業状況を踏まえて最適な分業モデルを定義

組織全体の営業生産性向上を実現する最適なプロセス分業モデルを定義し、各メンバーが得意な領域に集中することを可能にする

高度なスキル教育を受けた固定メンバーが業務を遂行

独自の研修プログラムを受けたスタッフが質の高いインサイドセールス活動を短期間で実現

KPI管理による継続的な改善で営業成果を最大化

徹底したKPI管理による成果の可視化と、目標値とのギャップ原因の分析による継続的な改善



インサイドセールス事例

業 種	目 的	ターゲット	対象商材	KPI
外資系大手ITベンダー	・カバレッジ拡充 ・潜在案件の可視化	・ 既存/新規顧客 ・ 【従業員数】 （主に）500名以上 ・ 【業種】 全業種	・ サーバー、ストレージ、 ネットワーク機器、ソフトウェア	・ 創出案件金額 ・ 成約案件金額
外資系大手ソフトウェアベンダー	・ アカウントカバレッジ、リレーション構築 ・ 案件の可視化、創出 ・ 案件Win ・ 情報提供	・ 中堅/中小企業、大手企業 グループ会社、官公自治体	・ SW製品全般	・ 創出案件金額 ・ 成約案件金額 ・ 会話成功件数
外資系大手ソフトウェアベンダー	・ テリトリーカバレッジ ・ 案件の可視化、創出 ・ 案件Win ・ マーケティングリードの精査	・ 既存/新規顧客 ・ 【従業員数】 （主に）500名以上 ・ 【業種】 全業種	・ 仮想化ソフトウェア	・ 創出案件金額 ・ 成約案件金額 ・ 案件可視化率
大手システムインテグレーター	・ テリトリーカバレッジ ・ 案件発掘	・ 新規顧客 ・ 【年商】 300億円以上 ・ 【業種】 流通	・ ERPパッケージ	・ 創出案件数
中堅システムインテグレーター	・ テリトリーカバレッジ ・ 案件発掘	・ 休眠顧客/新規 ・ 【業種】 流通	・ ERPパッケージ ・ 会計パッケージ	・ 創出案件数
中堅システムインテグレーター	・ 新規顧客開拓	・ 新規顧客	・ ネットワーク機器 ・ ユニファイドコミュニケーション	・ 新規キーマン発掘数 ・ 創出案件数
外資系大手認証取得サービスベンダー	・ キャンセル防止 ・ クロスセル ・ 新規リード発掘 → シェア拡大への貢献	・ 既存/新規顧客	・ 認証規格サービス	・ 訪問許諾獲得件数 ・ ROI

その他、IT製品を中心に300社以上、2000プロジェクト以上の実績あり

個人情報を提供する際の取り扱いルールについて

日経BP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 リードジェン支援システム」を使用してご提供

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 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のプライバシーポリシー： <https://www.nikkeibp.co.jp/atcl/corporate/privacy/>



Inquiry

お問い合わせ

Research lead X
inside sales

広告のお問い合わせ/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 active-ad@nikkeibp.co.jp

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。<https://www.nikkeibp.co.jp/ad/>

