



---

FreakOut  
Eightデータご案内資料

2023.12-2024.03

Eightは価値ある出会いをタッチでつなく、ビジネスのための名刺アプリです。



Eightは、価値ある出会いをタッチでつなく、ビジネスのための名刺アプリです。

2012年の提供開始以来、330万人を超えるユーザーに利用されています。

Eightでは、名刺を管理するだけでなく、ユーザー同士がスマートフォンをかざすだけでデジタル名刺を交換することができます。

Eightで交換したデジタル名刺は、昇進・異動・転職などの情報が自動で更新されるので、相手の近況をスマートに把握できます。

Eightはタッチ名刺交換と名刺管理で、これまで培ってきた人脈を活かしたビジネス機会を創出します。

## Redが名刺アプリ「Eight」データと連携

※現在PoC期間につき、2024年3月迄データ利用可能。以降は改めてご案内予定となります。

Eightデータとの連携

広告配信を最適化する  
プラットフォーム

豊富な広告在庫へのアクセス

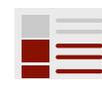
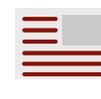


「Eight」が保有する下記データを連携

- ・業界、業種、役職等の属性データ
- ・転職意向度 ※New



多様なデバイス×フォーマット



モバイル / コネクテッドTV の  
広告在庫

国内最大級のバナーに加え、  
視認性の高いネイティブ広告や、  
動画フォーマットにも対応

プレミアムな動画広告在庫



Sportsnavi

(他、民法テレビ局自局サービスなど)

ドラマ、映画、スポーツ、バラエ  
ティなどのコンテンツ内へのイン  
ストリーム動画広告の掲載が可能

### 【営業資料等への掲載における注意点】

- ◆ウェブサイト、SNS、広告宣伝、PRなどへの転載は不可です。
- ◆個人情報を活用している、または個人情報などと突合していると誤認させる表現はお控えください。
- ◆100%の精度を担保していると誤認させる表現はお控えください。

掛け合わせや、デフォルトセグメント以外のカスタムセグメントもあり、  
BtoB案件以外でも、Eightデータは与件に応じて幅広く活用可能。

## BtoB



従業員数100名以上の意思決定者に対し、  
自社ツール導入のメリットを訴求したい



意思決定者 (部長職以上)



従業員101名以上

## 高所得者層



高所得者層向けにふるさと納税訴求をしたい



管理職 (係長、リーダー職以上) 以上、エンジニア



年間売上100億円以上

## 採用



転職検討者に対し、求人訴求をしたい



転職活動者、検討者、興味関心層  
(Eightユーザー任意登録項目)

## NEW Eightターゲティング データ (デフォルトセグメント)

項目	詳細
役職名	CXO・取締役・役員職以上
	意思決定者(部長職以上)
	管理職(係長・リーダー職以上)
	人事
	総務
	エンジニア
	営業
	企画・マーケティング・広報
	デザイン
	会計
	医療従事者
	管理部門
	法務
	バックオフィス勤務
	役職なし

項目	詳細
従業員規模	成長企業勤務(従業員500名以下x年間売上100億円以上)
	従業員数 1-30名 (スタートアップ・SMB勤務)
	従業員数 31-50名 (SMB勤務)
	従業員数 51-100名 (SMB勤務)
	従業員数 101-500名 (SMB勤務)
	従業員数 501-1000名 (SMB勤務)
	従業員数 1001名- (大企業勤務)
年間売上高	年間売上高 20億円未満
	年間売上高 20-100億円
	年間売上高 100-1,000億円
	年間売上高 1,000億円以上

