

# 100万社の マーケティング連載



既存市場での、  
貴社・サービスの優位性の訴求に！



本企画は1号1社限定の企画です。

本企画は実施前に編集部の審査がございます。

# 「100万社のマーケティング」とは

## デジタル化があらゆる企業にマーケティングを根付かせる

かつての日本企業は、潤沢な予算がなければマーケティング戦略を実行する機会は、少なかったと言えます。その意味で、マーケティングが必要とされる場面は限られていたと言えるかもしれません。

インターネット広告の登場以降、あらゆる企業が広告を出稿できる「広告の民主化」時代を迎えました。当初は、マーケティングに関する知識・ノウハウがないことが、ハードルになっていたものの、マーケティングのITソリューションの進化が、この状況を一変させています。現場重視のマーケティングメソッドは、ゼロからマーケティングを学ばなくとも、導入と運用で実行が可能です。

「100万社のマーケティング」の連載は、月刊「宣伝会議」が掲げる、「お客様視点」というマーケティングマインドの基本と、ITソリューションの導入によってマーケティング機能を社内に確立させる、新しいアプローチ方法の提案です。

マーケティングにもITソリューションにも、まだなじみの薄い企業に対しても、専門誌の編集部が第三者の視点で分かりやすく解説し、貴社の営業を強力にサポートいたします。

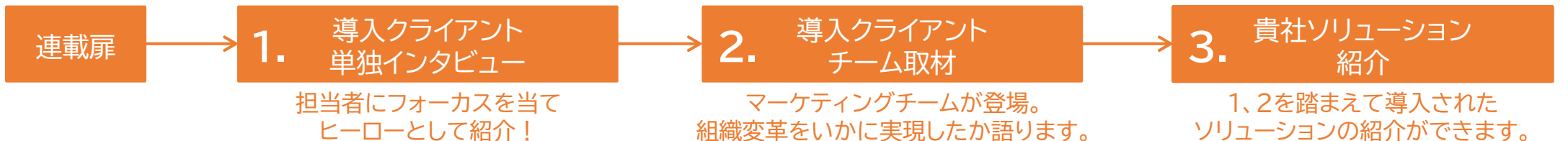


# 「100万社のマーケティング」連載

## 広告タイアップ6ページ ⇒ 1社で特別企画を実施

主役は、貴社の「お客さま」。企業事例を通じて分かりやすく、貴社のサービスを紹介。  
 広告タイアップ記事の中で、お客様の満足度を高めながら、具体的なサービスを訴求する特別企画です。

### 誌面の流れ #case Hubspot様



テクノロジーの力で顧客に新しい価値を提供するマーケターの挑戦



成果を生み出す、マーケティングチーム



ソリューションの概要説明

# 「100万社のマーケティング」のメリット

編集部の客観的な観点でページ記事を制作！  
オウンドメディアコンテンツや営業ツールなどにも活用いただけます。



ハードウェアと異なり、説明の難しいソフトウェアサービスを「導入事例」や「成果」などで誌面をまとめるため、信頼を得やすい。



導入事例があると、読者が自分ごと化しやすく、リアリティを持って理解される。



「専門誌」編集部が第3者として取材するため、客観性を担保できる。



クライアントの満足度があがる。顧客との関係を強化できる。

# 特集ジャック企画のまとめ

## 課題解決の結果、貴社にとってのメリット



- ・サービスのブランディングに加え、企業のブランド向上につながった。
- ・既存クライアントの社内、社外の反響が大きく、大変な満足につながった。
- ・営業部門のモチベーションが高まった。他のクライアントでも実施したい意見が出た。

## まとめ

### 企画内容

- 編集タイアップ広告6P（デジタル版への転載、AdverTimesへの転載）
- オウンドメディア用に写真素材とテキストの提供
- 抜き刷り 1,000部

「100万社のマーケティング連載」一式：¥7,200,000 → ¥5,000,000-

※本企画の特性上、お申し込みをいただいた後、編集部として特集テーマになりうる企画か検討の上、実施可能かをご連絡をいたします。  
※発売月の2ヶ月前までにお申し込みください。 ※表記は税別価格です。

# お問い合わせ

本社	〒107-8550	東京都港区南青山3-11-13	電話:03-3475-7666
北海道本部	〒060-0001	札幌市中央区北一条西4-1-2	電話:011-222-6000
中部本部	〒461-0005	名古屋市東区東桜1-13-3	電話:052-952-0311
関西本部	〒530-0003	大阪市北区堂島2-1-31	電話:06-6347-8900
九州本部	〒810-0041	福岡市中央区天神2-14-8	電話:092-731-3331

**Mail:info-koukoku@sendenkaigi.co.jp**