



BRIGHTCOVE® X FOUNDRY

ケーススタディ

FOUNDRY

an IDG, Inc. company

導入事例: ブライトコーブ株式会社

ブライトコーブ株式会社は、世界で最も信頼性が高く、スケーラブルで安全なストリーミング技術を開発し、視聴者がどこにいても、どのデバイスでコンテンツを消費しても、企業と視聴者の間に大きなつながりを構築しています。

60か国以上において、ブライトコーブの動画プラットフォームは、企業がより効果的に顧客に販売し、メディアリーダーがより確実にコンテンツを配信し収益化し、あらゆる組織がチームメンバーとより強力にコミュニケーションできるように支援しています。

導入前の期待

- 北米・APACチームでの効果を日本でも期待
- 企業に属する個人レベルへの、よりの確なターゲティング
- コンテンツシンジケーションと広告配信を併用した相乗効果
- ブランドイメージを踏襲したリードジェン
- 獲得リード数のコミット

成果

- 日本チームに特化したスタッフからのサポートでスムーズに導入・迅速に実施できた
- 細かなセグメントが実現し、ターゲット企業へのリーチおよびターゲット企業からのリード獲得ができた
- コンテンツシンジケーションによる資料請求と併せて、ディスプレイ広告での的確なインプレッションを達成、ウェブへ誘導するという、ターゲットの囲い込みに成功
- ブランドロゴやデザインなど柔軟に選択でき、
- 独自のリードジェン施策として実施できた
- 施策実施期間に確実にリードを獲得、インサイドセールスへの受け渡しが安定し、年間を通して活動が続けられる

Foundry

細かいセグメントで届けたい見込み客へ確実にリーチ!

「セールスが欲しいリストを的確に、そしてリードの数もコミットしてくださるので、毎週決まった数をしっかりと届けられるというのがマーケティング的にも、そしてセールスにとっても、魅力的に感じております」

ブライトコーブ株式会社 シニアマーケティングマネージャ

さの みちこ
佐野 通子氏

Program information

- **Type of campaign:** multi-contents site and programmatic display
- **Region:** Japan
- **Audience:** IT managers +
- **KPIs:** Target match number of leads
- **Campaign renewal:** Quarterly campaign x2



ケーススタディ

細かなセグメントが実現、ターゲット企業へのリーチおよびリード獲得に貢献

確実に自社製品をお届けしたい企業、のリストがセールスと共有されているという同社では、マーケティング業務としてその企業への適切なリードジェンが求められるという佐野氏。セールスへのリードの受け渡しはどの施策を通して重要事項となる。

「対象企業のデータベースをFoundryさんがお持ちで、当社セールスのターゲット企業のリードが欲しいということをお伝えすると、その企業に対して (Emailを) うって下さったり自社のウェブへの誘導や、もしくはマルチコンテンツサイトへと誘導して下さるので、セールスが欲しいリストを的確に、リードの数もコミットして下さるので、毎週決まった数をしっかりとセールスに届けられるということがマーケティング的にも、そしてセールスにとっても魅力的に感じております」 (佐野氏)

リード獲得数の見通しがたち、またキャンペーンの時期についても柔軟に対応できる点は、施策の成功にダイレクトに貢献しており、またリード自体も案件に結びつく率が高いという。

ターゲティングを重要視するのは、動画配信サービスを通して、視聴者とのエンゲージメントを大切にするという同社の理念からも伝わってくるが、実は企業名をターゲットにして細かくセグメントができるサポートは他ではなかなか見られないということ、

「私達の評価、KPIに繋がってくるということで、この点は特にありがたく、他社さんにも勧めています」

という言葉も頂いた。

Foundry

企業に属する個人レベルへの、より的確なターゲティング



ブライトコープ株式会社
シニア マーケティング マネージャ

さの みちこ
佐野 通子氏

ABM

ターゲティングオプション

- 国または地域
- 部門
- 役職
- キーワード

Industry Target

(ホワイトスペース)

ターゲティングオプション

- 国または地域
- 業種
- 部門
- 役職
- 会社規模
- キーワード
- 除外リスト

Top 20 Companies

株式会社	11件
株式会社〇〇	10件
株式会社XX	

Top 5 Job Titles

マネージャー	25名
ディレクター	18名
マーケ ジャー	

Top 5 Industries

事業開発	電気・電子製造	30件
チーフ	半導体	25件
	医薬品	20件
	インターネット	19件
	情報技術とサービス	19件

ブランドロゴやデザインなど柔軟に選択、
独自のリードジェン施策として実施

動画配信サービスの会社とあって、動画での訴求効果に特に注目しているなか、ご採用いただいたマルチコンテンツサイトでも動画コンテンツをご活用頂いた。ターゲットに対して伝えるべき点はたくさんある中、動画での訴求は直感的に、またたくさんの情報を効果的に訴えることが可能という点が利点という。

