



# EventHubサービス概要資料

# 会社概要



社名 株式会社EventHub

## 事業内容

- ・ イベントマーケティングプラットフォーム「EventHub」の開発・提供
- ・ カンファレンスを中心としたイベントの企画・プロデュース

代表取締役CEO 山本 理恵

資本金 資本金 6億5670万円（準備金含）

## 所在地

〒105-0003  
東京都港区西新橋1丁目1番1号  
日比谷フオートタワー

設立 2016年2月



EventHub上でのウェビナー・イベント開催数の推移



# EventHubのサービス・ラインアップ

1イベントタイプからでも、あらゆるイベントタイプでもご利用可能

## オフライン/オンライン/ハイブリッド イベント

### イベント企画プロデュース



## ウェビナー



## 出展名刺スキャン



※他のイベントタイプに特化した資料もございます。別途お問い合わせください。

# 国内で唯一※のイベントマーケティングSaaS



イベント  
管理ツール  
シェア  
No.1※

導入実績：400社以上、利用イベント開催数5000件以上！

**RICOH**  
imagine. change.

**net one**

NECネットエスアイ

**SMBC**

一生涯のパートナー

第一生命

Dai-ichi Life Group

**NTT DATA**  
NTTデータ先端技術株式会社

SAISON  
INFORMATION  
SYSTEMS

Human Resource Solution Company  
株式会社 キャリアデザインセンター

この世界で、この場で、このじぶん。  
**YMfg**

Trusted Global Innovator  
NTT DATA Group  
**JIPテクノサイエンス株式会社**

**NAGASE**  
長瀬産業株式会社

一信用と創造—  
**住友不動産**

あしたを、つなぐ— 野村不動産グループ  
**野村不動産**

**西日本新聞社**

**NEWS PICKS**

**SmartHR**

**sansan**

**Sales Marker**

**kaonavi**

**Speee**

**JETRO**

**SusHi Tech  
TOKYO**  
Sustainable High City Tech Tokyo

**日経BP**

**I V S**

**ad:tech  
tokyo**

※日本マーケティングリサーチ機構調べ「オンラインイベント」に関する競合調査(2021年8月期)

# EventHubサービス概要

---

## カンファレンス概要

---

# イベント企画から運営・開催のツールまで一気通貫で支援





# カンファレンス開催に必要な機能が全て揃っている！



## EventHubならカンファレンスで実現できること

- 1 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる
- 2 オンライン、オフライン、アーカイブ配信などすべての開催形式に対応可能
- 3 QRチェックインや参加証のカスタマイズ・自動印刷に対応
- 4 リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！
- 5 参加者行動データをMA・SFAなどの外部ツールへノーコード連携

## EventHubならカンファレンスで実現できること

- 1 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる
- 2 オンライン、オフライン、アーカイブ配信などすべての開催形式に対応可能
- 3 QRチェックインや参加証のカスタマイズ・自動印刷に対応
- 4 リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！
- 5 参加者行動データをMA・SFAなどの外部ツールへノーコード連携

# 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる

イベントプロデューサーがコンテンツ設計や会場の演出などを、参加者体験に寄り添いながら全体設計。顧客との接点やブランド体験を最大化しながらカンファレンス体験をつくります。



## 経験豊富なイベントプロデューサーが多数



### 綾野 令子

数百～1万人規模のイベントを5都市で開催した経験を持つ。国内大手企業のプロデュース支援も行う。



### 近藤 河生

BtoBイベントの制作会社にて主にIT系のベンダー、メディア、コミュニティイベントに10年間従事。オンライン/オフラインを問わず企画・運営の支援を行う。

# 自然と交流が生まれるイベント作りが可能

EventHub上でイベント前のメッセージ送付や、1on1meetupが可能。オフラインイベント会場に待ち合わせの目印やテーブルを設置し、自然と来場者・企業同士の交流や商談が増えます。



