

特集内容

理不尽な顧客との
付き合い方
（仮）

リード獲得
プランも
充実！
（8ページ参照）

出稿特典

東証プライム市場に上場する企業の
CDO、CMO、マーケティング部門
（事業部門以外）約2,000人に
企画誌面の抜刷を同梱！

特別広告企画

LTV最大化と事業成長のカギを握る

CX戦略（仮題）



対象サービス／ソリューション

- ・ SFA/CRM・MAツール、FAQ管理
NPS管理、VoC分析ツール、他
- ・ マーケティングツール導入支援
CXコンサルティングサービス、他

2023年1月現在

 **ダイヤモンド社**



※表紙イメージ
（実際とは異なります）

■ 企画趣旨

新たな価値を提供し、顧客体験を向上させる**CX戦略**について、
経営層やマーケティング部門、DX推進・デジタル部門の意思決定層に訴求します

社会情勢や市場が目まぐるしく変化する予測困難な時代においては、顧客が求める価値基準も変化し、多様化しています。さらに、情報化社会の急速な進展やデジタルデバイスの普及によりインターネットやSNSを通じた顧客との接点が膨大に増え、また複雑化したことで、企業は今、顧客のインサイトを的確に読み取り、顧客に合わせたより細やかな商品設計が求められているのです。

一方、産業技術が成熟化し、製品・サービス自体のスペックで他社と差別化することが難しくなり、自社製品を継続して選択してもらうためには、質や価格だけでなく、製品に関わるすべてのフェーズにおいて顧客満足度を高めファンになってもらうことが重要となります。また、企業への信頼やコンセプトへの共感など、顧客が一連の体験の中で評価する要素は増えており、特にコロナ禍においては、短期間で消費者の心理や行動様式に変化が起り続けているため、顧客に新たな価値を提供し顧客体験を向上させることは容易ではありません。「その製品を提供することで、どのような体験が生み出せるのか」といった視点で、絶えず分析し、考え抜くことが、企業にとって事業成長の要諦ともなるのです。

そこで、**DIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー（DHBR）**、**DHBRオンライン**では、**2023年6月号（5月10日発売）**の特集連動する形で、

「**LTV最大化と事業成長のカギを握る CX戦略**」と題した特別広告企画を実施し、マーケティングツールを駆使した新たな顧客体験を創造する仕組みや、顧客体験を向上させるステップ、ヒントなどを提唱します。

編集特集との連動により、経営層をはじめマーケティング部門やデジタル部門の意思決定層に対して、貴社の知見やサービスの特長、強みを訴求いただくことが可能です。この機会にぜひご出稿をご検討いただきますよう宜しくお願いいたします。



『DIAMONDハーバード・ ビジネス・レビュー』

米国以外では世界で最も早く1976年に創刊。2021年に45周年を迎えました。創刊以来、グローバル・リーダーを目指す人のための日本で唯一のマネジメント誌として高い評価を受けており、最近では起業家やベンチャー経営者など若手のビジネスリーダーからも絶大な支持を得ています。

■ 2023年6月号（5月10日発売）編集特集内容

第一特集：理不尽な顧客との付き合い方（仮）

【企画趣旨】

景気後退やパンデミック、ウクライナ侵攻など世界が不信と不安に陥る中、理不尽な対応をとる顧客が増えており、その皺寄せは一般社員に及んでおり、現場は対応に苦慮している。だが、その理不尽さを放置しておけば、従業員のやる気は失せ、組織から活力が失われてしまう。そこで、「礼節の科学」で知られるクリスティーン・ボラスらが無礼な言動に対する適切に対処する方法を明かす。

【HBR論文】

現場で働く従業員は怒りに満ちている

クリスティーン・ボラス（ジョージタウン大学 教授）

“Frontline Work When Everyone Is Angry,” HBR.org, November 09, 2022.

現場の最前線の労働は精神的苦痛を伴う

アニア G. ビツコフスキー（『ハーバード・ビジネス・レビュー』 エグゼクティブエディター）

“The Emotional Toll of Frontline Labor,” HBR.org, November 09, 2022.

