



CloudCIRCUS for Showroom

～ BtoB企業のリード育成を支援するオンライン展示会パッケージ ～

クラウドサーカス株式会社

オンライン展示会の背景

Problem

こんなことで困っていませんか？



企業の営業担当、
マーケティング担当

コロナ禍が長期化したため展示会がなくなり、営業活動がしづらくなった。

新製品の露出機会が減った、見込客顧客とコミュニケーション不足だ。

コーポレートサイトでの見込客、顧客の育成がマンネリ化している。

新たに見込客/顧客の関心を引く「起爆剤」がないか探している。

現状のコーポレートサイトは、制約も多く、新製品訴求に向いていない。



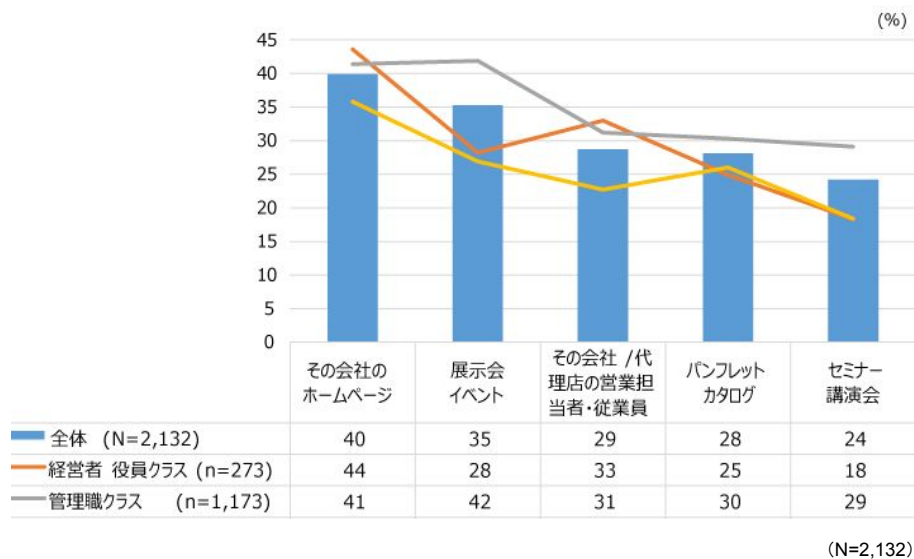
企業の営業担当、
マーケティング担当

CloudCIRCUS for Showroomは、そんな貴社向けのサービスです。

コロナ禍以降、BtoB企業の担当者の多くは、オンラインでの情報収集を活発化させています。

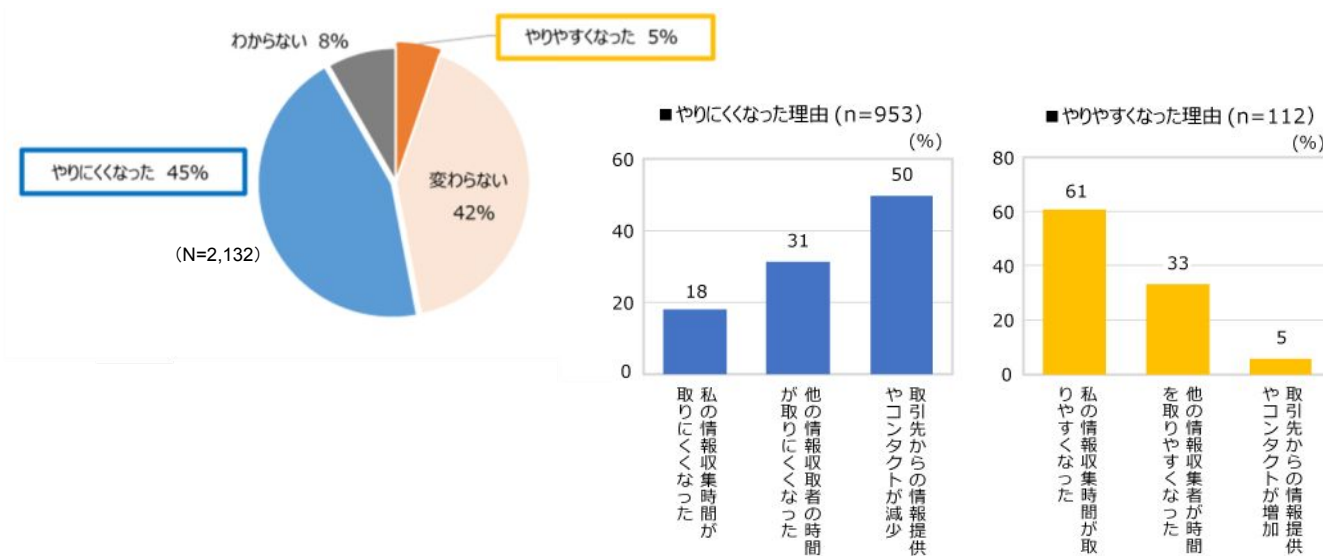
問. 取引先や商品・サービスを選定する過程で、
何から情報を収集していますか。

平時においては、「その会社のHP」が40%。
次いで「展示会やイベント」「営業担当者」となっている。



問. コロナ禍以前と比べて、購買にあたっての
「情報収集活動」はどう変化しましたか。

取引先からの情報提供やコンタクトが減ったため、やりにくくなったという回答が多い。一方で、自発的な情報収集の時間が取りやすくなったという声も。



※ 日経リサーチ:ニューノーマル下の BtoB企業の情報収集の変化 (2020年5月調査実施)
<https://www.nikkei-r.co.jp/column/id=7307>