とはいえ、受け取る側としては、数字や技術的な細かい部分を知りたい、じっくり読みたいという方もいるだろうと考える。その上で、動画配信サービスのプラットフォームの紹介という点ではやはりデモのように動作を説明したい点だったり、ビジュアルで理解を頂きたい点には動画が適しているといい、マルチコンテンツサイトではPDFと動画を組み合わせてご利用頂いた。

「技術的な内容、詳細についてはPDF資料、デモとしてビジュアルや動作をご紹介するには動画を使う、その併用ができる点が魅力でした」

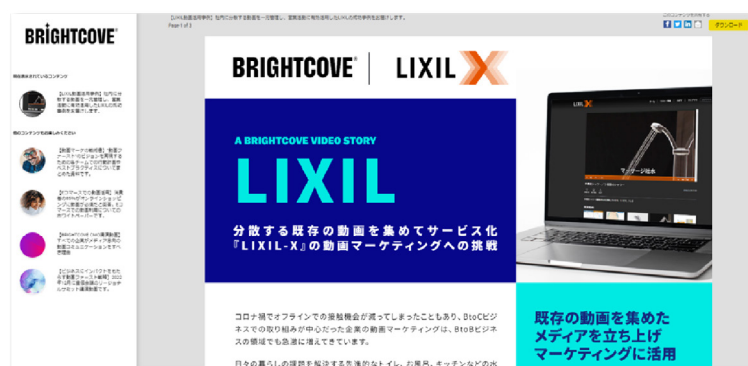
自社資料と動画の組み合わせで動画プラットフォームの魅力を効果的に表現、エンゲージメントの高いリードの創出につながった。

また、マルチコンテンツサイトの採用にあたり、自社ブランドをしっかりと踏襲したプラットフォームとしてターゲットに配信できることも魅力的だったという。

「Foundryさんのマルチコンテンツサイトでは、ブランドカラーだったりロゴを入れてくださったり、そういうところが、日本独自の会社さんではなかなかそこまで細かい設定がない気がするの、そういった所も魅力的でした。」

自社サービスである動画コンテンツも活用できるFoundryのソリューション、マルチコンテンツサイト を使って自社ブランドを効果的に広報

「技術的な内容、詳細についてはPDF資料、デモとしてビジュアルや動作をご紹介するには動画を使う、その併用ができる点が魅力でした」



「APACの担当から、ターゲットアカウントを絞り込んで、という点だったり、細かいセグメントが可能であったり、という点など、詳しく実績を確認できたので特に不安はなかったです。」

11件

日本チームでの施策数

2件

うち、6か月契約数

APACでの実績を日本のマーケットでも実現

グローバルチームが利用しているソリューションを、日本担当からのサポートでスムーズに導入・迅速に実施

グローバル企業ということで、利用しているソリューションも国内外のものをいくつか使われているが、弊社のソリューションはAPACのチームで既に導入されていて、実績を確認の上で日本での導入を決定いただいたという。導入について不安などはなかっただろうか。

「APACの担当から、ターゲットアカウントを絞り込んで、という点だったり、細かいセグメントが可能であったり、という点など、詳しく実績を確認できたので、特に不安はなかったです。担当してくださっている田中さん(弊社Customer Success Manager)が丁寧に説明してくださったり、そしてこちらの微妙な調整にも融通を効かせてくださるので、この点からも、不安は全然なかったですね。レスポンスも早いですし!」

社内で同じソリューションをそれぞれのマーケットのニーズに合わせて使って頂けることで、チーム内で共有ができて有意義な点があるという。

「日本チームが(プログラムなど)ありのままに使っていきこうという風土があるなか、グローバルのチームはもう少しルールにないことにも挑戦して、新しい使い方を開拓していたりするので、こういう使い方もあるよ、っていうのを聞いてじゃあ日本でも同じようにして下さい、なんてお願いができたりしています。」

Foundry (ファウンドリー) のご案内

弊社Foundryのビジョンは、テクノロジーを正しく活用することで世界をより良い場所にする事です。なぜなら、テクノロジーが適切に使われることは、世の中の善のために良い力となると信じているからです。

Foundry (an IDG, Inc. company) は、信頼されるVoiceとして、知識やエンゲージメント、そしてテクノロジーやセキュリティに関する意思決定をする人たちのコミュニティとの関係を深める、品質の高いコンテンツを提供しています。こうしたコンテンツを配信する弊社メディアブランドであるCIO®, Computerworld®, CSO®, InfoWorld®, Macworld®, NetworkWorld®, PCWorld® として

Tech Hiveは、最も影響力のあるテックバイヤーを対象に、進化するテクノロジー業界の最新情報を提供しています。

こうした信頼されたブランドと、弊社のグローバル規模のデータインテリジェンスプラットフォームを使い、市場の動向から購買意欲を特定、活性化することでお客様の成功をサポート致します。また、マーケティングサービスとしては、ビデオ、モバイル、ソーシャル、デジタルなど、様々なメディアでマーケティングに特化したコンテンツも作成しています。

詳細は[FoundryCo.com](https://www.foundryco.com)にてご確認下さい。