



ITmedia Inc.



「クライアント様の声」を一部ご紹介

## TechTargetジャパンの活用によるマーケティングの成果

<http://techtarget.itmedia.co.jp/>



**TechTarget**

テックターゲットジャパン

Powered by **ITmedia Inc.**

アイティメディア株式会社

営業本部 ITインダストリ営業統括部



ソリューション&アライアンス マーケティング本部  
アライアンスマネージャー  
布谷恒和氏

## デル株式会社 様

1社限定のデル専用ページを開設  
3000件のプロフィール収集に成功した、コンテンツ作りの秘訣とは？  
<http://techtarget.itmedia.co.jp/tt/news/0803/12/news05.html>

“インフォセンターを展開した際、約3000件の属性情報を収集できました”

“一般的なITのトレードショウや展示会イベントなどの情報収集に比べて、その精度は2～3倍。得られたリードから、直接引き合いをいただくこともよくあります”

## インフォリスクマネージ株式会社 様

なぜ、インフォリスクマネージは、  
たった2つの導入事例で3億円の売上につなげることができたのか？  
<http://techtarget.itmedia.co.jp/tt/news/0803/12/news03.html>

“リードの数といい、質といい、非常に満足できるものでした。読者の属性も、当社がまさにアプローチしたいと考えていた経営者層、CIO層など、新しいサービス導入時の決定権を持つ方々が非常に多かったのです”



セールス&マーケティング本部  
マーケティンググループ リーダー  
東郷真理子氏



ITmedia Inc.

アイティメディア Webマーケティングセミナー'08（2008年7月24日開催）の来場者アンケートより  
**クライアント様から寄せられたTechTargetジャパンご利用の成果**

〈アンケート内容〉

TechTargetジャパンの活用による成果や満足していることをできるだけ詳しくお聞かせください

<http://techtarget.itmedia.co.jp/>



**TechTarget**

テックターゲットジャパン

Powered by **ITmedia Inc.**

アイティメディア株式会社

Copyright © 2008 ITmedia Inc.

# TechTargetジャパン クライアント様の声、成果（1）

- 短期間での企画、実施の必要な際、Awareness、Lead獲得によって**効果的な提案**を頂いている。（人員不足で苦勞しているの）（PC／サーバ）
- 使う上での**ハードルが低く**使いやすい。予算に合わせたコンテンツ選定・期間での課金。出稿におけるサポート、アドバイスが助かります。ターゲティング(TT)、Awareness(ITmedia、@IT)の**メディアミックス**がやり易い。（ストレージ）
- 予想以上の件数のリードを**短期間**で集めることができた。（開発支援ツール）
- 毎回**見込み以上のリード収集**ができていて頼もしい。ただし改善希望点がある。登録時の手間は社内リソースのない弊社にとっては非常に負担（データのDLもしかり）。評価版のDL（直接的な）もできるとよいと思うのだが。（セキュリティ）
- 今まで雑誌の純広告しか出稿していなかったのでTechTargetはリードがたくさん得られることに満足しています。まだ社内の仕組みがうまくまわっていないので、具体的な成果は測れていませんが、社内での**私たちの部署への期待値は上がった**ようです。（OA/ITサービス）

## TechTargetジャパン クライアント様の声、成果（2）

- かけた**費用の割に多くのリード**が獲得できたのでROI的には非常に良かった。  
(IT管理)
- 成果は恥ずかしながらまだ出ていません。ホットリード化が弊社の課題なので。ただ、リードの数、質は**他社のサービスに比べてもコストパフォーマンス的にもよいもの**だと思っています。(セキュリティ)
- 見込客データの獲得、および**見込客へのアプローチが可能な点**に満足しています。  
(ホスティング/Webサイト支援)
- 他の同様サービスと比較しても**ROI(cost per lead)**には満足しています。  
(ストレージ)
- ホワイトペーパーによるリードは毎度かなりの数を得られている。**他メディアと比べてユーザー企業が多く**感じられる。(SIer)

## TechTargetジャパン クライアント様の声、成果（3）

- Webcastを始め、**手厚いサポート**をいただき大変感謝しております。（Web会議）
- 効果が目に見えやすい。説明しやすい。（セキュリティ）
- まだ、案件につながるようなものは取れないが、多くの**Leadが随時DLできるのは**とても良い。（エンタープライズ・アプリケーション）
- 掲載した2本のホワイトペーパーがその年のうちに**約3億円の売上**につながった。（セキュリティ／運用管理）
- 現在初利用中だが、**最初の2週間で50以上のリード**を獲得し、順調な傾向。（製造業向けソフトウェア）
- 短期間でリード獲得ができ、リード内にはユーザーの属性が確認できる。速い対応が可。リードから**具体的な案件化→受注(売上化)**ができた。（セキュリティ／運用管理）

## TechTargetジャパン クライアント様の声、成果（４）

- **R社よりリードを多くとれた**（同じ時期、同じネタのホワイトペーパーだったのに）。TechTargetはUS本社へJustifyしやすい。（セキュリティ）
- メールマガジンを併せて利用することで、**より多くのリード**を集められた。（ISP／ホスティング）
- リードをとれる手法として社内的には認知もされるようになりましたが、リードの選別や育成はまだまだ課題ではあります。まだまだTechTargetを使いこなせていないステージかもしれません。（ISP／ホスティング）
- 担当営業の方が、当社の厳しい価値観に応えていただけています。**他メディアに比べ、人的、サービスの質が高い**と思います。（セキュリティ／運用管理）
- ホワイトペーパーダウンロードで**見込み以上のリード**を獲得でき満足している。（総合IT）

## TechTargetジャパン クライアント様の声、成果（5）

- TechTargetに出したホワイトペーパーが**ものの数日で目標の数**になった。あまり出来の良いホワイトペーパーではなかったにも関わらず、メッセージ、伝え方がすばらしく、Leadが多数出ました。ありがとうございました。次は期間限定ではなく常に置いておくことで、毎月コンスタントにLeadが作れる仕組みをやってみたいです。  
(エンタープライズ・アプリケーション)
- 短期間でのリード収集。(IT管理／セキュリティ)
- 他のTacticと比較して**CPA(Cost Per Action)が非常によい**。  
(エンタープライズ・アプリケーション)
- マーケティングのゴールとしているのは**適切なセグメントへのリーチとパーミッションの獲得**だが、このニーズに良くマッチしている。(IT管理／セキュリティ)
- 貴重なリードデータ、大手企業のリードを短期に得られ、**ROIとしても非常に報告しやすい**。(開発支援ツール)

## TechTargetジャパン クライアント様の声、成果（6）

- 初めてホワイトペーパーダウンロードサービスを利用したが**思った以上のリードを獲得**できた。これを今後どうフォローするかが課題。（通信ネットワーク）
- 安定してリードは取れていますが、リーズの実案件率UPとトラッキングが課題。（通信ネットワーク／セキュリティ）
- 質の高い顧客データ。（セキュリティ）
- TechTarget掲載のリード文により、対象となるユーザに効果的に訴求できていると思う。**他社のサービスに比べ、費用対効果が高い**ため満足しています。連動記事などからの誘導や各種サービスについて担当営業の方に細かくアドバイスいただけるのもとても参考になります。（通信サービス）
- 事例作成が認知向上に役立った。（掲載の）**反響やSalesとしての効果は年度末になって現れてきた**。（IT運用管理）

# IT, on the road.



**アイティメディア株式会社**

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-1-1 明治生命館5F

TEL.03-5293-2616 FAX.03-5293-5656

**営業本部 ITインダストリ営業統括部**

Copyright © 2008 ITmedia Inc.