なかでも、オンライン展示会については9割以上の企業担当者が関心を寄せています。

問. オンライン展示会への参加について検討していますか。

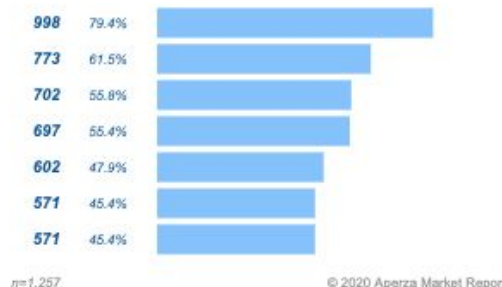
回答者全体の93.5%が、オンライン展示会への参加を検討している

参加したい（または検討する）
参加しない（または現時点で予定なし）



オンラインで代替可能と考えるもの

セミナー・講演などの聴講
市場動向調査、定期的な情報収集
使用している製品や仕入先の見直し検討
特定の企業・製品を見る
出展企業に直接詳しい説明を聞く
出展企業との具体的な商談
関係者との挨拶

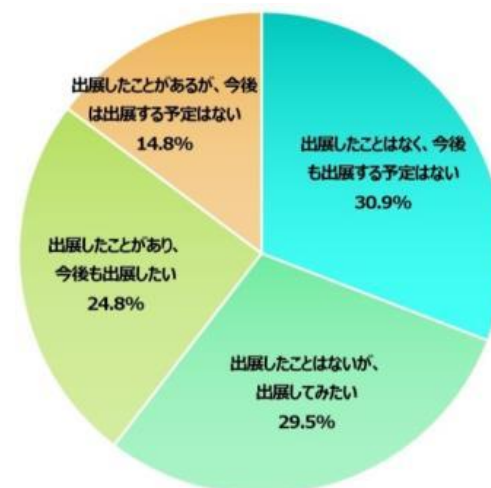


(N=1,257)

© 2020 Aperza Market Report

問. オンライン展示会への出展したことがありますか。

60.4%は『出展したことはない』、39.6%が『出展したことがある』と回答しているが、全体のうち29.5%は『出展したことがないが、出展してみたい』という意向を持っている。



(N=149)

『出展したことがあり、今後も出展したい』と回答した企業のコメント

- ・出展者、参加者とも慣れていなく、準備や運用が大変。今後の利用にむけ、今のうちに慣れておきたい。
- ・費用をあまりかけずリードを獲得できた。動画作成をしたため準備期間の時間的なコストはかかった。
- ・対面に比べて効果を実感できていないが、準備コスト等が少ないので、出して損は少ないと感じている。
- ・今後機会が増えていくと思うので、オンラインと対面を使い分けていきたい。
- ・オンライン展示会のリードは、対面の展示会と比べて概ね数倍。但し、来場者の反応が見えない。

※（株）アペルザ：オンライン展示会に関する製造業向けアンケート
(2020年6月調査実施)
https://www.aperza.com/corp/20200728_01

※（株）マーケライズ：製造業界の営業販促におけるデジタル化に関する調査
(2020年11月調査実施)
<https://www.profuture.co.jp/mk/column/14520>

オンライン展示会は、リアル展示会と比較してもメリットは多く、
今後のBtoBマーケティングにおいて、ますます有力な手法となっていくと考えられる。

	従来のリアル展示会	オンライン展示会 (プライベート)
出展・制作費用	高コスト(4小間程度で400万～1,000千万)	低コスト
人員コストと対応キャパシティ	4～10名以上	1～3名
天候の影響	天候不順には、客が少ない	影響なし
ロケーション	東名阪など大都市のみ・郊外施設	オンラインなのでどこからでも閲覧可
開催タイミング	年1～2回(日中のみ、単発2～4日間)	24時間、長期継続できる(常設可)
商談・接客コミュニケーション	客の顔色を見ながらFace to Faceができる	客の顔が見えない(※Zoom商談で補完可)
滞在時間	他社ブースへの移動もあり比較的短め	時間を気にせずじっくり閲覧してもらえる
製品の体験・理解	目で見て手に取ってもらえる	サイト上での説明に限定(※動画等で理解の補完可)
見込客リストデータ取得	来場者にアンケート記入してもらい集計	詳細の行動データを分析
見込客フォロー	集計後にメール・電話フォローなど	行動データと連携してクラスター別フォロー

<https://cad-kenkyujo.com/2020/10/27/virtual-expo-merit/>
<https://promote.list-finder.jp/article/eventseminar/merit-demerit/>

Cloud CIRCUS for Showroomとは

CloudCIRCUS for Showroom とは

オフラインで開催されていた「展示会」の機能を、オンライン化することで、
製品・サービスの発表から見込客の関心喚起～育成までをワンストップで実現した
プライベート・オンライン展示会パッケージツールです。

