



# いまさら聞けない「ウェビナー入門」 第7回

## ウェビナー動画の活用方法を解説

マジセミ株式会社  
チーフセミナープロデューサー  
兼 代表取締役社長

■ウェビナー後の動画使わないなんて、  
もったいない！

# ウェビナー後の動画使わないなんて、もったいない！

Youtube掲載でブランディング

動画ポータルで新規リード獲得

見逃し配信・再放送

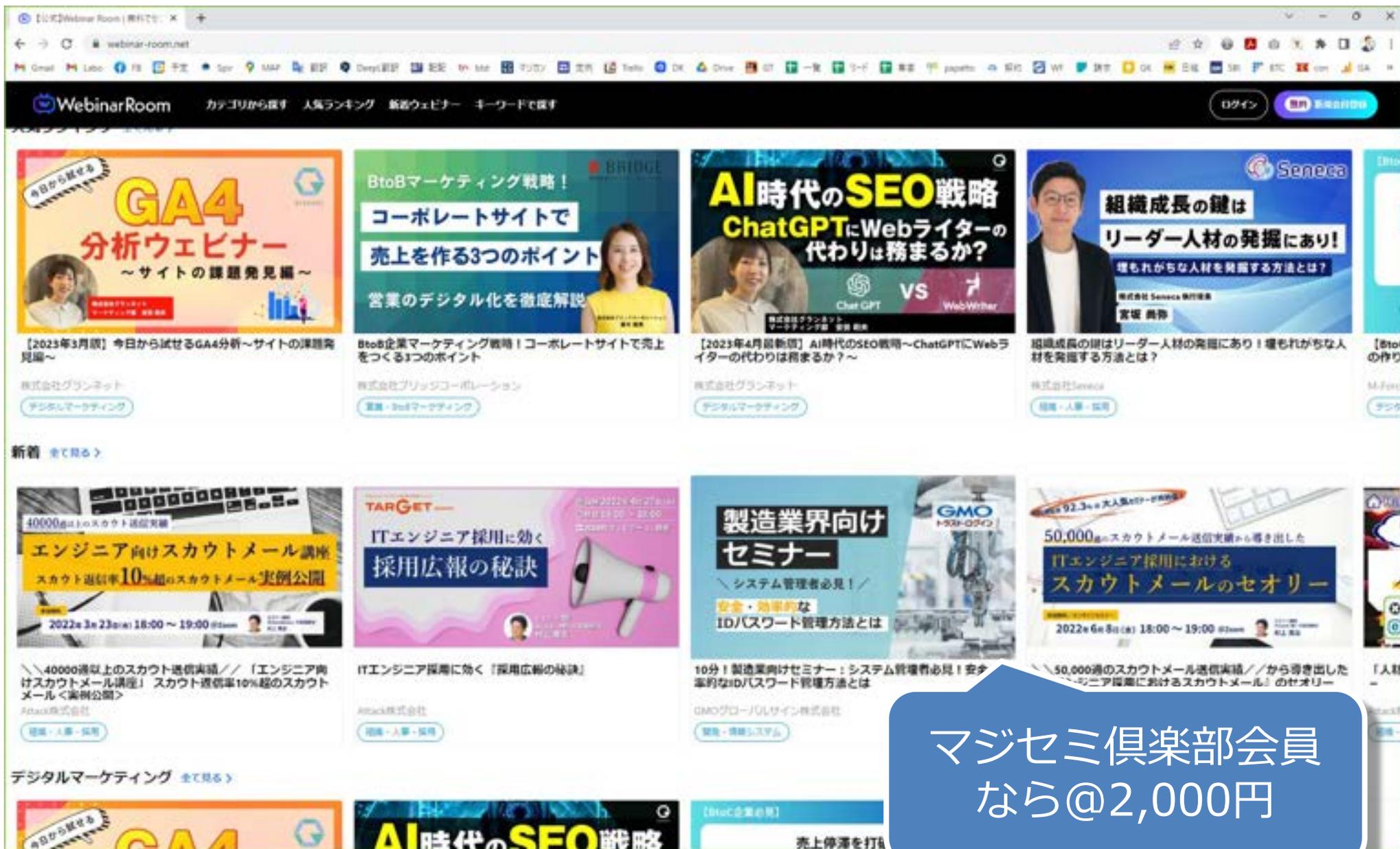
リードナーチャリング

# Youtube掲載でブランディング

- フル動画をYoutube掲載
- サマリ動画やShort動画を作成してYoutube等に掲載
  - フル動画（Vimeoなど）の視聴や資料ダウンロード時に新規リード獲得（それほど期待できない）
- 自社WebサイトにYoutube（またはVimeo）動画を組み込み



# 動画ポータルで新規リード獲得



マジセミ倶楽部会員  
なら@2,000円

# 見逃し配信・再放送

これから開催されるセミナーを探す

	06月13日(火)	06月14日(水)	06月15日(木)	06月16日(金)	06月20日(火)
午前	<b>AIは現場データフル活用へ</b> 工場設備・設備トラブル、 早期に検知する具体的な手法とは？ 10:00~ UTS	<b>中堅・中小企業のDXは、な ぜ失敗するのか？</b> 11:00~	<b>Googleフォームの課題〜デ ザインやフィールドのカス。</b> 10:00~		<b>なぜデータ活用で失敗する のか？多くの企業でつまずくのはコ...</b> 10:00~
	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る		他のウェブセミナーを見る
