

ウェビナーマーケティング サービス資料



会社名 株式会社CLOUD WIN

設立 / 創業 2022.11.16（創業2021年12月）

代表 小原 陸

所在地 東京都渋谷区神宮前六丁目23番4号 桑野ビル2階

電話番号 050-3696-3849

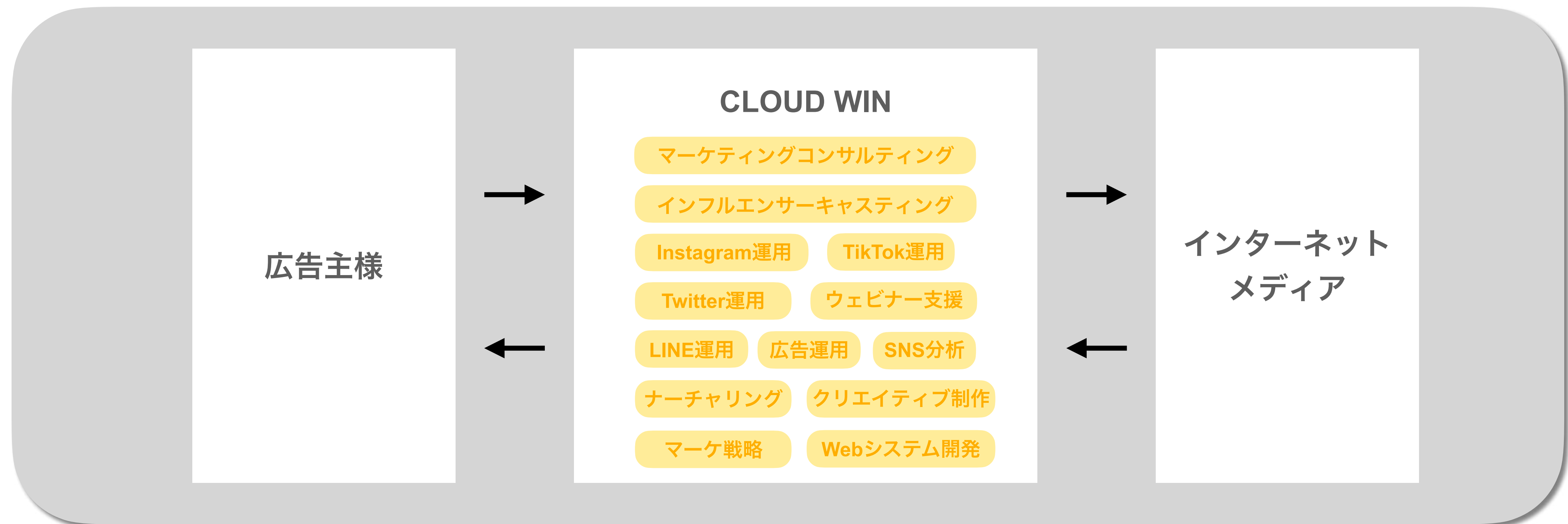
事業内容 SNSマーケティング事業
ウェビナーマーケティング事業

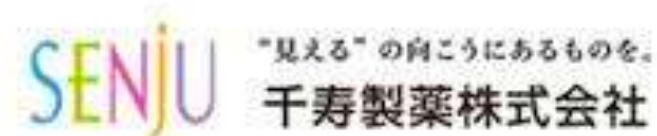
主要取引銀行 三井住友銀行 渋谷駅前支店
GMOあおぞらネット銀行 法人第二営業部

CLOUD WIN 会社概要

MARKETING PARTNER

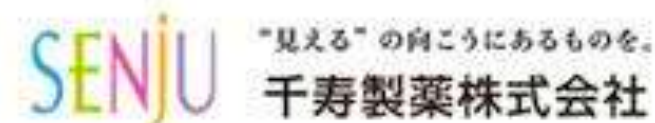
マーケティングパートナー事業





CLOUD WIN 取引実績企業

(一部抜粋)



CLOUD WIN 取引実績企業

(一部抜粋)