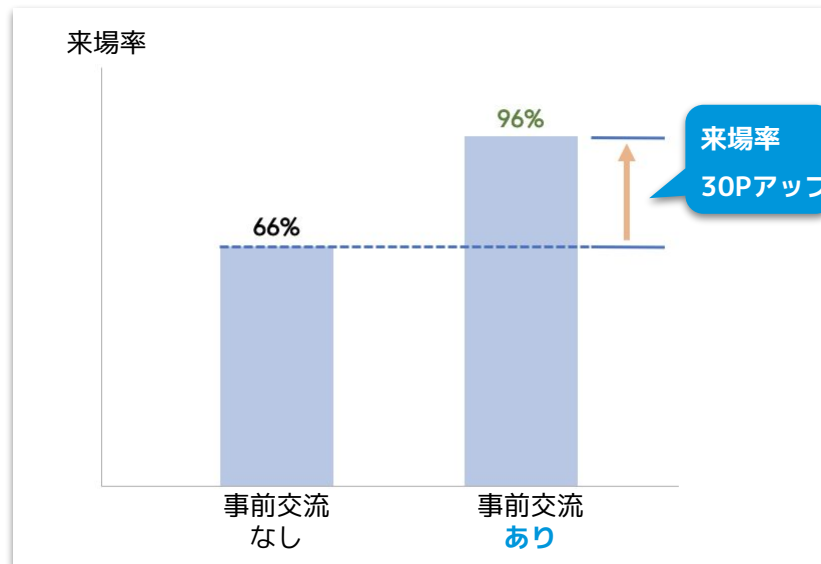
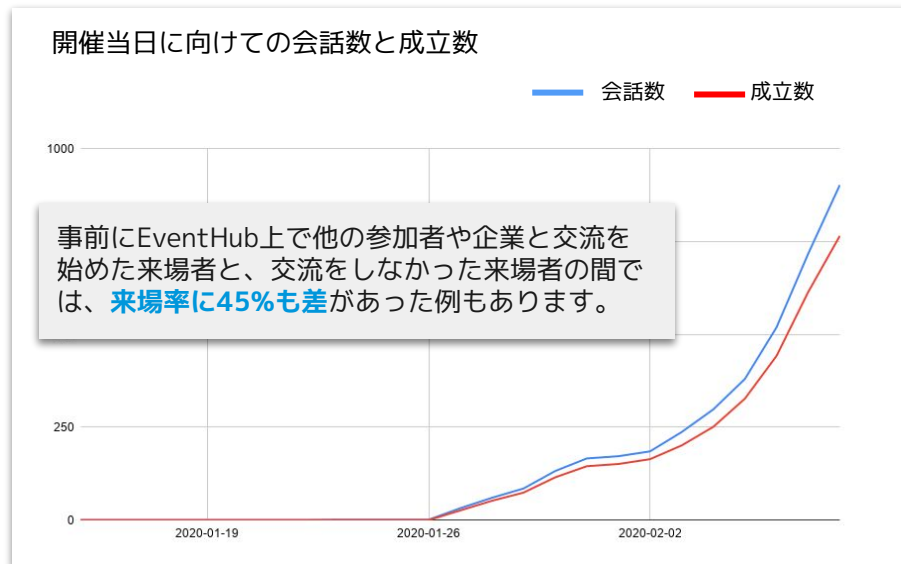
商談を促したい場合は、テーブルを配置し、商談エリアを設置  
(画像：株式会社BizReach様 Inside Sales Conferenceにて)



カジュアルなミート・アップや交流を促したい場合は、  
待ち合わせ用の目印のみ会場に設置  
(画像：株式会社FORCAS SaaSWay Conferenceにて)

## イベント前から交流は来場率のアップにも大きく寄与

イベント開催前からの交流促進により、イベントに対するエンゲージメント・熱を高め、参加率に大きく寄与します。



出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/startup-aquarium-eventreport/>

## EventHubならカンファレンスで実現できること

- 1 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる
- 2 オンライン、オフライン、アーカイブ配信などすべての開催形式に対応可能
- 3 QRチェックインや参加証のカスタマイズ・自動印刷に対応
- 4 リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！
- 5 参加者行動データをMA・SFAなどの外部ツールへノーコード連携

# 様々な開催形式に対応



## オンライン

参加者管理、ライブ動画・アーカイブ動画配信、アンケート配信等、オンライン開催に必要な全ての機能を提供。EventHubだけで全て完結出来ます。



## オフライン+アーカイブ配信

事前登録・決済、QRコードチェックイン、参加証自動印刷、会場内の参加者の交流の促進、参加者の活動データの取得等、主催者と参加者の双方の成果を生み出せるイベントを開催出来ます。



## ハイブリッド

ハイブリッド開催には不可欠なオフライン・オンラインそれぞれの参加受付が可能です。参加者データも共通して管理が可能です。イベントの開催工数を下げ、効率的なイベント開催が出来ます。



# オンラインでも、インタラクティブな視聴体験を提供可能

高画質な動画配信や、インタラクティブな設計を散りばめ、参加者が飽きない、離脱しないイベント体験を実現します。

The image shows a laptop screen displaying the 'FUTURE OF EVENTS 2023' website. The interface includes a navigation bar with links like 'イベントについて', 'プログラムを見る', 'スポンサーを見る', '動画コンテンツ集', and '参加者を募る'. The main content area features a large video player with the event title 'FUTURE OF EVENTS 2023'. Below the video, there is a section titled 'BtoB事業を急成長させる、これからの顧客接点の作り方'. On the right side, there is a '掲示板' (Notice Board) with several posts. Callout boxes point to various features: '自社ロゴ設定可能' (Company logo setting possible), 'マルチトラック配信' (Multi-track streaming), '高画質な動画配信' (High-quality video streaming), '背景画像デザイン変更可能' (Background image design changeable), 'アンケート' (Survey), '掲示板' (Notice board), and a list of interactive features: 'ライブ投票' (Live voting), 'リアクション' (Reaction), and '名刺交換 他..' (Business card exchange, etc.).

自社ロゴ設定可能

マルチトラック配信

高画質な動画配信

背景画像デザイン変更可能

アンケート

掲示板

- ・ライブ投票
- ・リアクション
- ・名刺交換 他..

