



編集部がポイントを解説！ TechTargetジャパン ホワイトペーパーレビュー x リーグル

データセンター／クラウド事業者向け ソリューション特集 (仮)

実施期間：2015年7月6日（月）～9月5日（土） お申込み締切：2015年6月10日（水）

データセンター／クラウド事業者に向けた 貴社ホワイトペーパーを TechTargetジャパン編集部がレビュー

企業のクラウド利用の促進や、BCP対策などにより、外部のデータセンターを利用したITインフラ構築が進んでいる。

このユーザーニーズを背景に、データセンター事業者やクラウド事業者は様々なサービスを矢継ぎ早に展開しているが、一方でデータセンターのCO2削減や熱処理、運用効率改善、インフラ／ファシリティの陳腐化、顧客の個別カスタマイズ要求への対応など、事業拡大における課題を抱えている。

本企画では、これらの課題を解決するために、TechTargetジャパンでホワイトペーパーダウンロードサービスを利用しているデータセンター事業者、クラウド事業者、または自社でデータセンターを運用している企業の読者を対象に、貴社のホワイトペーパーを編集部視点で紹介していく。

Point 1

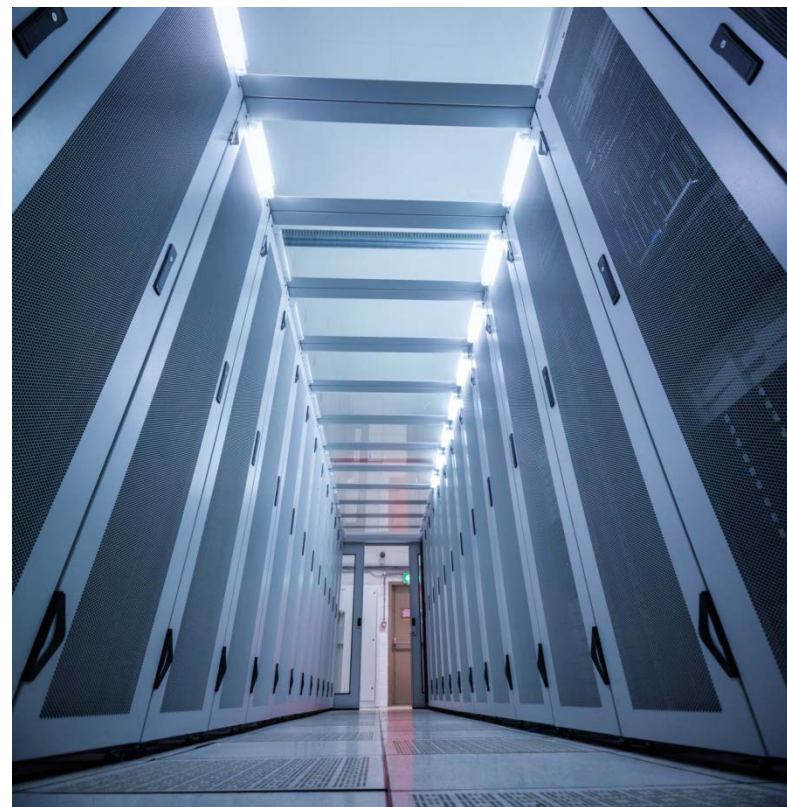
ホワイトペーパーで情報収集をしている関心が高い読者に対して、最適な方法で本特集を告知

Point 2

貴社ホワイトペーパーのポイントをTechTargetジャパン編集部がわかりやすくレビュー

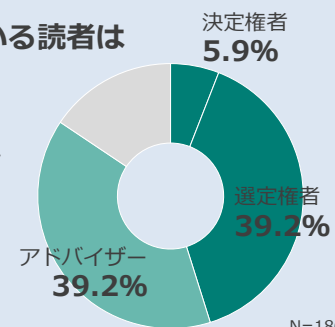
Point 3

特集のターゲット読者に対して本特集と貴社ホワイトペーパーをメールで案内し、優先的にプロファイル化



ホワイトペーパーを利用している読者は 製品選定のキーマン

TechTargetジャパンが2014年7月に実施した読者調査では、ホワイトペーパーダウンロードサービスを利用しているユーザー企業に勤める読者の84.4%が、製品導入に関わっていると回答。45.2%は決定権、選定権を持つキーマンであり、ホワイトペーパーで情報収集をしている読者への訴求は重要と言えます。