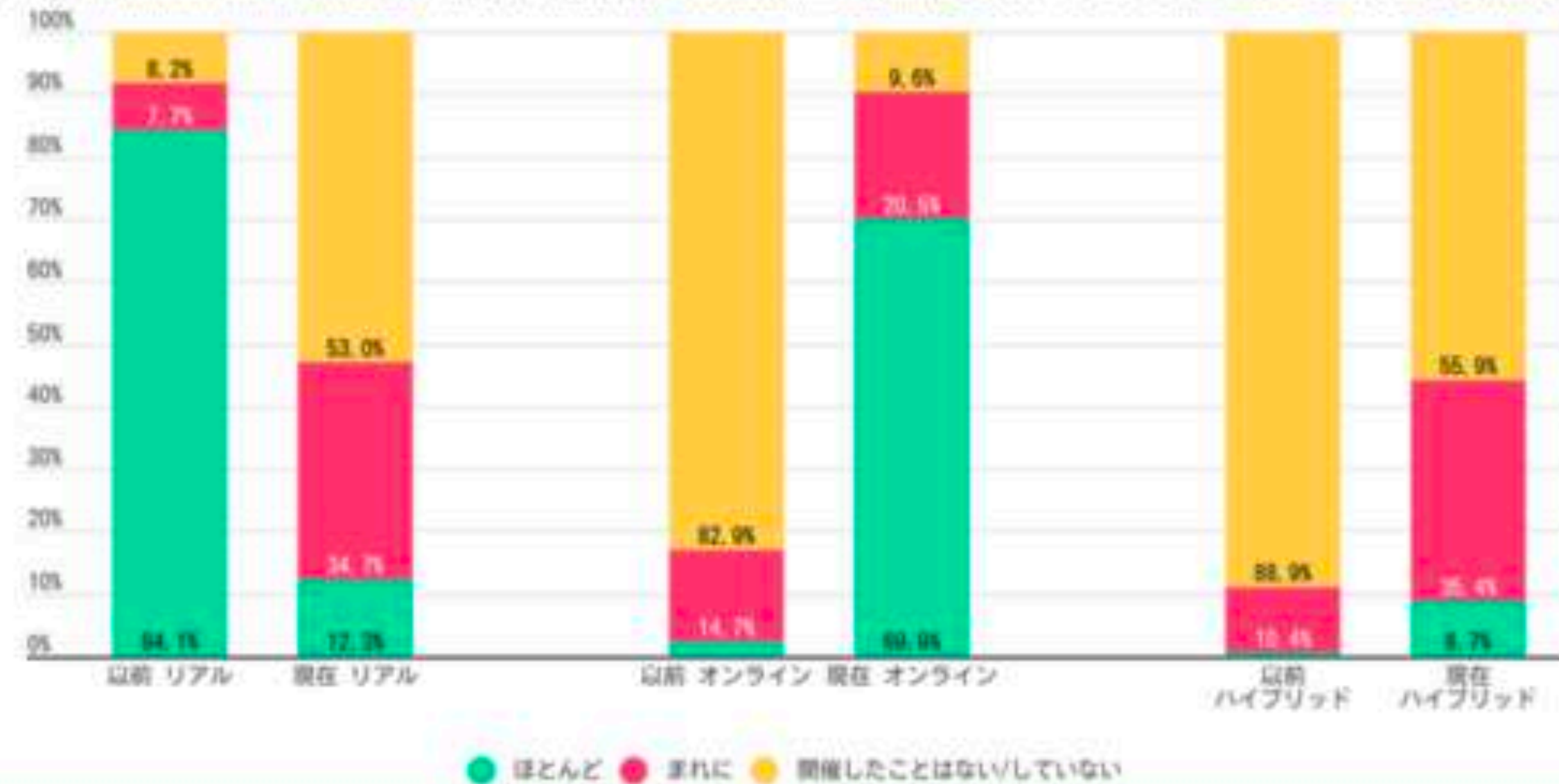
ウェビナーマーケティング

自社でウェビナー（オンラインセミナー）を内製化しませんか？

オンラインイベント情勢①

オンラインイベントの開催経験

質問: 「コロナ禍」以前(新型コロナウイルスの蔓延に伴う2020年4月の緊急事態宣言以前)、それぞれの開催形式の頻度について、もっとも当てはまるものをひとつずつ選んでください。(主催者に質問)
質問: 最初の緊急事態宣言が出て1年以上が経過しました。過去数ヶ月において、それぞれの開催形式の頻度について、もっとも当てはまるものをひとつずつ選んでください。(主催者に質問)



ほとんどの主催者がコロナ禍で初めてオンラインイベントを開催

[イベントデータ]

イベント数: 331,402 (日本国内のイベントのみが対象)

イベント参加ユーザー数: 2,208,565

[アンケートデータ]

(イベント参加者、主催者を対象に、それぞれランダムに配信先を抽出、メールにて回答を依頼)

主催者アンケート: 有効回答数 415

参加者アンケート: 有効回答数 1,714

「ほとんどの主催者がコロナ禍で初めてオンラインイベントを開催」

コロナ禍以前の開催形式として、「リアルイベント」が「ほとんど」と84.1%の回答。現在は約半数がリアルイベントとしての開催を休止、あるいは「まれに」開催する結果。