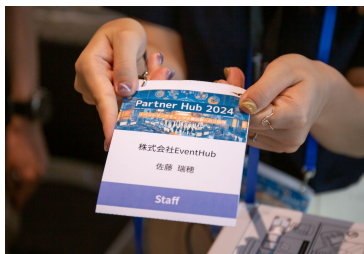
## EventHubならカンファレンスで実現できること

- 1 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる
- 2 オンライン、オフライン、アーカイブ配信などすべての開催形式に対応可能
- 3 QRチェックインや参加証のカスタマイズ・自動印刷に対応
- 4 リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！
- 5 参加者行動データをMA・SFAなどの外部ツールへノーコード連携



# 参加証の自動印刷・デザインカスタマイズ

受付時に、QRコードの読み取り後、参加証を自動で印刷することができます。カスタマイズされたリッチにデザインされた参加証の作成/提供も可能です。イベントのブランディング、参加者体験の向上に寄与します。



標準参加証 / モノクロ



カスタマイズ参加証

参加証に表示されるデザイン、レイアウト、グラフィック、情報などを自由にカスタマイズできます。



※オプションとなります

## EventHubならカンファレンスで実現できること

- 1 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる
- 2 オンライン、オフライン、アーカイブ配信などすべての開催形式に対応可能
- 3 QRチェックインや参加証のカスタマイズ・自動印刷に対応
- 4 リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！
- 5 参加者行動データをMA・SFAなどの外部ツールへノーコード連携

# リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！

出展・スポンサー企業はオンライン上の自社ブースにアクセスした参加者や、リアル会場のブースでQRチェックインを行った参加者のリード情報のダウンロードが可能です。主催企業のデータ提供に関わる負担軽減・効率化を促進します

## 取得できる情報

- リード情報
- 動画視聴分数
- 資料ダウンロードの有無
- 商談成立状況
- アンケート回答内容 等

FUTURE OF EVEN...  
2024-02-29 ~ 2024-02-29

リードレポート

ダウンロードしたいレポートを選択すると、レポートの作成が開始されます。  
作成状況は「履歴」タブから確認できます。  
処理中のレポートが2つ以上ある場合、新しいレポートを作成できません。

レポートリスト 履歴

レポート名	レポートの作成
リード情報 (1 ~ 25件)	作成開始

1 / 1ページ 1件

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J
1	姓	名	所属先・会社	部署	役職	メールアドレス	区分	ブース訪問	資料:テスト資料1	資料:テスト資料2
2	来場者	1	テスト株式会社	営業部	部長	test1@eventhub.jp	来場者	○	x	x
3	来場者	2	テスト株式会社	カスタマーサポート	一般社員	test2@eventhub.jp	来場者	○	x	○
4	来場者	3	テスト株式会社	マーケティング	マネージャー	test3@eventhub.jp	来場者	○	○	x
5	出展者	1	テスト株式会社	マーケティング	一般社員	test1@eventhub.jp	出展社	x	○	x
6	出展者	2	テスト株式会社	営業部	一般社員	test2@eventhub.jp	出展社	x	○	x

## EventHubならカンファレンスで実現できること

- 1 顧客体験に沿ったイベントを企画・設計できる
- 2 オンライン、オフライン、アーカイブ配信などすべての開催形式に対応可能
- 3 QRチェックインや参加証のカスタマイズ・自動印刷に対応
- 4 リード納品を安全でスムーズに！出展社がデータを直接取得！
- 5 参加者行動データをMA・SFAなどの外部ツールへノーコード連携

# EventHub に集約可能

複数ツールを活用するのではなく、EventHub はオールインワンツールのため、カンファレンス準備と開催、その後の営業連携がラクになります。

## MA・SFAツールとノーコード連携





# 来場通知による営業担当者とお客様の接点の最大化

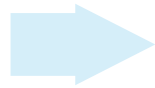
参加登録、来場、各種企画入口、退場、アンケート内容などあらゆる起点で営業担当者様に通知が可能。  
お客様との接点を見逃しません！