	<b>そのECサイトは、なぜ 売れないのか？</b> 12:00~	<b>エンドポイントに無数の脅 威から守るEDRで 効果的に対策できるア プローチとは？</b> 12:00~	<b>OSSライセンス ・コンプライアンスと 脆弱性管理の課題</b> 12:00~	<b>成長市場「サイバー攻撃 対策・IT運用支援ビジネス」</b> 15:00~	<b>「DX専門家」に求められる スキルと成功の秘訣</b> 13:00~
	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る
午後	<b>最新設備があなたの現場 人手チェックによる労力負担 軽減実現の課題をどう解決 するのか？</b> 14:00~	<b>CRM/SFAへスムーズに移 換するための3つの方法</b> 14:00~	<b>「多要素認証なら安全」 と思いませんか？</b> 13:00~	<b>リアル開催 課題心特種ID管理の課題を 低コストで解決する方法</b> 15:00~	<b>DX推進の推進力 を高めるPLの育成法〜リーダーに求 められるPLの育成法〜リーダーに求 められるPLの育成法〜リーダーに求 められるPLの育成法〜</b> 15:00~
	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る	他のウェブセミナーを見る

マジセミでは12時の枠を基本「再放送」枠としている

# 8割が2年以内に競合他社と契約

ウェビナーでのリード・商談獲得

コールドリードの価値とウェビナーを繰り返す事の重要性

Webinar  
as a Service

リード獲得

ナーチャリング・商談

契約

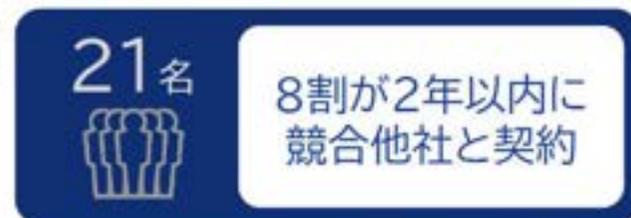


繰り返し開催  
することが重要!



