

ブランディングと見込み顧客の創出を実現 コンシューマー リードジェネレーション

効率よく見込み顧客のリストを収集する手法として注目されている「リードジェネレーション」
日経ビジネス電子版では高額所得者をターゲットにブランディングから
リード獲得までを支援するBtoC向けリードジェネレーションメニューをご用意しました。

ブランディングから営業サポートまで、 購買につながるマーケティング活動を支援

日経ビジネス電子版Specialでタイアップ記事を掲載し、
閲覧者のリードを収集してご提供。通常の誘導枠に加え、BP DMPを
活用して高額所得者に向けた誘導も図ります。取得したリードは
見込み顧客リストとしてセールス活動のほか、新商品やキャンペーン・
展示会などの案内にもご活用いただけます。

このメニューでできること

- ① 商品のアドバンテージを解説する記事を掲載
- ② 閲覧者のリードを収集してご提供
- ③ 経営者層や医師など高額所得者に向けた誘導

日経ビジネス電子版 コンシューマーリードジェネレーション

標準誘導枠

第1レクタングル & 第2レクタングル & 第3レクタングル

インフォード

ビルボード

おすすめ情報



※誘導枠の詳細は日経ビジネス電子版の媒体資料をご参照ください。

BP DMP

Nikkei BP Data Management Platform



経営者層



マネジ
メント層



医師などの
高所得者層

日経ビジネス電子版Specialの標準誘導枠に加えて、BP DMPを活用し、経営者層や医師など高額所得者に向けた誘導も図ります。
※BP DMPは誘導に使用するもので、上記条件にセグメントしてリード提供するものではありません。

日経ビジネス電子版 Special



時代を超えて選ばれる理由

本車を拝む

時代を超えて選ばれる理由



新たな価値を創出し続ける
クルマづくり

広告トップ

ユーザー認証

広告記事

日経BP社が制作する記事体広告で、2ページ目に読み進んだ際にリードを獲得します。商品の紹介のほか、ブランドストーリーやトップインタビューなど様々な形式が可能。ブランディングとリード獲得を同時に実現できます。また、『購入予定』『予算』などを尋ねるアンケートを実施できるため、ホットリードの選別にも役立ちます。

ご提供できる情報

- ・氏名
 - ・自宅電話番号
 - ・自宅住所
 - ・メールアドレス
- その他、ご希望で購入意欲などのアンケートを実施し、その回答と紐づけてご提供することも可能です。

対象ジャンル



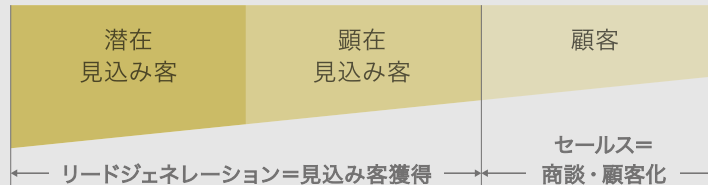
1ヶ月掲載 350万円～(税別)

リード件数保証や期間延長、提供リードのセグメントプランもございます。お問い合わせください。

コンシューマーマーケットにも有効な リードジェネレーション

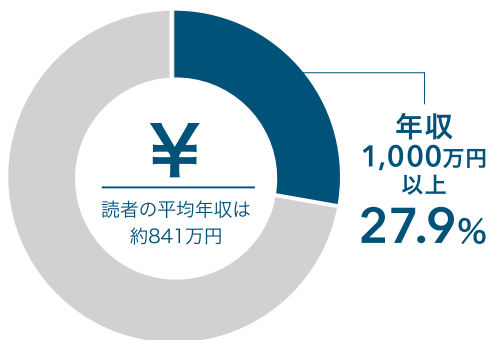
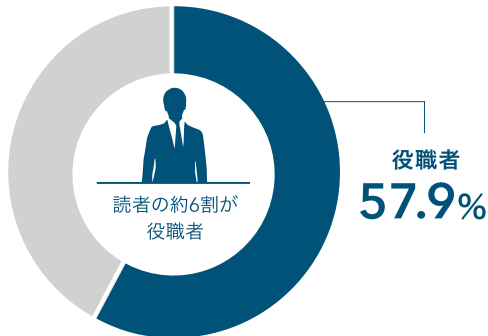
リードジェネレーションとは自社の製品・サービスの購入に関心を示す個人や企業を見込み顧客として集め、情報提供や提案をして購入につなげる活動。営業に直結し、効果測定がしやすい点から、多くの企業、マーケティング担当者が取り組みを強化しています。

B to C分野でもダイレクトな営業が必要な高額商品・サービスの見込み顧客を掘り起こすために、あるいは継続的な情報提供によって顧客とのエンゲージメントを構築するために、リードジェネレーションは有効な手段です。



コンシューマーリードジェネレーションのポイント

Point.1 読者は購買力の高い
高役職者、高額所得者が中心



調査期間：2017年8月3日～8月18日
 回答者数：1,038

Point.2 媒体の枠を超えて
高額所得者にアプローチ

BP DMP

Nikkei BP Data Management Platform

BP DMPは850万人の日経IDの登録属性に加え、読者の行動履歴を集約した「ビジネスID」プラットフォームです。本施策では、このDMPを活用して企業の経営者や役職者、医師などに向けた集客も実施。媒体の枠を超えて高額所得者にアプローチします。

Point.3 オンデマンドでリードの
ダウンロードが可能



日経BPリード・サポートセンターを活用いただくことで、お客様ご自身がインターネット経由でいつでもリードのダウンロードが可能。獲得状況をリアルタイムで把握できるほか、獲得リードの属性情報のグラフ表示などもでき、スピーディなマーケティング活動を支援します。