チェックイン



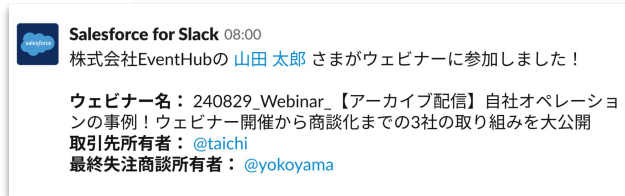
通知先  
DB



通知先  
ツール

〇〇さんが到着！  
お迎えにあがろう

参加登録/来場/各種企画入場/退場/アンケート  
回答/資料DL/名刺交換/セミナー参加 等



※Salesforceのリンクと共に通知も可能

## ウェビナー概要

---

# ウェビナーでよくある課題とEventHubで解決できること

---

# ウェビナーでよくある課題

1 成果が出ない、**成果をあげたい**

2 **工数負荷が高い**、リソースが足りない

3 **データ管理・連携が煩雑**。営業との連携にも課題

# EventHubが400社以上に選ばれる理由

1 成果が上がる。そのためのデータ・武器が揃う

2 工数を大幅削減。属人化を排除し、開催回数を増やせる

3 簡単に、柔軟にデータ連携。営業との連携が自動化

# Web会議ツールとEventHub for Webinarの効果比較実績

下記はEventHubを使ってウェビナーを実施した時の水準です。  
各社のベストプラクティスに沿って数ヶ月間継続実施することでこのような数字の達成が可能です。

商談化率

15% → **37%**

どのウェビナーが最も商談化率に繋がっているのかを分析し、PDCAを回す。数ヶ月間継続的に実行し、徐々に商談化率を上げていきます。

アンケート回答率

50% → **87%**

動画周りにアンケートへの誘導導線を散りばめ、目立つ導線を設計。回答時のインセンティブの出し方を工夫し、ほぼ全参加者が回答する状態を作ります。

リードフォロー時間

翌日 → **10分**

事前登録・当日視聴ログ・事後アンケートのデータが一气通貫で出せるため、個人情報のエクセル操作は不要。終了後営業チームがすぐリードにフォローできます。

# どう実現するのか：施策・機能一覧



集客率・参加率↑

二重登録不要

パスワードレス

カレンダー自動登録

横断メール配信

ワンクリック登録



アンケート回答↑

動画真下CTA

個人情報入力不要

画面ポップアップ

掲示板・お知らせ

アンケート未回答のみに  
リマインドメール



商談数・率↑

MA・CRMへ即時連携

CRMでフォローリスト作成

Salesforceへ参照連携

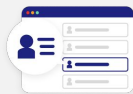
Slackで営業担当に通知

スコアリングフロー

# EventHub for Webinarの機能一覧 ※一部抜粋



LP/  
申込フォーム



顧客管理  
(CRM)



集客メール配信  
リマインドメール



ライブ動画配信



予約配信  
擬似ライブ配信



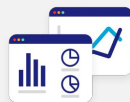
MA連携  
Salesforce連携



複数日開催  
ウェビナー複製



アンケート配信  
インセンティブ設定



ダッシュボード  
視聴ログ取得



競合排除



アーカイブ配信



ライブ掲示板  
(公開/匿名)



Slack連携



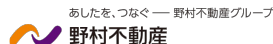
SAML認証  
SSO



# マーケティング・営業成果向上を実感しているお客様の声（ソース）



ウェビナー参加者が**数人から100人ほどに増加する成長**を実現。HubSpot連携で**1つのウェビナーページで複数日程開催が可能**に。



Zoomから乗り換えて**3ヶ月でウェビナー参加数200件・個別面談98件**を創出。



ライブ配信ではなく、すべて事前収録した動画を配信する擬似配信を採用し、運営側の**負荷軽減**にも取り組みました。その結果、**従来に比べ約3倍の集客数を達成**。



一度でもEventHubを利用してSmartHRのイベントに参加した人に対してメールを送れる「イベント横断メール配信機能」により、**自社のハウズリストへ送るより高い集客効果**を実感。