過去参加者も含め繰り返しウェビナーを開催することで新規リード獲得とナーチャリングを効率化します。

放置すると

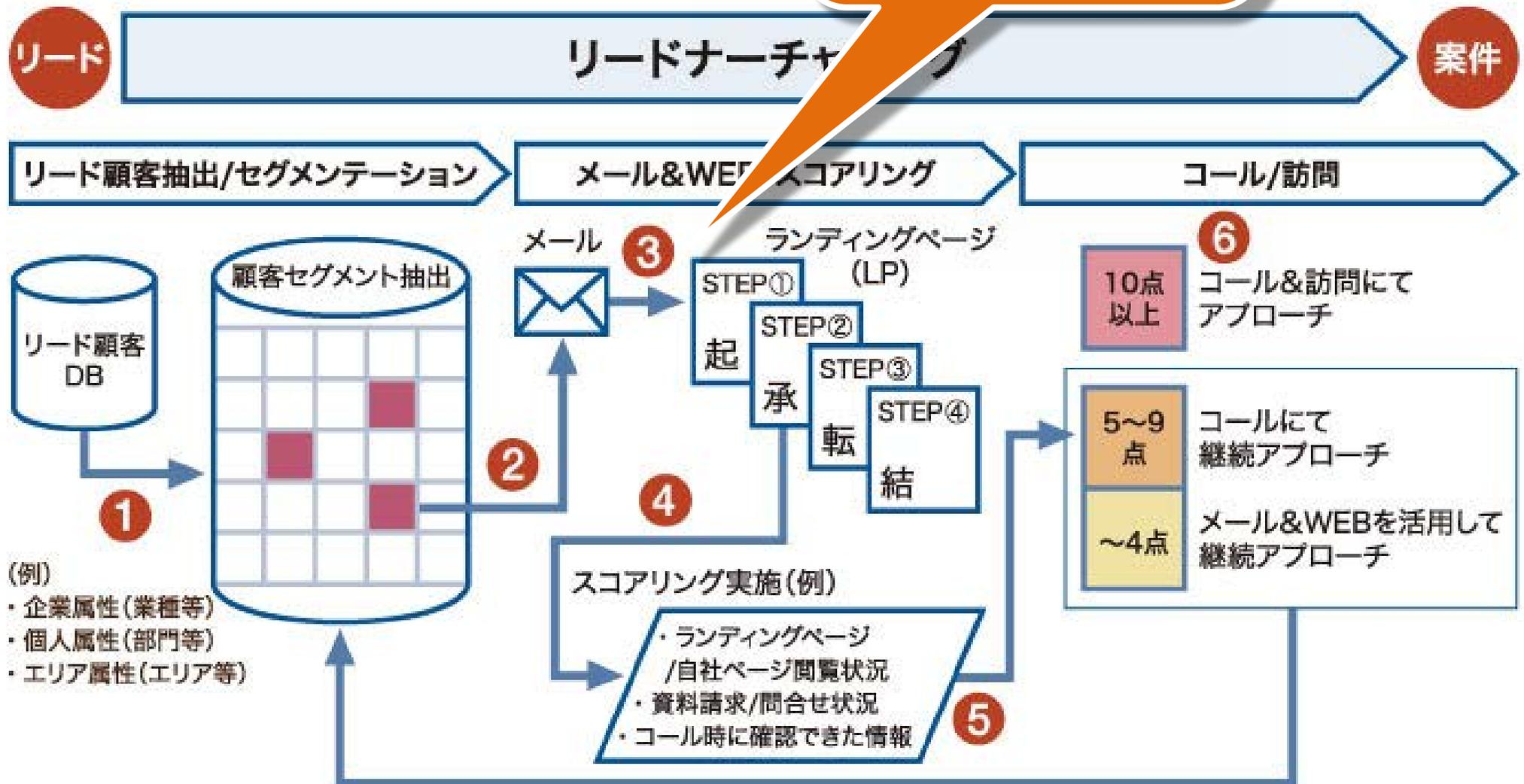


(SiriusDecision社調査)

