



SPEAKERS操作説明会

**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

- SPEAKERSとは
- 操作説明
- NFT会員プログラム

SPEAKERSでの視聴方法

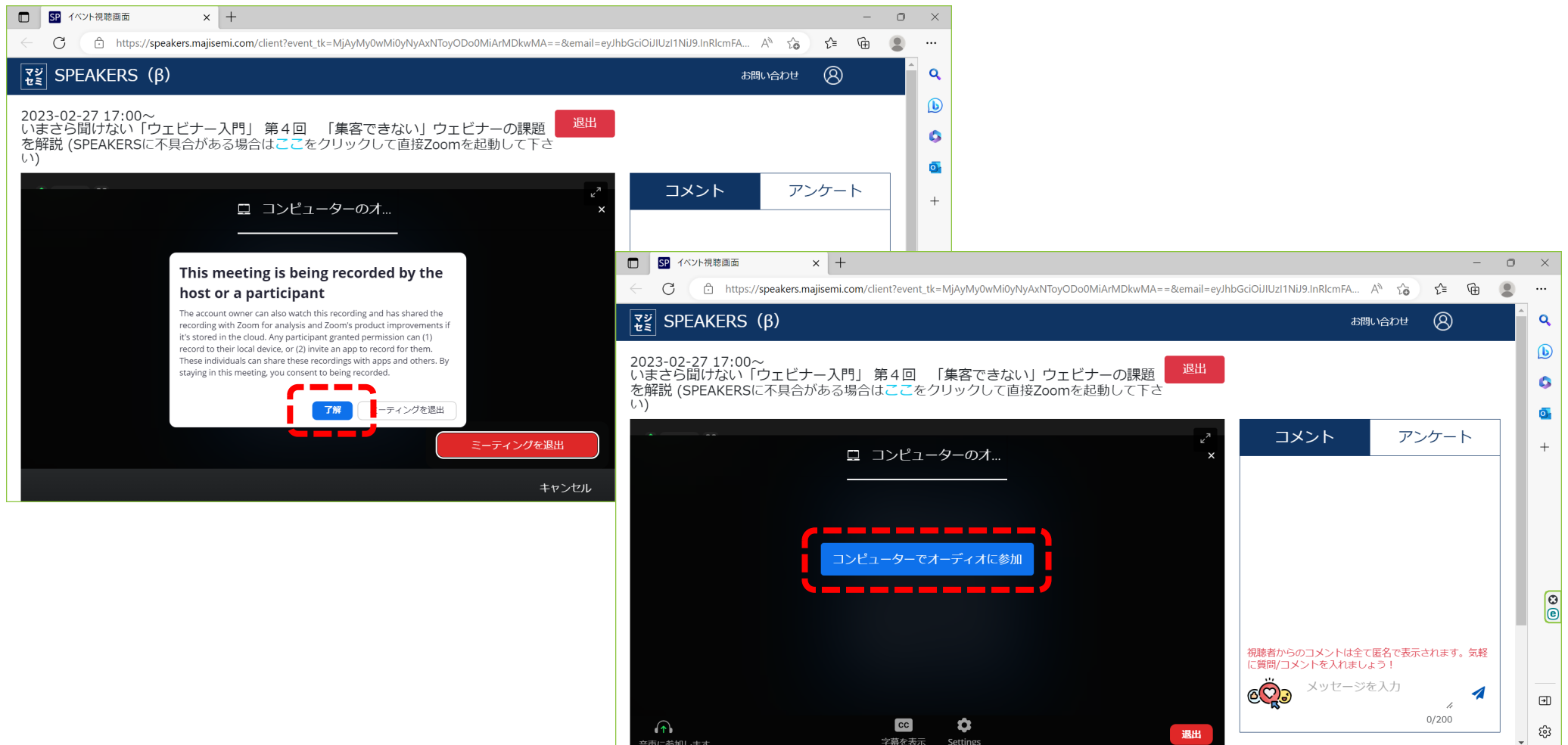
- お申込み後、メールやDoorkeeperの画面で提示される「参加用URL」をクリックし、「チェックイン画面」を開いて下さい。
- 「参加する」ボタンを押して下さい。



