

合同広告特集企画

業務をデジタル化するなら
忘れてはいけない **自動化**

朝日インタラクティブ株式会社 営業部
TEL : 03-3238-0702
Mail : sales-inq@aiasahi.jp

特集イメージ



業務のデジタル化を進めていく上で見えてくるのが、人員の問題だ。今手作業で進めている定型業務を自動化することで、浮き上がる人員を活用し、付加価値の高い仕事を新たに創出できるようになる。

導入工数や導入コストも現在はクラウドサービスを使えば、IT専任者ではなくとも容易である。

本特集では、自動化に必要な導入方法や事例などを特集で紹介をしていく。

【概要】

広告特集実施時期：2020年6月以降

実施施策：特集ページ設置、広告特集企画記事、
協賛社タイアップ記事、協賛社ホワイトペーパー掲載 など

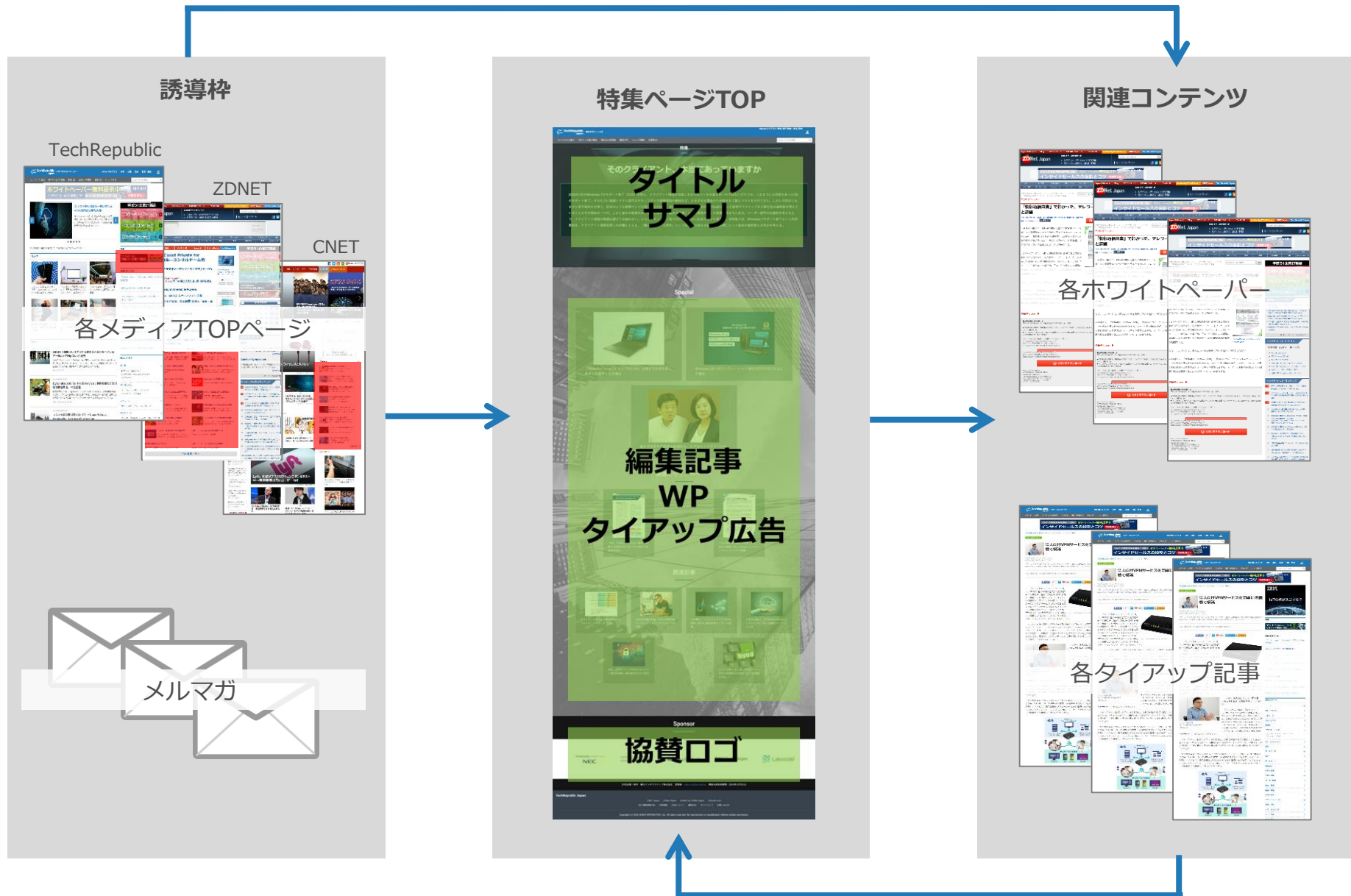
対象商材

RPA、AI、、、など

- RPAが多用される業務とは--770件から人事や経理での傾向、平均開発日数も算出
<https://japan.techrepublic.com/article/35152206.htm>
- RPA“過度な期待”から“幻滅期”に--場当たり的だとガバナンス低下の恐れ
<https://japan.techrepublic.com/article/35149736.htm>
- 3.5カ月で70ロボット開発、180時間削減--再利用可能なメタロボットを200以上準備
<https://japan.techrepublic.com/article/35151641.htm>
- RPA「Automation Anywhere」にプロセス分析、自動化--ロボット開発を支援
<https://japan.techrepublic.com/article/35150577.htm>
- RPAツール「UiPath」に導入効果測定ツール--プロセスマイニングツールも提供
<https://japan.techrepublic.com/article/35149986.htm>
- 働き方改革、約7割の中堅企業が取り組み--製造業に拡大、デジタル化進む
<https://japan.techrepublic.com/article/35146660.htm>