# 基本形

## B-MAのシステムフロー

【課題】  
メールで案内する  
「コンテンツ」  
を作るのが大変…  
→挫折…



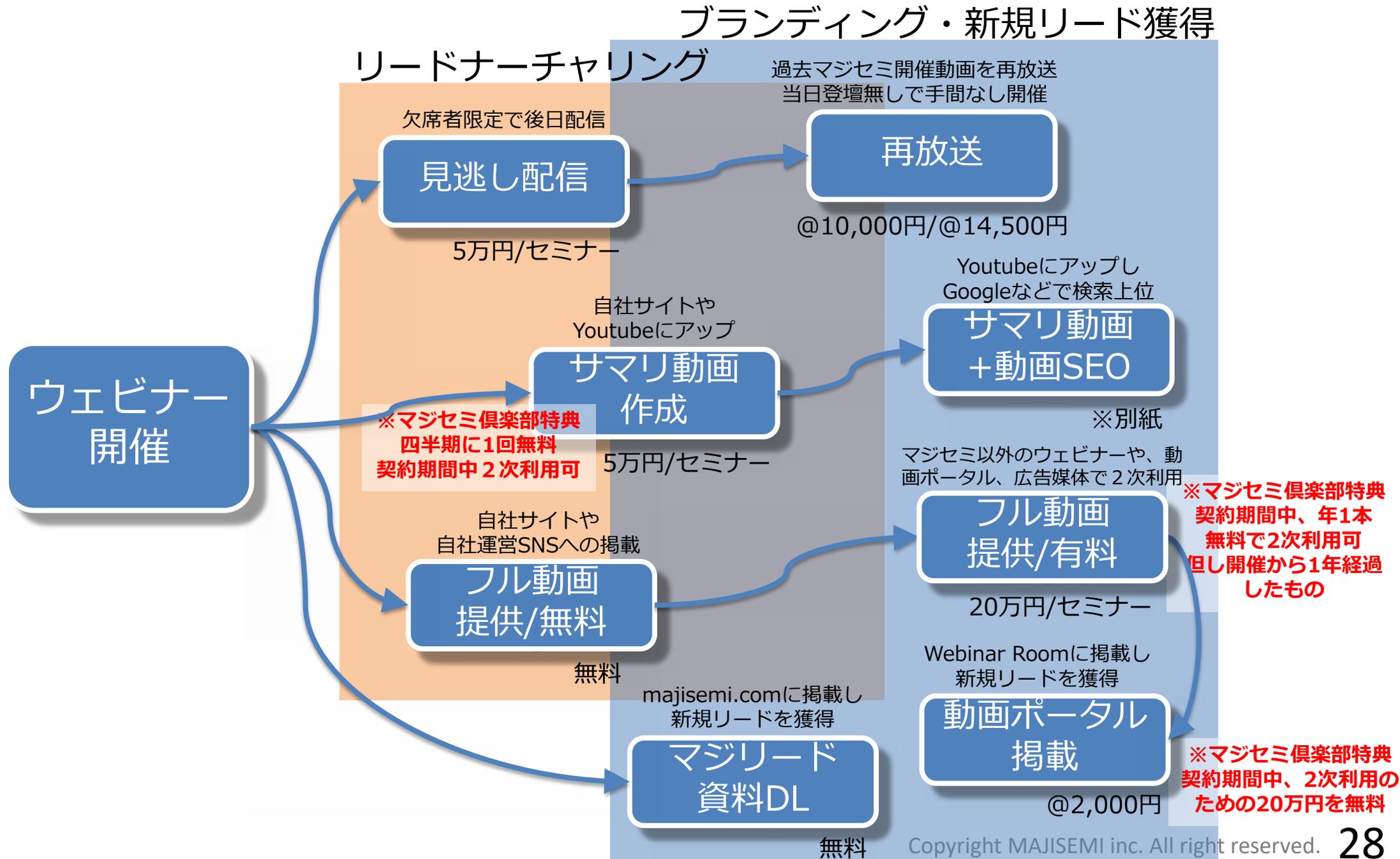
# ウェビナーコンテンツの活用

- ウェビナーを開催すると、多くのコンテンツが生成される
  - 講演資料
    - ・ いくつかかに分割
  - 講演動画
    - ・ いくつかかに分割
  - 動画から全文書き起こし
    - ・ いくつかかに分割