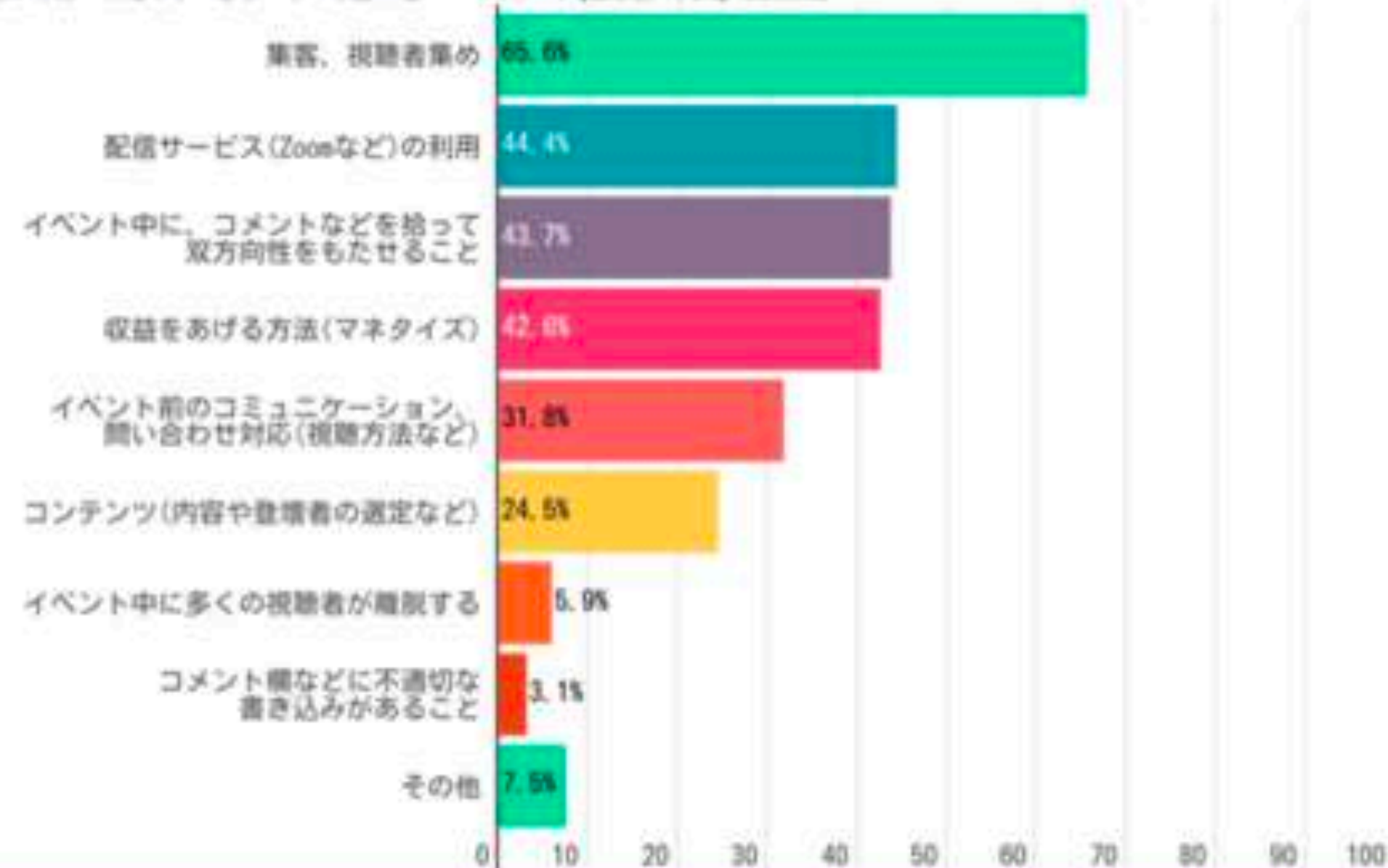
以前に「オンラインイベント」を開催したことがなかった主催者は82.9%である一方、現在ではそのうちの約9割の主催者が「ほとんど」「まれに」オンラインイベントを開催したと回答しており、コロナ禍で初めてオンラインイベントを開催したことがわかった。

※調査発表ページ: https://blog.peatix.com/featured/2021_event_survey.html

オンラインイベント情勢②

オンラインイベントの課題

質問：オンラインイベントを実際に主催する際、課題として感じたものを全て選んでください。(主催者に質問-複数回答)



