



# EventHub for Webinar サービス概要資料

# 会社概要



社名 株式会社EventHub

設立 2016年2月

所在地 〒105-0003  
東京都港区西新橋1丁目1番1号  
日比谷フォートタワー

代表取締役CEO 山本 理恵

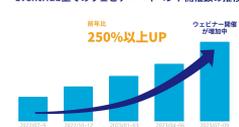
資本金 資本金 6億5670万円（準備金含）

事業内容

- ・ ウェビナー・イベントマーケティングプラットフォーム「EventHub」「EventHub for Webinar」の開発・提供
- ・ イベントプロデュース



EventHub上でのウェビナー・イベント開催数の推移



ISO/IEC 27001:2013 / JIS Q 27001:2014  
認証登録番号: IS 735734



sansan



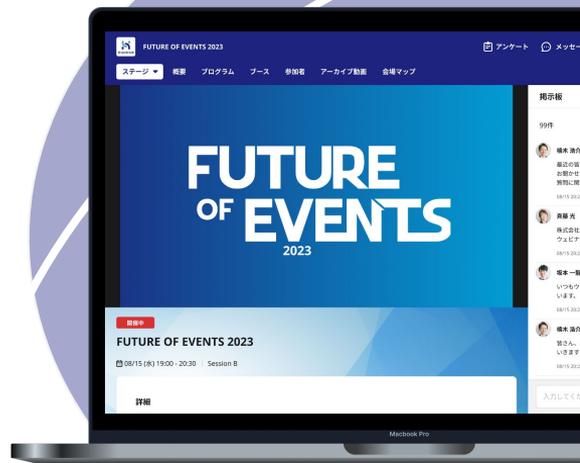
シェア No.1 (※)



## 「ラク」にウェビナー開催、見込み顧客も増加する ウェビナーマーケティングを実現する

ウェビナー開催を効率化でき、複製機能で定期的な開催も簡単

大型カンファレンス、オフライン交流会・展示会まであらゆるイベントに対応



※ 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)

# 導入実績：350社以上のBtoBウェビナー・イベントを支援

利用イベント開催2000件以上、累計参加者100万名以上で国内シェアNo.1のプラットフォーム

イベント  
管理ツール  
シェア  
No.1

## ウェビナー



## カンファレンス



## ユーザー交流会



## 展示会・商談会



※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)

他：採用イベント、PRイベント、インナーイベント、研修等

# なぜウェビナーマーケティングに注力するのか？

---

# 成長企業はウェビナー等のイベントで50%前後のリードを獲得

国内外の成長企業が

商談化率が高いマーケティングチャネルとしてセミナー等のイベントを活用



インバウンドリード数の半分以上を獲得

見込み客が参加すると、その案件は成約率は約5倍

([セールスフォース ブログ](#))



米国のSaaS企業は平均40%以上のリードを  
セミナー等のイベントマーケティングで獲得

([Podcast: SaaStr 579](#))

## UZABASE

SaaS事業においてイベントは最大のマーケティングチャネル

「NewsPicks」においてもB2Bイベントは持続的な成長を支える手法

([2022.11プレスリリース](#))

## ウェビナーは顧客の会社・製品理解を最も促進する

多くあるマーケティング手法の中で、セミナーは最も**顧客との接点の時間（分数）が長い**ため、**直接顧客と対話し、会社・サービスを深く理解していただける**というメリットがあります。