The screenshot shows a web browser window with the URL <https://majisemi.com/e/webinar/SFKAJ0SGLL5VH/qanda>. The page is titled "マジセミ Webセミナーチェックイン画面" (Majisemi Web Seminar Check-in Page). The header includes the Majisemi logo and navigation links like "メルマガ登録" (Newsletter Registration) and "セミナーを開催したい方" (For those who want to hold a seminar). The main content area displays the seminar title: "【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" (February 27, 2023: I still don't know "Webinar Introduction" 4th issue "Why can't I attract customers" Webinar problem explanation seminar). Below the title, there are three main sections: 1. "WebセミナーURL" (Web Seminar URL) with a blue "参加する" (Join) button highlighted by a red dashed box. 2. "セミナー後アンケート" (Post-seminar survey) with a blue "回答する" (Answer) button. 3. "Q&A" (Q&A) with a text input field labeled "質問内容を入力してください。" (Please enter the question content). On the right side, there is an orange banner asking "同じテーマのセミナーにも参加しませんか?" (Don't you also want to participate in a seminar on the same topic?). Below the banner is a promotional card for "ランサムウェア対策製品の販売代理店とは?" (Who is the sales agent for ransomware countermeasure products?), featuring a blue shield icon and text about achieving a 60% gross profit margin. The card also shows the date "03/01 13:00~" and the number of participants "あと 6人" (6 more people). At the bottom, there is a footer with the text "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" (Sales agent for ransomware countermeasure products that can achieve a gross profit margin of 60% or more).