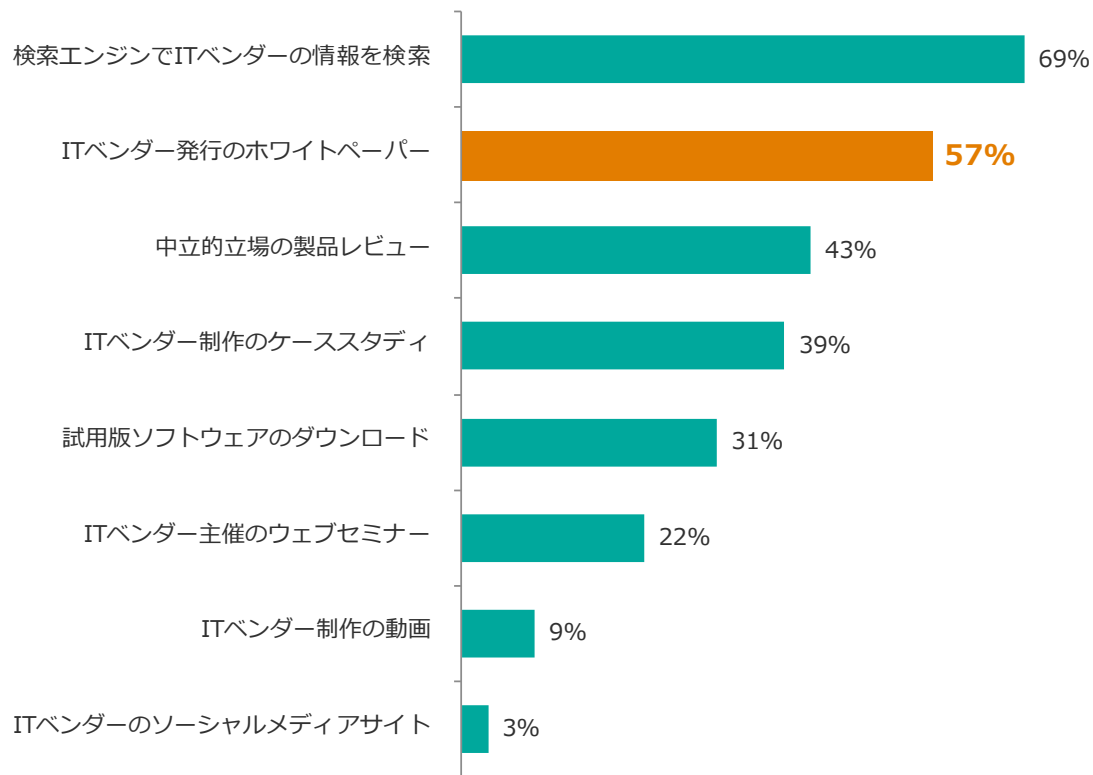


ホワイトペーパーがIT製品導入に果たす役割

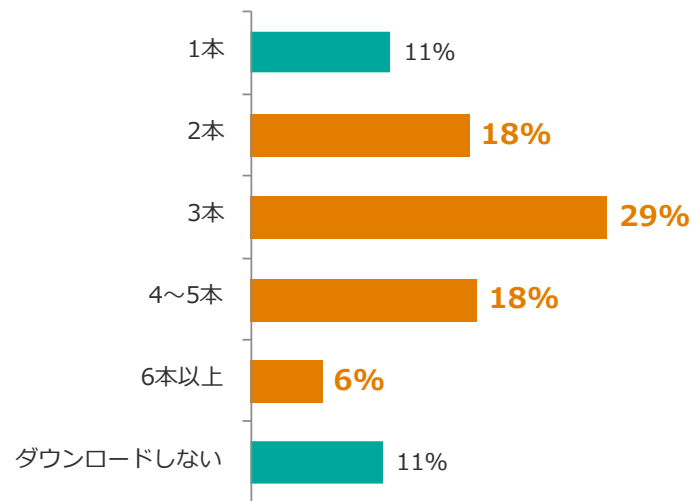
製品導入を考えている読者にとって、ホワイトペーパーは重要な参考情報源です

ITベンダーが発行するホワイトペーパーは、ショートリスト/ロングリスト作成時において、検索に次ぐ情報収集手段として活用されています。またその際、約70%の読者は2本以上のコンテンツを閲覧しています。本企画では、編集部による解説を加えて複数のコンテンツをオファーします（一部プランを除く）ので、製品導入を検討している読者に対して、効果的に貴社のホワイトペーパーを訴求することができます。

ITベンダーと直接コミュニケーションする前に行うオンラインでの情報収集手段



ITベンダーと直接コミュニケーションする前に閲覧するオンラインコンテンツの本数



出典：IT Buyer's Research 2014

IT Buyer's Researchは、TechTarget Inc.が主導して、グローバルで実施している、IT購買担当者を対象にした調査です。上記結果は、その中で日本の担当者の回答のみを抽出したものです。（N=157）

