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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

本日の内容

- ウェビナー後の動画使わないなんて、もったいない！
  1）Youtube掲載でブランディング
  2）動画ポータルで新規リード獲得
  3）見逃し配信、再放送
  4）リードナーチャリング
- マジセミのサービス
- SPEAKERSでできること
- NFT会員特典

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

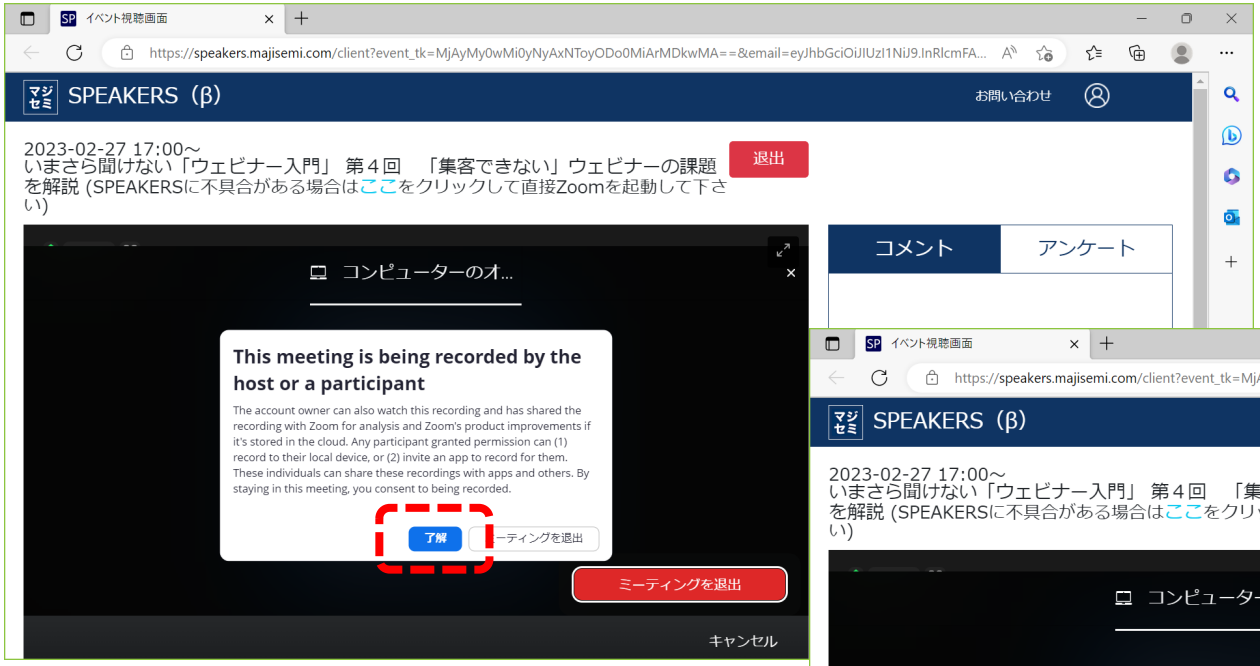
SPEAKERSでの視聴方法

- お申込み後、メールやDoorkeeer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。

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

SPEAKERSでの視聴方法

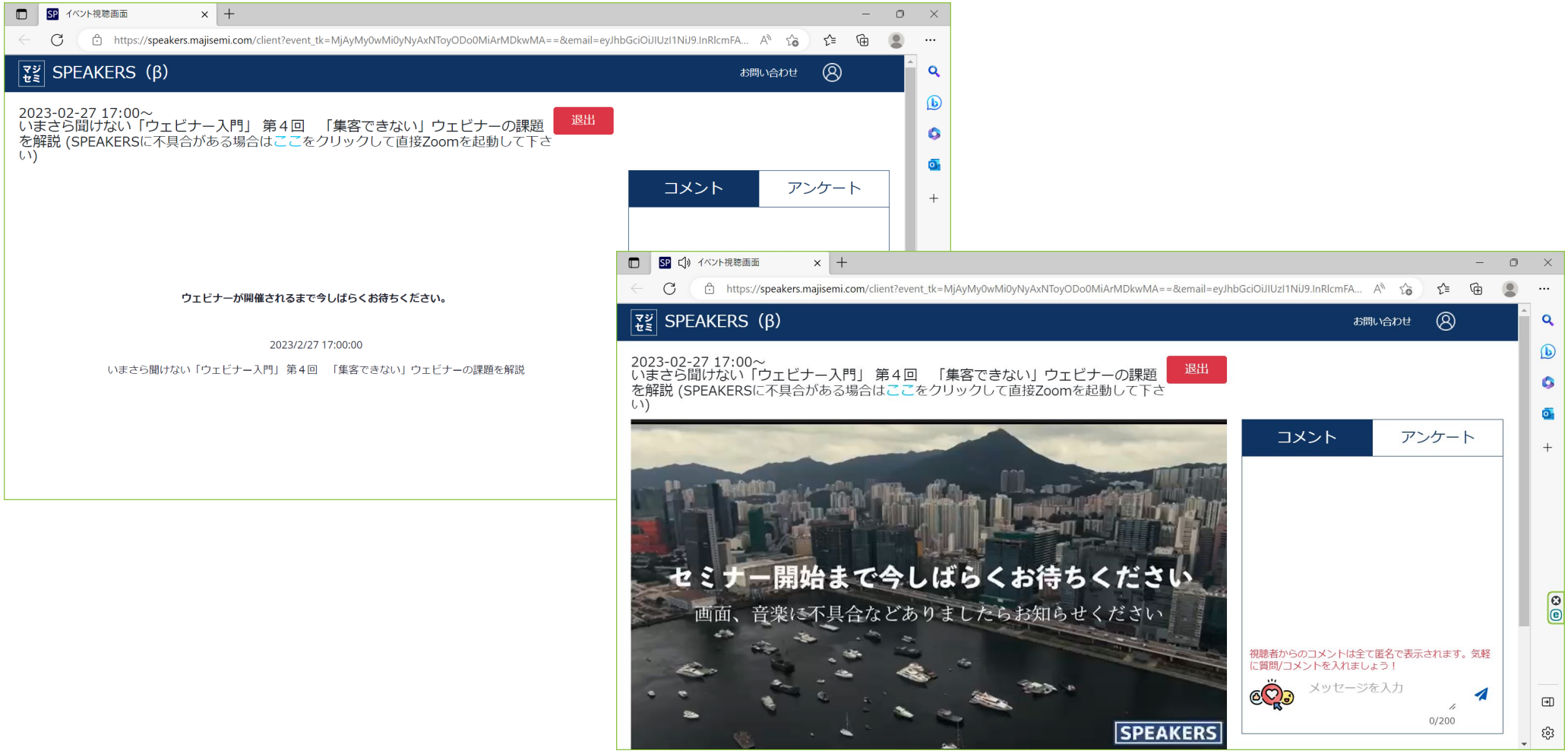
- 開催直前の動画が流れた後、以下の画面に切り替わります。
- それぞれ赤枠のボタンを押して下さい。



Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

SPEAKERSでの視聴方法

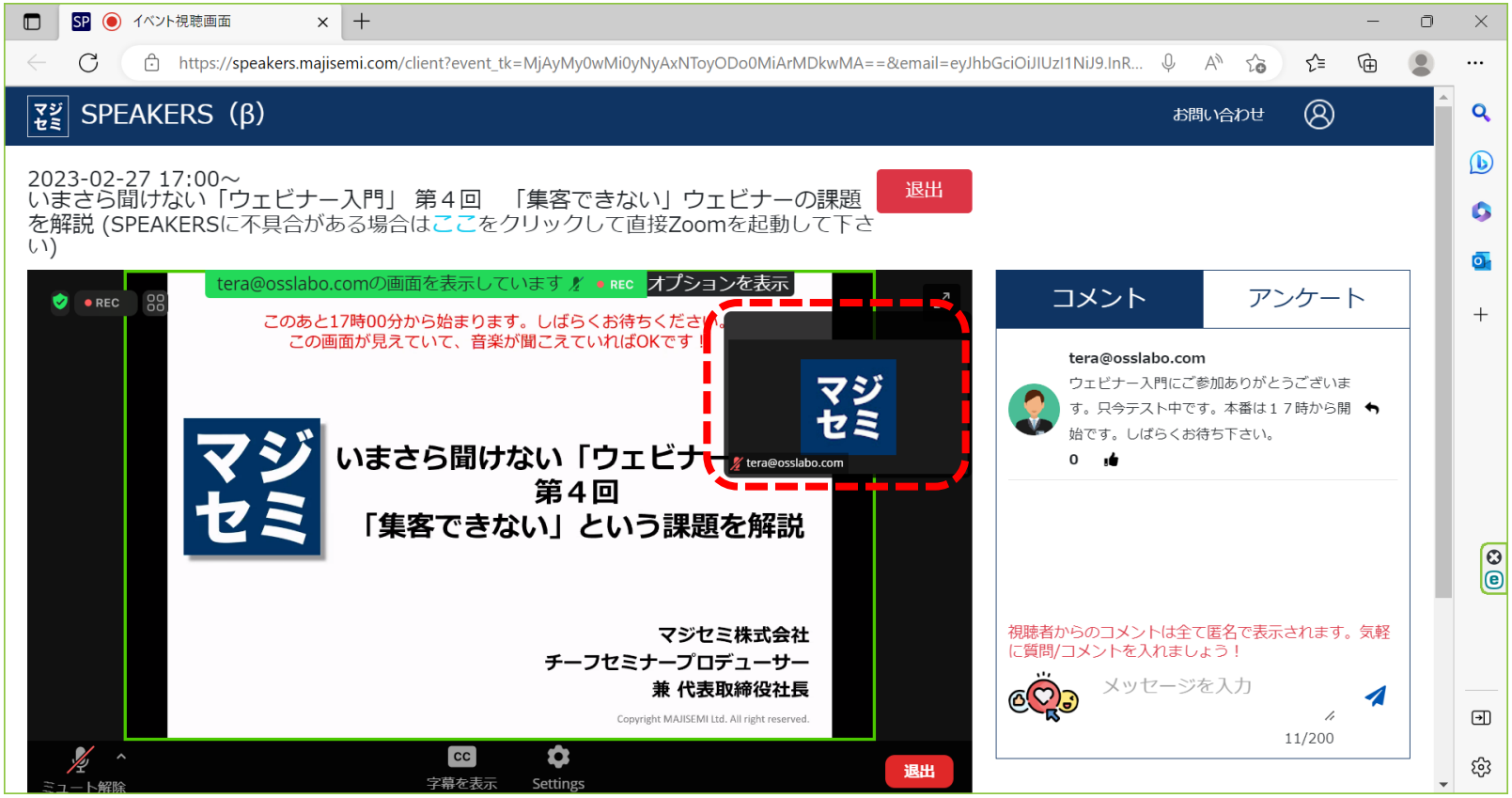
- この画面が表示された場合、主催者側はまだ準備中です。
- そのまましばらくお待ち下さい。



Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

SPEAKERSでの視聴方法

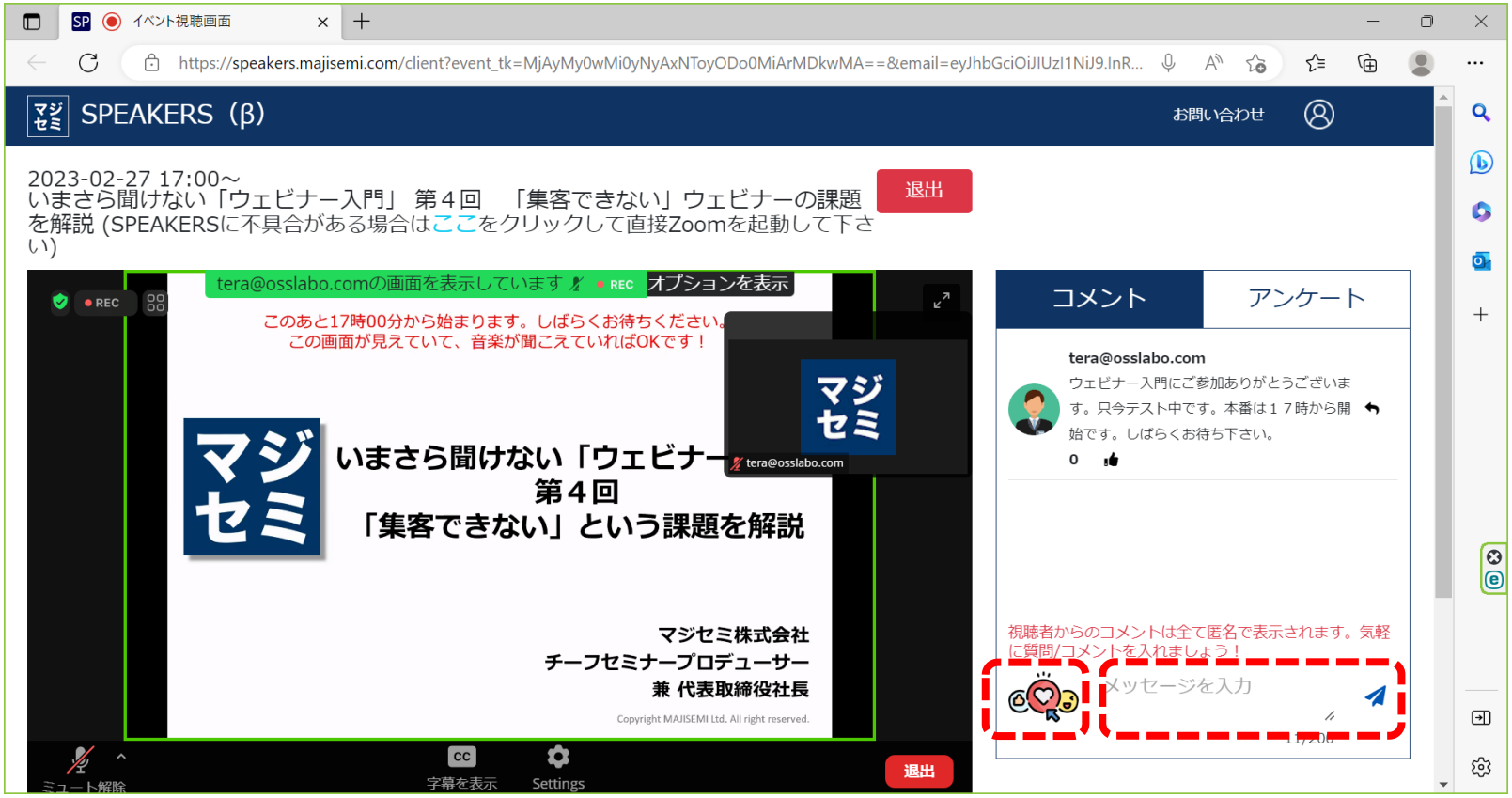
- プレゼンが始まります。
- 必要に応じて、カメラウィンドウを移動して下さい。



Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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。



Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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。

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

■マジセミ代表 寺田雄一

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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 Servie 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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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。

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

投票

■ウェビナーの実施状況について教えて下さい

- ●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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

投票

■ウェビナーの目的について教えて下さい

- ●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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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～