コロナ禍の長期化によりプッシュ型の営業・マーケティング活動が難しい昨今、
貴社の新規および既存リードの活性化を支援します。

Cloud CIRCUS for Showroomは、

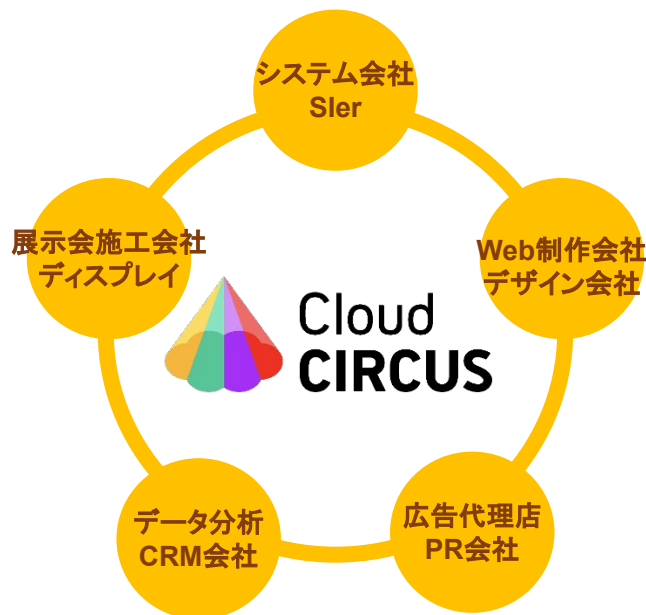
クラウドサーカスのデジタルマーケティングソリューションを、
主にBtoB企業向けの「プライベート・オンライン展示会サービス」としてカスタマイズし、
リーズナブルパッケージ化しています。



私たち クラウドサーカス は、システム開発会社やWEB制作会社ではなく、
「BtoB向けのマーケティング支援の会社」です。

もちろん、デジタルを中心とした事業展開をしています。マーケティングのために
Web制作、Sassデータ開発、データ分析まで担っており、それをワンストップ提供できるのが他社と違う強みです。