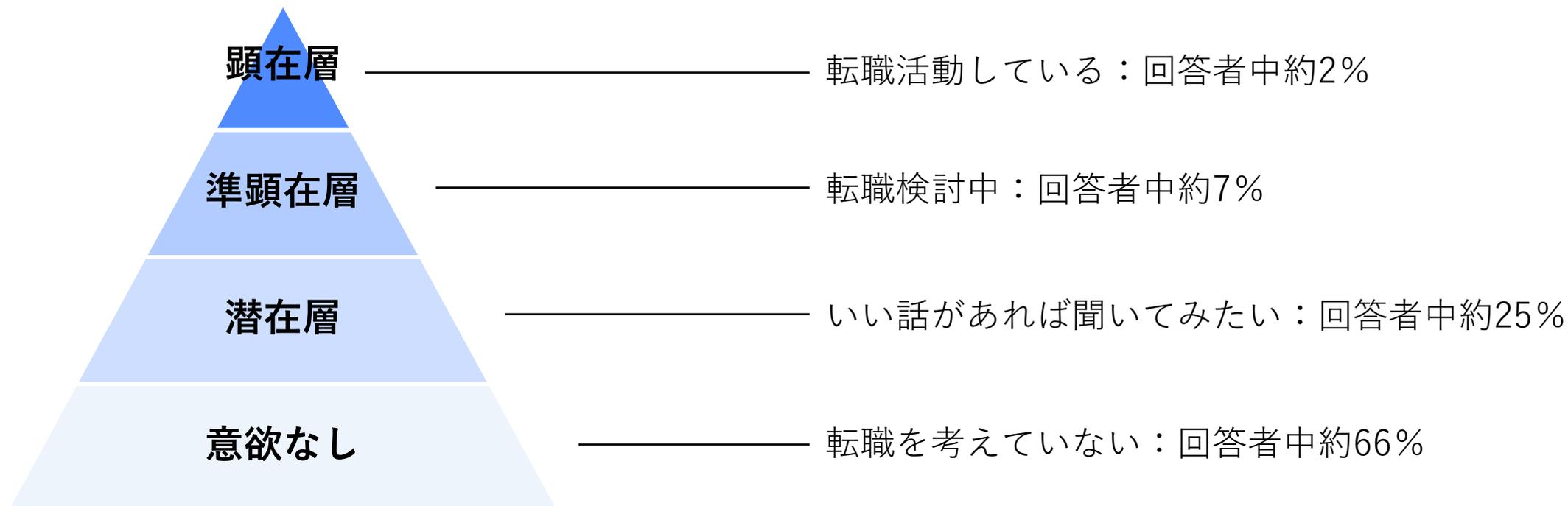
項目	詳細	
業界	エンタメ業界従事者	教育業界
	金融業界従事者	広告業界従事者
	食品業界従事者	人材業界従事者
	製造業界従事者	医療・福祉業界従事者
	自動車・乗り物業界従事者	エネルギー業界従事者
	外食業界従事者	ゲーム業界従事者
	商社業界従事者	通信業界従事者
	小売業界従事者	専門サービス業界従事者
	コンサルティング業界従事者	通信機器業界従事者
	アパレル・美容業界従事者	機械関連サービス業界従事者
	生活用品業界従事者	建設・工事業界従事者
	IT業界従事者	電気製品業界従事者
	運輸・物流業界従事者	化学業界従事者
	機械業界従事者	マスコミ業界従事者
	不動産業界従事者	

※上記以外のセグメント掛け合わせ (※例: 各種従業員規模、売上高毎等) のセグメントも利用可 (営業にお問合せください)

### 【営業資料等への掲載における注意点】

- ◆ウェブサイト、SNS、広告宣伝、PRなどへの転載は不可です。
- ◆個人情報を活用している、または個人情報などと突合していると誤認させる表現はお控えください。
- ◆100%の精度を担保していると誤認させる表現はお控えください。

