



**いまさら聞けない「ウェビナー入門」
第2回
ウェビナー開催のプロセスを解説**

**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**

本日の内容

- ウェビナー運営の流れ

SPEAKERSでの視聴方法

- お申込み後、メールやDoorkeeperの画面で提示される「参加用URL」をクリックし、「チェックイン画面」を開いて下さい。
- 「参加する」ボタンを押して下さい。

寺田雄一 - マジセミ株式会社 - 37 | x

【2023年02月27日】いまさら聞けない | x

https://majisemi.com/e/webinar/SFKAJ0SGLL5VH/qanda

マジセミ 「デジタルとの新たな出会いと体験」

メルマガ登録 セミナーを開催したい方

バーチャル展示会 セミナー・動画・資料を カテゴリで探す 特集ページ 運営会社 お問い合わせ

TOP > マジセミ Webセミナーチェックイン画面

マジセミ Webセミナーチェックイン画面

【2023年02月27日】いまさら聞けない「ウェビナー入門」第4回 「集客できない」ウェビナーの課題を解説 セミナー

WebセミナーURL **参加する** 同じテーマのセミナーにも参加しませんか？

セミナー後アンケート **回答する**

Q&A

質問内容を入力してください。

粗利60%以上が達成できる
ランサムウェア対策製品の
販売代理店とは？
ストック型ビジネスの活用で
既存業務との相乗効果を生み出す

03/01
13:00~

使えるねっと
Cloud for Everbody

2023/3/1(水) 13:00-14:00

あと
6人

粗利60%以上が達成できるランサムウェア対策製品の販売代理

SPEAKERSでの視聴方法

- 以下の画面が表示されます。
- それぞれ赤枠のボタンを押して下さい。

The image displays two screenshots of the SPEAKERS web interface. The top screenshot shows a recording notice dialog box with the text: "This meeting is being recorded by the host or a participant. The account owner can also watch this recording and has shared the recording with Zoom for analysis and Zoom's product improvements if it's stored in the cloud. Any participant granted permission can (1) record to their local device, or (2) invite an app to record for them. These individuals can share these recordings with apps and others. By staying in this meeting, you consent to being recorded." Below the text are two buttons: "了解" (Understood) and "ミーティングを退出" (Leave Meeting), both highlighted with red dashed boxes. The bottom screenshot shows the main interface with a button labeled "コンピューターでオーディオに参加" (Join Audio with Computer) highlighted with a red dashed box. The interface also includes a header with "SPEAKERS (β)", a navigation bar with "コメント" (Comments) and "アンケート" (Survey), and a footer with "退出" (Exit).

SPEAKERSでの視聴方法

- この画面が表示された場合、主催者側はまだ準備中です。
- そのまましばらくお待ち下さい。



SPEAKERSでの視聴方法

- プレゼンが始まります。
- 必要に応じて、カメラウィンドウを移動して下さい。

The screenshot shows a web browser window displaying the SPEAKERS (beta) interface. The main content area features a video player with a red dashed box around a small window titled 'マジセミ' (Majisemi) showing a logo. The video player has a red 'REC' indicator and a 'オプションを表示' (Show options) button. The text on the page reads: '2023-02-27 17:00~ いまさら聞けない「ウェビナー入門」第4回 「集客できない」ウェビナーの課題を解説 (SPEAKERSに不具合がある場合はここをクリックして直接Zoomを起動して下さい)'. Below the video player, there is a 'コメント' (Comments) section with a comment from 'tera@osslabo.com' and an 'アンケート' (Survey) section. The interface includes a navigation bar with 'お問い合わせ' (Contact) and a '退出' (Logout) button.

SPEAKERSでの視聴方法

- メッセージや質問を入力してください。匿名で全員に共有されます。
- また、「いいね！」などのリアクションができます。積極的に活用して下さい。
- 投票、アンケートは個別にご案内します。

The screenshot shows a web browser window displaying the SPEAKERS (beta) interface. The main content area features a video player with a red 'REC' indicator and a '退出' (Exit) button. The video player displays a slide with the following text:

マジセミ
いまさら聞けない「ウェビナー」第4回
「集客できない」という課題を解説

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
Copyright MAISEMI Ltd. All right reserved.