### 顧客との接点の平均時間

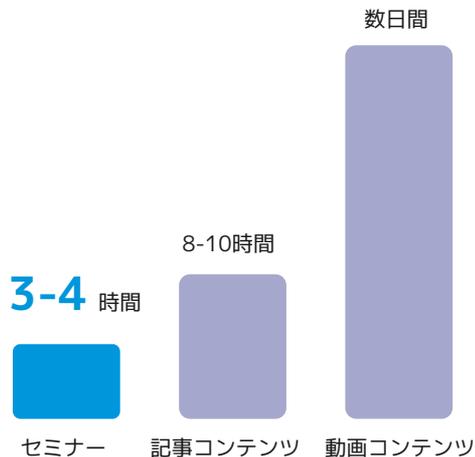
態度変容を生みやすい

Web広告	CM	Webサイト	資料DL	テレアポ	セミナーイベント
3秒	15~30秒	30秒~1分	1~5分	1~10分	30分~

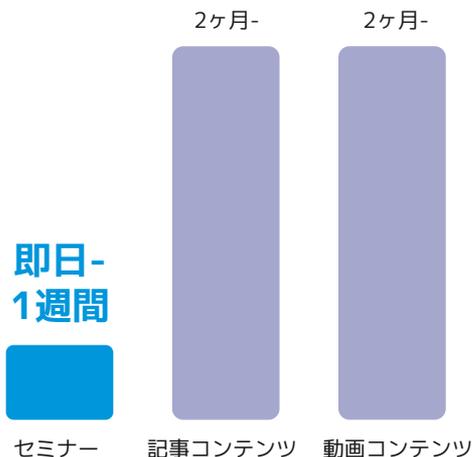
# ウェビナーはマーケティングコンテンツのPDCAサイクルの要

ウェビナーは**作成期間・効果検証期間を最短にできる手法**です。  
コンテンツのPDCAサイクルの迅速化とHITコンテンツの再利用・拡張性に優れています。

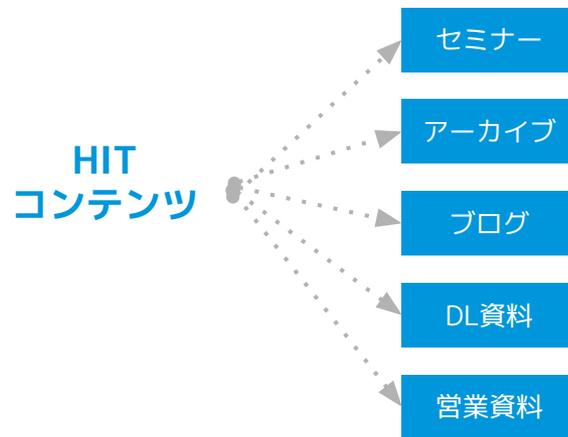
## コンテンツ作成時間



## 効果検証期間



## HITコンテンツを再利用・拡張



# ウェビナーでよくある課題とEventHubで解決できること

---

# ウェビナー運営の課題とEventHub導入メリット

ウェビナーを活用する企業が増える一方、**成果を出すのに苦労**をする企業が多く存在します。。EventHub for Webinarでは、**運営の効率化**や**成果**を出すための仕組みが豊富に揃っています。

