BRANDING & TARGETING with NIKKEI

日経BizGate イベントガイド

お問い合わせ ・ 入稿先	◎掲載可否確認、仕様・詳細のお問い合わせ nsales-eventguide@nex.nikkei.co.jp ◎掲載のお申込み、入稿 ds.event.nyuko@nex.nikkei.co.jp

2019.6.17更新版

＊＊はじめに＊＊

○日経BizGateイベントガイドでは、**『法人向けかつ参加費無料セミナー』**のみの掲載となります。

○**1回のセミナーにつき10名以上の集客**で掲載を承ります。

○お申し込みは、プロモーション期間確保のため
『セミナーの申し込み締切日の20営業日前まで』にお願いいたします。

この申込期日を過ぎたセミナーの掲載はお受けできませんのでご了承ください。

○お申し込みいただく際、**広告主様でイベントレジストアカウントの取得**をお願いいたします。
http://eventregist.com/
⇒右上の「新規会員登録」からメールアドレスとパスワードを登録ください。

お問い合わせ・入稿先	◎掲載可否確認、仕様・詳細のお問い合わせ nsales-eventguide@nex.nikkei.co.jp ◎掲載のお申込み、入稿 ds.event.nyuko@nex.nikkei.co.jp

日本経済新聞 電子版

日経BizGateは、日経電子版の姉妹サイトとして
「課題解決への扉を開く」をテーマに、ビジネスパーソンが日々直面する課題の解決に役立つ情報を提供しています。

●日経BizGateの3つの特長

- 課題のヒントを得る記事コンテンツ
- 解決への一歩を促すソリューション
- 読者にパーソナライズするレコメンド機能

●アクセスデータ

PV数（閲覧ページ数）	UB数（訪問者数）
154万 PV/月	34万 UB/月

●会員数

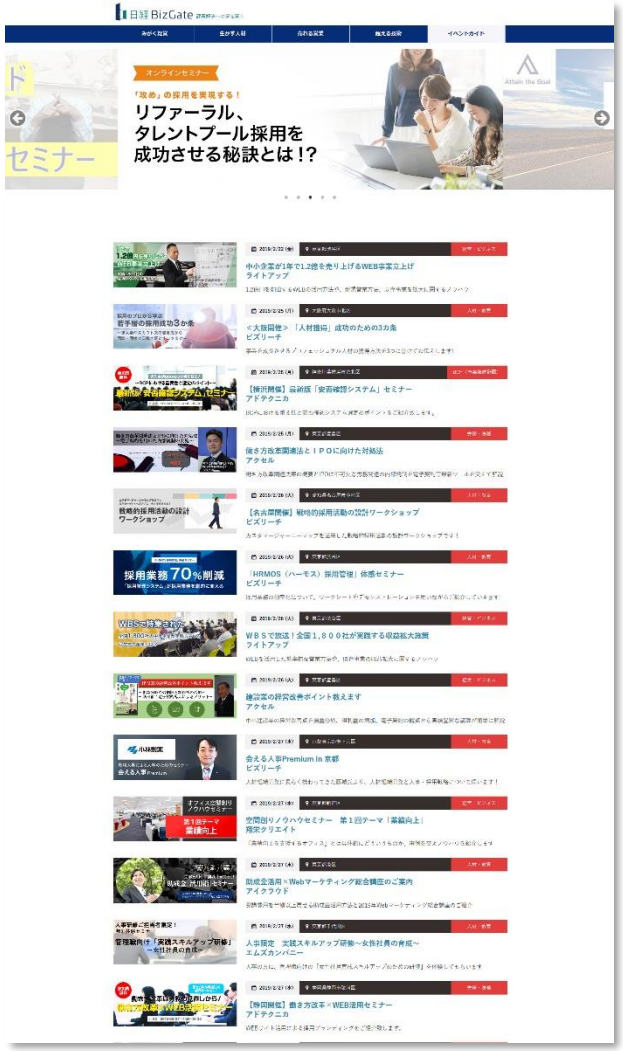
日経BizGate会員数
9万9千 人

＊PV数/UB数は、2018年10月～12月の平均値です。
＊会員数は、2019年2月1日時点の数値です。

日経BizGateイベントガイドとは

日本経済新聞 電子版

『日経BizGateイベントガイド』は、良質な日経電子版ユーザーに向け、貴社のイベント・セミナーを告知し、参加登録のあったリード情報を成果報酬型で得ることができる、ビジネスイベント集客メニューです。
https://bizgate.nikkei.co.jp/event/



● 日経BizGateイベントガイドの3つの特長

リーチ

日経電子版上のビジネスイベント情報プラットフォーム

月間2億8031万PV、電子版会員420万人、うち有料会員約63万人を誇る
日経電子版上でイベント情報を掲載できます。
（2018年10-12月のアクセス数／2019年2月時点の会員数より）

質

決定権のあるビジネスパーソンにリーチ

日経IDを基盤とする良質なユーザー層にイベント情報を周知できます。
- ✓ 日経電子版会員のうち33%が部長以上、うち19%が会長・役員層
- ✓ 日経ユーザーの25%はリスティングやYDNではリーチできないユーザー

