

DIAMOND ハーバード・ビジネス・レビュー(本誌)

2022年12月号(11月10日発売予定)

DHBR.net (オンライン)

2022年11月10日~12月10日



特別広告企画

業務効率化やCX(顧客体験価値)の強化まで

ビジネスに効くSaaSプラットフォーム

対象企業

- ·営業・マーケ関連(SFA、MA、CRM)
- HR関連(勤怠管理、タレマネ)
- ·経理関連(経費&給与計算)
- ・業務・コミュニケーション関連 (チャットツール)

など







※表紙イメージ (実際とは異なります)

■企画趣旨

Harvard Business Review

SaaSプラットフォームを導入し、コスト削減や生産性向上、顧客体験価値向上を実現する「業務効率化やCX(顧客体験価値)の強化までビジネスに効くSaaSプラットフォーム」について読者である経営層や事業責任者の意思決定者に訴求します。

総務省統計局が調査した労働力人口では、2021年平均6860万人と、前年に比べ8万人減少(2年連続の減少)となりました。労働人口減少は労働力の不足だけでなく、さまざまな経済・社会保障の問題に発展すると危惧されています。多くの企業の課題である人材不足が今後も加速していくことは、間違いありません。

また、インターネットの普及により、企業が提供する商品やサービスと顧客とのタッチポイント(接点)が変化しています。その結果、それぞれの接点で優れた体験を提供することが、顧客の総合的な満足度、顧客体験価値の向上につながるとして、重視されるようになってきています。

今、企業が取り組むべきことは、業務効率化による生産性の向上と、顧客接点の強化です。そのために、「作業」「時間」「コスト」の無駄を減らすこと、顧客に合わせたより細やかな商品設計や接客を他社と 差別化することが求められます。

労働人口減少は企業にとって大きなピンチですが、業務のムダを省き、人材活用の柔軟性を高めるチャンスにもなります。また、顧客とのあらゆる接点を意識し、質の高いコミュニケーションによって顧客体験価値を高めていくという視点は、これからの企業経営には欠かせません。

これらを実現するための一手として、**適切なSaaSプラットフォームの導入**が不可欠です。

そこでDIAMONDハーバード・ビジネス・レビュー2022年12月号(11月10日発売)では、編集特集「プラットフォームの活用戦略(仮)」と連動する形で「業務効率化やCX(顧客体験価値強化)の強化までビジネスに効くSaaSプラットフォーム」と題した広告企画を実施いたします。

編集特集との連動により、経営層、事業責任者の意思決定者層に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』とは、

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。

■2022年12月号(11月10日発売)編集特集内容



第一特集:プラットフォームの活用戦略(仮)

【企画趣旨】

アマゾン・ドットコムやグーグル、TikTokなどのプラットフォーマー (PF) の成長に伴い、中小企業のみならず大手企業であってもその利用が増えている。各PFのリーチ力と販売の力は魅力的であるが、顧客データが奪われ、コモディティ化の波は避けられず、収益性の悪化やブランドイメージの低下につながりかねない。諸刃の剣ともいうべきPFとの付き合い方について、いかに戦略を描いて参入すべきか考察する。

【HBR論文】

- ・アマゾン活用戦略〜自社製品を販売すべきなのか アイェレット・イズラエリ(ハーバード・ビジネス・スクール 助教授)ほか "Should Your Company Sell on Amazon?" HBR, September-October 2022.
- ・自社ブランドのプラットフォームを構築する ジュリアン R.K. ウィックマン(ケルン大学 助教授)ほか "Building Your Own Brand Platform," HBR, September-October 2022.
- ・企業がライブコマースを活用する方法 トーマス S, ロバートソン(ペンシルバニア大学ウォートンスクール 教授) "Selling on TikTok and Taobao," HBR, September-October 2022.

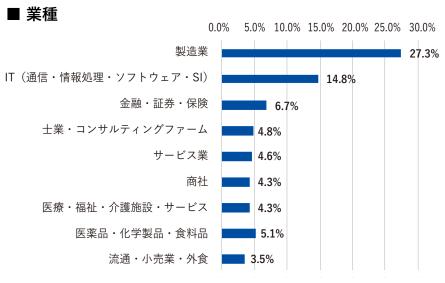
【日本オリジナル】

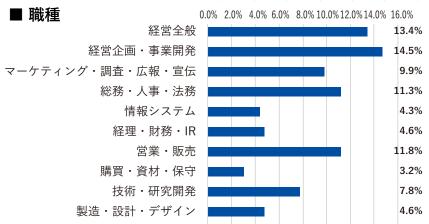
- ・花王 代表取締役 社長執行役員 長谷部佳宏(これから打診)
- *コンテンツ内容、取材対象は変更になる可能性がございます。