SPEAKERSでの視聴方法

- 開催直前の動画が流れた後、以下の画面に切り替わります。
- それぞれ赤枠のボタンを押して下さい。



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。



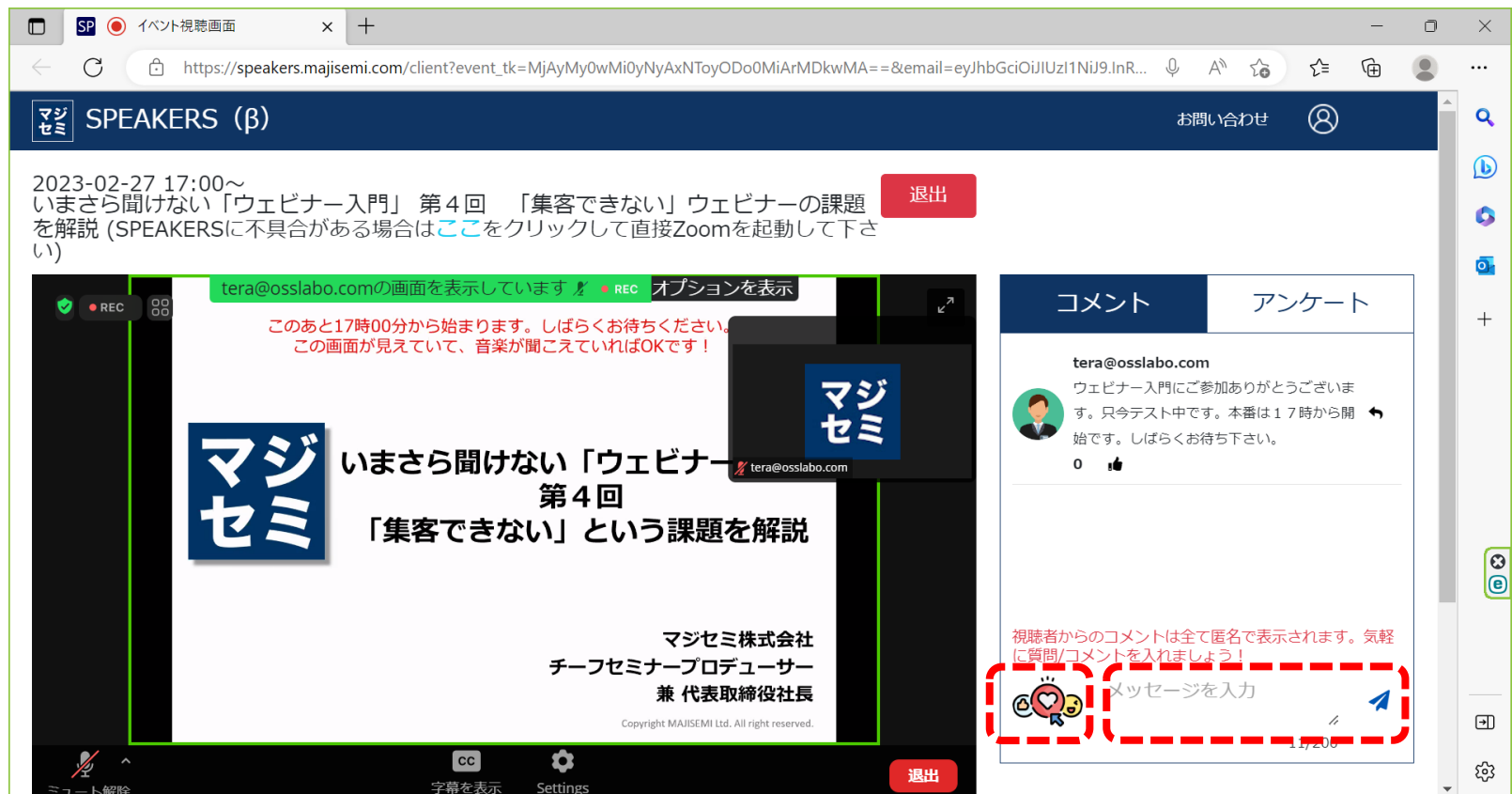
SPEAKERSでの視聴方法

- 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。



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。



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。



■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

サイトマップ | サイト内検索

検索したいキーワード

検索

NRI

お問い合わせ | 資料請求 | メールマガジン配信

Facebook | Twitter

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カスタマーサクセス