（ 2016年comScore社データより）

費用対効果

成果報酬型で効率よく集客

「申し込み」という成果が得られた分だけ料金が発生する成果報酬型で、費用対効果よく集客が可能です。

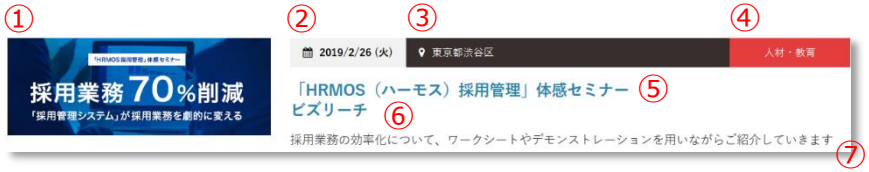
● アクセスデータ

PV数（TOPページ＋各個別情報ページ）	UB数（ TOPページ＋各個別情報ページ）
50,144 PV/月	29,772 UB/月

＊PV数/UB数は、2018年10-12月の平均値です。

サイトイメージ（トップページ）

レスポンシブ
デザイン対応



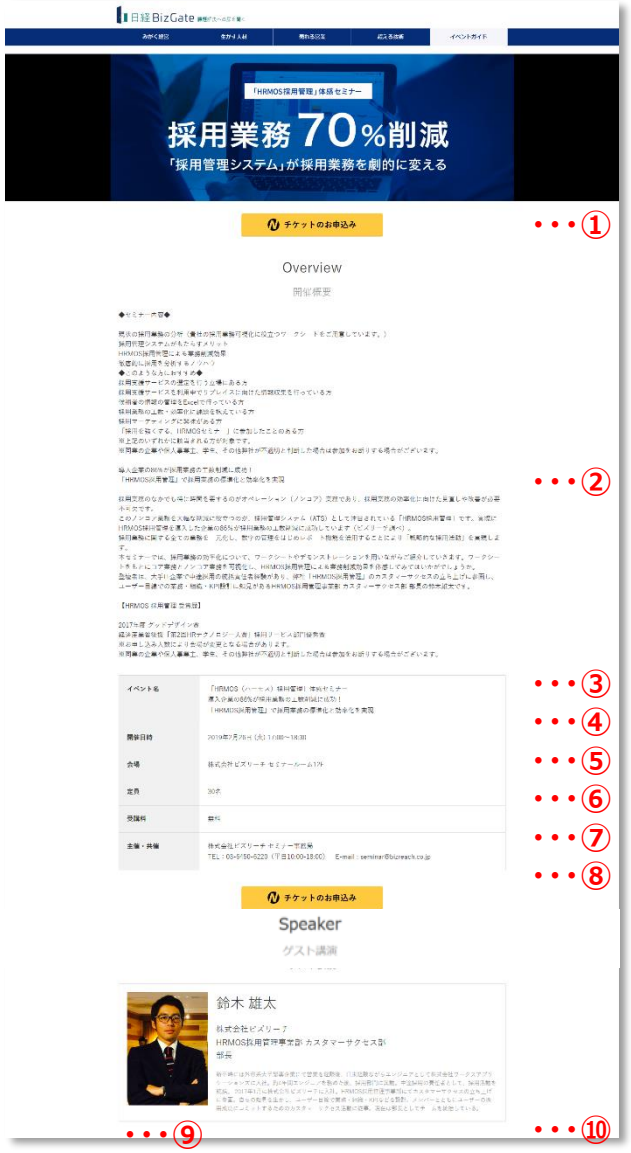
【表示項目】

① サムネイル画像（w612＊h223 pix）
② 開催日程(年月日)
③ 開催場所(都道府県・市区町村)
④ イベントジャンル
⑤ イベント名（全角26文字以内）
⑥ 主催社名（全角36文字以内）
⑦ 簡易説明(46文字以内)

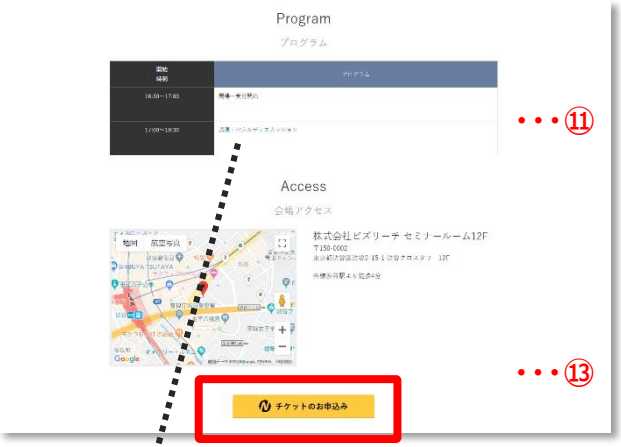
＊一覧表示はイベントの『開催日』『カテゴリ』『開催場所』順に並び替えができます。