職場で無礼な発言をされた時にどう対処すべきか

エイミー・ギャロ（『ハーバード・ビジネス・レビュー』 寄稿編集者）

“How to Respond to a Rude Comment at Work,” HBR.org, November 09, 2022.

顧客によい対応を促す方法

ダニエル・ファンヤースフェルト（UBCサウダースクール・オブ・ビジネス 教授）

“Encouraging Good Behavior from Your Customers,” HBR.org, November 09, 2022.

【日本オリジナル】

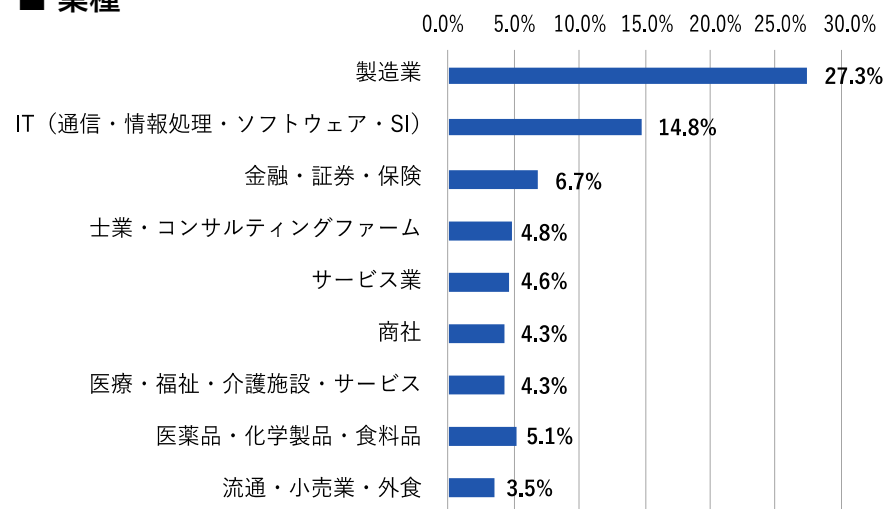
未定

* コンテンツ内容、取材対象は変更になる可能性があります。

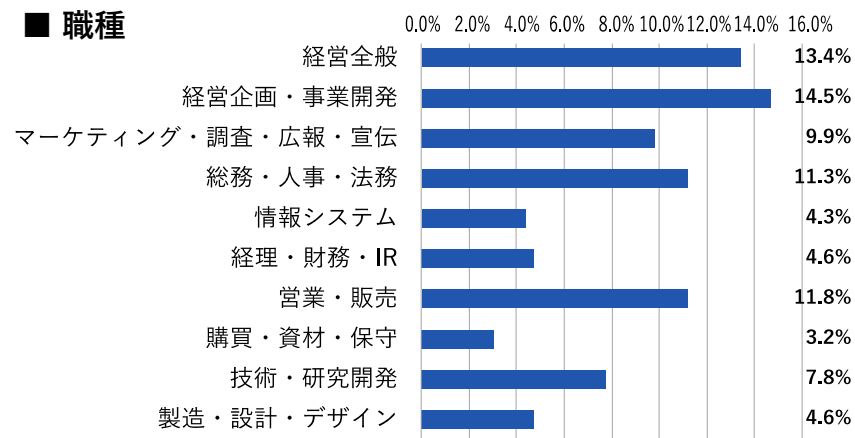
■DHBR／DHBRオンライン会員読者属性①

製造業を中心に大手企業の経営層、経営の中枢を担う部門の意思決定者が購読

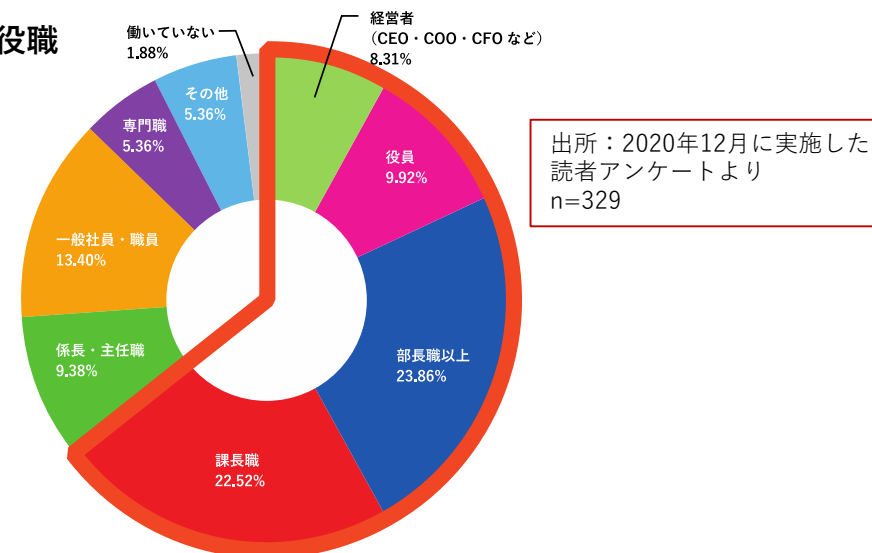
■ 業種



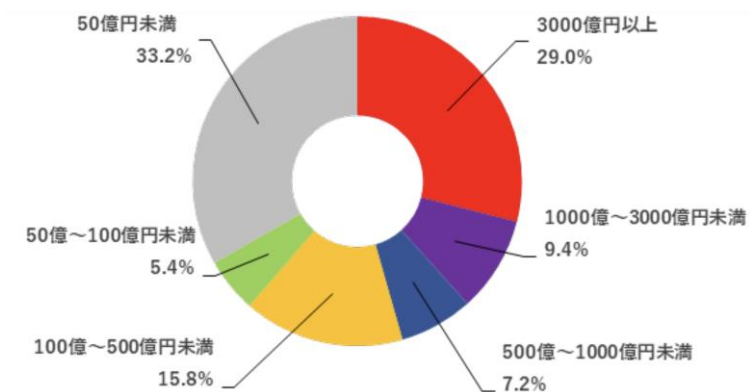
■ 職種



■ 役職