これらをナーチャリングに活用

# ■マジセミの動画活用サービス

# ウェビナーコンテンツ活用メニュー



■そもそも、難しい集客、課題のある  
商談化、めんどくさいウェビナー運  
営をどうすればよいのか？

(ご提案) マジセミに依頼

集客はもちろん

ウェビナー運営を全て代行

セミナー後フォローも代行し商談化

# 【PR】マジセミ

マジセミの特徴 ワンストップサービス

他社サービスとの比較

Webinar  
as a Service

	 集客単価	 企画	 集客	 セミナー事務局	 司会進行	 アポ獲得	 集客保証	 商談保証
	14,500円~ 10,000円~	○	○	○	○	○	○	○
N社	2~3万円	○	○	○	なし	なし	○	なし
I社	2~3万円	なし	○	なし	なし	なし	なし	なし
S社	16,000円~	なし	○	なし	なし	なし	○	なし

ワンストップサービスを低価格で提供できるのはマジセミのみ！

実際に集客できた分のみご請求(完全成功報酬) ※集客のみのサービス提供も可能！

# 【PR】 マジセミ

# マジセミ

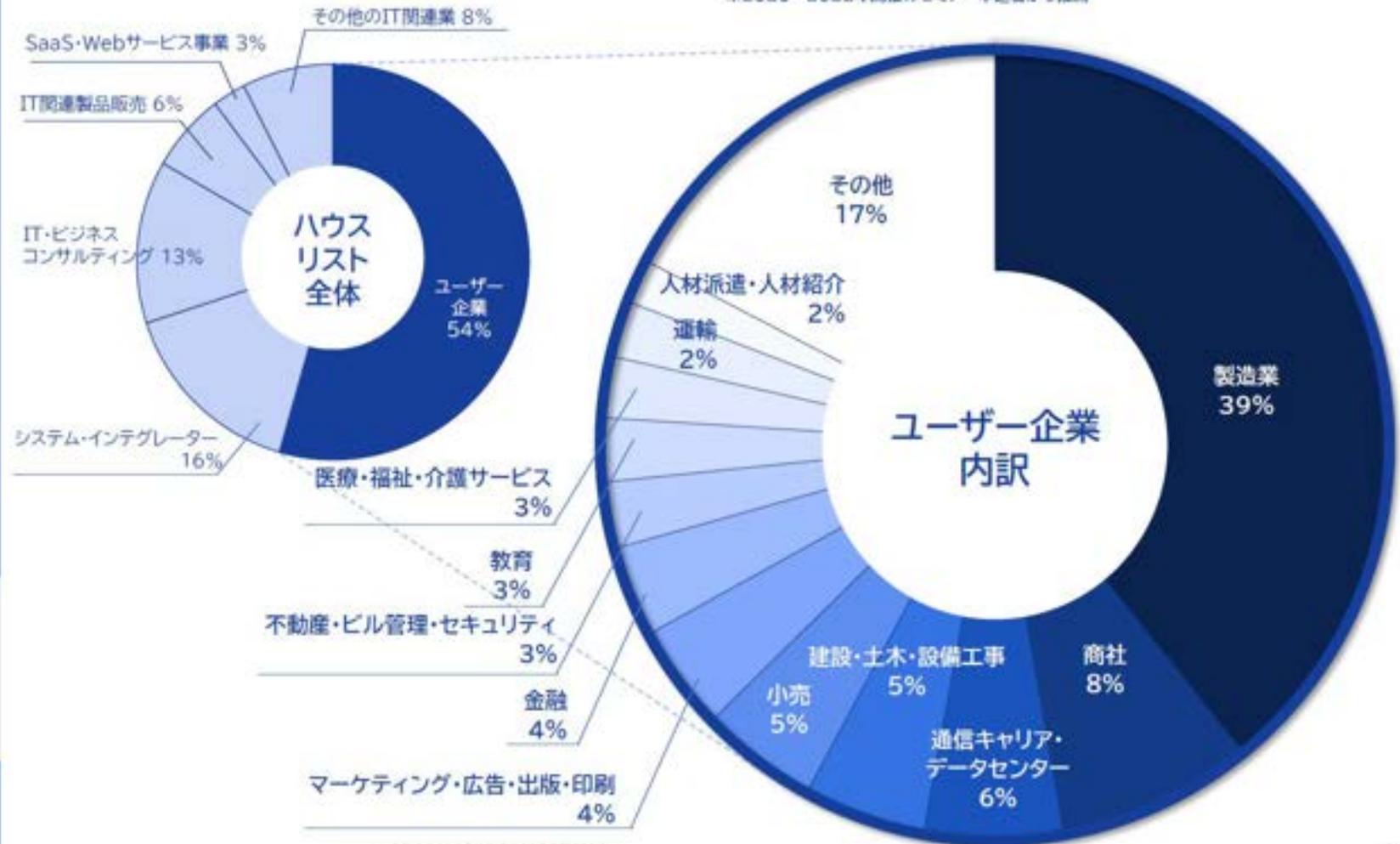
## の特徴

独自のハウズリストを駆使した  
集客力

約14万件<sup>\*</sup>のハウズリストを所有！  
ユーザー企業の多くは情報システム部門やセキュリティ部門の方々

Webinar  
as a Service

※2020～2022年間催のセミナー申込者から推測



©2018-2023 MAJISEMI Inc.