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

■ウェビナー後の動画使わないなんて、
もったいない！

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

見逃し配信・再放送

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

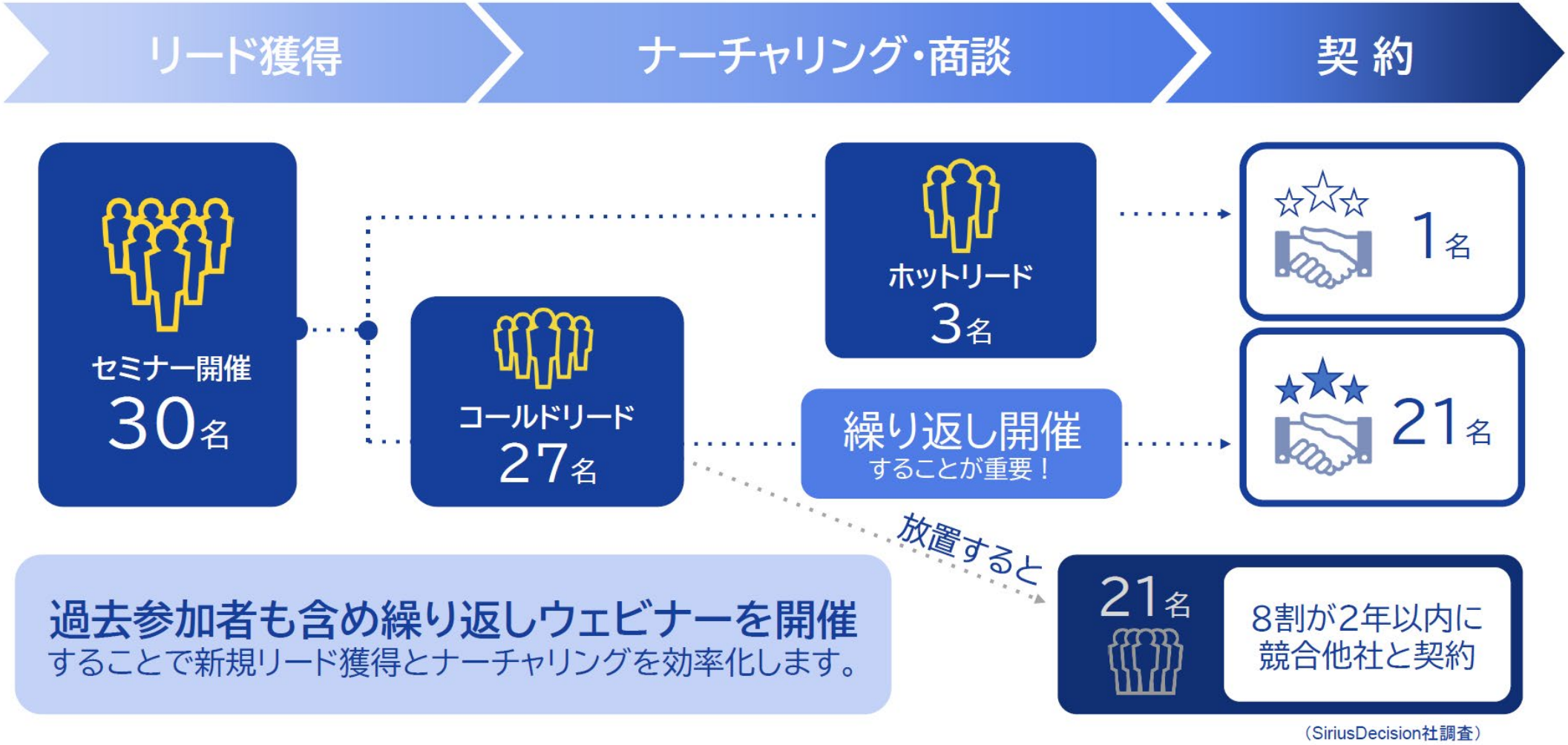
■マミちゃんのQ&Aブレイク

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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



（SiriusDecision社調査）

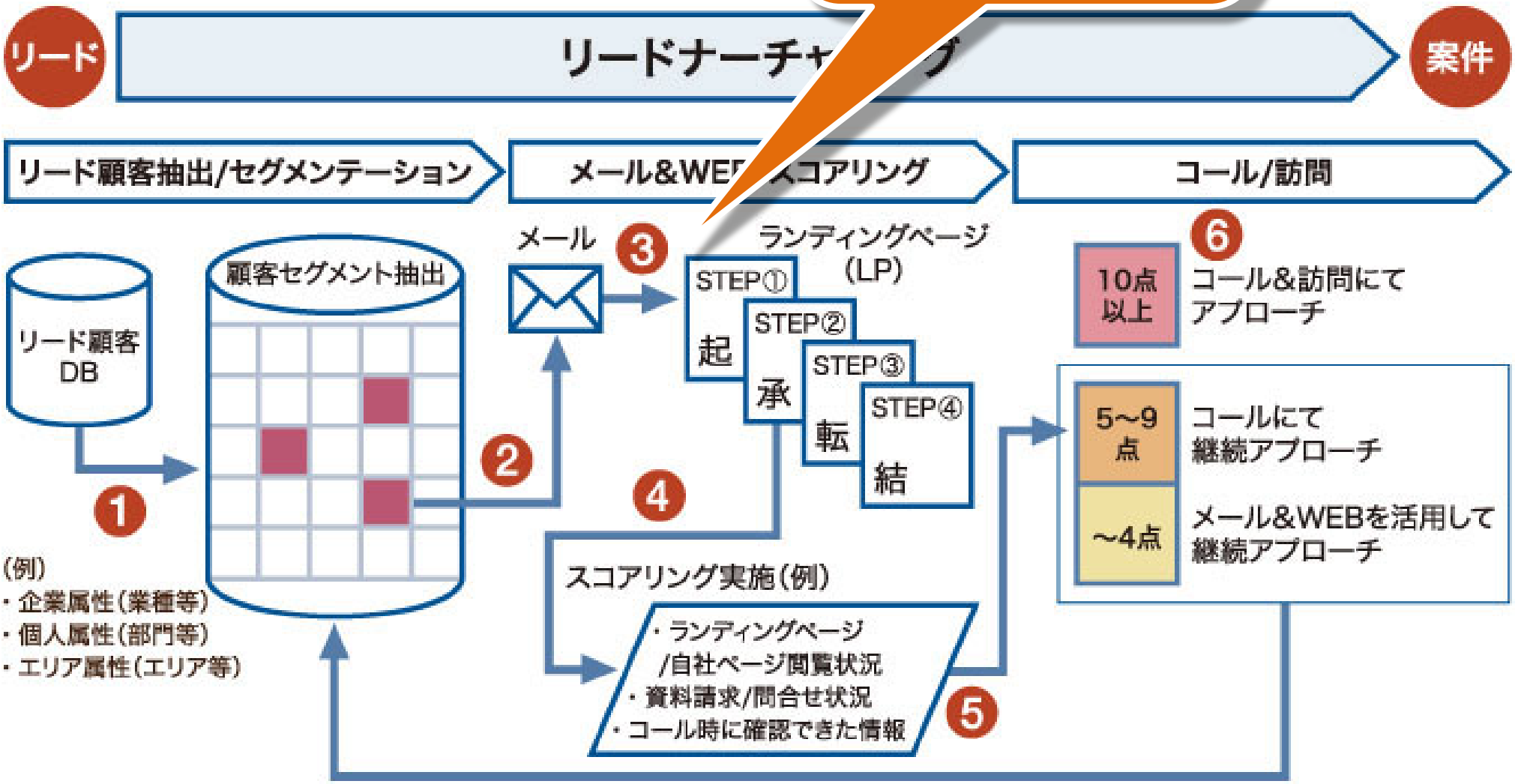
©2018-2022 MAJISEMI Inc.