テラ@osslabo.comの画面を表示しています ● REC オプションを表示

このあと17時00分から始まります。しばらくお待ちください。
この画面が見えていて、音楽が聞こえていればOKです！

コメント

tera@osslabo.com
ウェビナー入門にご参加ありがとうございます。只今テスト中です。本番は17時から開始です。しばらくお待ち下さい。

0 いいね

視聴者からのコメントは全て匿名で表示されます。気軽に質問/コメントを入れましょう！

メッセージを入力

17:20

SPEAKERSでの視聴方法

- 何かしらのトラブルで、ウェビナーが視聴できない場合、以下の赤枠のリンクから直接Zoomを起動して下さい。

The screenshot shows a web browser window displaying the SPEAKERS (beta) interface. The page title is "SPEAKERS (β)" and the URL is "https://speakers.majiseми.com/client?event_tk=MjAyMy0wMi0yNyAxNToyODo0MiArMDkwMA==&email=eyJhbGciOiJIUz11NiJ9.InRlcmFA...". The main content area features a video player with a cityscape background and the text "セミナー開始まで今しばらくお待ちください" (Please wait until the seminar starts). Below the video, there is a red dashed box highlighting a link in the text: "SPEAKERSに不具合がある場合はここをクリックして直接Zoomを起動して下さい". To the right of the video player, there is a "コメント" (Comments) section with a "アンケート" (Survey) tab. The interface also includes a "退出" (Logout) button and a "メッセージを入力" (Enter message) field.

■マジセミ代表 寺田雄一

社内ベンチャー

オープンソースサポートサービス「OpenStandia」 を起業し十数億円のビジネスに成長

オープンソースまるごと

OpenStandia™
Open Source Technology

お問い合わせ 資料請求 メールマガジン配信

検索したいキーワード

検索

NRI

お電話でのお問い合わせはこちら
045-613-8208

オープンソースとは サービス・ソリューション OSS紹介 導入成功事例 セミナー・イベント パートナー

ID開化

開 解 快

開かれた技術を駆使 今ある課題を解決 快適な働き方を実現

OpenStandia
KAID

ID管理・統制、SSOを実現する
IDガバナンスサービス

kafka
データの流れを
コントロールしサービス間
の連携をスムーズに実現

Mattermost
企業向けコラボレーション
チャットツール

ビッグデータ
スキーマレスデータに
高速、高拡張性 NoSQL

mongoDB

オープンスタンディア
セミナー・イベント情報

OSS紹介
無料でアクセスできる
OSS最新情報!

約50種類
24H365D対応
EOL後もお任せ

オープンソース
年間サポート
サービス

マジセミを起業

OUR MISSION

「デジタルとの新たな出会いと体験」

Webinar as a Service マジセミ

年間ウェビナー運営回数：1,200回

年間動員数（集客数）：60,000人

50代起業家



ベトナムITスタートアップ
株式会社 NAL JAPAN 取締役



“日本企業向け”クラウドID管理サービス
Keyspider株式会社 ファウンダー・代表



プロジェクト型サービスの顧客サクセス
株式会社シェアガント 社外取締役

本日の注意点

■質問は、コメント欄からお願いします。

- 匿名で質問可能です。
- 積極的にご質問をお願いします。
- 練習！「今テレワークは週何回ですか？」
- リアクションも練習！

■最後にアンケートのご協力をお願いします。

- タイミングを見て回答方法をご案内します。
- ご回答頂いた方に、本日の資料を送付致します。

投票

- ウェビナーの実施状況について教えてください
 - 定期的にウェビナーを開催している
 - たまにウェビナーを開催している／したことがある
 - ウェビナー開催を検討中
 - ウェビナー開催の計画は無い

投票

- ウェビナーの目的について教えてください
 - ブランディング
 - リード、商談の獲得
(リードナーチャリング含む)
 - カスタマーサクセス
 - 有料講座
 - 社内研修
 - 社内会議、株主総会などのイベント
 - その他
 - ウェビナー開催の計画は無い