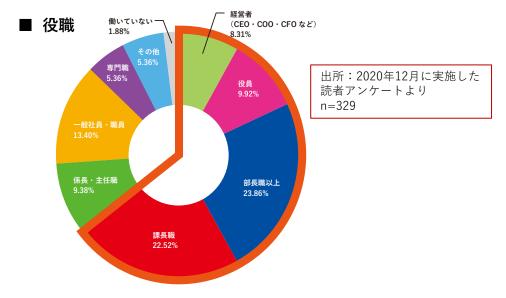
■DHBR/DHBR.net会員読者属性①



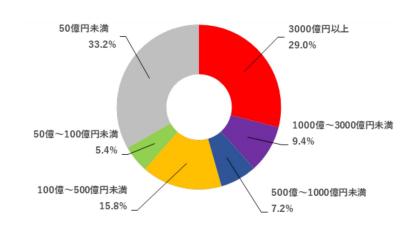
製造業を中心に大手企業の経営層、経営の中枢を担う部門の意思決定者が購読







■ 勤務先の売上規模

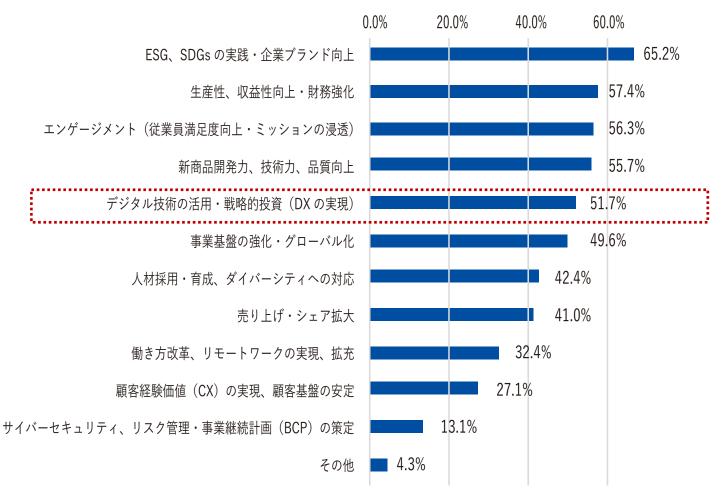


■DHBR/DHBR.net会員読者属性②



デジタル技術の活用・戦略的投資(DXの実現)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:業務改革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>

- ※<u>1社</u>ご参画の場合、<u>総論はつかず、</u>扉1Pのみとなります。
- <u>※2社</u>ご参画の場合は、<math><u></u>原はつかず、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.net(オンライン)展開イメージ



DHBR.net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プロジェクトマネジメト研修や人材育成に関心が高い読者をタイアップページへ誘導

DHBR.netトップ



https://www.dhbr.net



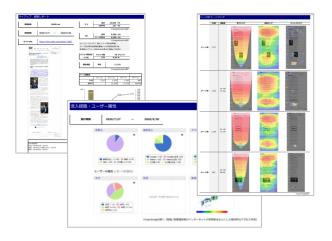
オンラインタイアップページ



広告主様サイト



※掲載終了後に掲載レポートを提出



■企画料金(誌面/オンライン)、出稿特典



■DHBR誌面

「業務効率化ツール」企画

4色2~タイアップ

2,000,000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

4色4~タイアップ

4,000,000円 (税別)

※タイアップ仕様:4,000-5,000字程度、写真、画像3~4点程度

■DHBR.net (オンライン)

雑誌2タータイアップ転載(2,500PV保証)

700,000円 (税別)

※タイアップ仕様:雑誌に準拠

雑誌4タータイアップ転載(5,000PV保証)

1,400,000円 (税別)

※タイアップ仕様:雑誌に準拠

抜き刷りサービス 4色4^分×1,000部~ 319,000円~ (税別)



※表紙イメージ

■特別広告スペース「経営の未来」



表2見開き(2ページ)※もしくは表2+第二表2見開き(4ページ)でタイアップの掲載が可能です。 ※表紙をめくった直後のページ

■DHBR誌面

「経営の未来」企画

4色2 デタイアップ

2,700,000円 (稅別)

※タイアップ仕様:2,000-2,500字程度、写真、画像2~3点程度

4色4~タイアップ

5,000,000円 (税別)

※タイアップ仕様:4,000-5,000字程度、写真、画像3~4点程度

■DHBR.net (オンライン)

「経営の未来」2学タイアップ転載(2,500PV保証) 700,000円 (税別)

※タイアップ仕様:雑誌に準拠

「経営の未来」4タータイアップ転載(5,000PV保証)

1,400,000円 (税別)

※タイアップ仕様:雑誌に準拠

※雑誌料金にアドオンとなります。

「掲載イメージ(2ページの場合)]



[体裁・内容]

- ・インタビュー形式、レポート形式、対談 形式など
- ・1号1社限定枠 ※枠が埋まり次第終了となります。

■締切/お問い合わせ



[締切]

タイアップ: 申込締切 2022年9月8日 (木)

純広告:申込締切 2022年10月7日(金)

【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 鈴木博之・鶴巻・川地・寺田 〒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