そんな私たちが、現在の BtoBマーケティング において必須なサービスであるという考えのもと、
「オンライン展示会サービス」をパッケージ化しました。

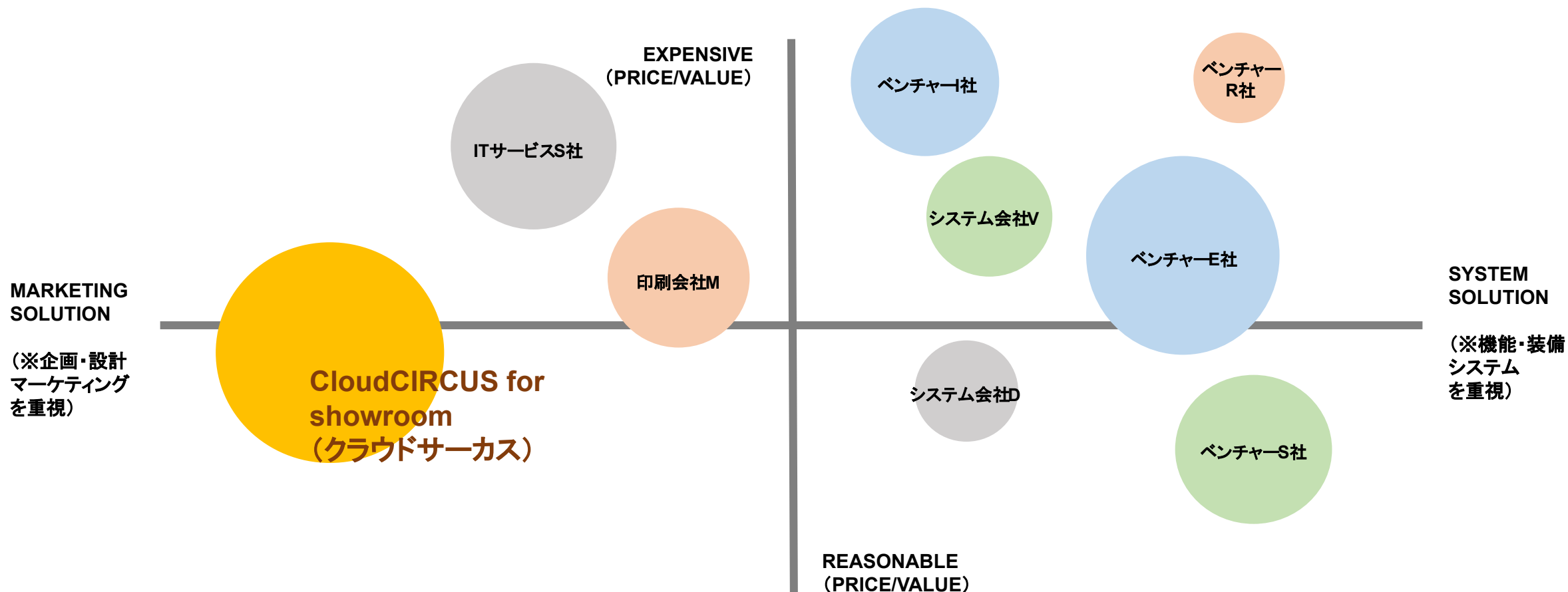


ビジネス成長エンジンとしてのデジタル展示会

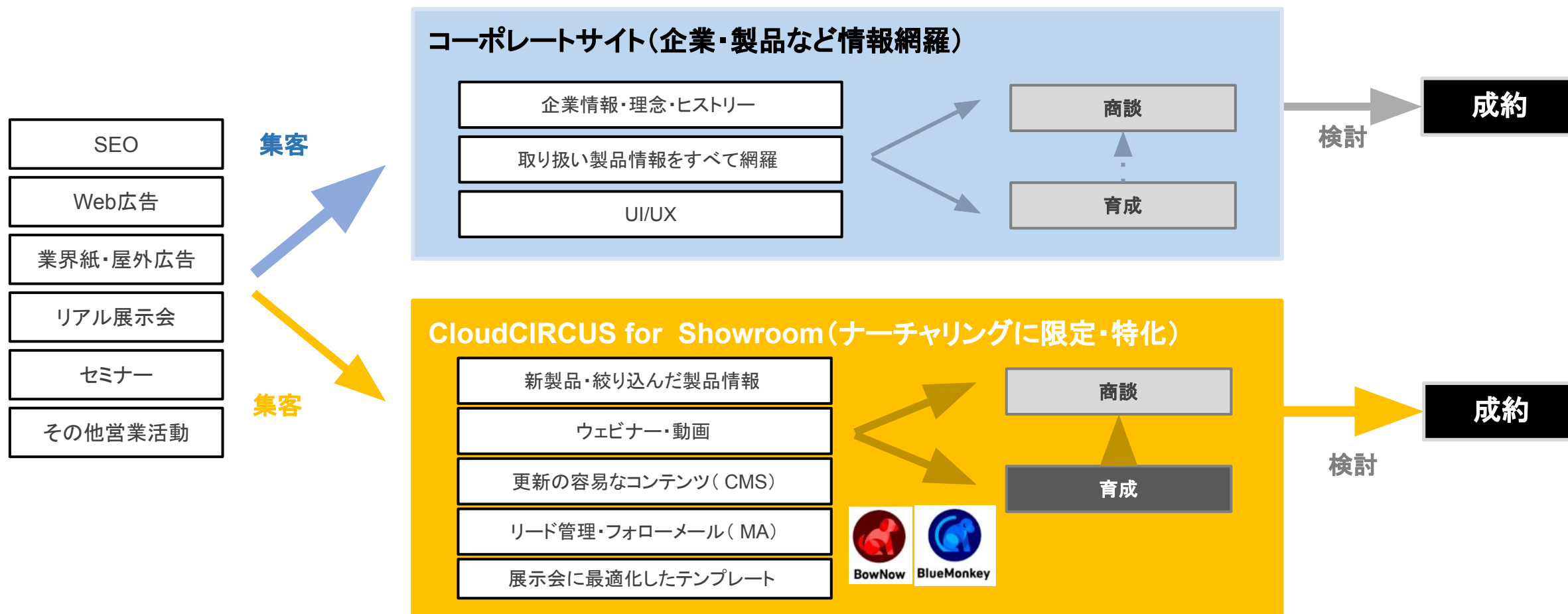
マーケティングの力で
世の中をもっと豊かに！

Digital Exhibition as a Business Growth Engine

CloudCIRCUS for Showroomは、他社サービスに比べて機能・装備面よりも見込客の獲得のための企画設計を重視。豊富な実績を持つデジタルマーケティング会社として、あくまでデジタルマーケティングの一環としての展示会サービスを提供します。



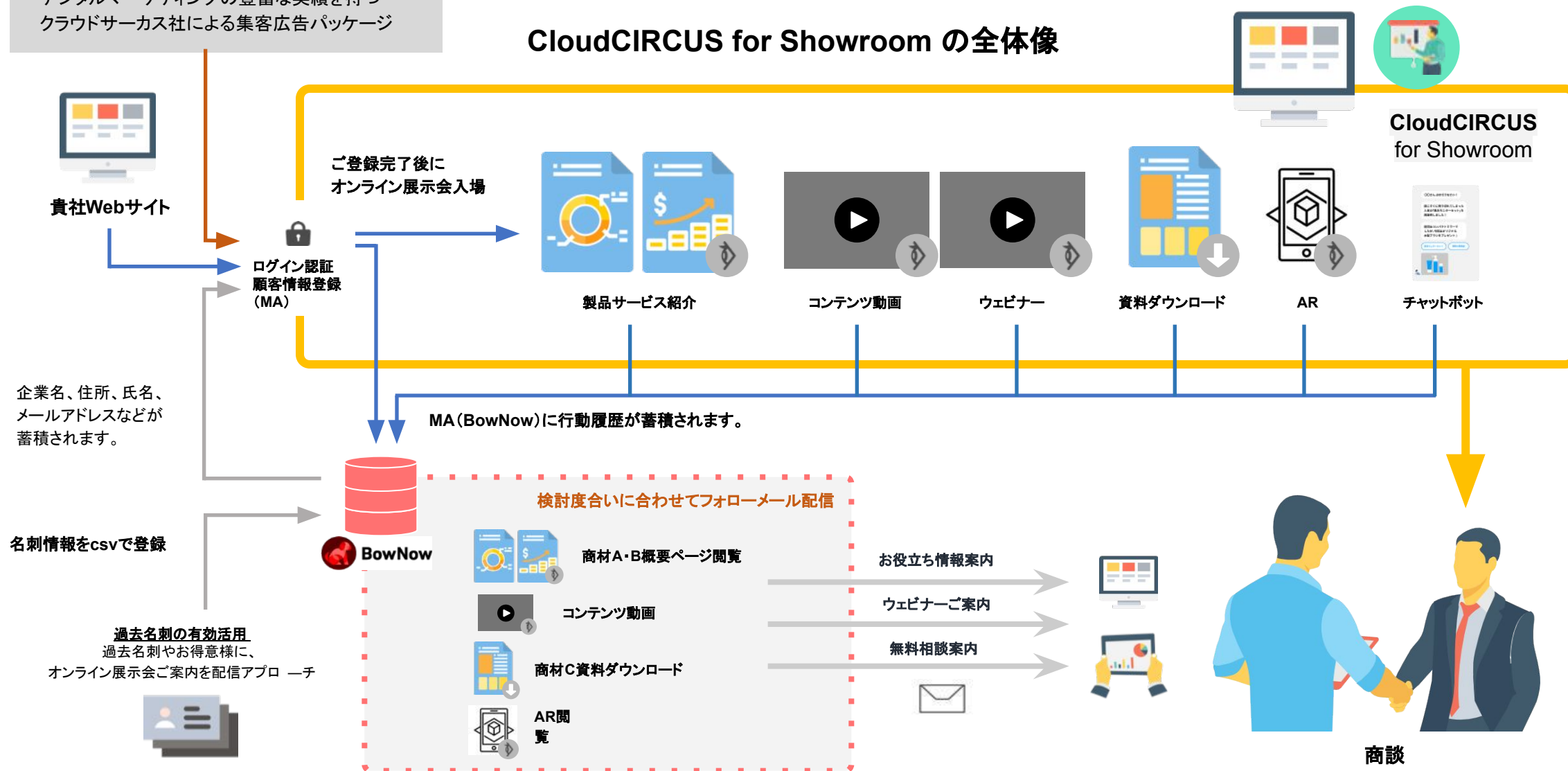
CloudCIRCUS for Showroomは、企業のマーケティング活動において、
貴社コーポレートサイトとは別に間口を設ける、製品発表～見込客の関心向上～育成を狙うプラットフォーム。
単発ではなく継続的にリードナーチャリングし、商談拡大を支援する。