いまさら聞けないウェビナー入門

- 第1回 今なぜ、ウェビナーなのか？他のリード獲得手段との比較を解説
 - 4月3日（月）17：00～
- 第2回 ウェビナー開催のプロセスを解説
 - 4月10日（月）17：00～
- 特別回 SPEAKERS操作説明会
 - 4月17日（月）17：00～
- 第3回 「集客できない」ウェビナーの課題を解説
 - 4月24日（月）17：00～
- 第4回 「商談につながらない」ウェビナーの課題を解説（フォローについて）
 - 5月8日（月）17：00～
- 特別回 SPEAKERS操作説明会
 - 5月15日（月）17：00～
- 第5回 「商談につながらない」ウェビナーの課題を解説（商品について）
 - 5月22日（月）17：00～
- 第6回 「商談につながらない」ウェビナーの課題を解説（ナーチャリングについて）
 - 5月29日（月）17：00～
- 特別回 SPEAKERS操作説明会
 - 6月5日（月）17：00～
- 第7回 ウェビナー動画の活用方法を解説
 - 6月12日（月）17：00～

■ウェビナー運営の流れ

ウェビナー運営の流れ

■リアルセミナーとの違いを中心に解説

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■ テーマ

- 最重要（リアルセミナーと同じなので、本日は省略）

■ 時間帯 → 最近の違いがなくなっている？

- 午前（10:00～） → 集客は若干弱いが歩留まりが高い
- お昼（12:00～） → 経営者などが参加しやすい？
- 午後①（13:00～） → 昼食後なので集中力が？
- 午後②（16:00～） → 当日フォローする時間があまりない
- 夜（19:00～） → 業務として参加して欲しい場合はNG

■ 人数

- ウェビナーの場合、会場による制限はない
- リアルだと100人規模でインタラクティブなセミナーは難しいが、ウェビナーの場合20人も100人もあまりかわらない
- 10人だったらWeb会議形式もあり
- 逆に、FacebookやYoutubeで不特定多数にライブ配信もできる
- 但し20人のウェビナーと100人のウェビナーでは、テーマが異なる
- 結論として、商品・サービスを売ることが目的のウェビナーであれば、20～30名が最適

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■ 場所の確保

- 自社会議室、自宅
- 静かなところ
→ マイクさえ問題なければ多少の騒音は問題無い
- 有線LANがある（もしくは無線LANが安定）
- スペースマーケット等で部屋を借りる

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■ 設備

- PC（スペック注意）
- モニター（2画面）
- カメラ
- マイク
- 有線LAN
- リングライト
- Zoom/Teams、**SPEAKERS**などのツール
（ライセンス）

2つ前の設備

Webカメラ
+マイク

照明
リングライ
トなど

2画面

ウェビナー
ツール

有線LAN

このあと17時30分から始まります。しばらくお待ちください。
この画面が見えていて、音楽が聞こえていればOKです！



ウェビナー入門

ウェビナー開催の方法と
効果を出すポイント

マジセミ株式会社
プロデューサー兼CEO
寺田雄一

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

1つ前の設備

デジタル
一眼レフ

2画面

ウェビナー
ツール

リングライト

有線LAN

ピン
マイク

動画配信スタジオ



■ 告知ページ（参加申込ページ）の作成

- 自社Webサイトで申込ページ/フォームを作成
- セミナーポータルを活用
- マジセミでは、Doorkeeper、Connpassを利用。
TECH PLAY、こくちーず、Peatixなどがある
- 参加者リストがダウンロードできるものを
- Zoomで申込をさせる方法もあるが、機能面でイマイチ
- **SPEAKERSの場合、SPEAKERSで作成した告知ページを自動的にConnpassに連携可能（予定）**
 - Connpassの申込み情報を自動的にSPEAKERSに連携可能

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■次回、第3回で解説

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

- リマインダー、申込者からの質問への対応など
→リアルセミナーと同様
- 但し参加用URLの通知方法が以外と難しい
→「メールが届いていない」などの連絡が来る
 - DoorkeeperやConnpassなどのセミナーポータルに、URLを記載してしまうのが望ましい
 - ただし、ZoomのユニークURLを使いたい場合はそれはできない

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■受付

- 「待ち受け画面」を用意。音楽も
 - **SPEAKERSの場合、SPEAKERSの機能として、待受動画、アタック動画、終了動画を再生可能**
- 名刺がもらえない
→ 申込時に、名刺相当の情報を頂く
- ちなみに歩留り（出席率）は、マジセミでは60~70%くらい