色々試した結果、最初は**25%程度だったアンケート回答率が今では30%**に。また、ウェビナー**参加率は、52%から80%以上**に改善。

MarketoとSalesforceをEventHubに連携して、**社内の営業チームとのコミュニケーションがスムーズ**になった。

# EventHubが400社以上に選ばれる理由

1 成果が上がる。そのためのデータ・武器が揃う

2 工数を大幅削減。属人化を排除し、開催回数を増やせる

3 簡単に、柔軟にデータ連携。営業との連携が自動化

# EventHub for Webinarに集約可能

複数ツールを活用するのではなく、EventHub for Webinarはオールインワンツールのため、ウェビナー準備と開催とその後の営業連携がラクになります。

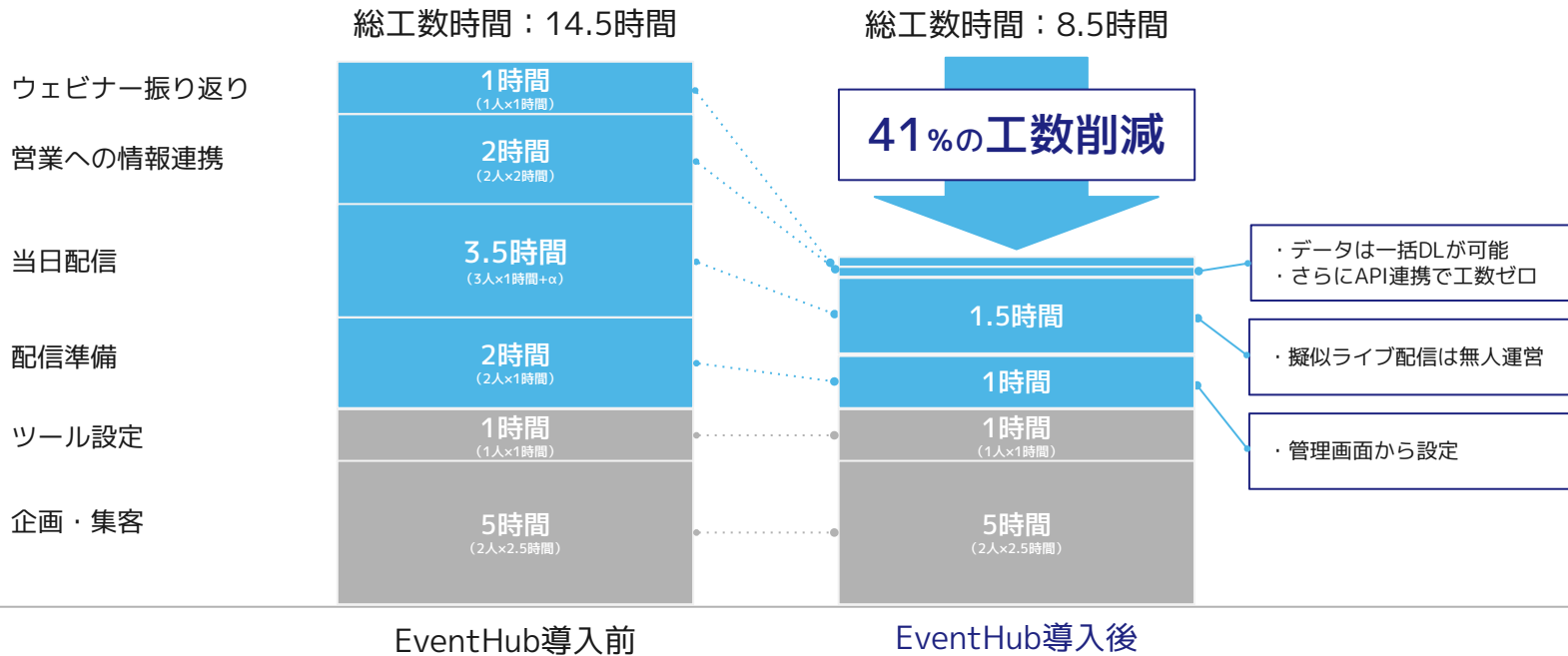
## MA・SFAツールとノーコード連携



# EventHub for Webinar導入後の工数削減

配信準備から終了後の作業まで一連の工数削減を実現。41%の削減が見込めます。

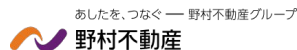
\* 業務に要する工数、削減工数は想定値で算出しております。



## 工数削減・回数増加を実感しているお客様の声（ソース）



2021年春より利用を開始、2024年現在では年間200回ものセミナー開催を少人数で実現。



ウェビナーから個別面談へシームレスに遷移する導線が整い、遷移率は50%を記録（目標は30%）。擬似ライブなどの豊富な機能で期待以上の工数削減に成功。



かかる人員が15名から2名程度に大幅削減でき、今まで数ヶ月に一度だった大型ウェビナーを月1で開催可能に。小規模のウェビナーからオフラインの巨大EXPOまで全てEventHubを利用。



コロナ以降、オンラインでのセミナーに切り替え。UIが使いやすく他部署でも効率的に導入が進み、新規リード獲得やナーチャリングにも有効。



セミナー開催の工数が大幅に削減されたことによって、Zoomで開催していた時の2倍近い数のセミナーを開催できるようになった。



全体で見るとEventHubを導入した結果、開催工数を48%も削減することに成功。



# EventHubが400社以上に選ばれる理由

1 成果が上がる。そのためのデータ・武器が揃う

2 工数を大幅削減。属人化を排除し、開催回数を増やせる

3 簡単に、柔軟にデータ連携。営業との連携が自動化

# 最速で営業と必要な情報を連携

ウェビナー参加者情報やアンケート回答情報をSlackやSalesforceにAPI連携し、ウェビナー終了後 即時に営業チームに情報共有。最速で見込み顧客にアプローチでき、ウェビナー施策の成果を最大化します。

セミナー・イベント情報  
ユーザー情報

データを参照



ノーコード  
連携

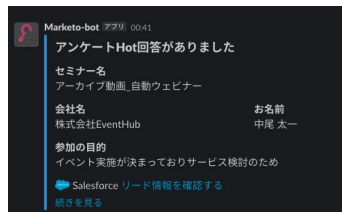
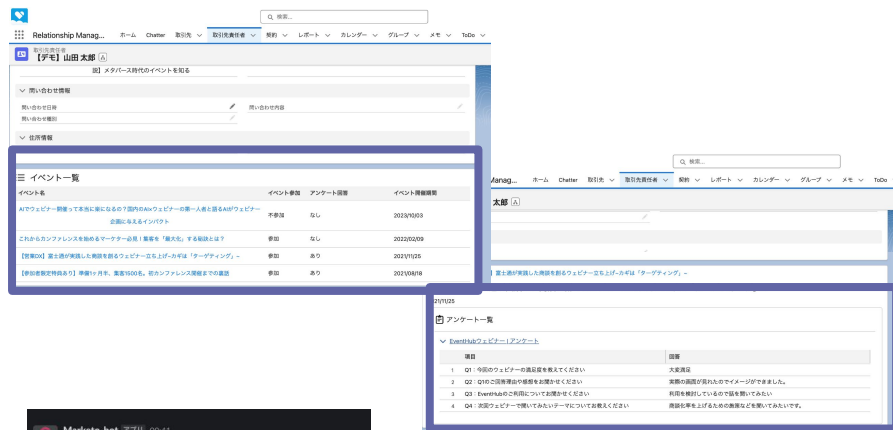


Adobe Marketo Engage

Account Engagement



slack



## データ連携を活用されているお客様の声（ソース）



以前はウェビナー終了後、マーケティングチームが登録者のデータと、アンケート回答や視聴データを突合しISチームに渡すという作業がありましたが、**アンケート回答・視聴データなどウェビナーに関する全てのデータがAE/Salesforceに自動で連携されるため工数削減**になりました。**連携も1日もかからず**にできてしまいました。一度設定できればその後は手を加える必要もないのでとても助かっています。