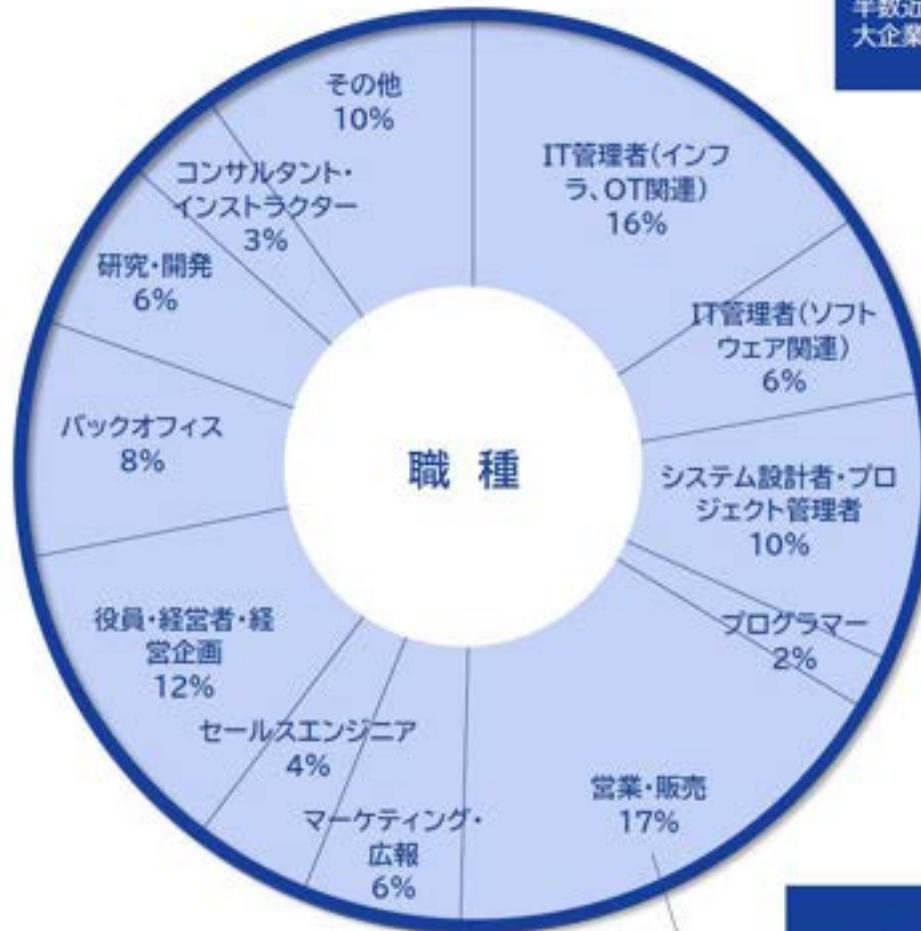
15

# 【PR】 マジセミ

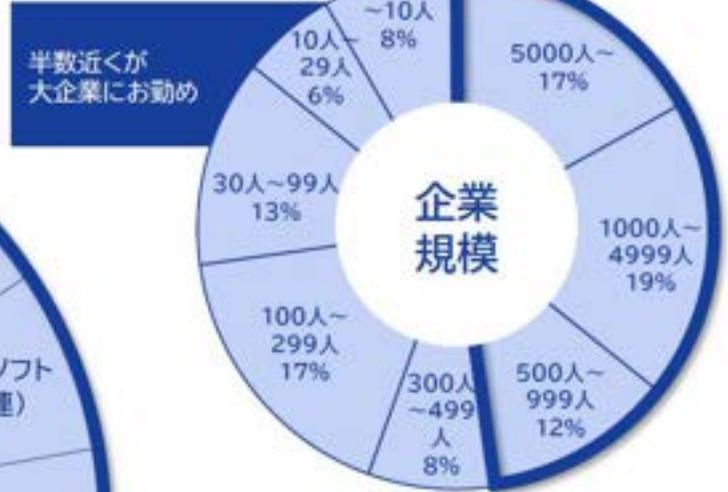
マジ  
セミ

の  
特徴

独自のハウズリストを駆使した  
集客力

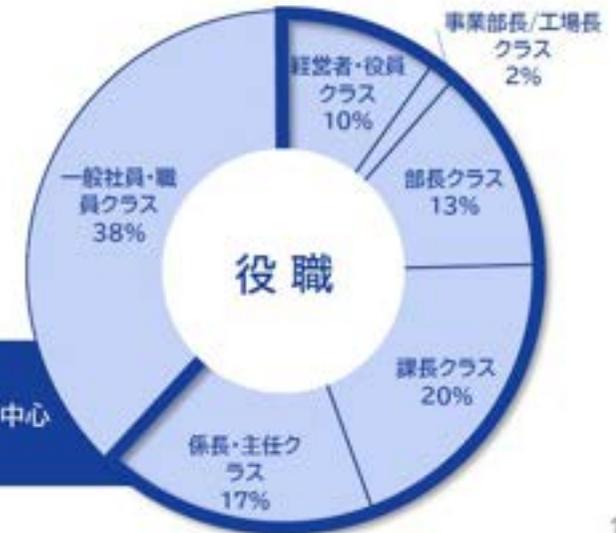


※ユーザー企業のシステム開発・運用を担当しているベンダー、SIerの担当者を含む