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■体制

事務局	マジセミのセミナー事務局。 Zoomウェビナーの登録や、前日の参加者URLの送付などを行う。
スピーカー	講演者。配信場所、又は自宅からZoomにパネリストとしてアクセス。 モニターが共同ホスト権限を付与。
司会進行	全体の司会、進行。配信場所、又は自宅からZoomにパネリストとしてアクセス。 モニターが共同ホスト権限を付与。
モニター (重要)	基本、リモートから参加。Zoomにホストとしてアクセス。 Zoomの起動、アンケートURLの送付などを行う。また、 参加者の立場でウェビナーを視聴し、映像や音声に不具合がないか、チェック。 さらに、ゲストからのウェビナー運営（映像、音声）に関する質問（チャットもしくはメール）や、ZoomへアクセスするURLが分からない参加者のフォローも行う。

SPEAKERSの場合、ワンオペを目指すが、モニターはいたほうが望ましい

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■ 録画

- Zoom/Teamsが自動的に録画してくれる
- 後で公開するなど活用可能
- **SPEAKERSの場合、公開まで自動化**

■ 投票、質疑応答

- Zoom/TeamsのQ&A機能、Google Meetのチャット機能を利用
- できればリアルタイムで回答
- Zoomの場合、「投票」機能もおすすめ
 - ・ **SPEAKERSにも投票機能がある**

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■ アンケートの作成、実施、回収

- 一般論として、リアル開催と比較してアンケートの回収率は落ちる
- マジセミでは60~70%くらい
 - ・ **SPEAKERSを使えば上昇する？**
- マジセミでは、アンケート回答者にのみ当日の資料を配布
- 本当に聞きたいことは、投票で聞くのも有効

企画

準備

集客

申込者
対応

当日

フォロー

■次々回、第4回で解説

いまさら聞けないウェビナー入門

- 第1回 今なぜ、ウェビナーなのか？他のリード獲得手段との比較を解説
 - 4月3日（月）17：00～
- 第2回 ウェビナー開催のプロセスを解説
 - 4月10日（月）17：00～
- 特別回 SPEAKERS操作説明会
 - 4月17日（月）17：00～
- 第3回 「集客できない」ウェビナーの課題を解説
 - 4月24日（月）17：00～
- 第4回 「商談につながらない」ウェビナーの課題を解説（フォローについて）
 - 5月8日（月）17：00～
- 特別回 SPEAKERS操作説明会
 - 5月15日（月）17：00～
- 第5回 「商談につながらない」ウェビナーの課題を解説（商品について）
 - 5月22日（月）17：00～
- 第6回 「商談につながらない」ウェビナーの課題を解説（ナーチャリングについて）
 - 5月29日（月）17：00～
- 特別回 SPEAKERS操作説明会
 - 6月5日（月）17：00～
- 第7回 ウェビナー動画の活用方法を解説
 - 6月12日（月）17：00～

NFT会員プログラム

<NFTの取得、利用の手順>

①PCから、以下のサイトにアクセス

<https://speakers.majisemi.com/NFT>

②画面の指示に従ってSPEAKERSに登録

③以下のパスコードを指定しNFTを取得

パスコード : P8SN647M

※簡単・無料でウェビナー講演者をサポート
SPEAKERSの説明はこちら

<https://speakers-web.majisemi.com/>

【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
マジセミ	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