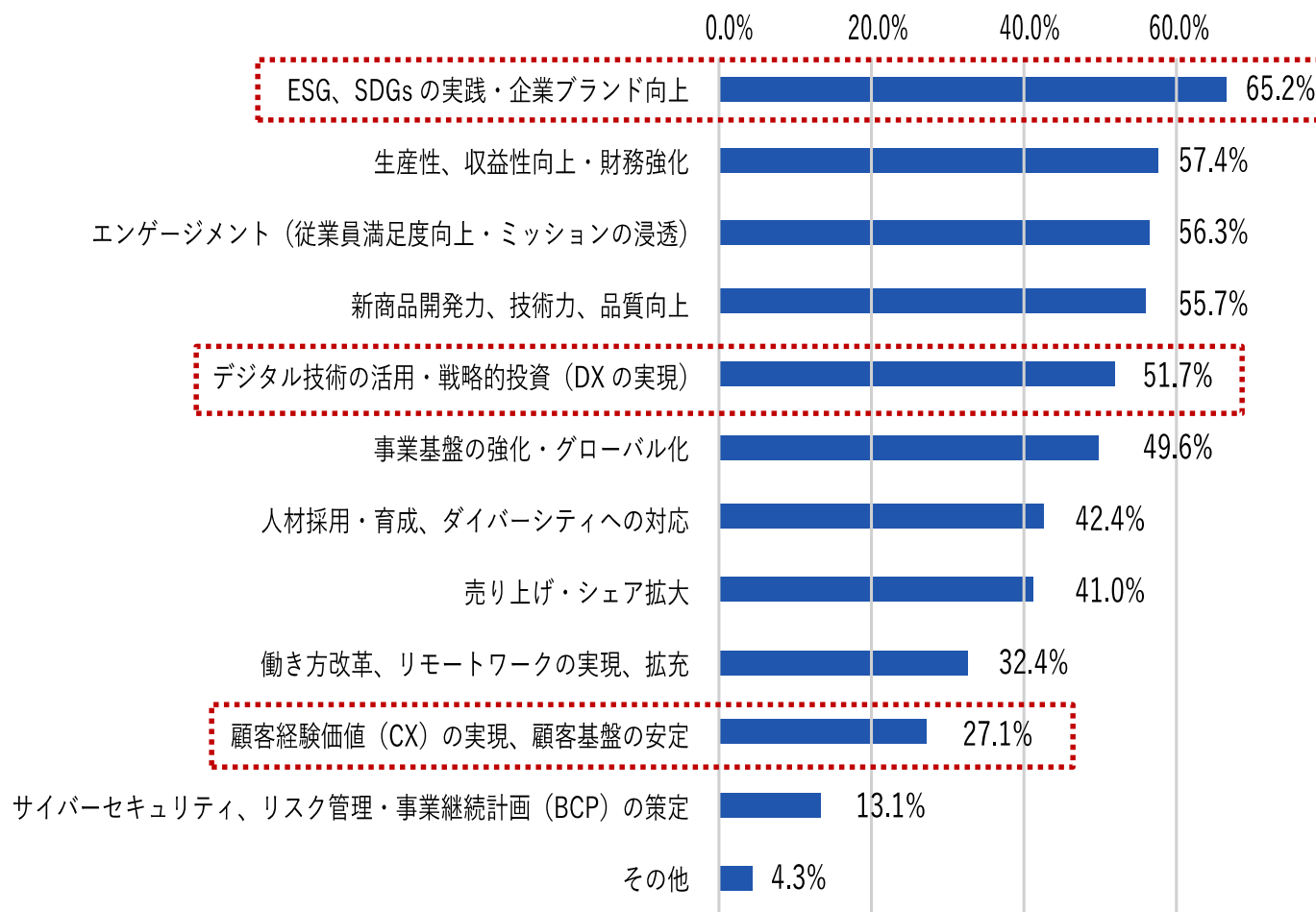
■ 勤務先の売上規模



■DHBR／DHBRオンライン会員読者属性②

企業ブランドの向上、デジタル技術の活用デジタル技術の活用が「課題」と答えた読者が多数

■ 自社が抱えている経営課題（複数回答可）



■DHBR 誌面展開イメージ

[総論記事]

..... インタビュー対象：CX、マーケティング領域に詳しいアカデミア、専門家にインタビュー。

[各論記事（広告タイアップ）]

広告主様各社へ取材を行い、独自の視点で貴社サービスの特長や強みをタイアップ記事としてまとめます。

[ページ構成]