## 準備と当日運営の課題

セミナーの開催頻度を上げられない

当日のイレギュラー対応がストレス

## 成果を上げる上での課題

商談化率が上がらない

コンテンツの改善が難しい

## EventHub導入メリット・効果

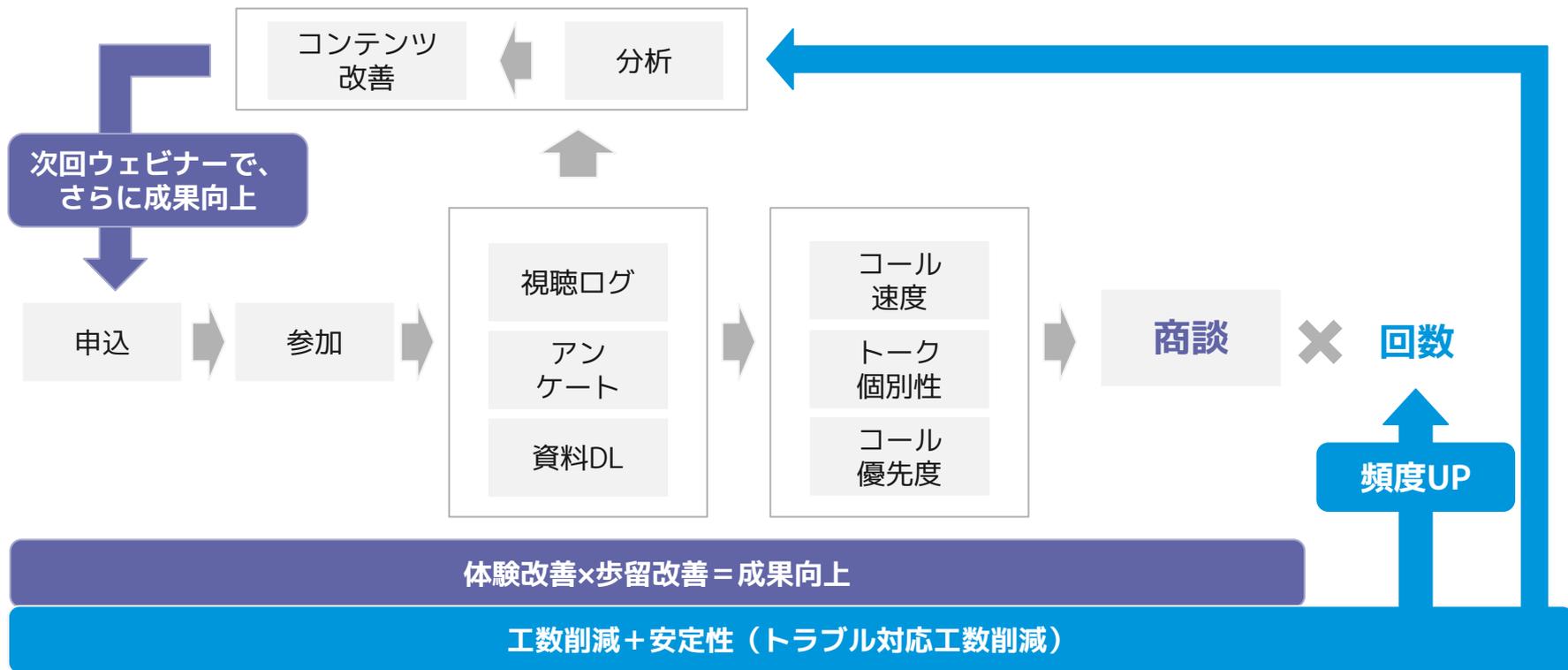
ラクに準備できて開催頻度UP

参加者が迷わないUIで快適な運営

最速で営業と必要な情報を連携

データドリブンに改善PDCA実現

# 商談数を上げるため、効率的に成果を向上させるサイクルを！



## EventHub for Webinarの4つの特徴

1

開催がラク | 準備の手間が省けて開催頻度UP・属人化も解消

2

安全に当日運営 | 参加者が迷わないUIで快適な運営

3

商談化率UP | 最速で営業と必要情報を連携

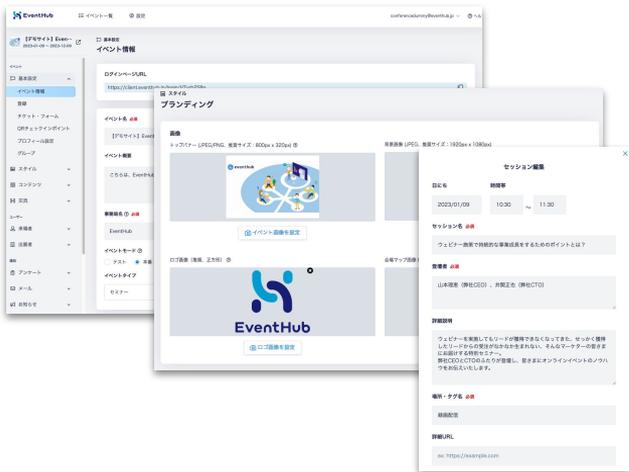
4

コンテンツを改善 | データドリブンに改善PDCA実現

# 1. 開催がラク | 準備の手間が省けて開催頻度UP・属人化解消

UIを固定しているため、管理画面は入力テンプレートを手順に沿って沿って設定するだけで開催が可能。複製機能で定期開催も簡単に実現できます。

分かりやすい入力テンプレート



複製機能で簡単に定期開催も可能



# 1. 開催がラク | ウェビナーに役立つ機能がALL IN ONE



参加者管理



メール配信



ライブ動画配信  
擬似ライブ



アンケート



MA・SFA連携



ライブ掲示板



データ分析



オンライン商談



メッセージ



事前登録・決済



アーカイブ配信

# 1. 開催がラク | ウェビナーに役立つ機能がALL IN ONE

複数ツールを活用した従来の運営をワンストップ化できるため、ミスのないオペレーションと属人化しがちなセミナー運用の課題を解決します。



## 2. 安全に当日運営 | 機密性が高いセミナー運営

競合ドメイン指定登録排除機能により機密性が高く、登壇者も普段から使い慣れている配信ツールで登壇することができるので、安心して安全なウェビナー運営が可能になります。