Webinar
as a Service

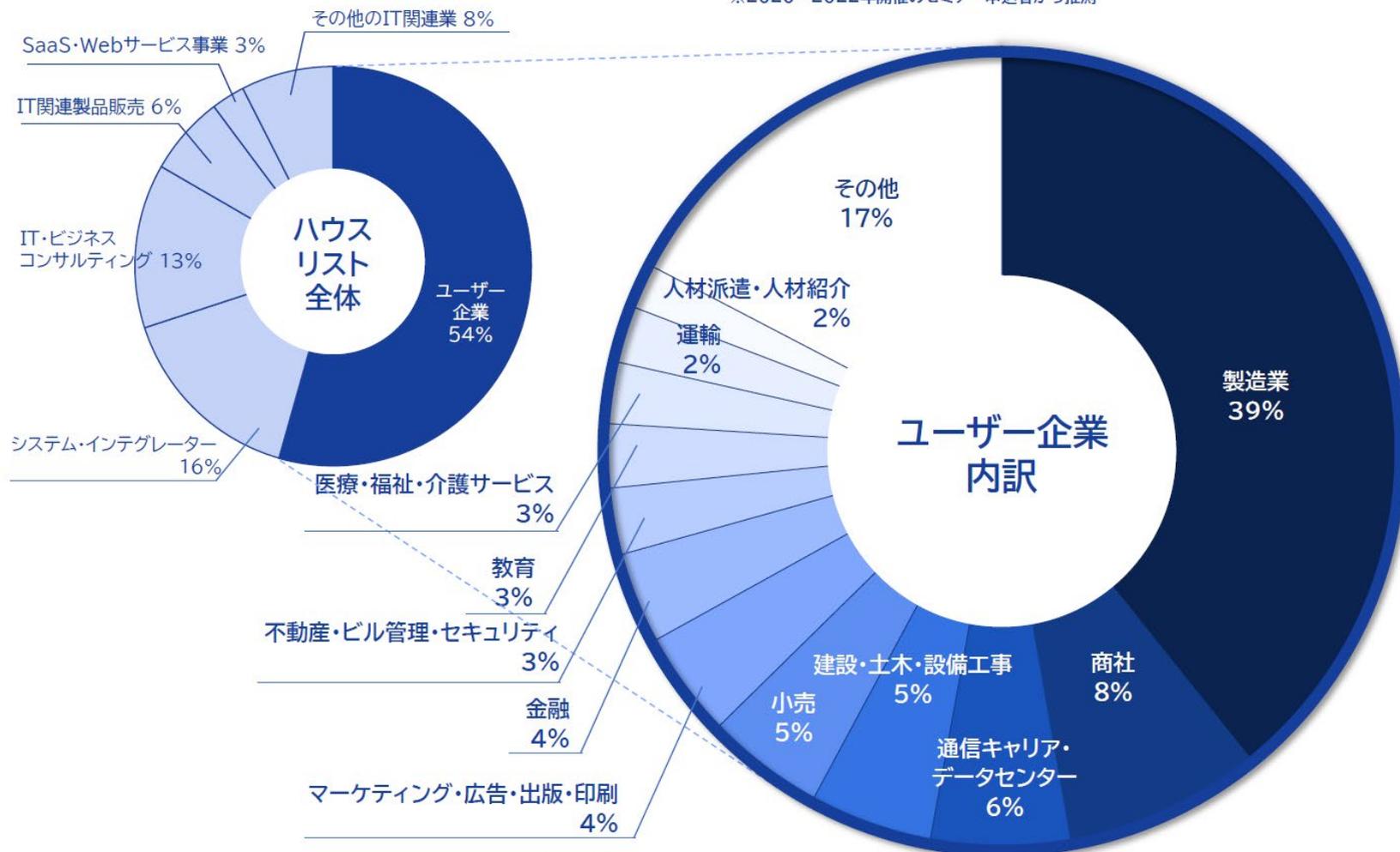
約14万件[※]のハウスリストを所有！
ユーザー企業の多くは情報システム部門やセキュリティ部門の方々