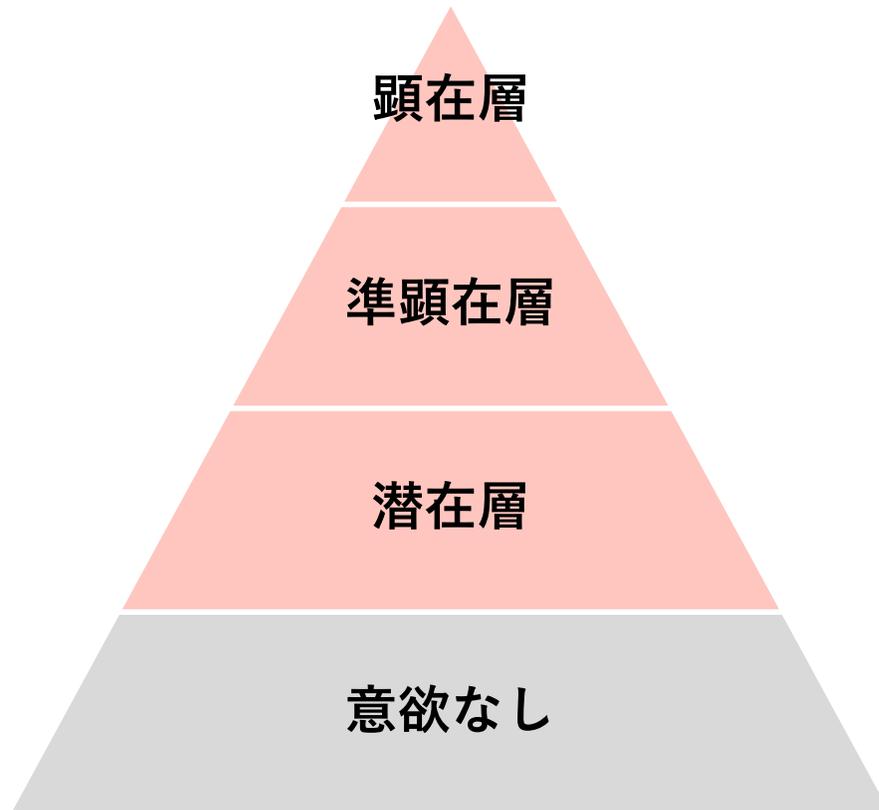
ユーザーに任意登録を依頼している項目であり、転職への意向度を4段階で表現



【営業資料等への掲載における注意点】

- ◆ウェブサイト、SNS、広告宣伝、PRなどへの転載は不可です。
- ◆個人情報を活用している、または個人情報などと突合していると誤認させる表現はお控えください。
- ◆100%の精度を担保していると誤認させる表現はお控えください。

**潜在層以上（回答者全体の約34%）を「転職に意欲のある層である」と定義して活用**

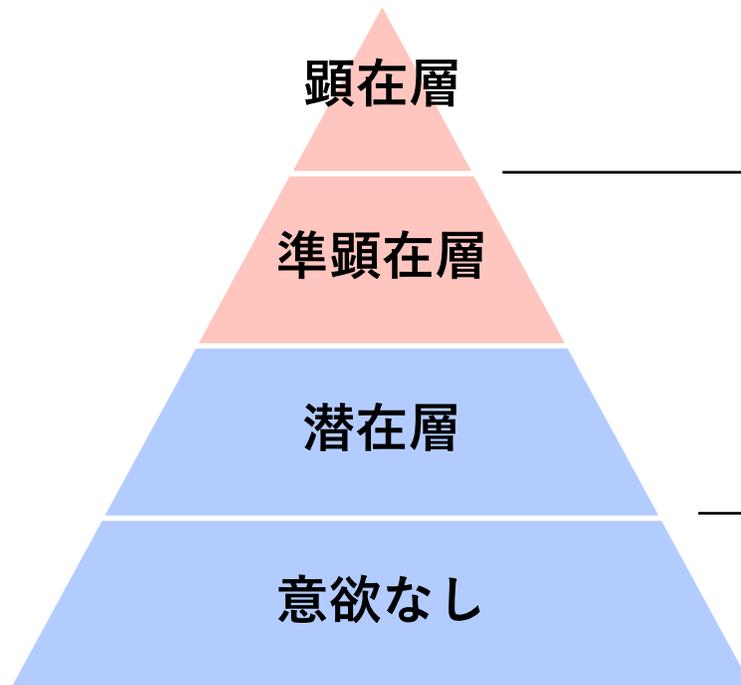


種別	詳細
部門	営業部門
	企画・マーケティング部門
	管理部門
	会計部門
	総務部門
	人事部門
	システム開発部門
職位	代表クラス
	役員クラス
	部長クラス
	課長クラス
	係長クラス
職種	大中小の分類で、最大167種の分類から選択可能

**【営業資料等への掲載における注意点】**

- ◆ウェブサイト、SNS、広告宣伝、PRなどへの転載は不可です。
- ◆個人情報を活用している、または個人情報などと突合していると誤認させる表現はお控えください。
- ◆100%の精度を担保していると誤認させる表現はお控えください。

