WEBINAR

企画・登壇資料・撮影・運用まで丸ごと

御社のセールスの
知見を、ウェビナーに。



貴社の工数 **6** 時間程度

配信まで **約1** ヶ月

1回の収録で **3** 回まで配信

SALES SOURCE MARKETING

セールスの脳内は、コンテンツの宝庫

なのに、その知見を表に出せている会社は多くありません。

いま

1 : 1

商談の中だけで届いている

目の前の1社にしか届かない。
担当者が変われば、社内から消えてしまう。

ウェビナーにすると

1 : N

多くの見込み客に届き、資産になる

普段の営業トークを、動画で多くの見込み客へ。
録画すれば、いつでも何度でも活用できる。

中でも一番始めやすいのが、ウェビナーです。

当たるかどうか、
答えはもう御社の商談の中にある

ゼロから企画するコンテンツ

出してみるまで、
当たるかどうか分からない。

×

御社の営業トークから作るコンテンツ

すでに商談で顧客を動かし、
受注につなげてきた
「実証済み」の中身から作る。

私たちは、その「すでに成果の出ているトーク」をウェビナーに変換します。

だから、営業が強い会社ほど、その強さがそのままコンテンツの成果になる。

01

セールスの知見をウェビナーに

商談トークを、そのまま流すわけではありません

売り込みではなく**「課題に気づかせる」コンテンツ**に変換するのが、私たちの役割です。

Before

商談での訴求

自社サービスの説明が中心。
目の前の1社に合わせて話す。

After：ウェビナーの構成

1	**視聴者の課題提起**	商談で顧客が口にする悩み
2	**解決の考え方**	営業が普段伝えている視点
3	**実際の事例**	商談で刺さっている話
4	**自社サービスの紹介**	**課題解決の手段**として提示

とはいえ、ウェビナーを始められない理由

「やってみたい」と思っていても、多くの会社が最初の一歩で止まっています。

よくある4つの壁

① 何を話せばいいか、企画が浮かばない

② 登壇資料を作る時間がない

③ 申込ページ、配信、アンケート…運用が分からない

④ 登壇する側の負担や、失敗が不安

→ この4つ、すべて私たちが引き受けます。

よくある悩みに、それぞれこう応えます

よくある壁	私たちの対応
企画が浮かばない	**弊社が企画** 営業へのプレ商談・インタビューから、ウェビナーの企画を立てます
資料を作る時間がない	**登壇資料は弊社が作成** 普段の商談内容がベースなので、確認していただくだけ
運用が分からない	**運用は弊社が一貫対応** 申込ページ・フォーム・メール・配信・アンケートまで
登壇が不安	**オンライン収録＋擬似ライブ配信** 撮り直しOK。配信当日に営業の時間を拘束しません

1回の収録で ▶ 最大 3 回まで配信 擬似ライブ

貴社にお願いするのは、この3つだけ

弊社がやること

- 企画・ゴール設計
- 登壇資料作成
- 撮影（オンライン収録）
- 申込ページ・フォーム
- メール各種
- 配信
- アンケート
- 速報データ共有
- 事後レポート ※

※事後レポートは一部プランのみ

貴社がやること

1 集客

2 登壇（収録）

3 アフターフォロー

貴社の工数 合計 **6** 時間程度

事前すり合わせ	プレ商談 /インタビュ	登壇資料確認	登壇準備
1h	1h	1h	3h

※集客メールには、弊社が作成する申込ページの文面をそのまま転用いただけます

全3フェーズ、約1ヶ月で配信まで

集客期間により変動します。詳細はAppendixに記載しています。

■ = 貴社にご担当いただく工程

1 準備

- 事前すり合わせ
- プレ商談／インタビュー

2 制作

- 登壇資料作成
- 申込ページ・メール整備
- **集客開始**
- **オンライン収録（登壇）**

3 配信・フォロー

- 擬似ライブ配信
- 1時間以内に速報共有
- **アフターフォロー**
- 事後レポート

実施後、御社の手元に残るもの

申込者リスト

誰が興味を持ったのかが、
一覧で残る

視聴データ

誰が、どこまで見たかが分かる

アンケート結果

商談希望の有無など、
次の一手の材料に

速報データ

終了1時間以内に共有。
関心が高いうちにフォローできる

録画コンテンツ

アーカイブ配信や営業資料として
再活用できる

事後レポート

自社に合うかを数字で判断できる
（一部プランのみ）

相性が良い企業／相性が悪い企業

相性が良い企業

- ✓ ウェビナー未開催 / 不定期開催企業
- ✓ まず一回、自社でウェビナーを試してみたい
- ✓ セールス（特にソリューション営業）が強い

相性が悪い企業

- × ウェビナーを月2回以上実施している
- × セールスが単純なプロダクト、サービスの説明になっている
- × ハウスリストがほとんどなく、集客のあてがない

会社概要

会社名	株式会社 セールス・ソース・マーケティング
所在地	〒107-0062 東京都港区南青山2-2-15
代表	山田 泰寛
事業内容	ウェビナー企画・制作 記事コンテンツ制作 ホワイトペーパー制作