### 「ドメイン排除」でお断り対応工数を削減

個人アドレスや競合からのセミナー参加登録を禁止することができます。煩雑かつトラブルの要因になるお断り対応の手間を削減します。

管理画面で事前に登録禁止ドメインを登録



セミナー参加登録があったら、ポップアップでお知らせ



### EventHub単体でも連携でもライブ配信が可能

外部ツールとの連携がなくても、ライブ配信が可能です。  
※Zoomはウェビナープランではなく、ミーティング(Proプラン)で配信が可能です。

配信ツール



連携  
可能

実現できる配信方法

- ・ライブ配信
- ・オンデマンド配信
- ・擬似ライブ配信

※他にも連携可能がございます。詳しくはお問い合わせください

## 2. 安全に当日運営 | 2,000件以上の声を元に改良を重ねたUI

ウェビナー・イベント開催2,000件以上の声を元に改良を重ねた高い操作性やデザインのため、アンケート回答率も高く、参加者からの問い合わせ減少します。

### アンケート回答率の上がりやすい導線設計

ウェビナー・イベント開催2,000件以上のノウハウを元にした参加体験が高いUIのため、アンケート回答率も向上します。



### セミナー参加者からの問い合わせが0件

UIが分かりやすく参加者からの満足度も高いので、問い合わせ数も減少します。セミナー当日の運営がラクになります。

### 当日の問い合わせ数

導入前：5件程度

導入後：0件



※ WACUL社のEventHub導入事例より

## 2. 安全に当日運営 | 擬似ライブ配信で当日の運営が「ラク」に

動画をアップロードして配信日時を設定すると当日自動でセミナーが開始されます。録画配信の安全性があり、LIVE配信の良さもあり、工数削減と効果の担保を両立が可能です。

	擬似ライブ配信	ライブ配信	録画配信
活用メリット	リスクや工数を減らした上で「ラク」にウェビナー運営ができる	即時情報を共有することができる	セミナー開催期間中にいつでも動画の再生ができる
配信設定の難易度	簡単	難しい	普通
当日の運営工数 / 配信体制 (人数)	低 / 1名	高 / 2-3名	中 / 1名
配信トラブルのリスク	低	高	低
参加者の集中度合い	高	高	普通
事前収録 / 動画制作	あり	なし	あり
早送り / 巻き戻し	できない	できない	できる
連携する動画配信プラットフォーム	EventHubに動画を直接アップロード	- YouTube - Vimeo - Zoom など	- YouTube - Vimeo - Zoom など

# 3. 商談化率UP | 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



データを  
APIで連携

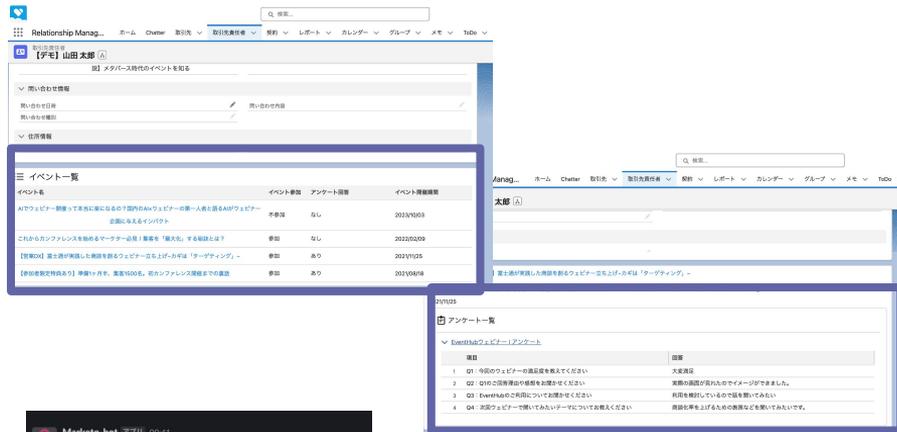


Adobe Marketo Engage

Account Engagement



slack



## 4. コンテンツ改善 | データドリブンに改善PDCAを手軽に実現

開催するウェビナーでどれだけMQL(Marketing Qualified Lead)を獲得できているのか、視聴者の動きとしてコンテンツはどうだったのかをデータに基づいて振り返り、改善を図ることが可能です。

### 視聴分析：視聴人数、平均視聴分数、離脱ポイント

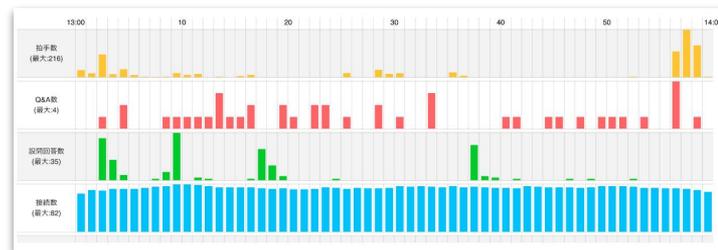
セミナー・イベント結果をダッシュボードでリアルタイムに見ることができるので、すぐに社内に結果を共有可能。