顕在層/潜在層を分けることで、必要なクリエイティブや成果地点は大きく異なる



### クリエイティブ

- 転職後の年収を訴求
- 転職の難しさへの共感

### クリエイティブ

- 市場価値を知るためにも登録すべき
- 「登録して転職しないことを決めた」

### 成果地点

シミュレーション  
診断  
カジュアル面談  
スキルアップ関連サービス

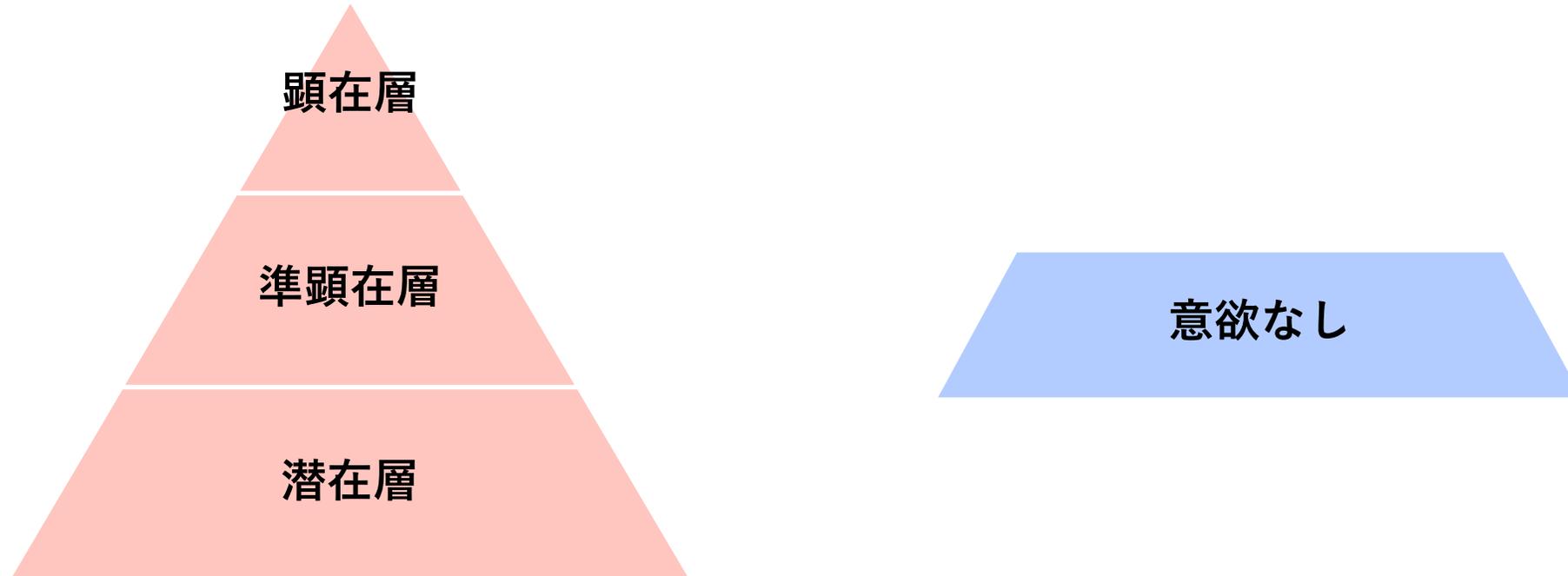
#### 【営業資料等への掲載における注意点】

- ◆ウェブサイト、SNS、広告宣伝、PRなどへの転載は不可です。
- ◆個人情報を活用している、または個人情報などと突合していると誤認させる表現はお控えください。
- ◆100%の精度を担保していると誤認させる表現はお控えください。

転職意欲層への拡張配信や、意欲無し層の除外設定を活用

掛け合わせ

除外



【営業資料等への掲載における注意点】

- ◆ウェブサイト、SNS、広告宣伝、PRなどへの転載は不可です。
- ◆個人情報を活用している、または個人情報などと突合していると誤認させる表現はお控えください。
- ◆100%の精度を担保していると誤認させる表現はお控えください。

## ■デフォルトセグメント

- ①使用するアカウント ⇒ DMP ⇒ Segment Market を開く
- ②使用するセグメントにチェックを入れて「利用する」を押し有効に変更 ※提供元「Eight」を選択
- ③入札画面で「セグメントターゲティング」を選択し、有効にしたセグメントを設定

セグメント グループ 共有セグメント Segment Market 重複レポート タグ IDSyncタグ

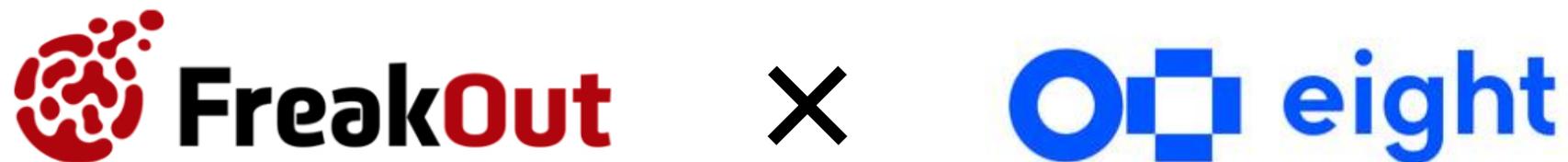
利用する  利用しない CSVをダウンロード [出品セグメント解説](#)

カテゴリ ▼ Eight ▼

## ■カスタムセグメント

ご相談、使用希望、可否確認等、下記情報含め営業担当にお問合せくださいませ。

- 広告主
- 広告主HP URL
- 訴求サービス/商材名
- 訴求サービス/商材 LP URL
- ターゲット
- 予算
- 広告の目的



ローンチ記念として、2024年3月迄の配信については

データ利用料 **0**円 にてご提供



**FreakOut**

Give People Work That Requires A Person.