集客・視聴者集めに苦戦する主催者も

「集客・視聴者集めに苦戦する主催者も」

主催者がオンラインイベントにおいて課題として感じているのは「**集客・視聴者集め**」であり、65.6%。

これはオンラインイベントの利点としてマーケティング効果の可能性が挙げられていたこととは逆説的な結果となっている。

この乖離の理由には、人気のイベントがより参加者を集めてしまい、そうでないイベントが集客に苦労していることが考えられる。

[イベントデータ]

イベント数：331,402 (日本国内のイベントのみが対象)

イベント参加ユーザー数：2,208,565

[アンケートデータ]

(イベント参加者、主催者を対象に、それぞれランダムに配信先を抽出、メールにて回答を依頼)

主催者アンケート：有効回答数 415

参加者アンケート：有効回答数 1,714

※調査発表ページ：https://blog.peatix.com/featured/2021_event_survey.html

セミナー企画 / 広告配信



リード獲得



面談対応



ナーチャリング



■ポイント

- ①面談申込からセミナー申込に変更することで**広告配信のCVR向上**
- ②セミナー内容を発信することでターゲット顧客の知見が上がり、スムーズなFS対応ができるため**リソース削減**できる。
- ③ハウスリストの掘り起こしを行う施策として、**セミナーコンテンツを告知**することができる。