サイトイメージ（個別情報ページ）

レスポンシブ
デザイン対応



・・・①
・・・②
・・・③
・・・④
・・・⑤
・・・⑥
・・・⑦
・・・⑧
・・・⑨
・・・⑩



・・・⑪
・・・⑬

⇒申し込みページへ

プログラムをクリックすると
詳細をオーバーレイ表示

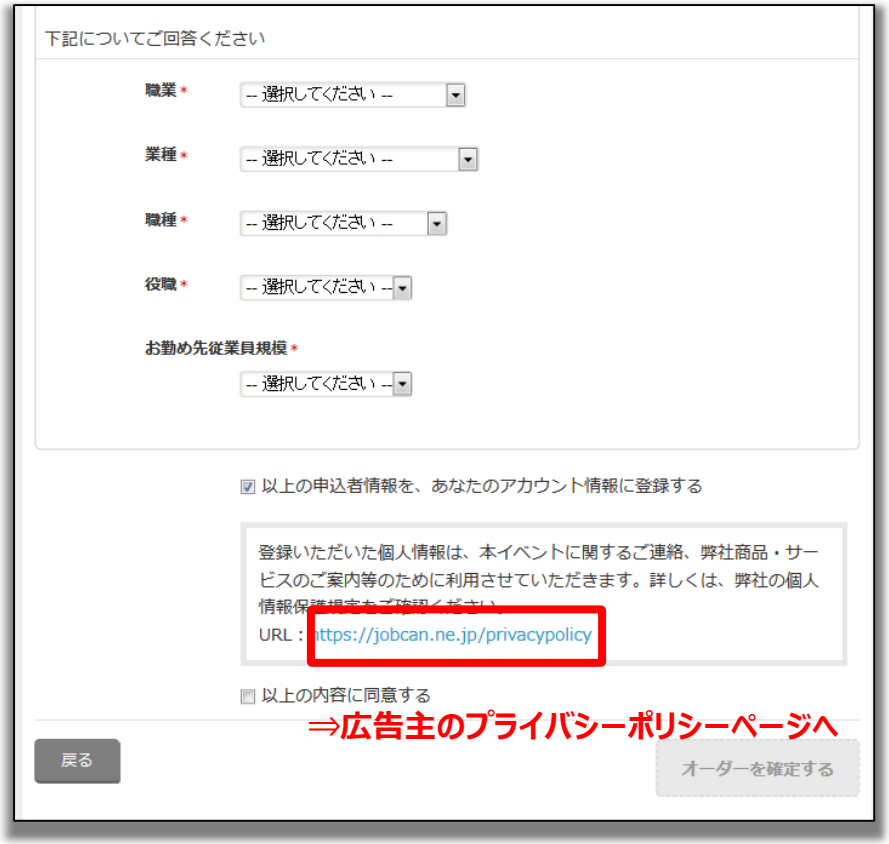
・・・⑫

【表示項目】

① メイン画像
（w1996×h730 pix）
② イベント説明文
③ イベント名称
④ 開催日時
⑤ 会場
⑥ 定員数・対象者
⑦ 受講料
⑧ 主催・共催
お問い合わせ先
⑨ 講演者画像
（w400×h560 pix）
⑩ 講演者プロフィール
⑪ プログラム
⑫ プログラム詳細
＊必要に応じオーバーレイ表
＊講演者画像はw300×h300
⑬ 会場アクセス