Salesforceとのデータ連携や資料DL履歴の管理により、**顧客対応の取りこぼし削減を実現**



とても良かったのはPardotとの連携です。弊社営業側としては自分の顧客が**実際に来場したかをすぐに把握**したいので連携はマストでした。



**簡単にMarketo連携**ができた。申込時にEHのアンケートで聞いた項目をシームレスにMarketoに連携することができました。**思っていたより設定作業がシンプル**でした。



MarketoとSalesforceをEventHubに連携して、**社内の営業チームとのコミュニケーションがスムーズ**になった



## 出展名刺スキヤンの概要

---

展示会出展でよくある課題とEventHubで解決できること

---

## 展示会出展でよくある課題

1

ブースでのヒアリング内容が属人化していてメモがバラバラ

2

商談化できなかったリードを後日商談につなげられない

3

名刺データとヒアリングメモの突合作業にリソースを取られる

4

営業への情報連携に時間がかかりフォローの初動が遅い

# 展示会出展の課題とEventHub Lead Scan導入のメリット

イベントマーケを取り入れる企業が増える一方、**成果を出すのに苦勞**をするケースも多く存在します。**EventHub Lead Scan**には、**展示会の成果**につなげるための仕組みが豊富に揃っています。

## イベント当日の課題

名刺管理・ヒアリングが属人化している

名刺スキャンやデータ突合が面倒

## アフターフォローの課題

営業への連携に時間がかかり初動が遅れる

商談に繋がらず出展費用を回収できない

## EventHub Lead Scanの効果

スマホで名刺をスキャンして即データ化

ヒアリング項目の標準化・データ収集が可能

顧客情報を一元管理。突合は不要

MA・CRM/SFAツールへ自動連携

御礼メールの送信～次回イベント開催も

# 効果① その場で名刺をスキャンしてラクにデータ化



名刺から読み取った  
情報が**自動で入力**される

ブースでヒアリングした  
内容も一緒に記入できる

## 効果② 商談化の切り口となるヒアリングを標準化

当日ヒアリングしたい項目を**事前に設計**することで、展示会ブースでの対応を標準化できます。ヒアリング内容は、名刺からスキャンした基本情報と併せて管理することが可能です。

### ヒアリング項目を設計、ブース対応を標準化

フォーム名 : Test\_Event Marketing EXPO出展フォーム  
概要 : デモンストラーション用のEvent Marketing EXPO出展フォーム

フォームURL  
<https://event.eventhub.jp/e/U0DKfpZg9/exhibitionForm/302565d0-d840-44c2-ad40-70a27a7f48a2>

回答項目 + 項目を作成

項目名	スキャン項目	項目タイプ	必須/任意	表示/非表示
姓	姓	自由記述 (一行、最大100文字)	必須	表示
名	名	自由記述 (一行、最大100文字)	必須	表示
メールアドレス	メールアドレス	メールアドレス	必須	表示
電話番号	電話番号	電話番号 (数字、最大100文字)	任意	表示
所属先・会社	所属先・会社	自由記述 (一行、最大100文字)	必須	表示
部署	部署	自由記述 (一行、最大100文字)	任意	表示
役職	役職	自由記述 (一行、最大100文字)	任意	表示
オプション設定_非表示項目	-	自由記述 (複数行、最大2000文字)	任意	非表示
イベントタイプ	-	チェックボックス (複数選択可)	必須	表示
サービス概要資料の送付を希望しますか?	-	ラジオボタン (単一選択)	任意	表示
イベントマーケティングでの活躍はありますか?	-	チェックボックス (複数選択可)	任意	表示
お打ち合わせの日程調整をご希望ですか?	-	ラジオボタン (単一選択)	任意	表示
商談希望日時	-	自由記述 (一行、最大100文字)	任意	表示


### スキャンデータと併せてヒアリング内容を送信

Test\_Event Marketing EXPO

Test\_Event Marketing EXPO出展フォーム  
デモンストラーション用のEvent Marketing EXPO出展フォーム

担当者

担当者を入力...



名刺をスキャンする

名前  電祐

メールアドレス   
kikutakeori@eventhub.jp

電話番号   
050-5497-7081

所属先・会社   
株式会社 EventHub

# 効果③ EventHubで顧客情報を一元管理。データ突合は不要

名刺情報やヒアリング内容など、データ化した顧客情報は**すべてEventHubに蓄積**できます。  
**CSVファイルでダウンロード**できるだけでなく、管理画面からデータの確認も可能です。