編集特集につづいて広告企画を展開いたします。



※協賛企業が2社の場合の展開例

<備考>

※1社ご参画の場合、総論はつかず、扉1Pのみとなります。

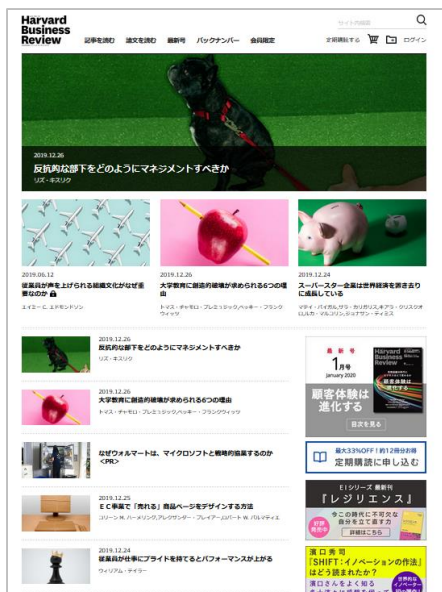
※2社ご参画の場合は、扉はつかず、総論2Pのみとなります。

※3社以上ご参画の場合は、扉+総論2Pの掲載となります。

■DHBRオンライン展開イメージ

DHBRオンライントップ、ダイヤモンド・オンライン、メールマガジンなどから、CXに関心が高い読者をタイアップページへ誘導

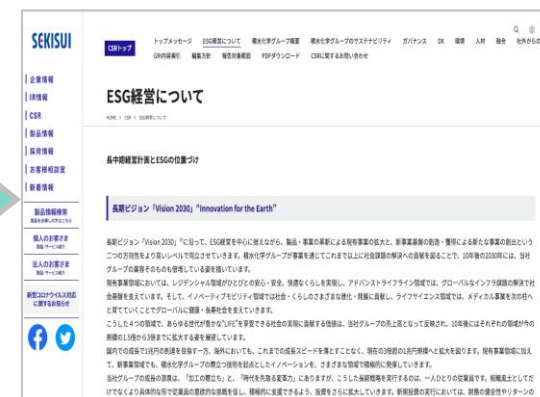
DHBRオンライントップ



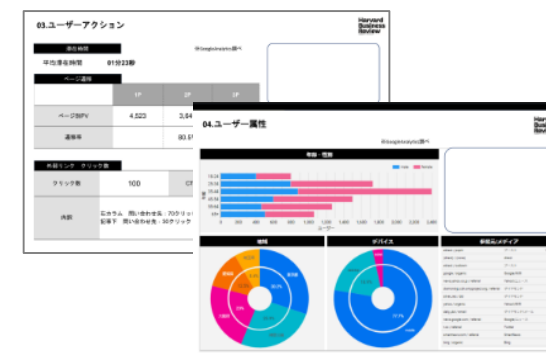
オンラインタイアップページ



広告主様サイト



※掲載終了後に掲載レポートを提出



<https://dhbr.diamond.jp/>



転載

■DHBRオンライン広告（リードジェネレーション）

ご提供いただいたホワイトペーパーで、ターゲットの**リード獲得**が可能です。

《展開イメージ》

- ダイヤモンド・オンライン or
DHBRオンライン



●ランディングページ



ダウンロード



●ホワイトペーパー

- 個人情報登録フォーム

[illegible]

● 廣告主



● ユーザー



《リードジェネレーション免責》

獲得リード属性、ご希望件数などにより獲得単価が変わる場合がございます。

また案件やご要望の属性によっては、お受けできない場合もございます。詳細につきましては、弊社営業にお問い合わせください。

掲載メディア：DOLもしくはDHBRオンライン
誘導枠：DOL、DHBRオンラインメルマガ、各種誘導枠より
その他：補償件数に達し次第終了し、
掲載終了後、掲載レポートを提出いたします。

■出稿特典（ダイヤモンド クォーターリーへの抜刷冊子同梱）

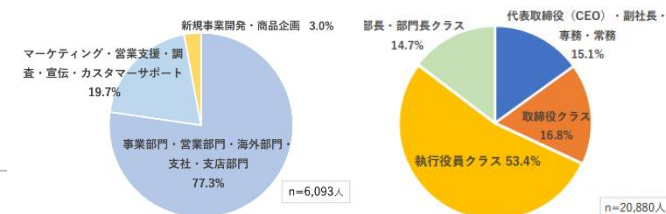
DHBRに掲載した誌面（企画総論＋ご参画企業様タイアップ記事）の抜刷冊子として作成し、ダイヤモンド クォーターリー（DQ）※の読者（東証プライム市場へ上場する企業＋売上高400億円以上の企業の代表取締役格・CxOクラス）のうち、CDO、CMO、マーケティング部門（事業部門以外）約2,000人に対して冊子を同梱し、バイネーム（個人名宛）で直送します。