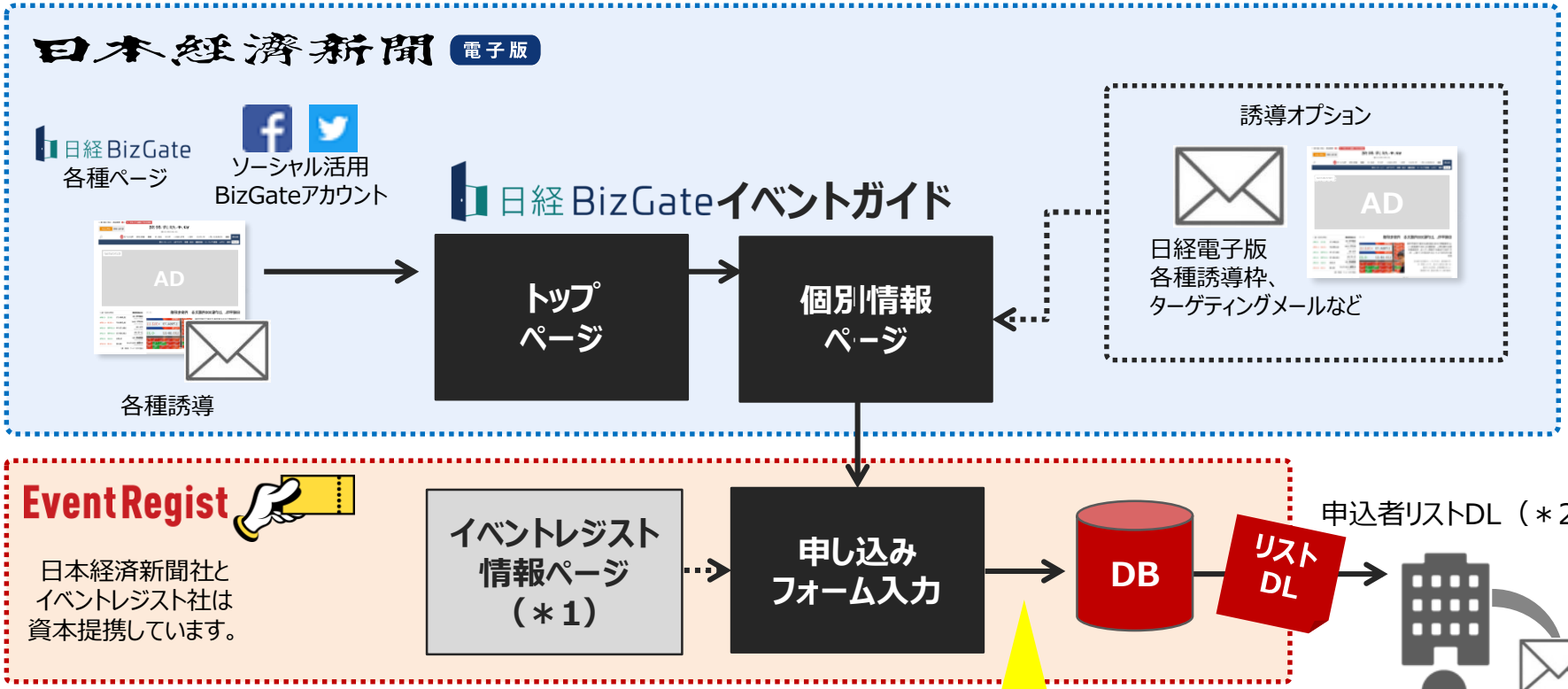
＊申し込みフォームはイベントレジスト社の機能/サーバを利用します。

レスポンシブデザイン対応



【取得項目】
氏名／メールアドレス／勤務先名／勤務先メールアドレス／職業／業種／職種／役職／お勤め先従業員規模

【取得項目（任意）】
勤務先住所／勤務先電話番号／勤務先部署・所属／性別／生年月日／
広告主様で取得されたい事前アンケート事項（３項目まで）



開催企業より当落メール、
受講票などのご連絡

申し込み完了件数の成果課金型

＊1：本サービスにおける申し込みフォーム・DB機能は
イベントレジスト社の既存機能を使用するため、
イベントレジストサイトにも簡易的なページを作成します。

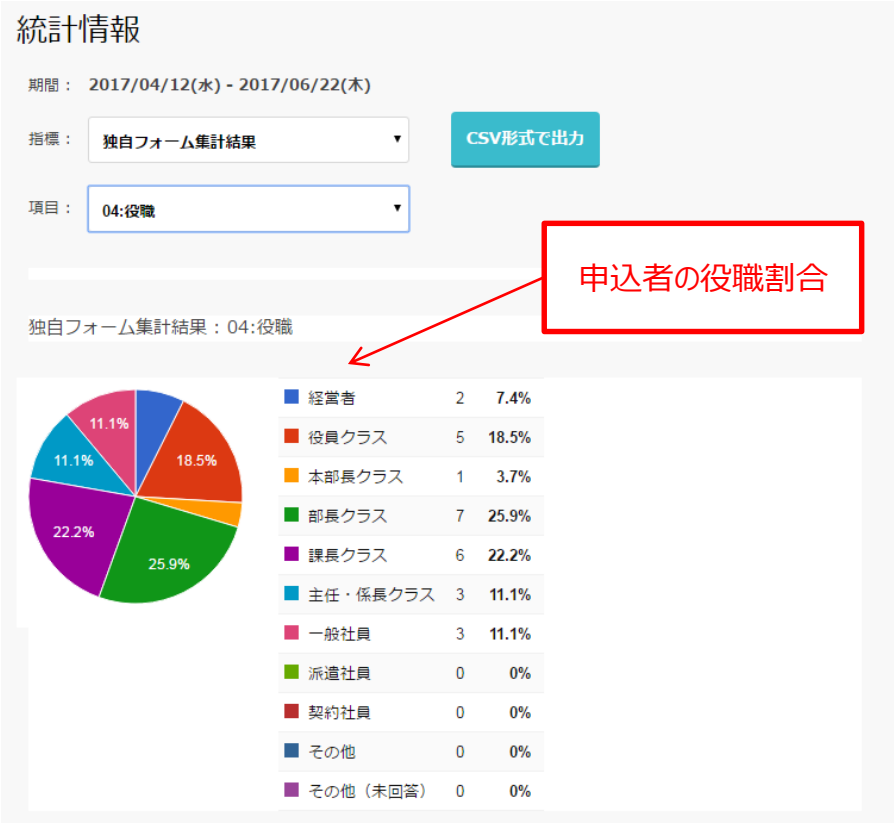
＊2：DBよりリストをダウンロードいただくには、イベントレジスト社のアカウントを取得いただく必要があります。
またご希望の広告主様には申込通知(CV)メールを送信することもできます。詳細は申込書をご確認ください。

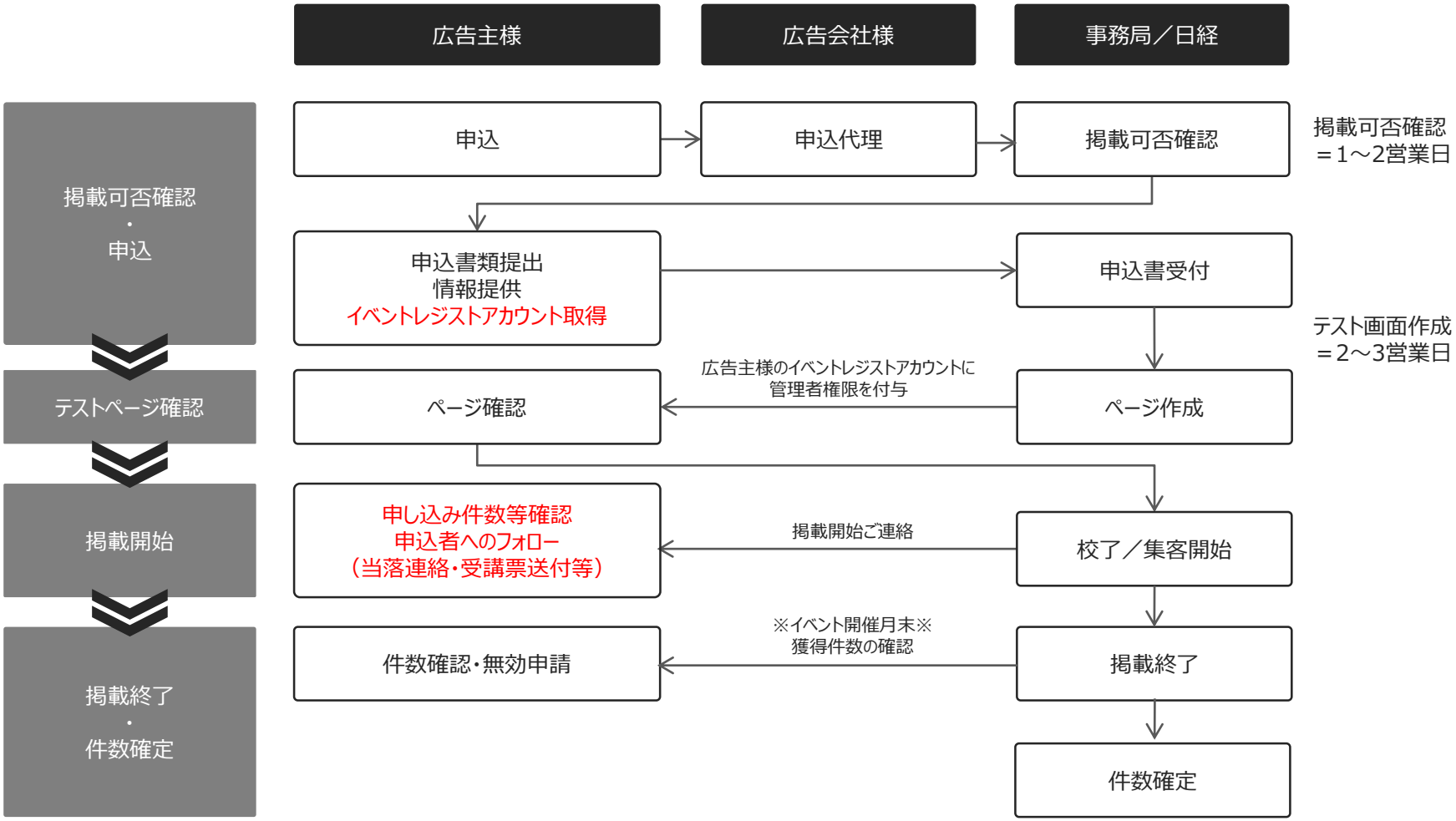
※※日経BizGateガイドでは申し込み受付までとなりますので、以降の申込者へのフォロー（リストのダウンロード、当落連絡、受講票送付、リマインドメール送付など）は広告主様のご対応となります※※

広告主様でご覧いただける管理画面。
日別の申し込み数推移のほか、属性情報（役職、職種、業種など）もご覧いただけます。
※情報管理上、セミナー終了日（＝セミナー開催日）より1か月後にページをクローズします。