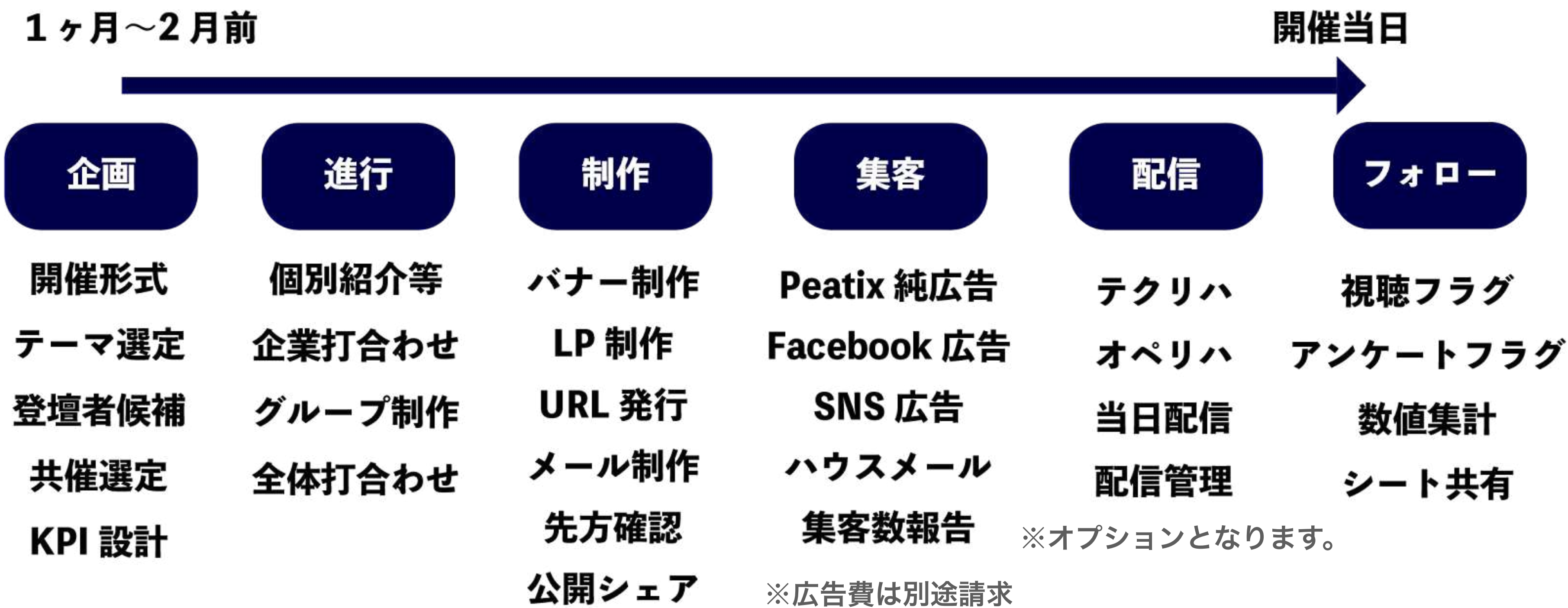
ご対応可能幅



Option



ウェビナースケジュールフロー



貴社にお願いしたいこと

- ・ 貴社の強み、プロダクト理解のため企画ブレスト
- ・ 社内調整のお願い
- ・ 共催等の選定の際のリファラル



実績紹介

ウェビナーマーケティング実績概要



企業：HR Tecスタートアップ企業

期間：1年間実施

ターゲット：企業の経営者・役員・人事責任者・人事担当者

課題：新規事業ということもあり、平均CPA¥30,000と数値が良くない。

KGI：ウェビナー経由の受注を毎月1件以上生む

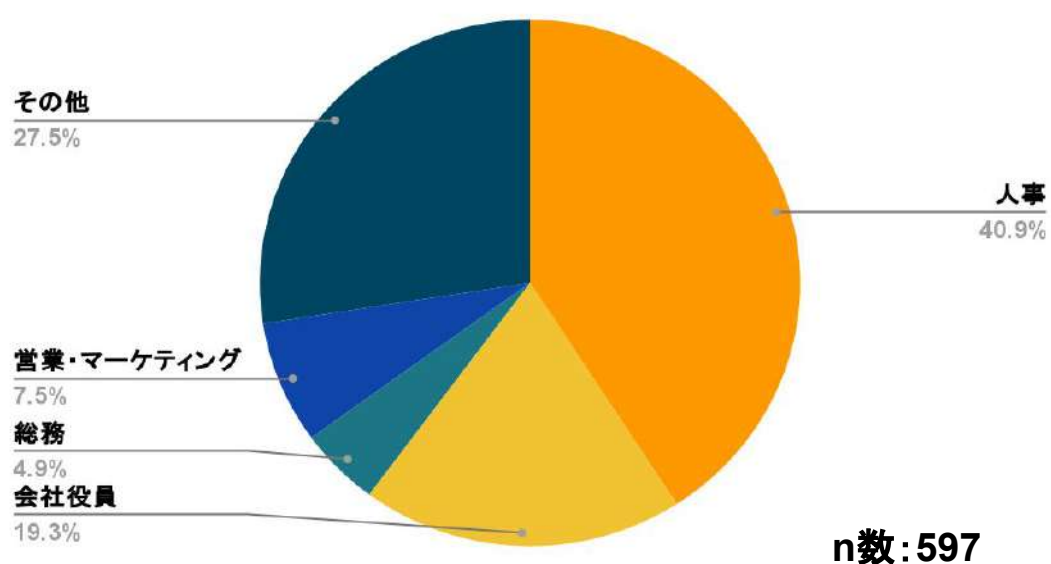
KPI：ウェビナーでリードを1開催あたり100件以上獲得する

結果：

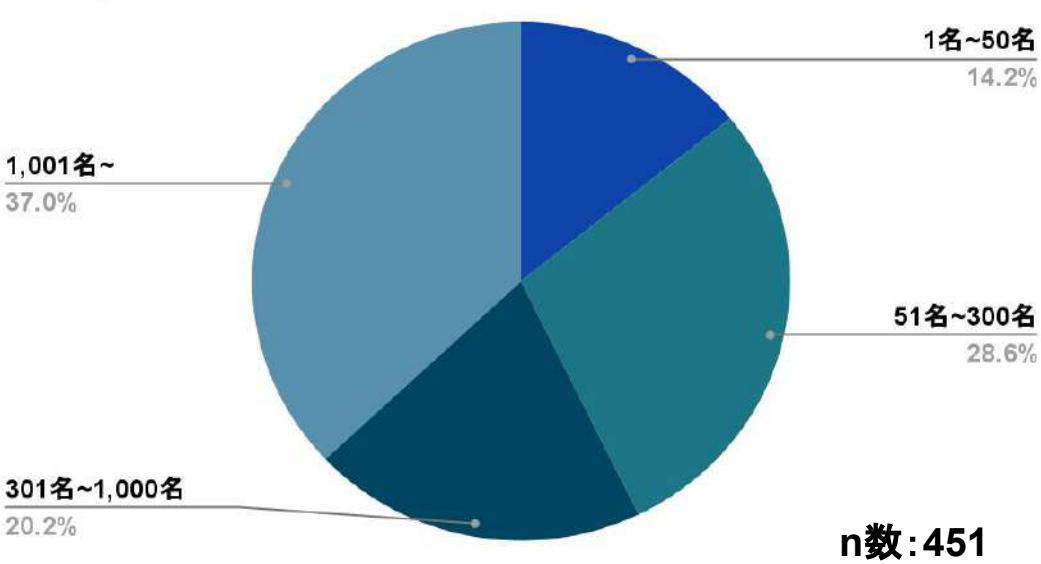
- ①ウェビナー経由の受注が半年で10件以上生成。
- ②月3回実施して月間平均リード400件ほど獲得。
- ③平均CPAを¥10,000近くでキープ