各種誘導によって、「業務の自動化」に興味関心の高い読者を関連コンテンツ間で回遊させます。

コンテンツへの直接誘導

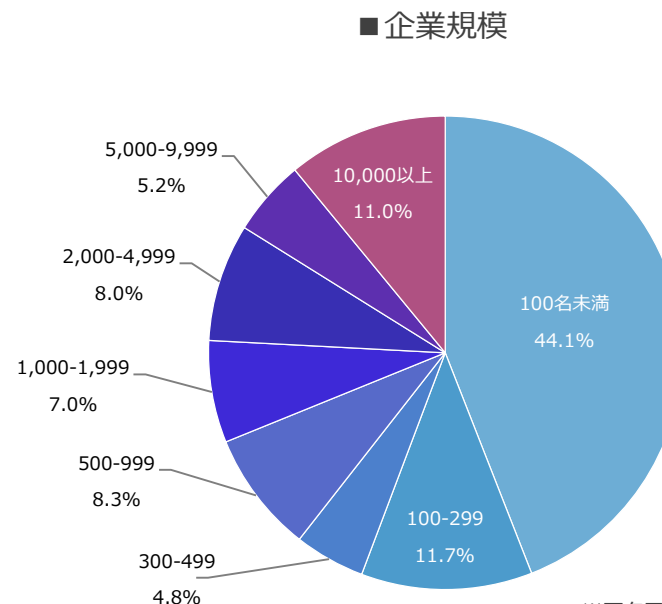
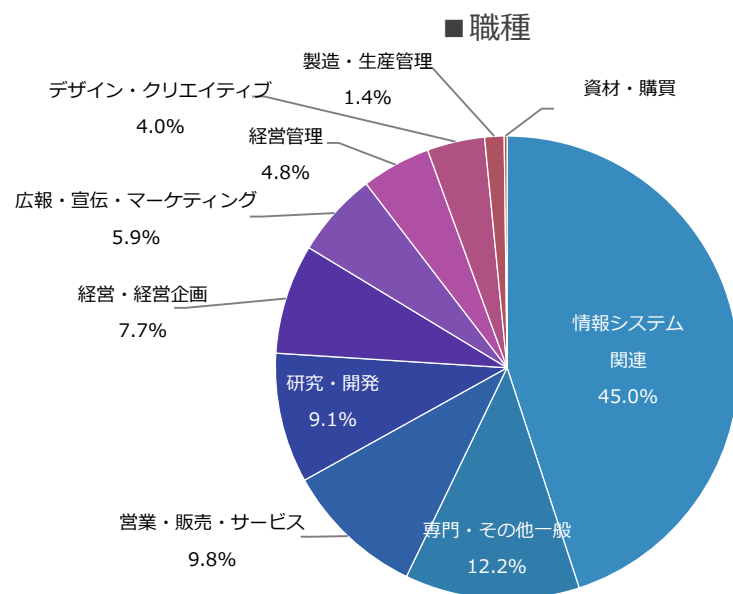


「業務改革をITで支援」をコンセプトに事例やアイデア、使い方などを共有

ターゲット読者

- ・ 中堅中小企業のIT部門
- ・ 大企業の営業やマーケティング、総務、経理、人事などの非IT部門

読者属性



※アクティブIDユーザー集計結果（2017年度）より

注力コンテンツ

- ・ 「IT部門向け」と「業務部門」向けに分け、インフラや業務ごとにカテゴリを細分化し、業務をITで効率化するための事例やアイデア、ノウハウなどを掲載
- ・ 最新技術とともに、一般的に流通している技術も解説（IoTや人工知能、RPAなどの新しめの話題に加えて、サーバーやPCなどの話題も）

ご協賛プラン		プラチナ	ゴールド	シルバー	ブロンズ
		タイアップ+リード			リード
ご協賛料金		¥2,500,000	¥1,800,000	¥1,500,000	¥900,000
①	簡易タイアップ記事（誘導枠1ヵ月含）	—	—	○	—
②	タイアップ記事（誘導枠1ヵ月含）	○	○	—	—
③	特集ページに①②へのリンク設置	○	○	○	—
④	特集ページにロゴ設置	○	○	○	○
⑤	WPライブラリー（リード獲得）	○	○	○	○
タイアップ記事 想定PV※1		3,000	3,000	1,500	—
リード獲得件数※2		300件	100件	100件	150件
WP支給本数		3～4本	2本	2本	2～3本
リード獲得期間		3～4ヵ月	2ヵ月	2ヵ月	3ヵ月

※1・・・訴求製品・コンテンツ内容によって増減します

※2・・・セグメントなし（セグメント指定の場合は別途お見積り）／2ヵ月の掲載想定

CNET Japan

さまざまな業種、職種に向けた将来のIT活用やITビジネスを紹介
月間1,300万PV、300万UU

ZDNet Japan

企業のIT部門を中心に経営課題を解決するITを紹介
月間600万PV、170万UU

TechRepublic Japan

業務改革をITで支援
月間20万UU、1,000会員増