※DQの詳細は媒体資料（下記URL）を参照ください。

https://adinfo.diamond.jp/wp-content/uploads/dq_document.pdf

※DQへの同梱は、2023年夏号（7月上旬発行）を予定しています。

DHBR冊子同梱先 CDO、CMO、マーケティング部門（事業部門以外）約**2,000人**

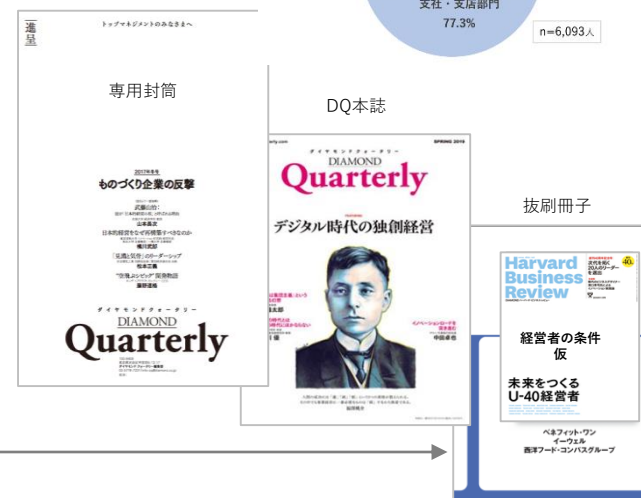


< DHBR抜刷冊子 >



同梱

< DQ >



●DHBR抜刷冊子概要

ページ数：4色4ページ～

※抜刷冊子はダイヤモンド社にて作成します。

総ページ数は、参画企業数によって変動します。

※ご参画企業数が1社の場合は、タイアップ記事の抜刷は作成せず、

ご参画企業がお持ちの冊子・パンフレットなどをご提供いただき同梱いたします。

※参画企業様個別の抜刷冊子をご希望の場合は、別途費用が必要となります。

●DQ同梱概要

実施号：2023年夏号

発行日：7月上旬

同梱部数：2,000部

※雑誌全体の発行部数は21,000部です。

■企画料金（誌面／オンライン）／オプション料金

■DHBR本誌

●中面4色2ページタイアップ

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

2,350,000円（税別）

※タイアップ掲載費用＋企画冊子作成＋DQへの同梱費用を含む

●4色4ページタイアップ

※タイアップ仕様：4,000-5,000字程度、写真、画像3～4点程度

4,350,000円（税別）

※タイアップ掲載費用＋企画冊子作成＋DQへの同梱費用

■DHBRオンライン

●雑誌2ページタイアップ転載（2,500PV保証）

700,000円（税別）

※雑誌料金にアドオン。タイアップ仕様：雑誌に準拠

●雑誌4ページタイアップ転載（6,000PV保証）

1,400,000円（税別）

※雑誌料金にアドオン。タイアップ仕様：雑誌に準拠

■抜刷サービス（オプション）

●4色4ページ×1,000部～

350,000円～（税別）

※一社単独での抜き刷りの場合。

1,000部以上ご希望の場合はお問合せ下さい。



※表紙イメージ

●オンライン単独タイアップ

10,000PV保証 **2,500,000円**（税別）

※タイアップ仕様：2,000-2,500字程度、写真、画像2～3点程度

※抜き刷りサービスは付帯しません。

●コンテンツ支給型リード件数保証型タイアップ

リード50件保証…**750,000円～**（税別）

※DHBR本誌またはDHBRオンラインでタイアップを出稿いただいた場合の料金となります。単独で実施の場合は、**10,000,000円（税別）**となります。

※DHBRオンライン各種誘導枠、メールマガジン、DOLメールマガジンなど各種誘導枠を組み合わせ誘導いたします。本プランは補償件数に達し次第終了し、掲載終了後、掲載レポートを提出いたします。

■ 締切／お問い合わせ

[締切]

タイアップ：申込締切

2023年3月6日（月）

純広告：申込締切

2023年4月3日（月）

【お問い合わせ】

株式会社ダイヤモンド社 ビジネスメディア局
ソリューション営業部 寺田・鈴木博之・鶴巻・川地
〒150-8409東京都渋谷区神宮前6-12-17
TEL:03-5778-7220 FAX:03-5464-0783
Mail:web_ad@diamond.co.jp