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

基本形

【課題】
メールで案内する
「コンテンツ」
を作るのが大変…
→挫折…

B-MAのシステムフロー



出所）https://www.persol-pt.co.jp/salesmarketingservice/blog/bma-02/

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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
  - いくつかに分割
- ●講演動画
  - いくつかに分割
- ●動画から全文書き起こし
  - いくつかに分割

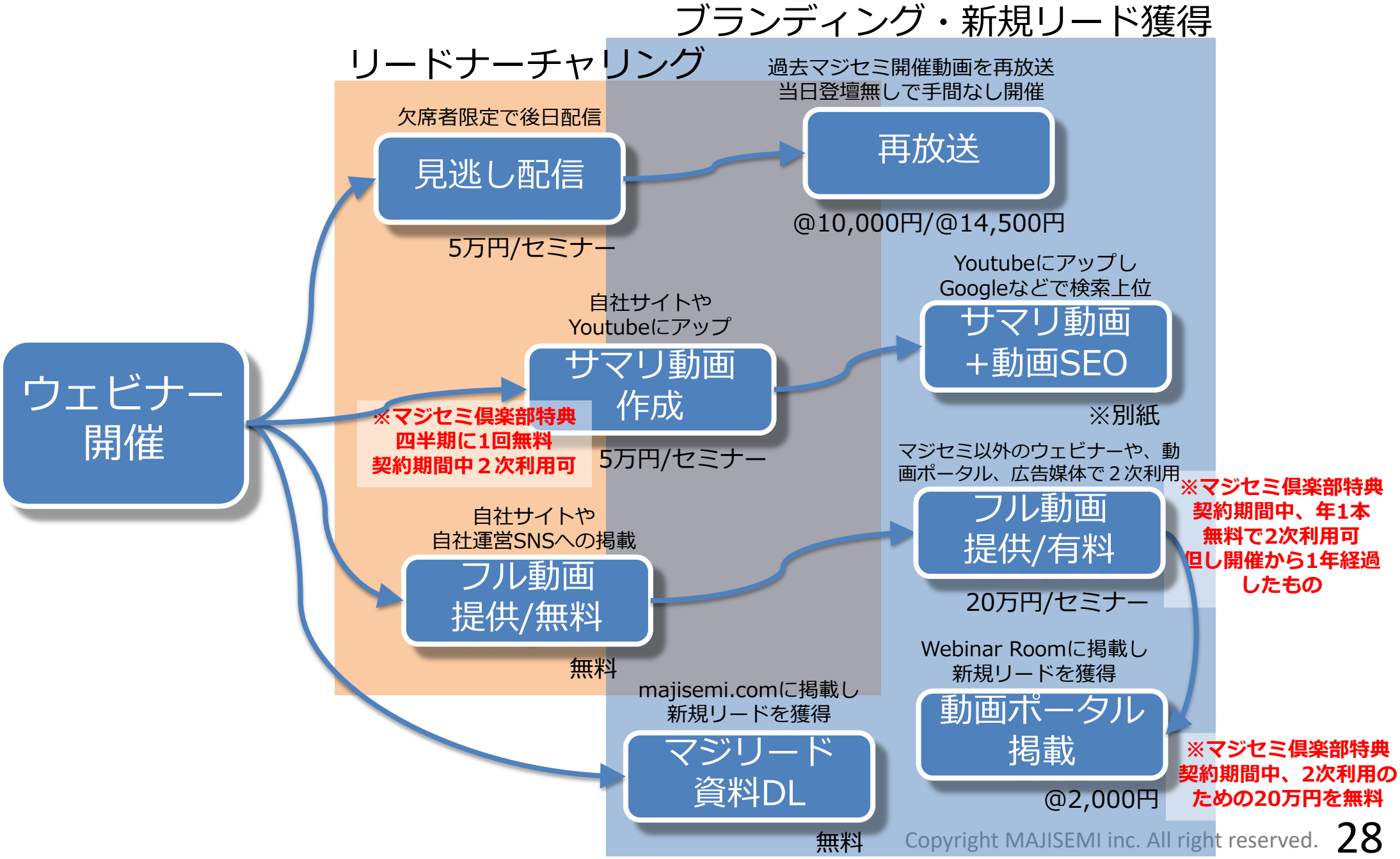
これらをナーチャリングに活用

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

■マジセミの動画活用サービス

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

ウェビナーコンテンツ活用メニュー



Copyright MAJISEMI inc. All right reserved.

■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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

【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！

©2018-2023 MAJISEMI Inc.