Cloud CIRCUS for Showroomのできること

デジタルマーケティングの豊富な実績を持つ
クラウドサーカス社による集客広告パッケージ

CloudCIRCUS for Showroom の全体像



プライベートな展示会サイトへの集客～製品理解までを、網羅・支援する機能を備えています。

CloudCIRCUS for Showroom 機能一覧

1. 集客支援機能

集客サポート

Web広告プロモーション
(Google/Facebook広告など)

既存見込客リストへの
メール集客支援

CloudCIRCUS
サイトでの告知・集客支援

2. 製品・サービス発信機能

製品理解

製品・サービス訴求
(テンプレート)

動画コンテンツ

ウェビナー

ダウンロード資料
(ホワイトペーパー)

チャットボット
(オプション)

ARコンテンツ
(オプション)

その他オプション

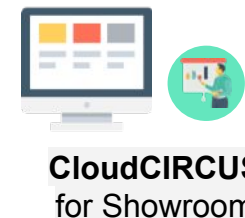
3. リード活性化機能

見込客化

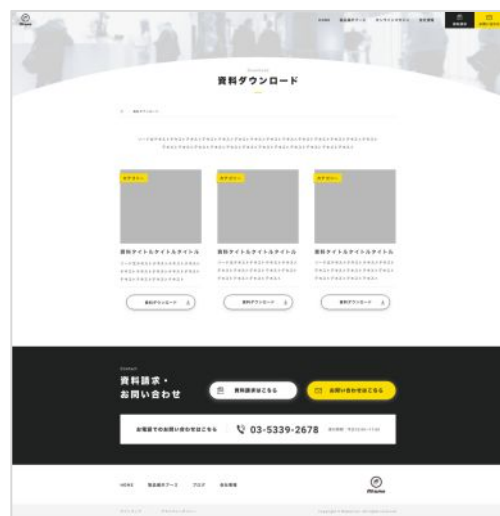
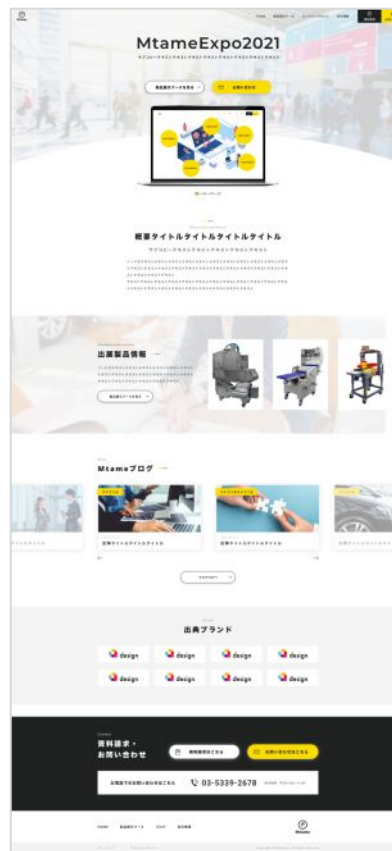
行動データログの管理画面
(ダッシュボード)