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。

- ニックネームで質問可能です。
- 積極的にご質問をお願いします。
- 練習！「ChatGPT使ってますか？」
- 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～

■ SPEAKERSとは

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

■ 操作説明

■ サポートについて

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

■ NFT会員プログラム

■むずかしい集客をどうするか？

（ご提案1）マジセミに依頼

→セミナー後フォローも代行

【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

Webinar
as a Service

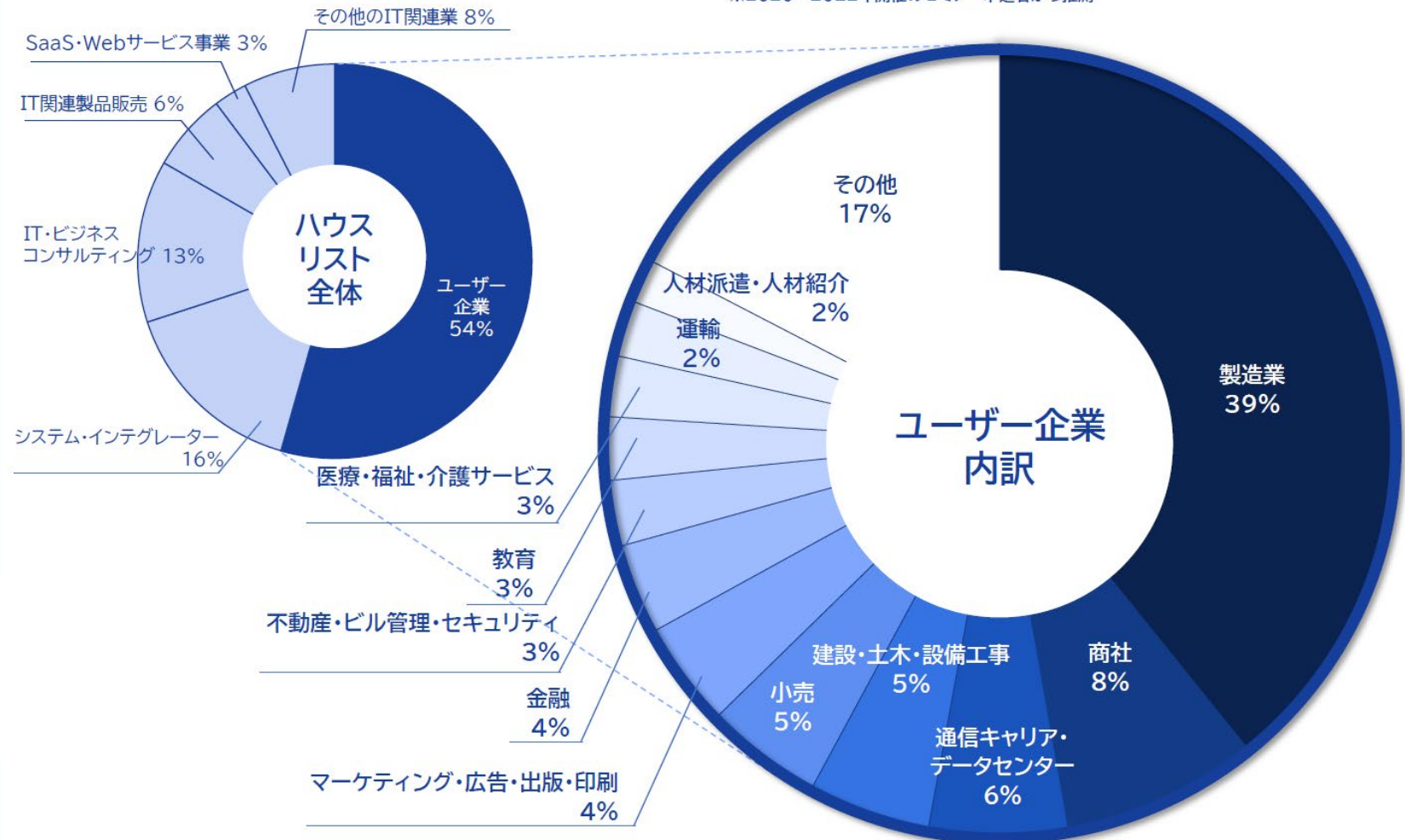
約14万件※のハウスリストを所有！
ユーザー企業の多くは情報システム部門やセキュリティ部門の方々