コアターゲットも4割以上の獲得に成功！！

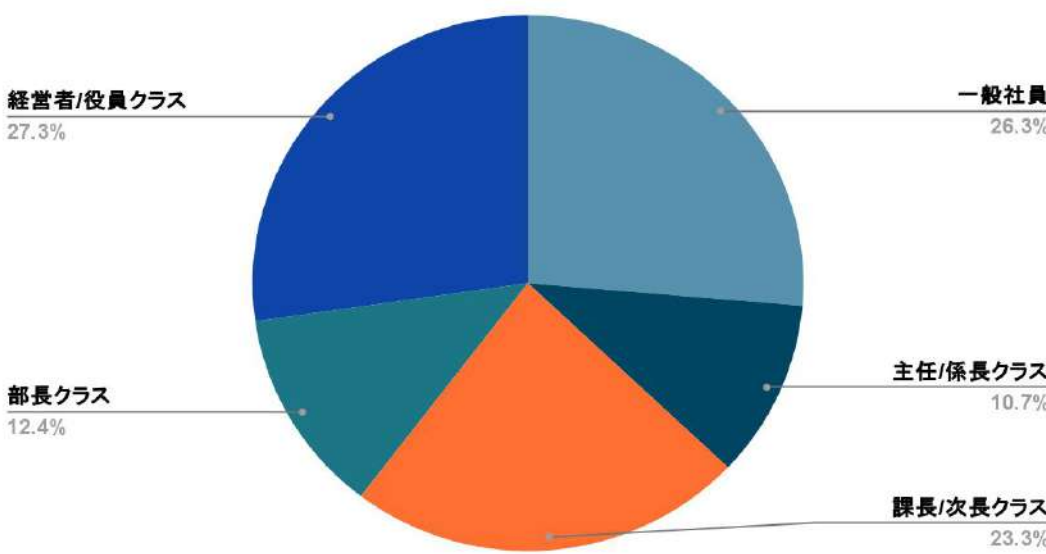
職種属性



従業員規模



役職属性



【ボリュームゾーン】
職種属性: 人事(40.9%)
従業員規模: 1,001名以上(37.0%)
役職属性: 経営者役員クラス(27.3%)