申込数分析 画面

申込者属性分析 画面





＊申込書提出時、**<u>広告主様にてイベントレジストアカウントの取得をお願いいたします。</u>**（管理者権限を付与します）
＊指定期間or定員or金額に達した時点で終了いたします。

＜成果報酬＞

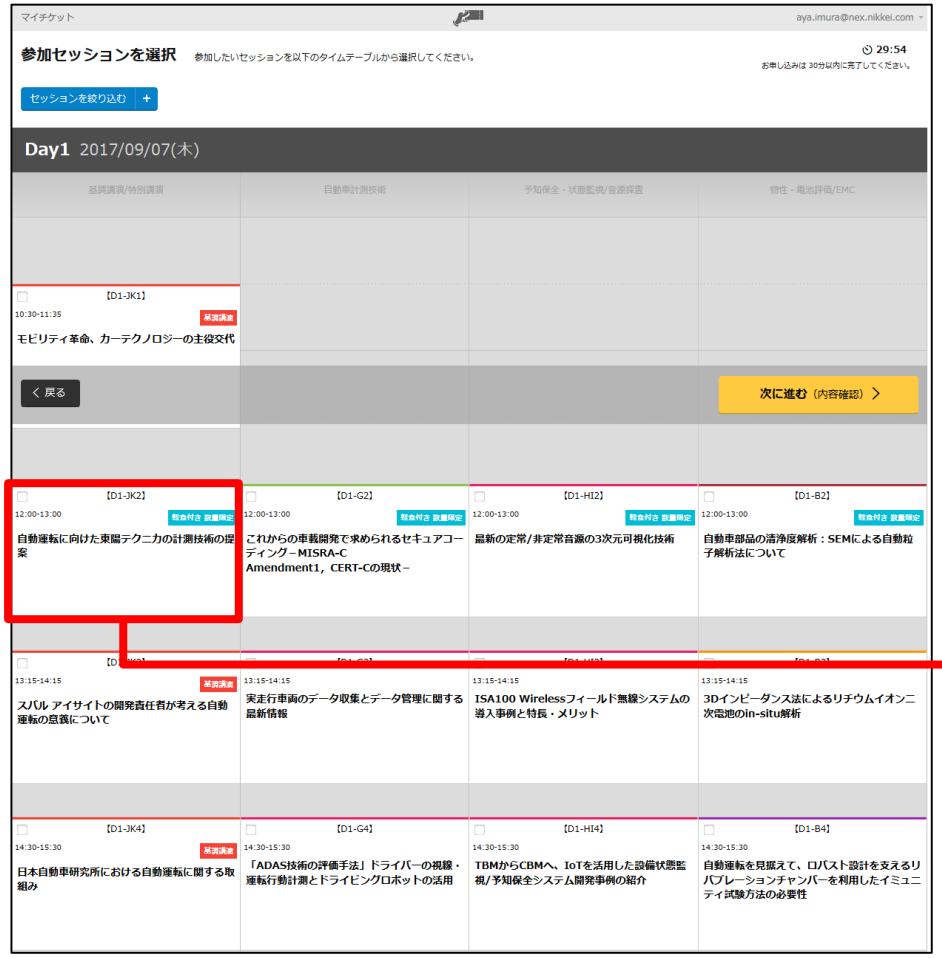
申込完了件数課金･･･一律15,000円 × 申込件数

＜任意オプション＞

項目名	単位	料金	備考
タイムテーブル作成	1回作成あたり	100,000円	＊セッション数10まで ＊11以上の場合は別途見積り
追加アンケート	1問追加あたり	5,000円	＊3問まで無料、4問目～に適用
ページ修正	1ページ1回あたり	20,000	＊ページ修正は公開前1回のみ･公開後の修正は対応いたしません。 ＊2回以上の修正はページ修正費がかかります。
誘導強化	－	別途見積	＊電子版各種メニュー　通常価格の30％割引（一部メニューを除く） ＊LPはイベントガイド内の個別情報ページに限ります。
その他	－	別途見積	＊上記以外は別途見積

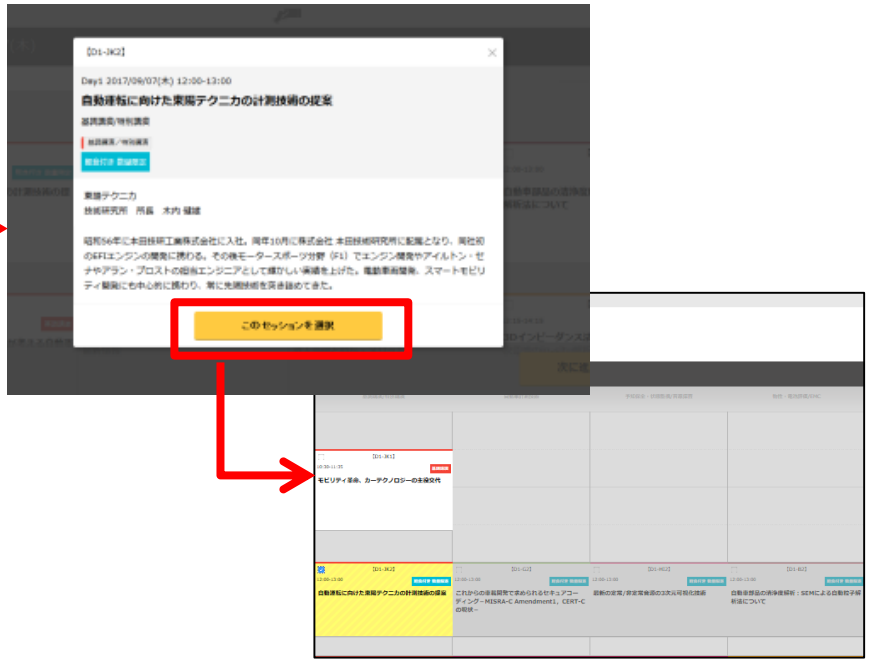
注意事項
＊成果報酬について、予算上限を設定し、予算に達した時点で掲載（集客）を停止することも可能です。
＊競合企業、自社（グループ企業含む）社員の申し込み排除はできませんのでご注意ください。
＊申込者の属性指定はできません。申込者数に応じた料金のご請求となりますのでご了承ください。
＊公開後のページ修正は対応いたしませんのでご了承ください。また、公開前の修正は1回までとさせていただきますので、完全原稿での入稿をお願いいたします。
2回以上の修正および公開後の修正は別途費用がかかります。
＊公開後、途中で掲載（募集）を停止する場合、また当初お預けいただいていた上限予算･件数を減らす場合、別途対応費用がかかる場合があります。
詳細は担当者にお問い合わせください。
＊個別情報ページにて特別な対応が必要な場合は別途費用がかかります。
＊料金は全てグロス･税抜きです。
＊請求はイベント開催月の月末締めとさせていただきます。