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

【PR】マジセミ

マジセミ

の

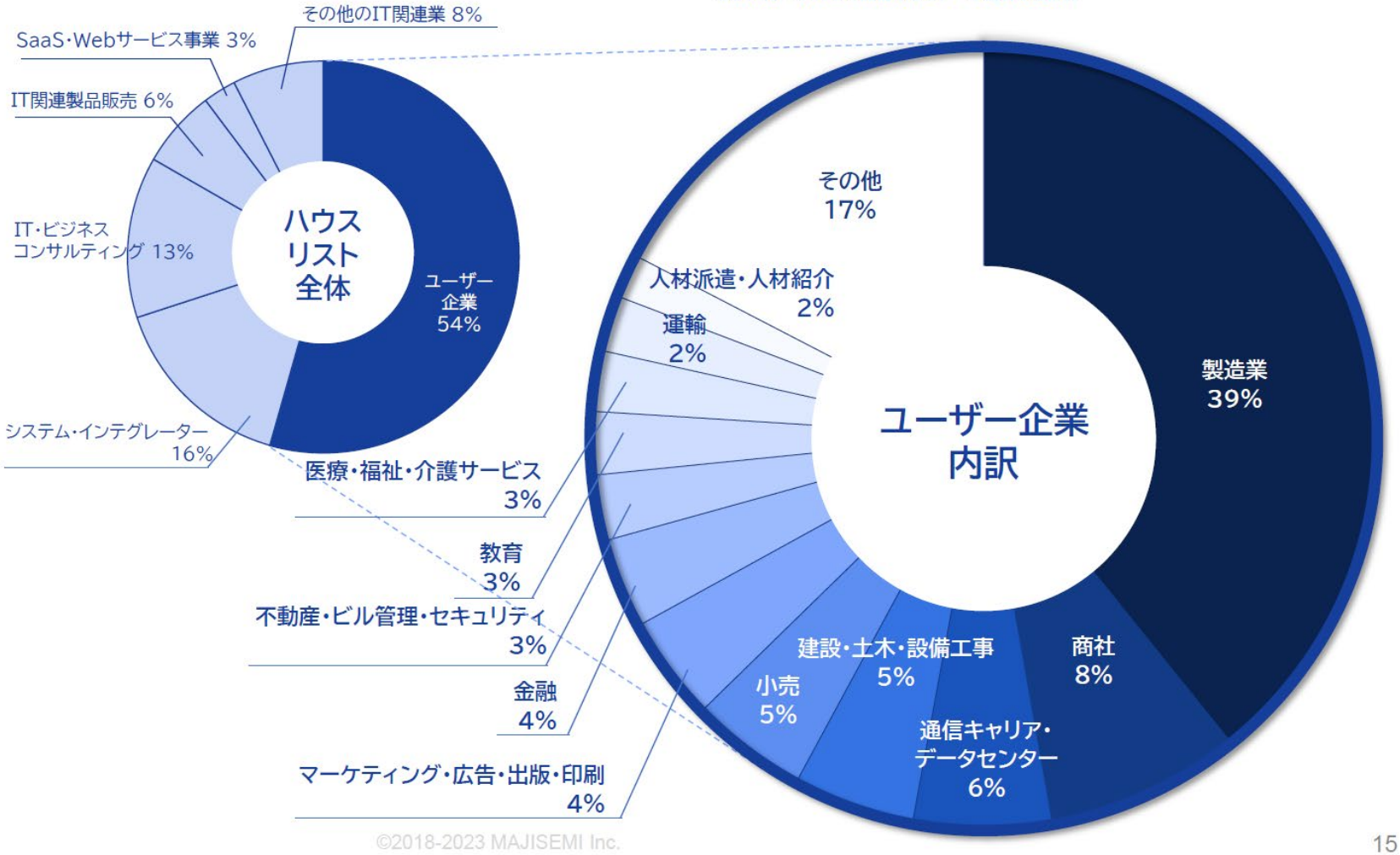
特徴

独自のハウスリストを駆使した
集客力

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

Webinar
as a Service



©2018-2023 MAJISEMI Inc.