WSS

OUR TEAM

営業トークを、
ウェビナーに変えられる理由

メンバーは全員、BtoBのセールスとマーケの両方を経験しています。

セールスを経験しているから

商談で何が刺さり、顧客がどこで迷うのか。営業の話を聞けば、どこに価値が眠っているかが分かります。

マーケティングを経験しているから

その知見を噛み砕き、まだ商談していない見込み客にも伝わるコンテンツに組み立てられます。

営業の知見を噛み砕き、コンテンツに変換する。
これは、BtoBのセールスとマーケの両方をやってきたからこそできる仕事です。

目指しているのは、
御社が自分たちで続けられる状態です。

代行を続けていただくことが、ゴールではありません。

いま、多くの会社で

**セールスの知見が、
1対1の商談の中だけに眠っている**

その知見は、御社にしかない唯一無二の資産です。ウェビナーは、それを初めて外に出すための一番の近道。ただ、最初の一歩のハードルが高い。

私たちが担うこと

**その「入り口」だけを、
私たちが担います**

企画・資料・撮影・運用を引き受け、まず成功体験を作ります。運用自体はシンプルなので、そこから先は御社の手で続けていただくことを目指しています。

3本以上の依頼は、推奨いたしません

なぜ3本で十分なのか。

01
判断できる

3本分のデータがあれば、ウェビナーが
自社に合うかを見極められる

02
流れが身につく

運用自体はシンプル。同じ流れを
3回経験すれば、全体像は見えてくる

03
資産が揃う

テーマの異なる3本のコンテンツが、
会社の資産として残る

4本目からは、ぜひ自社でセールス・ソース・マーケティングを実践してください。

もちろん、継続をご希望の場合も伴走します。

まずは60分のオンライン相談から

御社の営業現場に眠るトークを、ウェビナーに変えませんか？

60分のオンライン相談で、御社の営業トークが
ウェビナーになるかを一緒に確認します。

まずはお気軽にご相談ください

CONTACT

株式会社セールス・ソース・マーケティング　y.yamada@sales-source.co.jp　|　https://sales-source.co.jp/contact/

補足資料

Appendix

APPENDIX

実施までの流れ（詳細）

01	事前すり合わせ	プロダクト/サービス・ペルソナ・普段の訴求内容の確認。実施後のゴール設計、骨組み設計	弊社
02	プレ商談／インタビュー	普段の商談、またはインタビューで、登壇資料作成の材料を集める	弊社
03	登壇資料作成	いただいた内容をもとに作成し、共有	弊社
04	申込ページ・フォーム・アンケート・ステップメール整備		弊社
05	集客開始	主にハウスリストへのメルマガを想定	貴社
06	撮影	Zoom/ネクプロでオンライン収録。進行・撮り直しの指示は弊社が実施	弊社（登壇：貴社）
07	配信環境構築	収録データを擬似ライブ形式でセット	弊社
08	配信		弊社
09	速報データ共有	終了後1時間以内に申込/視聴/アンケートデータを共有	弊社
10	アフターフォロー	参加者へのフォロー	貴社
11	事後レポート提出	一部プランのみ	弊社

準備　制作　配信・フォロー

事後レポートの内容

一部プランのみ。サンプルはオンライン相談時にお見せします。

全体数値	申込 → 参加 → アンケート回答の内訳と、各段階の率
集客・流入元	流入経路別の申込数・参加率
視聴エンゲージメント	時間帯ごとの視聴維持率、個人ごとの視聴率分布、平均視聴時間
アンケート結果	設問ごとの集計、自由記述
データハイライト	一般的な水準と比べた評価ポイント

よくあるご質問（1/3）

配信形式を教えてください。

擬似ライブ（事前収録動画をリアルタイムで配信）形式で配信します。

撮影の機材や場所の準備は必要ですか？

不要です。Zoomまたはネクプロでオンライン収録を行い、進行も弊社が担当します。PCとWebカメラがあれば参加いただけます。

登壇者の拘束時間はどれくらいですか？

合計6時間程度です（事前すり合わせ1時間、プレ商談/インタビュー1時間、登壇資料確認1時間、登壇準備3時間）。

よくあるご質問（2/3）

集客はお願いできますか？

集客は貴社にお願いしております。主にハウスリストへのメール配信を想定しています。弊社が作成する申込ページの文面は、集客メールにそのまま転用いただけます。

速報データと事後レポートの違いは何ですか？

速報データは、終了後1時間以内にお渡しする申込/視聴/アンケートの一覧データで、すぐにフォローを始めるためのものです。事後レポートは、集客経路・視聴維持・アンケートを分析し、成果を評価したレポートです。次回の実施判断や社内報告にご活用いただけます。

録画したウェビナーの権利はどちらにありますか？

権利は貴社に帰属します。

よくあるご質問（3/3）

登壇資料の修正は何回まで可能ですか？

事前すり合わせの設計からズレない範囲の修正であれば、何度でも可能です。別途、貴社セールスへの追加ヒアリングが発生する可能性がございます。

契約開始から実際の配信までの期間を教えてください。

ご契約後から1ヶ月程度で配信が可能です。集客期間に応じて変動いたします。

ウェビナーの運用で使うツールを教えてください。

配信プラットフォーム「ネクプロ」を使用いたします。