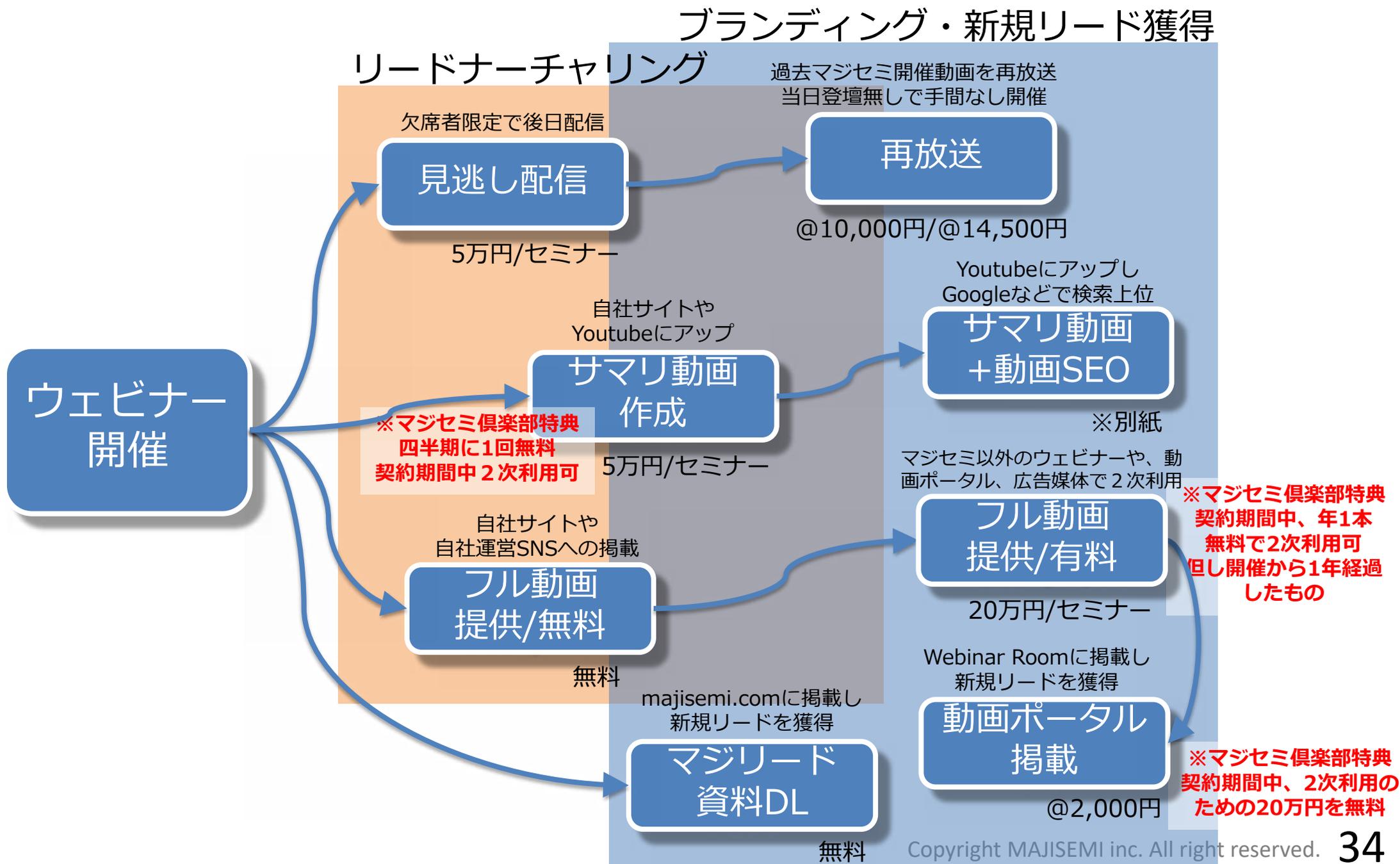
半数近くが大企業にお勤め

ハウズリスト内訳



マネージャー層が中心

# ウェビナーコンテンツ活用メニュー



# デジタルとの新たな出会いと体験

デジタル関連のプロダクトやサービスとの  
新たな出会いと体験の場を創造することで  
国内産業の発展と、エンジニアの活躍促進を実現する



集客に強い  
セミナーNo.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要:2021年サービスの比較印象調査



新規の商談獲得に  
強いセミナーNo.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要:2021年サービスの比較印象調査



IT責任者が選ぶ  
セミナーNo.1

日本マーケティングリサーチ機構調べ  
調査概要:2021年サービスの比較印象調査

## Webinar as a Service

マジ  
セミ