期間: 2021年11月~12月
開催: 自社 Webinar2件、外部Webinar2件

Webinar開催数

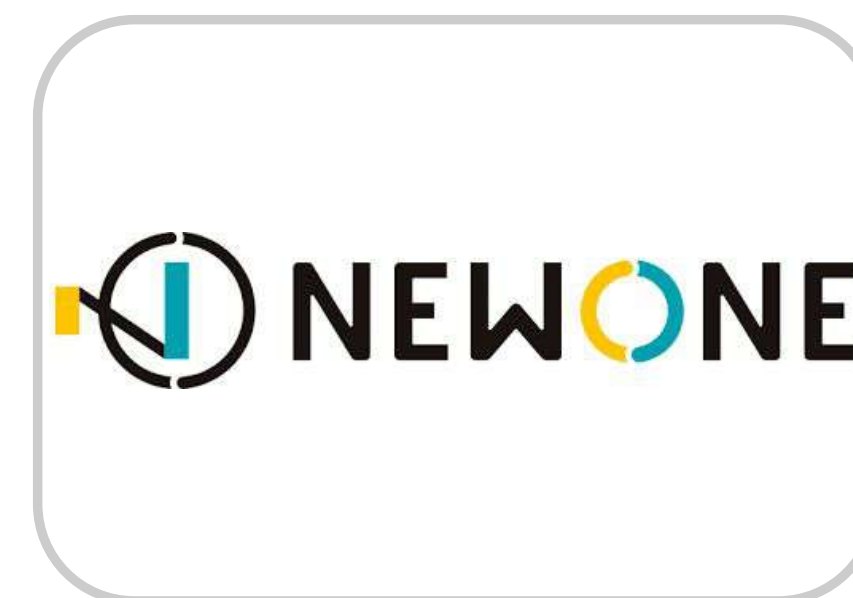
39回

総申込者数

50,341人

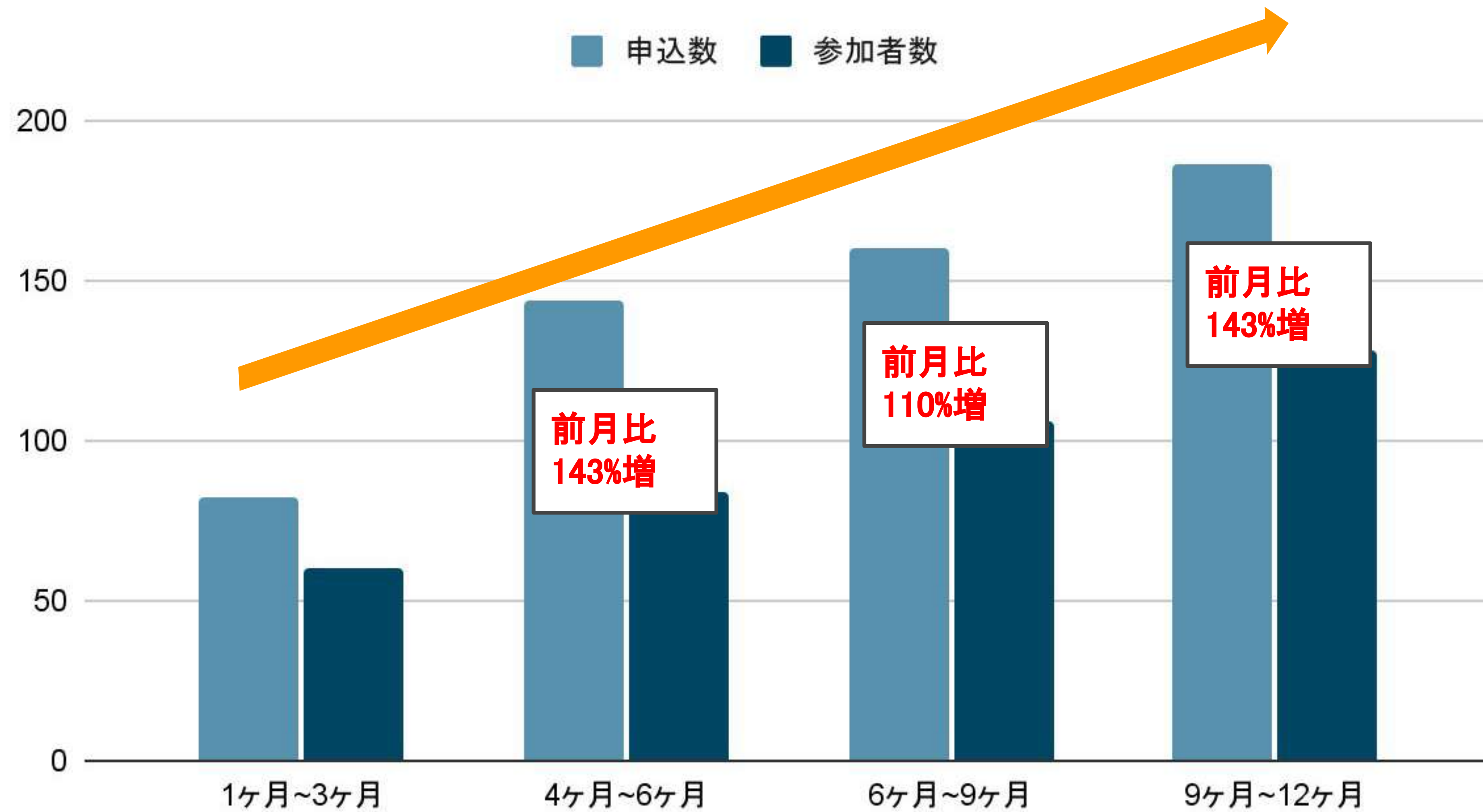


共催先一覧 ※HR Tec企業実施の場合

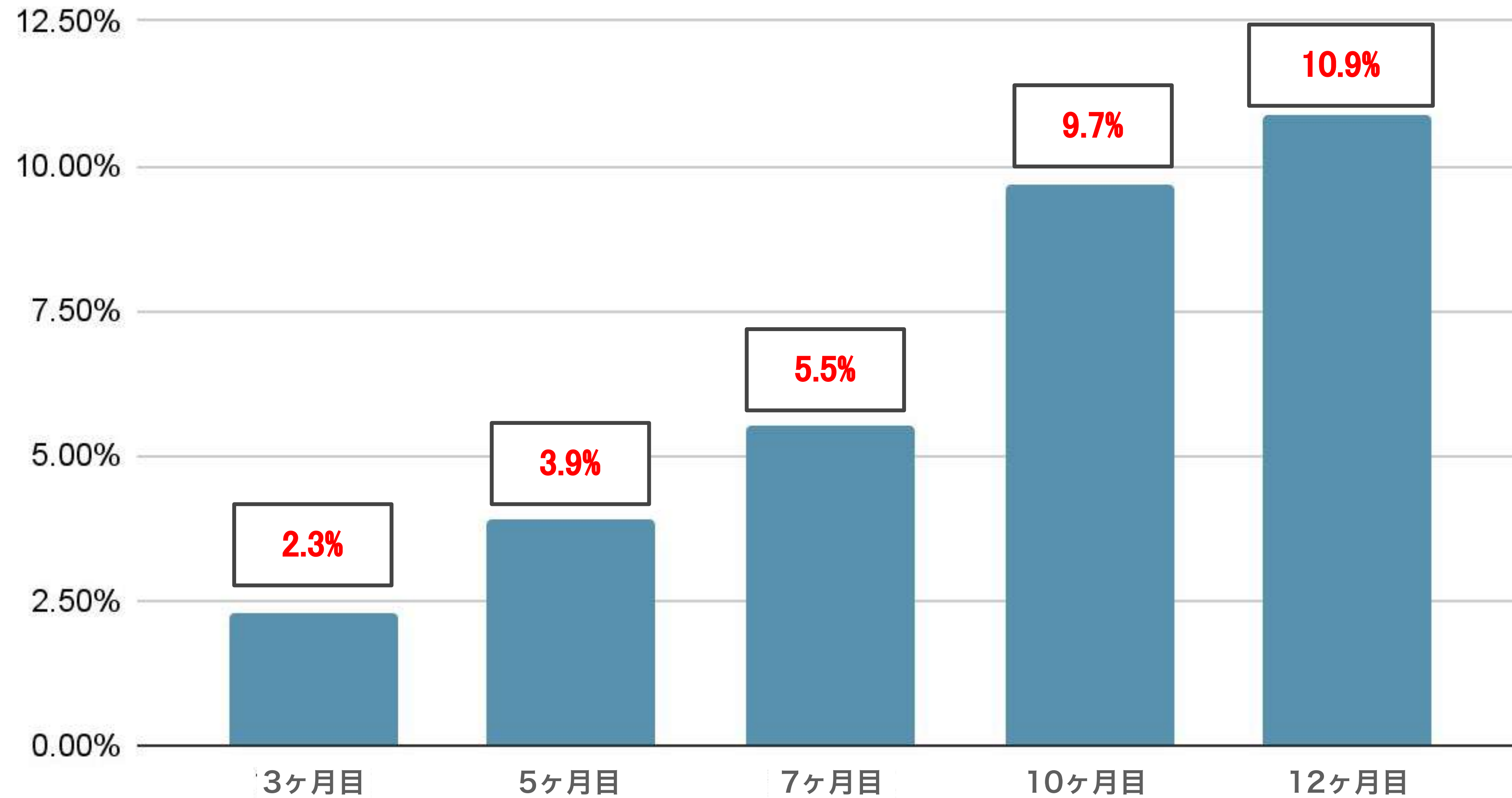


※弊社でアサイン

リードモデルケース ※実績結果より



商談率モデルケース ※実績結果より





サービス料金

お試しでスタート

LIGHT PLAN

月額15万円 (税抜)

月間セミナー回数：1回開催

月間定期MTG回数：1回
内部 / 外部連絡調整
講演内容作成
LPリード文作成
メルマガ内容作成
Zoomウェビナー設定
リード情報シート作成 / 管理
投影資料作成
アンケート作成 / 回収

見込み顧客を増やしたい

STANDARD PLAN

月額30万円 (税抜)

月間セミナー回数：2回開催

月間定期MTG回数：2回
内部 / 外部連絡調整
講演内容作成
LPリード文作成 / LP入稿
メルマガ内容作成
Zoomウェビナー設定
リード情報シート作成 / 管理
投影資料作成
アンケート作成 / 回収
レポートニング

商談数 / 商談率を上げたい

PREMIER PLAN

月額50万円 (税抜)

月間セミナー回数：3回開催

月間定期MTG回数：3回
内部 / 外部連絡調整
講演内容作成
LPリード文作成 / LP入稿
メルマガ内容作成
Zoomウェビナー設定
リード情報シート作成 / 管理
投影資料作成
アンケート作成 / 回収
レポートニング
広告バナー制作

広告配信 / 20%

- Instagram / Facebook
 - Twitter
 - LINE
 - セミナー広告媒体（成果報酬）
- ターゲティング / 運用 / レポート

※クリエイティブ制作別途

共催先アテンド / 1名3万円～

- 各業界経営者
- 各業界役員
- 各業界事業責任者
- 著名人 etc

※一部費用相談あり

広告バナー制作 / 2万円

広告サイズ展開3パターン

- 1.91:1 (1,200×628)
- 1:1 (1,080×1,080)
- 9:16 (1,080×1,920)

※サイズ、デザイン修正は可能です。