ステータスごとの
フォローメール送信

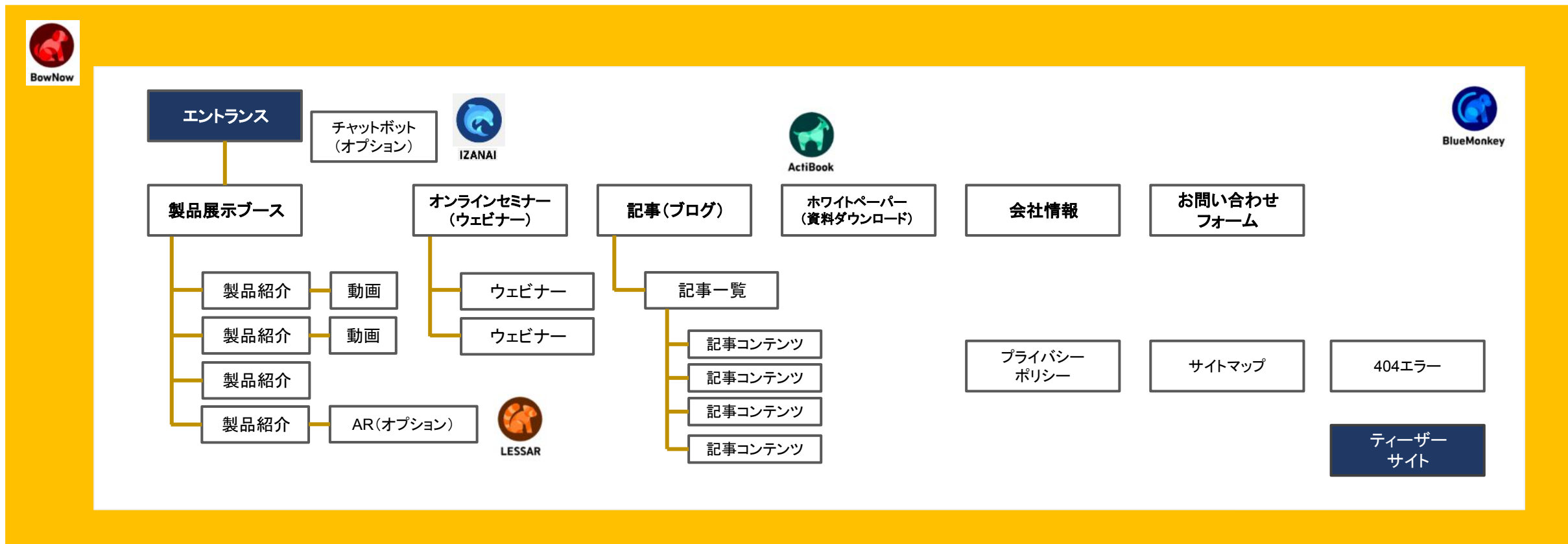
コンサルティングサービス



Screen Image



製品情報ページはもちろん、動画コンテンツ・ウェビナー、ホワイトペーパーなど、「オンライン展示会」としての装備しつつ、さらに内蔵されるCMS・MAの機能を活用することでコンテンツマーケティング、フォローマーケティングがCloudCIRCUS for Showroom上で可能となります。

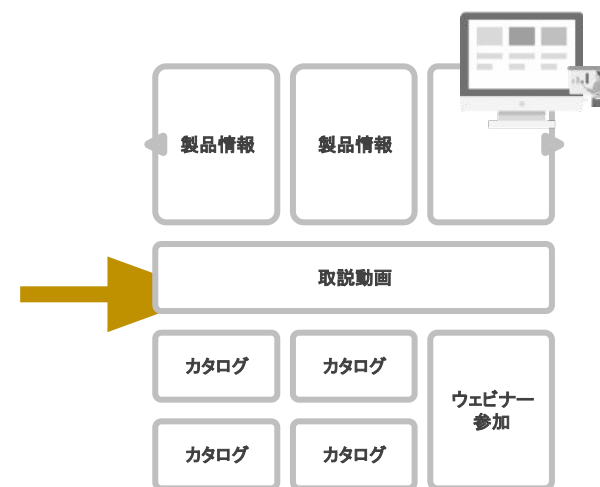


Cloud CIRCUS for Showroomの各機能

◎1. 集客支援機能

Web広告プロモーション

Googleをはじめとしたディスプレイネットワーク広告や、リスティング広告、あるいは Facebookに代表されるソーシャルネットワークサービス（SNS）への広告出稿など、オンライン展示会サイトへの集客支援を目的として最適な広告プランニングおよび運用、そして出稿レポートを行う。
また、CloudCIRCUS for Showroomサイトでの告知による集客支援なども併せて行います。



CloudCIRCUS for Showroom
(オンライン展示会サイト)



クラウドサーカス社は、Googleのオンライン広告販売の正規パートナーとして認定されています。「Google認定パートナー」は、Google社から協力的な支援を受けることができ、最新情報やアドバイスを直接受けた Google認定資格保持者が広告運用します。

◎1. 集客支援機能

見込客リストへのメール集客支援

CloudCIRCUS for Showroomのフォローメール配信機能で貴社が保有する既存リードへの告知・集客メールを送信し、オンライン展示会サイトに誘導する。

(※なりすまし防止と、入力内容のミスを防ぐために最新の情報をお客様からご入力いただくことをお勧めいたします)



BowNowとは：導入実績 5000社以上。低コストで使いやすい国産 MAツール「BowNow」は、無料から使えるマーケティングオートメーションツール（以下、MAツール）。多機能なMAツールは高度なマーケティングレベルと人的リソースが必要だが、BowNowは本当に必要な機能だけを残し、どんな企業でも始めやすく「使いこなせる」MAツールとして開発された。Webサイトや保有リストから効率的に商談機会を創出。設定不要で無料から始められるため、即成果に繋げることができる。