### セッション中のリアクション分析(※)

セミナー参加者がセッションのどこかのポイントで反応を示したのか、データで可視化が可能です。

(※)こちらはオプションの機能になります。



## 活用事例

---

# 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% → **95%**

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

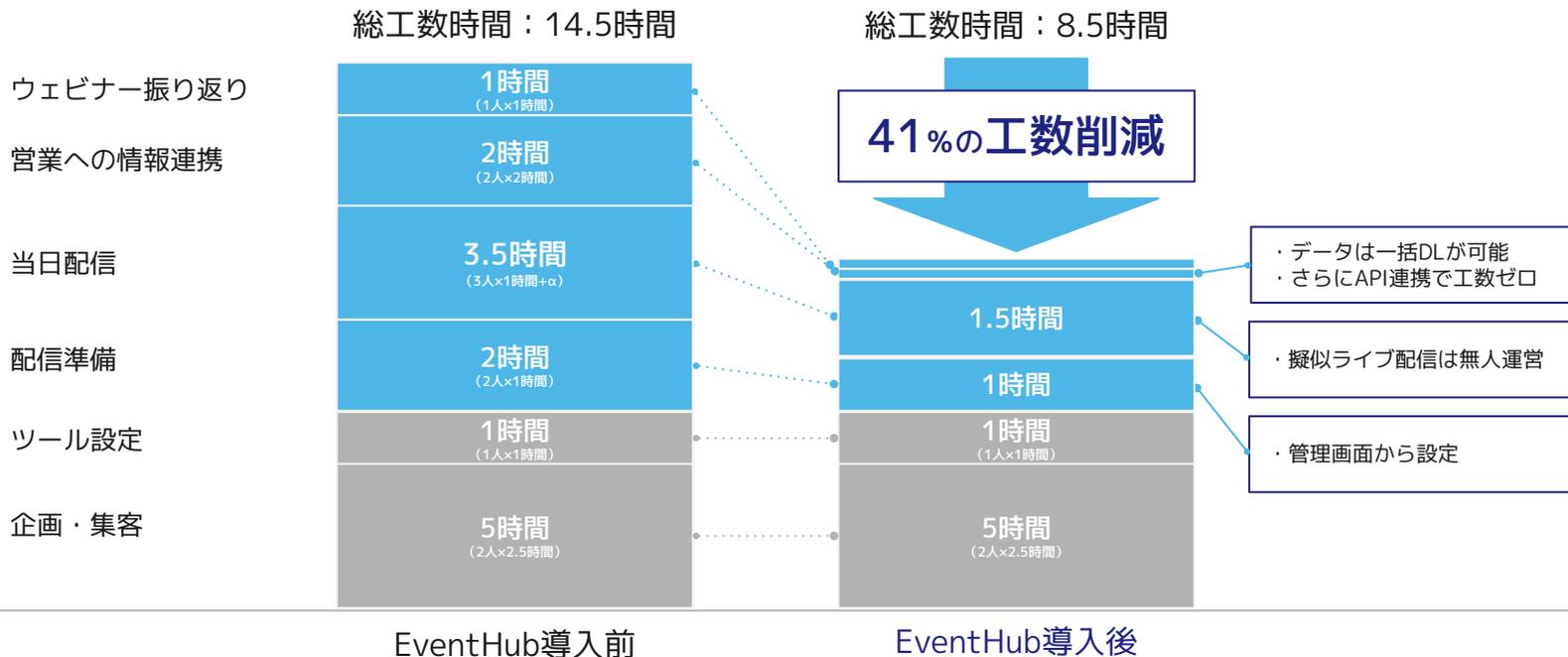
翌日 → **10分**

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。

# 事例：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。



# サポート・サクセス体制

御社専属の担当がつくから、初心者でも、経験者でも、安心して利用することができます。  
チュートリアル動画やチャットサポートも、「わかりやすい」、「返答が速い」とご評価頂いています。

## 御社専属の担当

御社専属の担当がつき、  
オンボーディングやウェビナーの運  
営サポートをします。

顧客満足度 **96.6%**

キックオフミーティング

集客開始前ミーティング

リハーサルミーティング

etc.

## 充実したヘルプ・ページ

主催企業・参加者向けの説明・  
チュートリアル動画が充実。  
ツールの使い方や、運営のTIPS  
リソースがあります。



## 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  
でご質問できます。



## サービス料金について

料金はウェビナー内容に合わせて  
個別にご提案致しますのでお気軽にご相談ください

詳細は以下の無料相談会に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

価格例：100名規模のイベントを開催する場合：**68,250**円~/月

※ 別途 初期費用 ※12ヶ月契約想定