通常は個別のセッション選択はせずイベント全体への申し込みとなりますが、タイムテーブルでは、**セッションを選択して申し込むことが可能**です。



＜タイムテーブルについて＞
○縦軸が「時間」、横軸が「会場／カテゴリ・テーマ」
○セッションタイトル、番号、時間、セッションカテゴリ
○各セッションで定員数を指定可能。
○どれか1つのセッション選択が必須という設定が可能。
○申込後、ユーザー自身によるセッションの変更可否も設定が可能。

＜申し込みのフロー＞
通常時：個別情報ページ⇒個人情報入力ページ
タイムテーブル利用時：個別情報ページ⇒セッション選択ページ
⇒個人情報入力ページ



タイムテーブルでセッションのボックスをクリックすると、オーバーレイで詳細を表示
（時間／セッションタイトル／セッションカテゴリ／講師名／概要）
⇒「このセッションを選択」ボタンで選択
⇒セッションを選択すると、タイムテーブル上の同一時間帯の他のセッションは選択できないようになります。

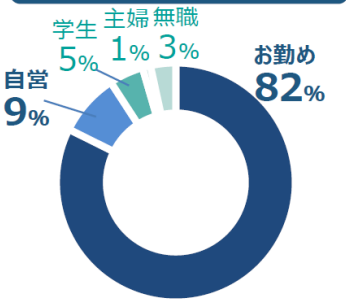
Q	A
最低出稿金額はいくらからですか。	日経BizGateイベントガイドへのオーダー数10件以上～（15,000円×10件＝150,000円）より掲載を承ります。
獲得リードが10件未満の場合も、150,000円かかるのでしょうか。	**実際の獲得件数分のみご請求となります。** 例）10件オーダーで実際の獲得5件→15,000円×5件分をご請求
申込者がキャンセルされた場合や、参加されなかった場合も、成果報酬の対象になりますか。	**「申込件数」に応じた成果報酬**となります。キャンセルや参加されなかった場合も申込者のリード情報はお渡ししますので、**いずれも成果報酬対象となります**。
掲載申し込みに必要な書類は何ですか。	申込書（「イベントガイド利用者申請書」「イベント情報」「プログラム」「取得する参加者情報」）と画像データをご提出いただきます。
掲載申し込みから掲載開始までどの程度期間がかかりますか。	必要な書類・情報をご支給いただくタイミング、またテスト画面のご確認期間にもよりますが、申込書（不備のない状態）をいただいてから凡そ5営業日程度を想定しています。
セミナー・イベント情報の掲載条件はありますか。	掲載するセミナー・イベントは、「ビジネス向けかつ参加費無料」のものに限らせていただきます。 また、プロモーション期間の確保のため、**セミナーの申し込み締切日の20営業日前まで**にオーダーいただけることが条件となります。
イベントレジストのアカウントはどのように取得すればいいでしょうか。	イベントレジストのサイト（https://eventregist.com/）右上の「新規会員登録」から登録してください。 取得いただいたアカウントに対し、個人情報を閲覧できる管理者権限を付与することになります。異なるイベントでもアカウント使用者様が同一であれば、継続して使用いただけます。 個人情報に触れるアカウントのため、メーリングリストでの登録や、複数名での使いまわしはご遠慮ください。
申し込み件数や来場数の「保証」はできないのですか。	申し込み件数はイベント・セミナーのテーマや登壇者、来場数は当日の天候や交通機関の影響等、外的要因が大きいため、申し込み件数や来場数の保証はできかねます。
競合企業や、社内（グループ含む）からの申込みは排除できますか。	**申し込み時に属性の制限をかけたり排除することはできません**ので、競合企業や社内からの申し込みも課金対象となります。（個別情報ページに対象の方をテキストベースで記載することは可能です）
役職など、ターゲットだけを登録させることはできますか。	申し込み時に属性の制限をかけることはできません。
リストはどのように入手できるのですか。	アカウントでイベントレジストにログインし、申込者数の確認、参加者一覧のダウンロードが可能です。 イベント終了後、規約に沿った日時経過後、アクセス権限を削除いたします。
申込者への当落メールやリマインドメールは送ってもらえるのですか。	事務局からは、申し込み完了画面の表示までとなります。当落メールや受講票の送付、リマインドメール等は、適宜リストをご確認いただき、広告主様にてご対応ください。
途中で掲載終了できるのですか。	可能ですが、プロモーションのスケジュール上、すぐに停止できない場合があり、要調整となります。
申込通知(CV)メールは受信できますか	申込時に指定したアカウント取得者に対してシステムから申込通知メールを送信することができます。

日本経済新聞 電子版

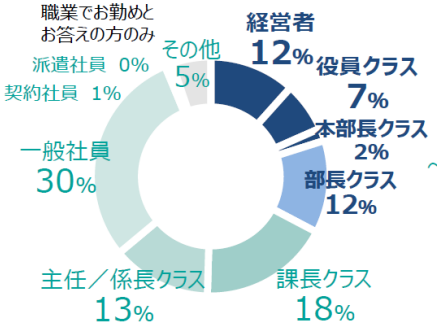
電子版会員数420マン人と、ビジネスパーソンに圧倒的なリーチを誇る日経電子版。
有料会員は本部長クラス以上が31%、部長クラス以上が43%、管理職以上が74%と、
ビジネス上の影響力がある層が多数を占めます。