行動データログ管理画面における主要機能「ABMテンプレート」。
CloudCIRCUS for Showroomでは、あらかじめオンライン展示会に最適化したテンプレートを用意・設定。

ステータス（見込み度） 顧客のステータスにあわせた最適なアプローチをする

ポテンシャル

自社の最も重要な顧客像を定義し、顧客リストをA、B、Cにランク分けして管理する

ステータス移行条件	1ヶ月に3アクセス	中間CV	アポ獲得	訪問	担当OK	契約	
リードステータス分布	潜在	顕在化	アポ見込み	アポ	訪問済	案件化	受注
A 年商100万以上 373 新規獲得 373	200	20	3	10	100	30	10
B 年商100万～1000万 365 新規獲得 365	250	30	5	10	50	15	5
C 年商100万未満 158 新規獲得 158	100	15	2	1	30	10	0
ALL すべてのリード 1,003 新規獲得 1,000	550	65	10	21	180	55	15

クラウドサーカスは、MAツール「BowNow」を5,000社以上に導入・運用支援し、蓄積したデータから、オンライン展示会におけるゴールデンルート（最適な運用方法）をテンプレート化。

	潜在	顕在	CV	案件化	受注
A	メルマガ	個別メール	電話	訪問	定期連絡
B	メルマガ	個別メール	電話	訪問	メルマガ
C	メルマガ	フォームDM	個別メール	Web商談	メルマガ

マーケ ← → 営業

見込客のグルーピングから、ステータスに合わせた行動タスクまでが、オンライン展示会用テンプレート化されているため、事前の設定が、従来のMAツール比べて簡便です。

※ABM: アカウント・ベースド・マーケティング (ABM) は、BtoB企業において「自社にとって価値の高い見込客を選別して、見込客のステータスに合わせた最適なアプローチをする」マーケティング手法。
今までは実際に取り組むとなると選別作業や 1社1社に合わせた施策に工数がかかりすぎるため実行が難しかったが、マーケティングオートメーション (MA) やSFA、CRMの普及によって近年、ABM手法が注目されてきている。

登録した見込客へ、一斉もしくは特定条件で絞ったグループに向けてフォローメール配信。
CloudCIRCUS for Showroomでは、あらかじめ展示会に最適化したメールテンプレートを用意している。

ダッシュボード画面(メール管理)



HTMLメール*



テキストメール*

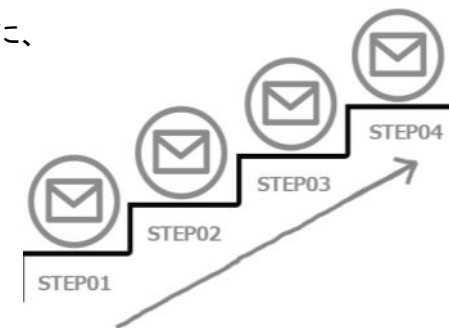


* テキスト/HTMLともに文面はイメージです。

ステップメール

見込客に対してあらかじめ作成したメールを順次複数回送り、関心度を育成していくシステムです。オンライン展示会用にテンプレートを用意しています。

さらに、フォーム入力(CV)した見込客には自動的に、ステップメール配信ができます。
(トリガー配信設定)



メールリスト自動更新

配信リストが最新の状態に自動更新。条件設定してさえいれば、その条件に一致する人を自動でリスト化し、またその条件から外れた人がいれば自動でリストから除外します。

※リードナーチャリング: 見込客のうち、ニーズが顕在化しているのは全体の 25%程度と言われており、リード獲得したとしてもすぐに案件化しない場合がほとんど。だからといって獲得したリードに対して特にアプローチをしないと、2年以内に競合から購買する割合は 80%というデータも存在するため、顕在化していない残リード 75%の購買タイミングを逃さないために、継続的に接点を持ち続けナーチャリング(育成)していく必要があると言われています。

◎2. 製品・サービス発信機能

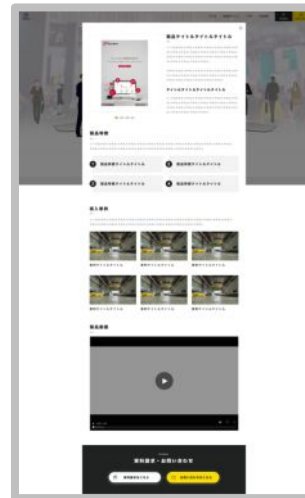
製品・サービスを紹介する 詳細説明コンテンツ

開催サイトの中には「展示会コンセプト」「製品」を紹介するテンプレートページをご用意。

普段、自社サイトでの説明とは切り口を変えて製品 / サービスへの想いや利用シーンなどを伝えることで、閲覧者の興味を喚起する。



製品陳列ブース



製品説明ページ



開発者メッセージ



BlueMonkeyとは： 1,600社以上の企業に導入されている法人向け国産 CMS「BlueMonkey」。直感的な操作性、シンプルな管理画面、優れたセキュリティといった特徴に持ち、ホームページ制作の知識がない人でも、ホームページの構築・更新を簡単におこなうことができます。「展示会ページ」の制作においてもこの BlueMonkeyを駆使しての制作となりますので、スピーディかつフレキシブルな開発が可能となっています。 <https://bluemonkey.jp/>