管理画面からデータをダウンロード可能

営業チームへ情報共有



管理画面に集約された顧客情報は  
**ワンクリック**でダウンロードが可能

## データをダウンロード 営業チームへ情報連携

CSVファイルをEventHubから  
 ダウンロード

データに基づいて  
 競合より早く即座にフォローを開始

ユーザーNo	ユーザーID	メールアドレス	姓	名	所属先/会社	部署	役職
1	c1d56846-1b4e	nakabayashi@example.com	中林	敦子	株式会社EventHub	セールス	経営陣/CEO
2	9e36c317-25d2	egawa@example.com	江川	麻衣子	株式会社EventHub	セールス	一般社員
3	69f6238c-0a47	tsutsumi@example.com	津田	正人	株式会社EventHub	パートナーセール	マネージャー
4	1f5504f-835-4d	hosono@example.com	穂野	真美	株式会社EventHub	インサイドセール	インタレント
5	0243100c-806c	nagahama@example.com	長浜	一三	株式会社EventHub	マーケティング	一般社員
6	ae847937-d52a	horiata@example.com	北田	純二	株式会社EventHub	フィールドサー	一般社員
7	054659f7-aab5	iyahimoto@example.com	伊野	有香	株式会社EventHub	営業企画	一般社員
8	04405034-c03c	tsuwagonji@example.com	津脇	行	株式会社EventHub	営業企画	マネージャー
9	25854722-c26c	osawa@example.com	大澤	千夜那	株式会社EventHub	マーケティング	一般社員
10	118984b-4a23-4	morita@example.com	森田	福太郎	株式会社EventHub	なし	CEO代表取締役



## 効果④ 自動でMA・CRM/SFAツールへ連携も可能

MA・CRM/SFAにノーコードでデータ連携させ、イベントで収集した顧客情報を自動で反映します。優先的にフォローすべき顧客が瞬時にわかり、営業部門への連携も簡単に。商談化の機会を逃しません。

### 名刺を獲得したタイミングで自動反映

■名刺情報を獲得



■CRM/SFAに自動連携



### 様々なMA・CRM/SFAへデータ連携が可能

MA



HubSpot

eloqua



Adobe Marketo Engage



SFA/CRM



HubSpot



※その他にも連携可能なツールがございますのでお気軽にご相談ください。また、連携のためには別途検証が必要な場合もございます。



## 効果⑤ 開催後すぐに御礼メール送信・次回ウェビナー案内も

展示会で新規獲得した見込み顧客へ**御礼メール**を送信し、**次回イベントの告知～開催**もできます。商談化できなかった見込み顧客との**継続接点**を持つことで、**効果的なナーチャリング**が実現します。



出展リード情報管理



御礼メール



類似ライブ配信とMA・SFA連携で工数削減！月4回以上のウェビナーをラクに開催する秘訣とは？  
2024/10/01(水) 13:00 - 2024/10/01(水) 14:00

メールアドレス **※必須**  
taichi.nakao@eventhub.jp

メールアドレス (確認) **※必須**  
taichi.nakao@eventhub.jp

参加登録フォーム x1 無料  
登録

登録済みの方はこちら >

姓 **※必須** 2/100  
中尾

名 **※必須** 2/100  
太一

所属先・会社 12/100  
株式会社EventHub

部署  
マーケティング

役職  
マーケティング

既存情報が  
自動で入力される

類似ライブ配信とMA・SFA連携で工数削減！  
月4回以上のウェビナーを  
ラクに開催する秘訣とは？  
10.1 Tue 13:00-14:00 Online

# EventHub活用事例

---

## OPTEMO様

イベントタイプ：ウェビナー／小規模オフライン交流会

HubSpot連携で1つのウェビナーページで複数日程開催が可能に  
ウェビナー参加者が数人から100人ほどに増加する成長を実現

### EventHubの効果

- 現在では1回のウェビナーで100人近くが参加するまで成長
- HubSpot連携により1つのウェビナーページで複数日程開催が可能
- オンライン・オフラインそれぞれのイベントでも利用が可能
- 「1回の参加が100人以下なら月間のウェビナー開催回数無制限」の料金システムにより気兼ねなくウェビナーの開催が可能

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/optemo/>



## SmartHR様

イベントタイプ：オフラインカンファレンス

オフラインカンファレンス開催に必要な全ての機能が揃っている

Marketo・Salesforce連携でデータ管理と営業成果を向上

### EventHubの効果

- イベント横断メール配信機能で自社のハウスリストよりも高い申し込み率を獲得
- メールで事前にコンテンツの一部を配信するなど集客を増やす機能が複数あった
- リアル開催であってもオンラインで色々とタッチポイントを作ることができた
- MarketoとSalesforceをEventHubに連携して、社内の営業チームとのコミュニケーションがスムーズになった

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/smarthr2024/>



## リンクス様

イベントタイプ：オフラインカンファレンス/ウェビナー

20年の歴史ある大型カンファレンス“LINX DAYS”  
と製品別ウェビナーの両方を一元管理  
新規・既存顧客をタッチポイントを変えながら様々なアプローチでナーチャリング

### EventHubの効果

- 従来は受付場所を複数用意しても長蛇の列が出来ていたが導入後は混雑なくスムーズな入場管理を実現
- ウェビナーとオフラインカンファレンスを同じツールで開催可能
- 追加費用なく始めたウェビナーが新規顧客獲得のマーケティングツールとしても有効