※2020~2022年開催のセミナー申込者から推測



の
特徴

独自のハウスリストを駆使した
集客力



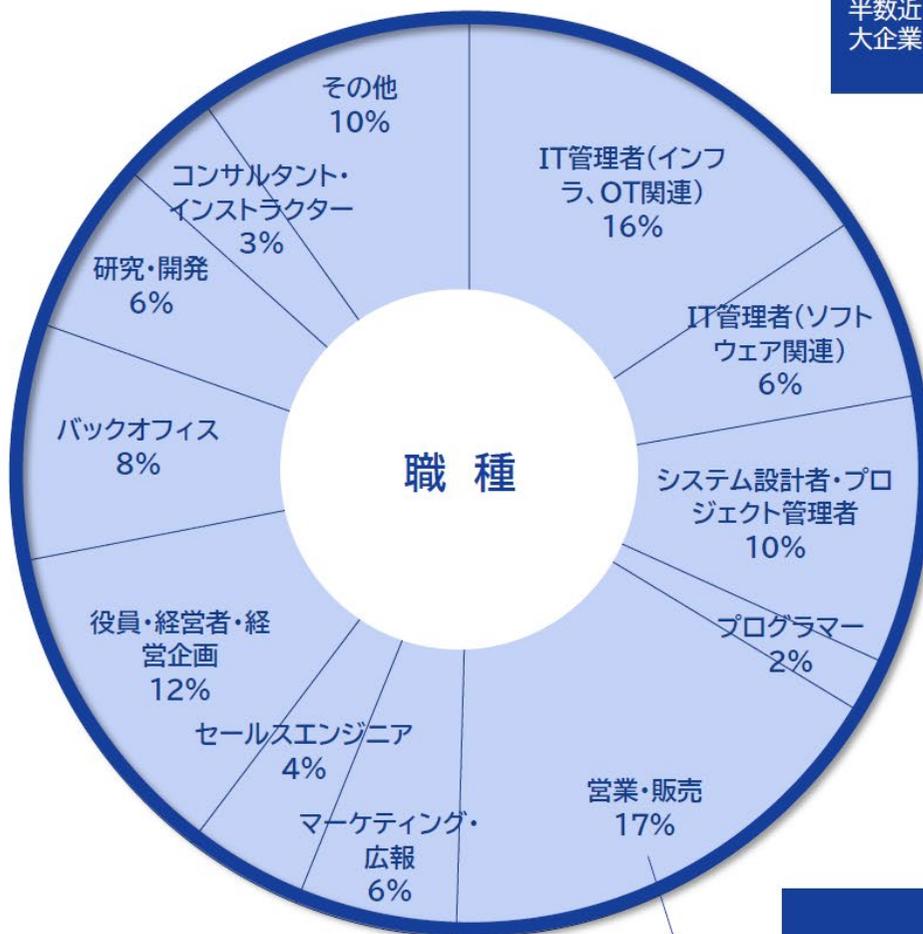
©2018-2023 MAJISEMI Inc.

【PR】マジセミ

マジ セミ

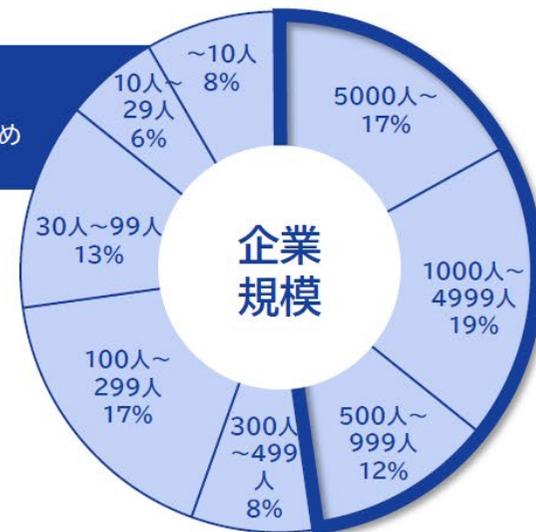
の 特徴

独自のハウスリストを駆使した
集客力

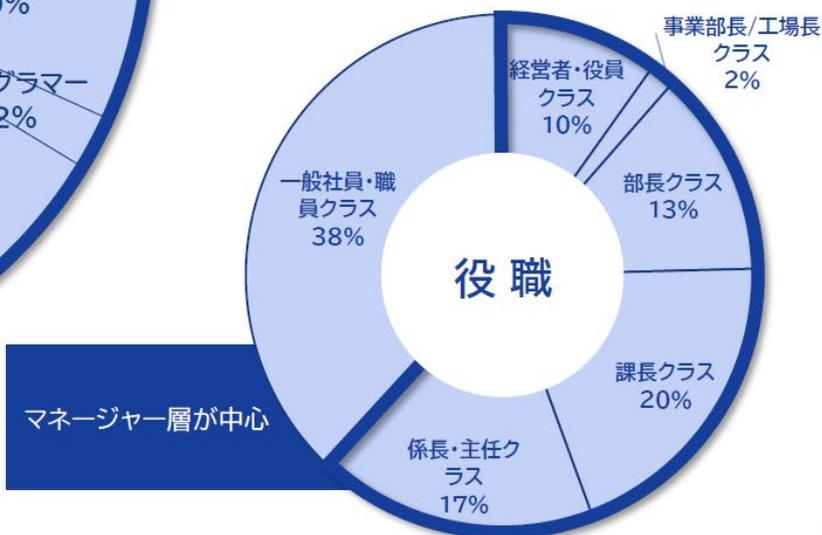


※ユーザー企業のシステム開発・運用を担当しているバンダー、SIerの担当者を含む

半数近くが
大企業にお勤め



ハウスリスト内訳



マネージャー層が中心

©2018-2023 MAJISEMI Inc.

16

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