電子版　会員属性（有料会員）　2019年2月メディアデータより

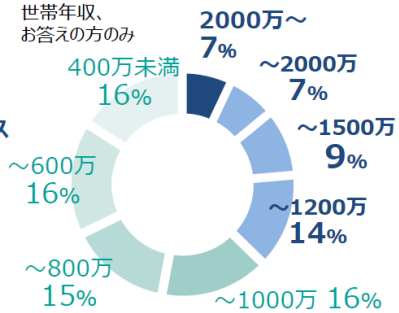
職業



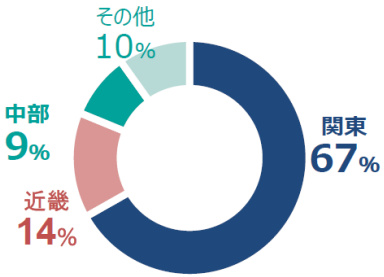
役職



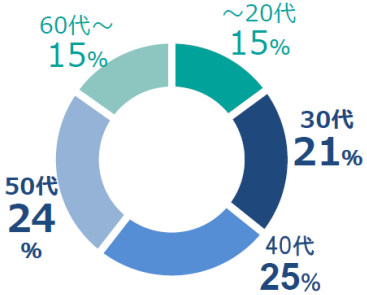
年収



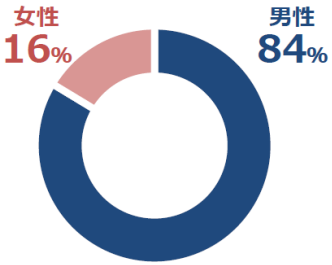
地域



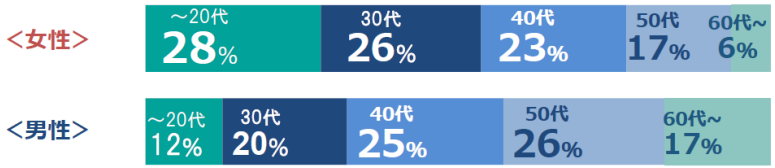
年代



性別

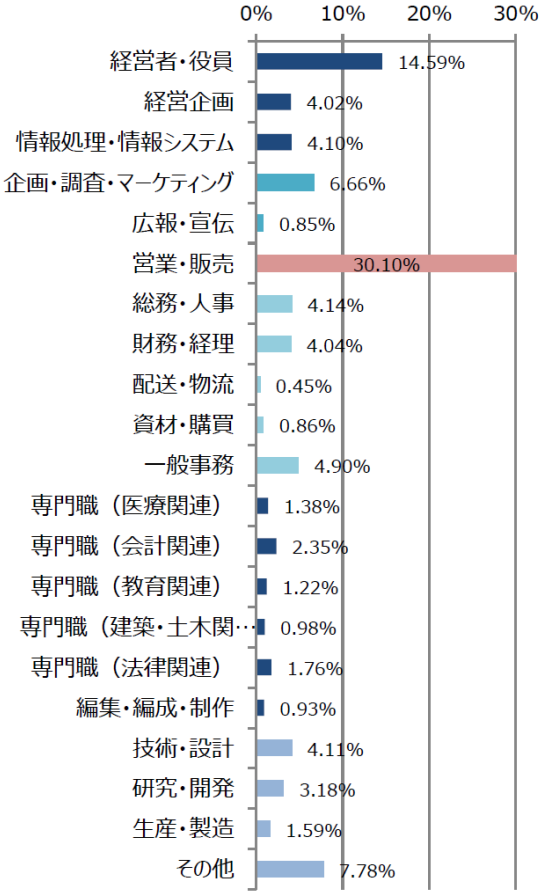


年代（性別）



職種

職業でお勤めとお答えの方のみ



日本経済新聞 電子版

2017年4月のローンチ後、様々なジャンルのビジネス向けイベントをご掲載いただいています。

（例）

日本経済新聞 電子版

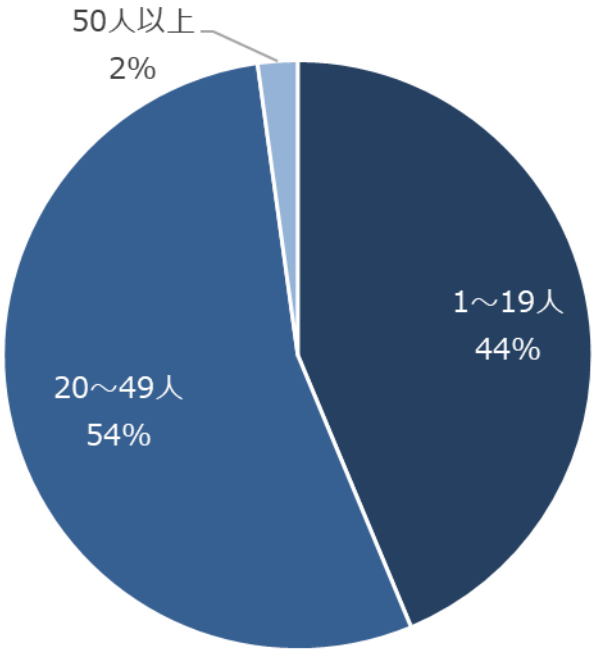
掲載イベントの傾向

※2018/9/1-2018/11/30開催のセミナー・イベントを対象に集計

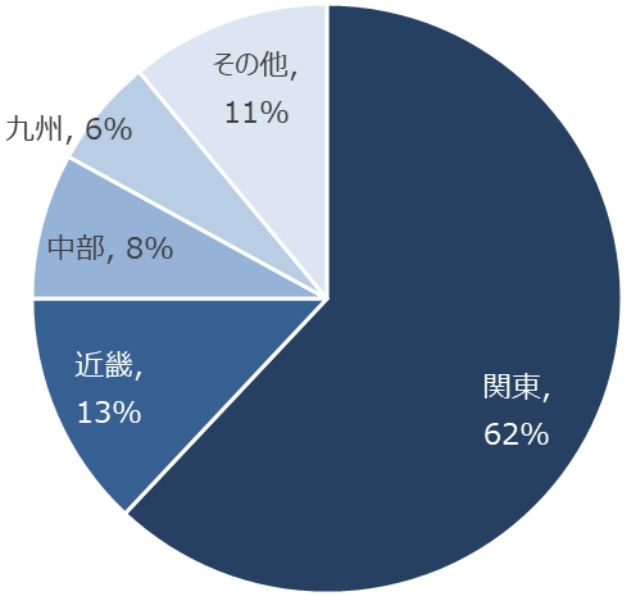
イベントガイドで集客する人数について、20人以下の小規模な案件、50人以下の中規模な案件がほとんどですが、50名以上の大規模な集客実績も複数あります。