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/linx/>



# 山口フィナンシャルグループ様

イベントタイプ：オフラインカンファレンス

Shimonoseki Add-venture Summitでスタートアップの情熱や熱狂を地域のコミュニティに伝播させる！

使いやすいUIで事前交流数が322件・当日商談数も500件と多くの繋がりを創出

## EventHubの効果

- EventHub上の事前やりとりが322件行われた
- 商談数が約500件だったので述べ人数では参加者の大半が交流を持てた
- 昨年を上回る参加者数だったが、入場はスムーズで、全く混雑しなかった
- スタートアップの情熱や熱狂を地域の事業会社・コミュニティにしっかりと伝播させることができた

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/ymfg/>



## 網屋様

イベントタイプ：オンラインカンファレンス

次セッションへの画面切り替え不要で離脱率を軽減  
大規模オンラインカンファレンスの顧客体験向上にはEventHub

### EventHubの効果

- 次セッションへの画面切り替え不要で参加者ユーザビリティが向上
- 擬似ライブ配信機能により配信中の不安やリスクが軽減
- コストをかけずにページデザインを自由にカスタマイズできるので、イベントの世界観を保持できた

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/amiya/>



# キャリアデザインセンター様

イベントタイプ：就活・転職フェア

オンライン転職フェアはEventHubの交流機能で  
4,300件もの交流を創出  
交流数の増加に応じて面談成立数も右肩上がりに

## EventHubの効果

- 他社にはない1対1の面談や個別メール送信機能によりオンラインでも転職フェアが開催できた
- 機能が分かりやすく参加者からの問い合わせは各開催で数件程度
- 事前交流機能で4,300件もの交流が実現し面談成立数のアップに繋がった

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/cdc/>





# Coral Capital様

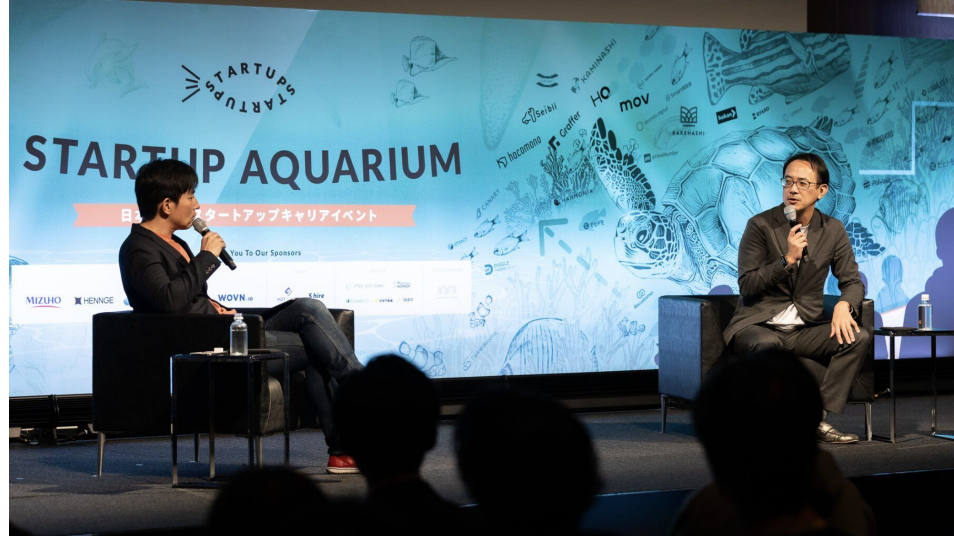
イベントタイプ：就活・転職フェア

「本来では起こりえない出会いがEventHubのお陰で大量に生まれた」  
他社と比較にならない充実した機能により面談予約数1,100件を達成

## EventHubの効果

- EventHub の使いやすい1on1面談予約機能のお陰で1,100件もの面談を創出
- CSや代表のサポートがすばらしく「人+機能」で100の満足度
- 管理画面の分かりやすさやグラフが可視化される機能など分析や管理がとても簡単に

出典：EventHub事例 <https://eventhub.jp/casestudy/coralcapital/>



## サポート体制

---

# 安心できるサポート体制 ※さらに安心できる有償サポートもあります

イベント支援の知見を持っているカスタマーサクセスメンバーより、操作レクチャーなどのオンボーディングを提供しますので、安心して利用することができます。またヘルプページも充実しています。

## 操作レクチャーを担当

カスタマーサクセスメンバーが  
オンボーディング・操作レクチャー  
を実施いたします。

顧客満足度 **96.6%**

キックオフミーティング

開催当日の緊急電話対応

## 充実したヘルプ・ページ

主催企業・来場者向けの説明・  
チュートリアル動画が充実。  
ツールの使い方や、運営のTIPS  
リソースがございます。



## チャットサポート

ツールの使い方がわからない時は、  
管理画面から弊社社員宛にチャット  
でご質問いただけます。



## 詳しい機能やお見積りについて

料金はウェビナーなどの概要に合わせて  
個別にご提案しますのでお気軽にご相談ください

詳細な機能のご紹介・お見積りをご希望の方

EventHubの詳細をご説明し、貴社のウェビナー施策状況に合わせた最適な利用方法をご提案します。

日程調整：[こちらのURL](#)よりご予約ください

まずはツールを導入すべきか相談したい方

無料相談会を実施しています。  
ぜひ、お申し込みください。

形式：Zoom等を用いたオンライン開催

申込：[こちらのURL](#)よりご予約ください