※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.

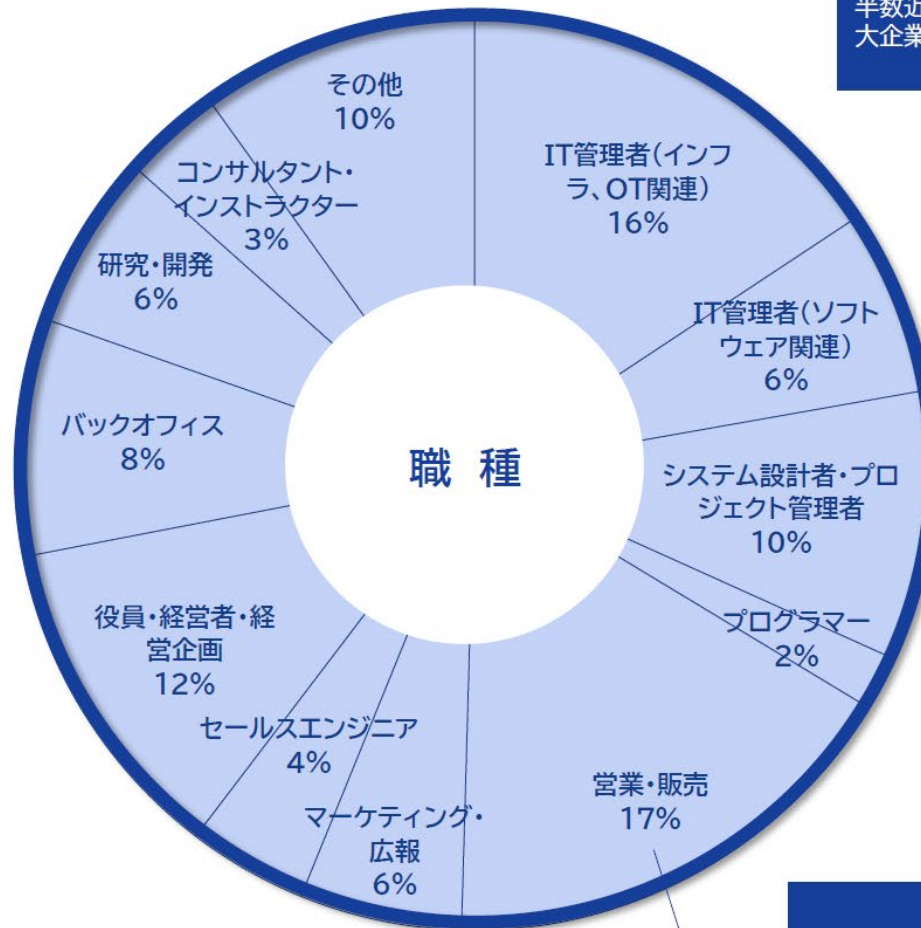
15

【PR】マジセミ

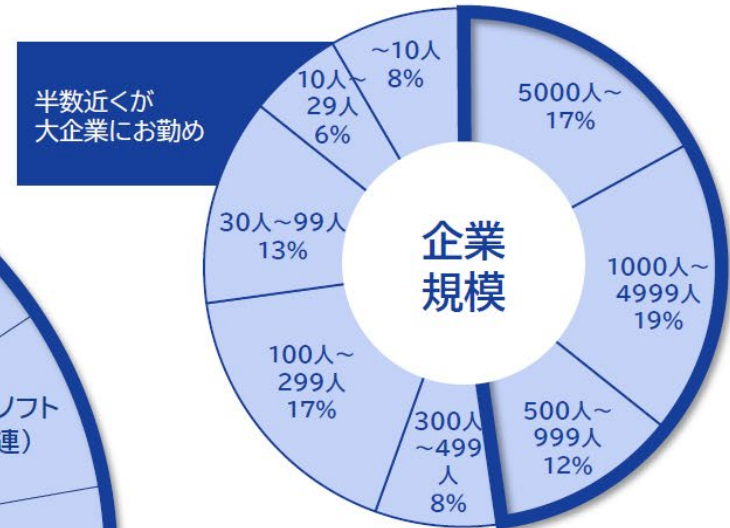


の特徴

独自のハウスリストを駆使した
集客力

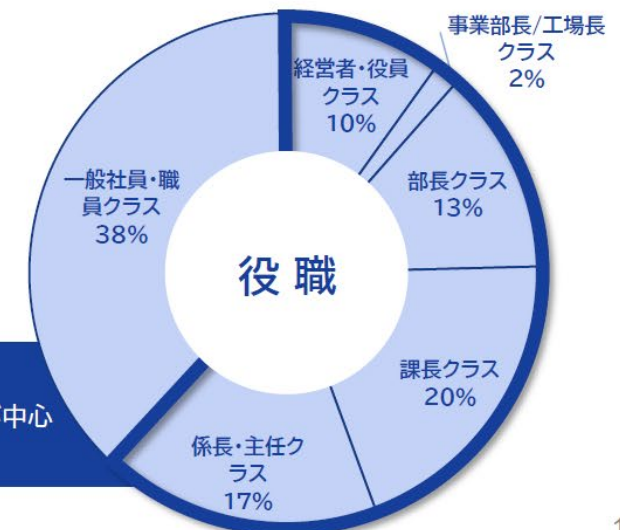


※ユーザー企業のシステム開発・運用を担当しているベンダー、SIerの担当者を含む



半数近くが
大企業にお勤め

ハウスリスト内訳



マネージャー層が中心

©2018-2023 MAJISEMI Inc.

■むずかしい集客をどうするか？
（ご提案2）自社で開催しつつ、
SPEAKERSの特典を使う

NFT会員プログラムとは？

- 国内では、DX 推進、リスキリング、働き方改革など、様々な変革が求められています。その中で、ウェビナーを通じて“知識の共有”を行うことは重要なテーマです。
- 「SPEAKERS NFT会員プログラム」とは、セミナー講演者の様々な課題について、協賛企業がサポートを行うことで、“だれでも簡単にセミナーが開催できる”環境を提供し、国内の“知識の共有”を推進することを目的とした活動です。

(マジセミとしてのNFTの実験も兼ねています)

特典

- 年間最大50名の集客を無料で（マジセミ）
 - SPEAKERSを使ってウェビナー開催をする方に対して、1回あたり最大5名まで、年間最大10回の集客支援を無料で提供します。
 - テーマはIT関連に限定。先着100組織・団体まで。審査あり。
- 製造業向けターゲティングメールを35%OFF（エンターメール）
 - SPEAKERSを使ってウェビナー開催をする方に対して、製造業関連エンジニア・研究者向けの1社独占のメール配信（配信対象：約6.5万件）を、通常20万円（税別）のところ13万円（税別）でご提供します。
 - メルマガ原稿はテキストデータにてご提供頂きます。
- 共同で集客する共催企業を無料で紹介（coHost）
 - SPEAKERSを使ってウェビナー開催をする方に対して、登録してから1年間マッチング無料枠を月4回（年間最大48回）提供します。

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/>

■アンケートにご協力下さい！

マジセミからの今後のアクションについて、ご希望される項目をお選び下さい。（複数選択可）

- ウェビナー開催支援サービス「マジセミ」のトライアルに興味がある
- ウェビナー開催支援サービス「マジセミ」について、少し話を聞きたい
- 無料で使えるウェビナー講演者支援ツール「SPEAKERS」について興味がある
- 無料で使えるウェビナー講演者支援ツール「SPEAKERS」について、少し話を聞きたい
- 自社の商品やサービスを紹介し、協業を検討したい
- その他

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～

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