様々な地域で開催するセミナー・イベントの集客でご活用いただいています。

セミナー・イベントの申込上限人数



セミナー・イベントの開催地



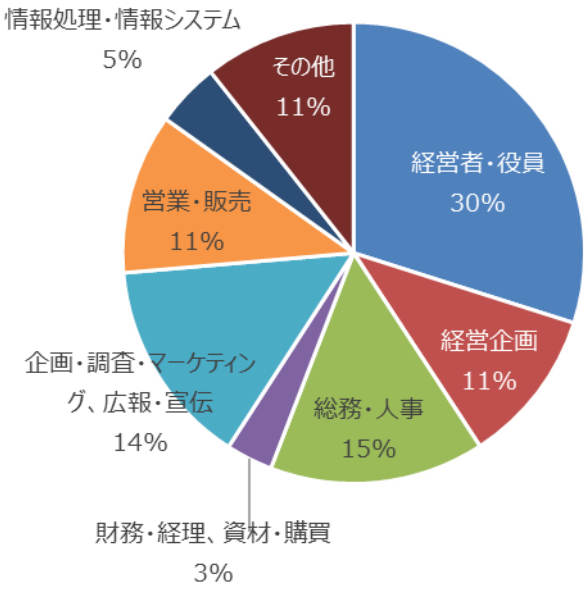
日本経済新聞 電子版

申込者の属性

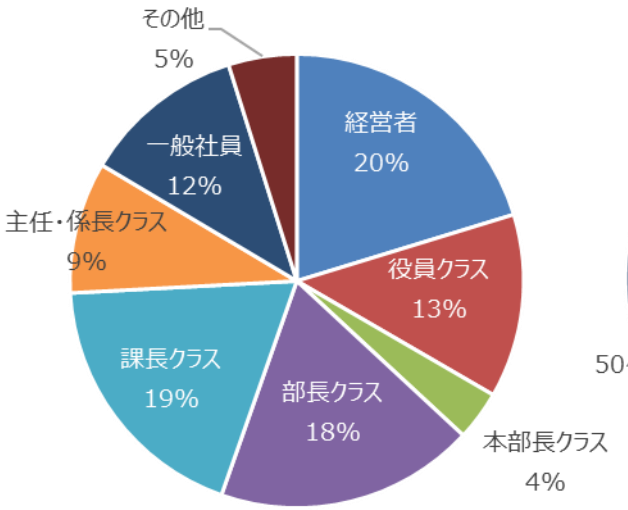
※2018/9/1-2018/11/30開催のセミナー・イベントの申込者を対象に集計

申込者の約8割が管理職（うち過部長以上は5割）で、**意思決定層**にアプローチすることができています。
会社規模は、100人未満、100人以上1000人未満、1000人以上の割合がほぼ同等となっています。

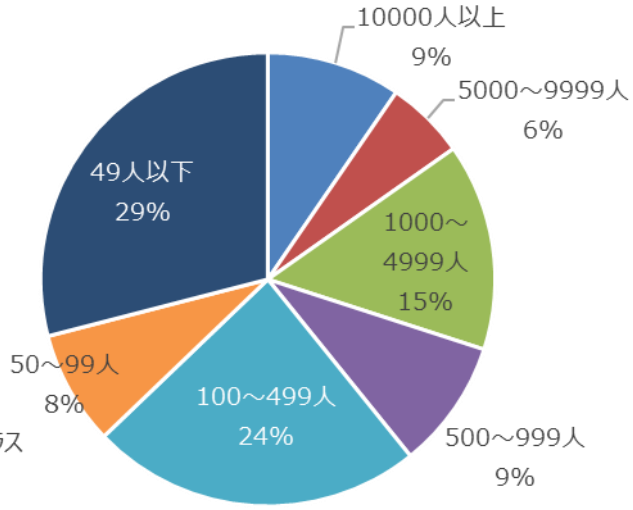
申込者の職種



申込者の役職



申込者の会社規模



人材教育 <オンラインセミナー>

Case 01

内定辞退を減らす面接のポイント

集客目標50名以上の大型セミナーで、集客率100%を達成。申込者のうち、経営・人事部門の割合が約70%と、ターゲット層を獲得することができました。

マーケティング <地方開催あり>

Case 02

ビッグデータから見る食卓トレンド

集客目標50名以上の大型セミナーで、集客率100%を達成。申込者のうち、ターゲット層である食品・小売業の割合が約70%、経営・マーケティング関連部門の割合が約60%となりました。
大阪・名古屋開催でも高い集客率（80%～100%）を達成しています。

経営・ビジネス

Case 03

情報システム部門の働き方改革

集客率100%を達成。申込者のうち、ターゲット層である経営・情報システム関連部門の割合は80%、従業員規模500人以上の企業割合は60%となりました。

経営・ビジネス <福岡開催>

Case 04

現場を育成するリーダー育成

集客率70%と、地方開催でもしっかりと申し込みを獲得。申込者全員が役職者であり、そのうちの70%超がターゲット層である経営者・役員クラスとなりました。

セキュリティー

Case 05

脆弱性診断・管理の必要性

集客率100%を達成。申込者のうち、経営・情報システム関連部門の割合が90%となりました。

経営・IT

Case 06

経営者のためのIoTを活用した事業開発

集客率65%。申込者のうち、経営層や経営企画、営業、技術部門といった新規事業開発に関連する部門が約85%と、ターゲット層をしっかりと集客することができました。