15

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

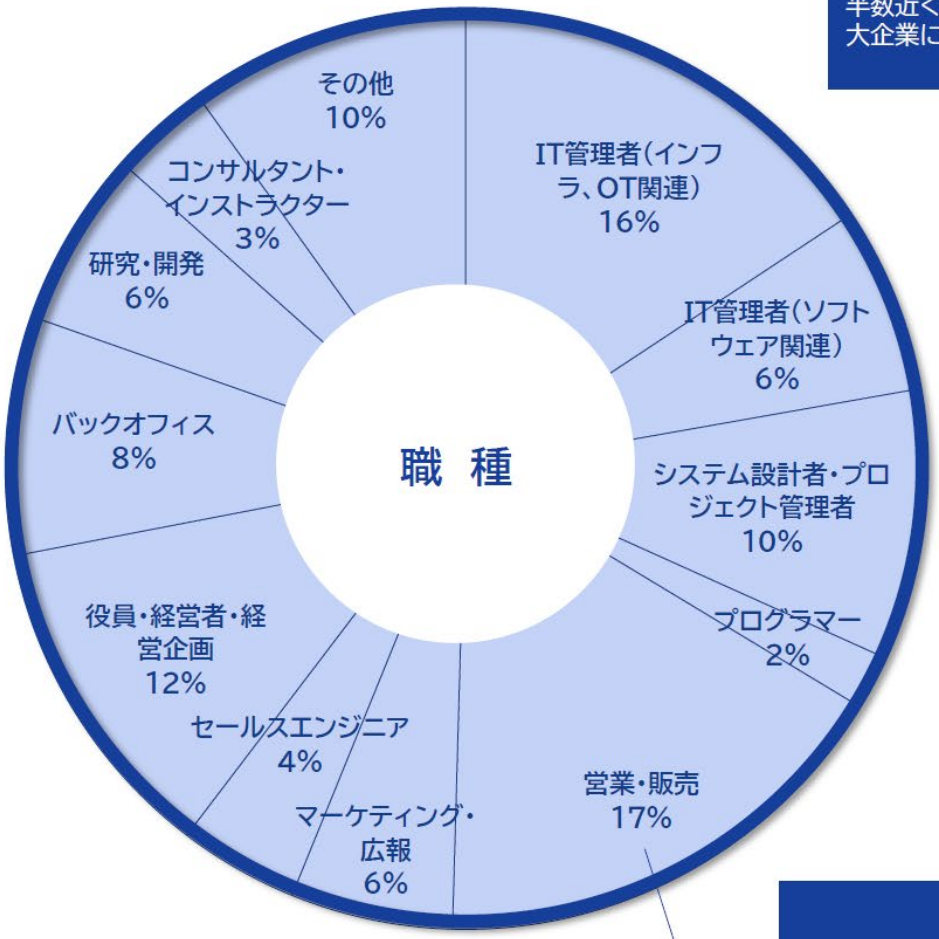
【PR】マジセミ

マジセミ

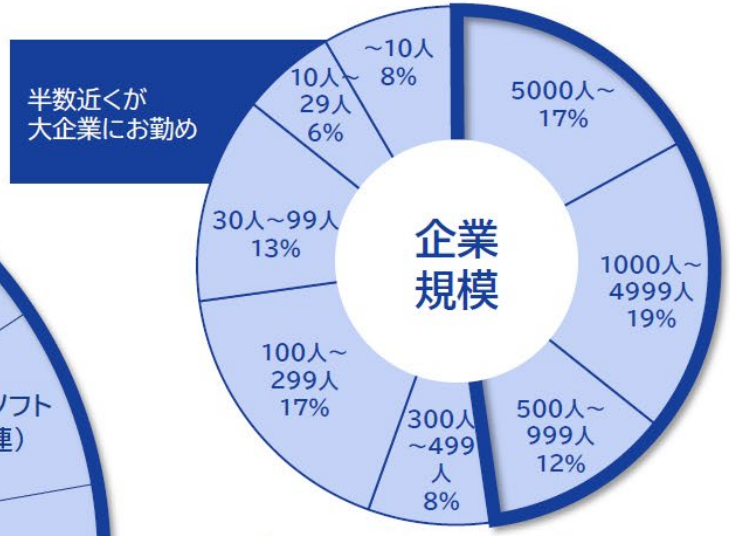
の

特徴

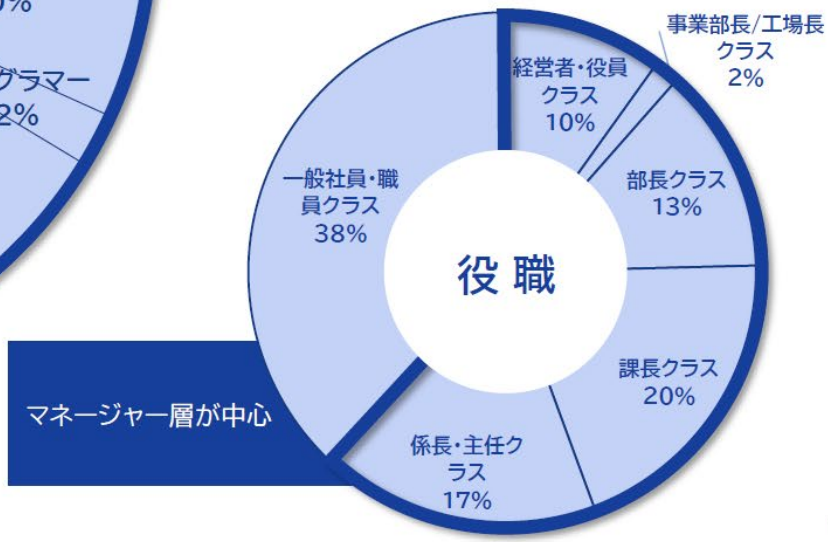
独自のハウスリストを駆使した
集客力



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



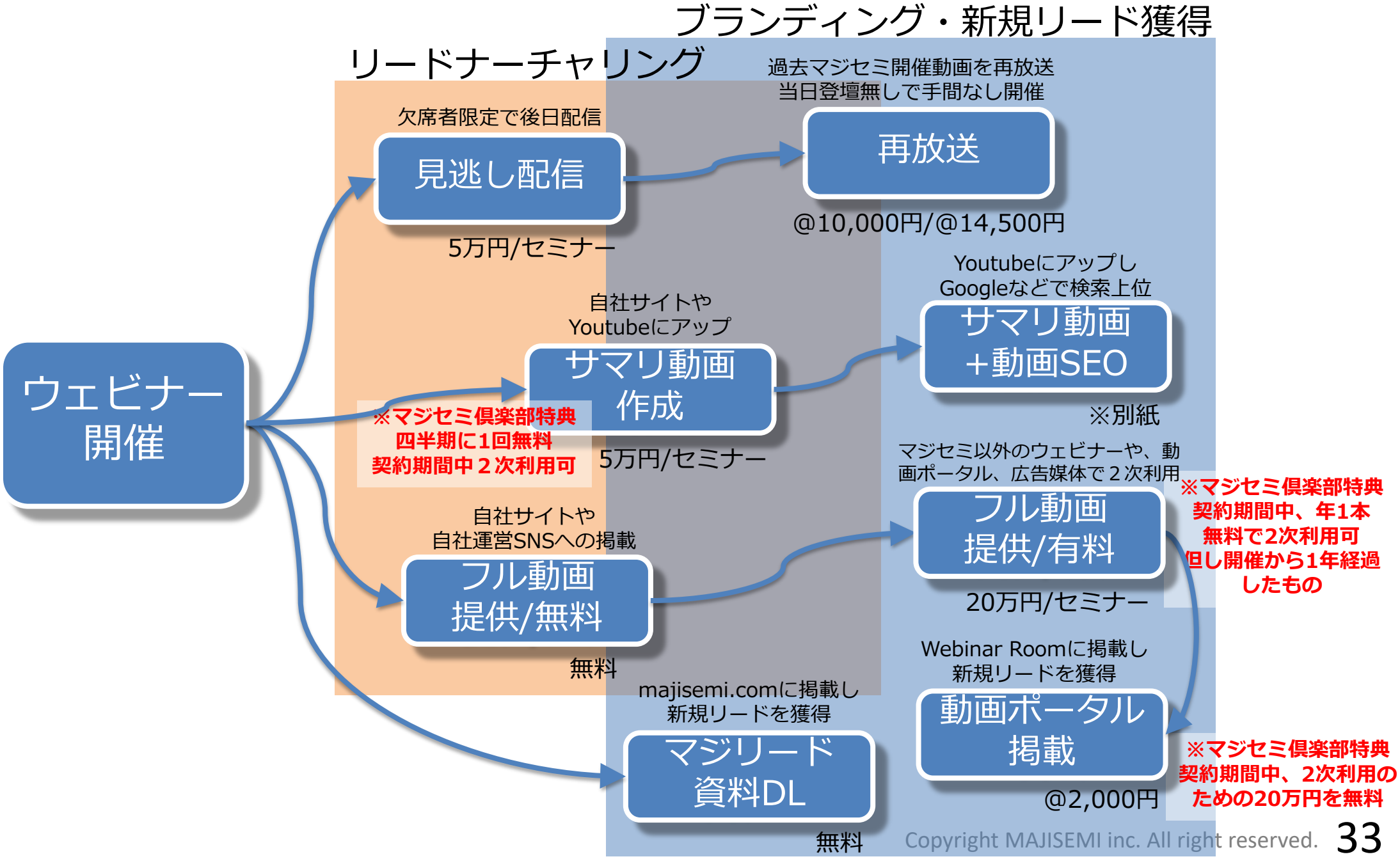
ハウスリスト内訳



©2018-2023 MAJISEMI Inc.

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

ウェビナーコンテンツ活用メニュー



Copyright MAJISEMI inc. All right reserved.

■自社で無料でウェビナー開催

（ご提案）SPEKAKERSの利用

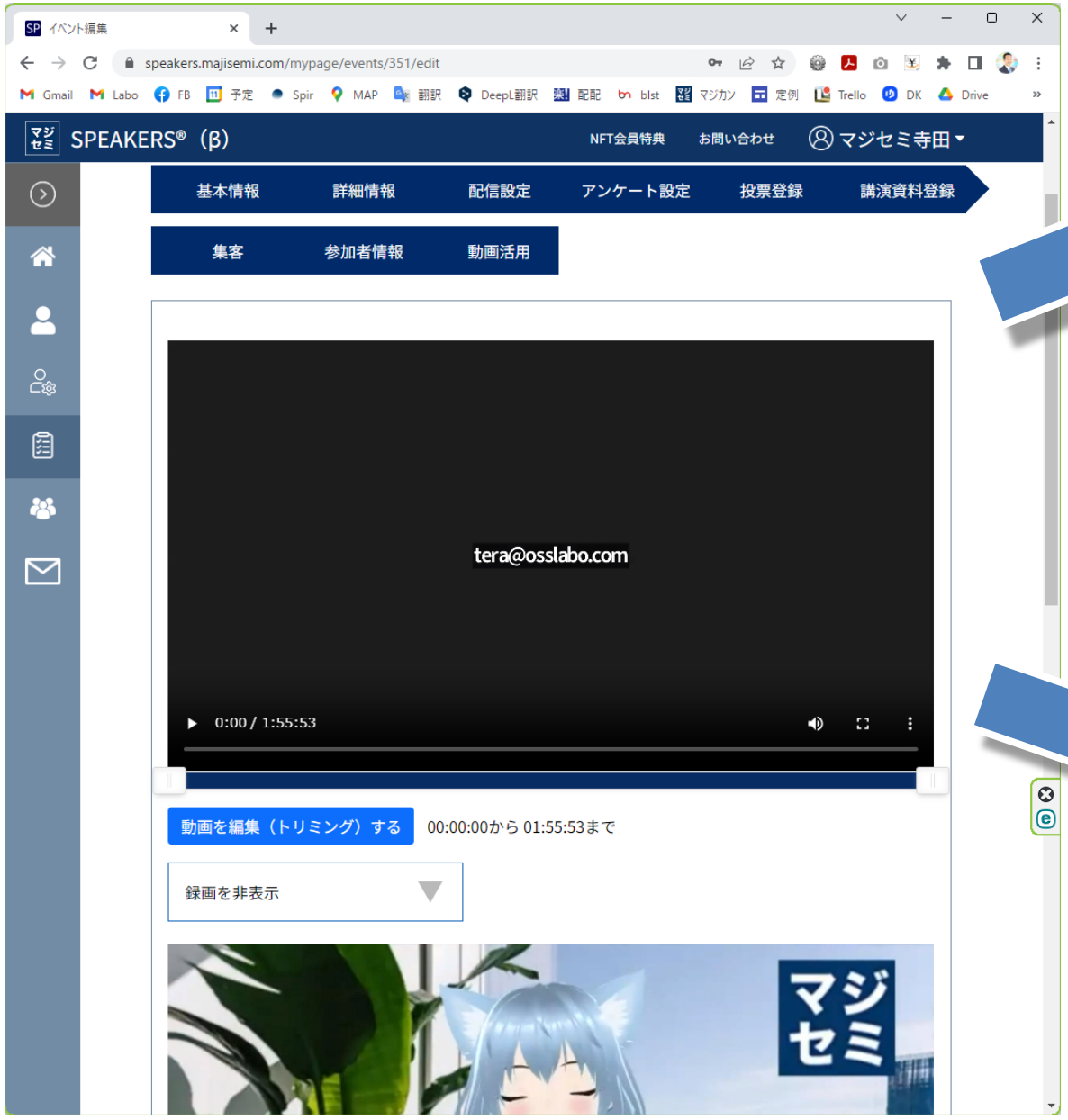
公開、申込管理から配信まで自動化

動画公開も簡単

集客もNFT会員特典でサポート

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

SPEAKERSの動画機能



TOPページ

貴社Webサイト

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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）

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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。

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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/

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

■アンケートにご協力下さい！

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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、少し話しを聞きたい
- 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、少し話しを聞きたい
- 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

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved.

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～
- 特別回　無料で使えるウェビナー配信ツールの比較と、Zoomの問題点
  - ６月１９日（月）１７：００～

Copyright MAJISEMI Ltd. All right reserved

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