企画展開イメージ

ホワイトペーパー・ダウンロードセンターの特設枠から読者を誘導

ホワイトペーパーの一覧ページとダウンロード後に表示されるレコメンドページに本企画への誘導枠を設置し、積極的に情報収集を行っている読者を誘導してきます。



ターゲティングメールで、対象読者層にピンポイント訴求

本企画のターゲットとなる読者に対し、ターゲティングメールを配信。企画の内容と貴社のコンテンツを訴求し、プロフィール獲得に繋がります。



TechTarget日本のサイトやメールマガジンでも訴求

TechTarget日本の特集誘導枠や、メールマガジンなどを利用して、本企画と貴社のコンテンツを紹介し、読者を誘導します。



ホワイトペーパーレビュー特集インデックス (イメージ)

データセンターの信頼性を左右、「ケーブルリンク」の基礎とは

1

2

① ホワイトペーパーレビュー
TechTargetジャパン編集部が、貴社ホワイトペーパーのポイントをもとめたレビューを作成し、読者にわかりやすく紹介します。

② 関連ホワイトペーパー
複数本掲載する場合、メインコンテンツ以外はこちらで紹介いたします。



貴社コンテンツ



貴社コンテンツ閲覧者プロフィールを獲得

※ メール等でホワイトペーパーへの直接の誘導も行います

TechTarget×リーガル 特別スポンサープラン

メニュー		プラチナ	ゴールド	シルバー	備考
プロフィール 獲得	件数保証型リードジェン	230件保証	150件保証	70件保証	属性保証ではございません
	掲載ホワイトペーパー数	3本	2本	1本	可能であれば、メディア業界での活用事例を最低1本ご手配下さい。 左記本数のご手配が難しい場合はご相談下さい
テレマ	フォローコールマン	フォローコール 200件	フォローコール 100件	フォローコール 50件	10件のアポイントメント獲得保証 ※万が一10件を満たさない場合は、リーガル独自のDBより補填いたします。
企画特典	ホワイトペーパーレビュー掲載	○	○	○	複数のコンテンツを掲載される場合、レビューを制作させていただくのは1点とさせていただきます。その他のコンテンツにつきましては、「関連ホワイトペーパー紹介」のカコミから誘導します 文字数は350~400文字程度になります 掲載位置はスポンサーランク順、お申込順です
	ターゲティングメール	データセンター/クラウド事業者の会員に向けて 貴社コンテンツを紹介			1通独占メール 配信対象：ISP・iDC・SaaS・クラウド事業者
	プロフィール保証件数増量	通常200件 → 230件	通常125件 → 150件	通常50件 → 70件	
スポンサー料金		¥ 2,200,000	¥ 1,400,000	¥ 850,000	税別、グロス料金

プロフィールの獲得について

本企画でご提供させていただくプロフィールは、属性保証ではございません。貴社のコンテンツへの誘導は下記1~3の順番で行うことで、メインターゲットとなる読者を優先的にプロフィール化を促進していきます。

- 1 掲載開始と同時にレビュー記事からの誘導も開始し、ターゲットを誘導
- 2 開始日に近いタイミングで、ターゲティングメールを利用したピンポイント訴求
- 3 その他、サイトやメールマガジンからの誘導で、保証件数に到達

備考

- ※ 3社様以上のご決定を実施条件とさせていただきます。
- ※ プランのカスタマイズも可能です。担当営業までご相談下さい。
- ※ 企画の開始日は変更になる場合もございますので、あらかじめご了承下さい。
- ※ 保証プロフィール件数への到達は、約2ヶ月を想定しています。キャンペーンの進捗により、達成日が前後する可能性や、追加コンテンツ掲載のご相談をさせていただく場合がございます。

お申込み締切：2015年6月10日（水）

スケジュール

		ホワイトペーパー	ホワイトペーパーレビュー
6月10日	水	申込締切	
6月11日	木		
6月12日	金		
6月13日	土		
6月14日	日		
6月15日	月	掲載PDF、ヒアリングシートご提出締切（貴社→ITM）	
6月16日	火		
6月17日	水		
6月18日	木		
6月19日	金		
6月20日	土		
6月21日	日		
6月22日	月		
6月23日	火	タイトル、アブス、概要文ご提出（ITM→貴社）	レビュー文 初校ご提出（ITM→貴社）
6月24日	水		
6月25日	木		
6月26日	金	タイトル、アブス、概要文お戻し（貴社→ITM）	レビュー文 初校お戻し（貴社→ITM）
6月27日	土		
6月28日	日		
6月29日	月	校了	
6月30日	火		レビュー文 念校ご提出（ITM→貴社）
7月1日	水		レビュー文 念校お戻し（貴社→ITM） / 校了
7月2日	木	公開設定	公開設定
7月3日	金	公開設定	公開設定
7月4日	土		
7月5日	日		
7月6日	月	掲載・プロファイル収集開始	
~		プロファイル収集期間（保証件数に達し次第終了）	
9月5日	土	企画終了	

※ スケジュールは現時点の予定です。変更になる場合もございますので、あらかじめご了承ください。