◎2. 製品・サービス発信機能

製品デモ/技術説明の動画コンテンツ

開催サイトの中に「製品デモ」や「技術説明」動画が視聴できるスペースを用意。
さらには、管理画面で電子カタログ内でどのページを良く見ているのかなど閲覧者の「行動ログ」を解析することもできる。
 (ページに埋め込む方法と、Actibook経由での閲覧との2パターンでの対応が可能) ※Actibook仕様の場合はオプション



製品デモ(動画)



技術説明(動画)



ActiBookとは: 2100社の導入実績を誇る電子ブック制作ソフト「ActiBook(アクティブック)」は冊子印刷物の体裁のまま、PC/iPhone/iPad/Windows/Android OS/HTML5搭載のスマートフォンやタブレット端末に対応した電子ブックデータを、一度の操作で制作できるワンオーナーリング/マルチデバイスが特徴です。 <https://ebook.digitalink.ne.jp/>

電子ブック導入実績 **2571**社

ActiBookは、現在70以上の業種・用途で企業様に活用いただいております。
立ち回りからカタログ、社内資料の電子化など幅広く利用可能です。

◎2. 製品・サービス発信機能

チャットボット受付(オプション)

オンライン展示会におけるカスタマーサポート接客機能として、当社のチャットボットサービス「IZANAI」を用意。
よくある質問をあらかじめ用意することで、来場者へのホスピタリティを向上。質問への回答として送客したいページへの誘引や、
オンライン商談につなげるなども可能。(※シナリオパターン制作をする場合は別途費用となります)



近年、リアルビジネスと同じように接客できたり、商品購入やお申込みに直結する問い合わせを取得できるという点から、多くのサービスサイトでオンライン接客用の「チャットツール」が導入されている。基本的には、テキスト文字でのやりとりでコミュニケーションを取るアプリケーションだが、音声・動画を使うものや、AIボットでの返答をメインとしているものなど多岐にわたる。クラウドサーカスでも IZANAI というチャットボットツールを保有しています。 <https://cloudcircus.jp/products/izanai/>



見込客のホスピタリティ向上

閲覧者に合わせて会話形式で
自然にコミュニケーションが取れる。



◎2. 製品・サービス発信機能

ARコンテンツ(オプション)

開催サイトの特定スペースに「ARマーカ―」を掲出。その「ARマーカ―」を閲覧者がスマートフォンで読み込むと、クライアントの製品オブジェクトが「AR」となって、スマートフォン画面の中に現れる。(使用するスマホによって可否あり)
 ※制作費はご支給いただく素材のステータスにより変動します。

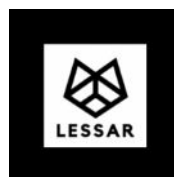
Step.1



展示会サイト

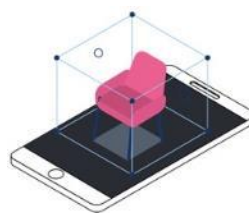
展示会開催サイト内に「QRコード」もしくはURLを設置し、閲覧者にアクセスしてもらう。

Step.2



カメラ起動後、スマホを「ARマーカ―」にかざす。

Step.3



ARコンテンツを体験。
製品オブジェクトへの理解を深めてもらう。

「LESSAR」とは

アプリダウンロードが不要で、
WebサイトやSNSページのリンク (URL) からシームレスなAR体験ができます。

Webページや
SNSの投稿から...



「LESSAR」は、
アプリのダウンロードが
不要で、
WebサイトやSNSページの
リンク (URL) から
シームレスなAR体験が
できます。



オリジナルフォトフレームや
バーチャル衣装ができる。



キャンペーンやイベントの
プロモーションができる。



3Dキャラクターとの撮影や
3D家具の試し置きができる



LESSARとは: 誰でも簡単にウェブブラウザ AR®が作成できるサービスで、ユーザーはアプリをインストールせずに、スマートフォンのカメラ機能だけでのシームレスなAR体験が可能になります。近年、消費行動が「モノ消費」から「コト消費」にシフトしていることもあり、顧客体験向上の施策の一つとしてLESSARも、小売業界をはじめサービス業・エンターテインメント・商業施設など幅広いビジネスシーンでご利用いただいております。 <https://less-ar.jp/>

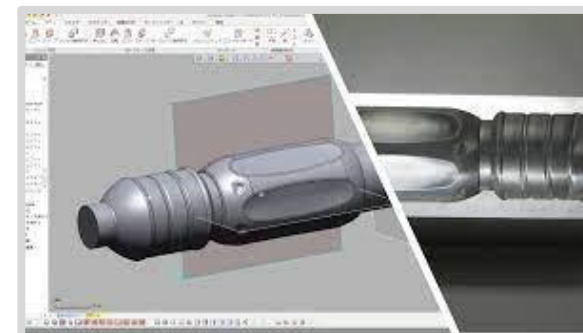
ARを体験することができる。そのため、SNSやインターネット上かARを活用した企画が実施されることが多くなってきました。

◎2. 製品・サービス発信機能

その他オプション

その他、「オンライン展示会」として、オプションで以下のようなカスタマイズコンテンツもご用意可能。
来場したリード候補が「理解」を深めるための機能を各種取り揃える。

- ◎製品の3DCGモデリングによる紹介動画（3DCADデータ支給）
- ◎業界で有名な人と社長/役員の対談インタビュー動画（要撮影・編集）
- ◎製品/サービス説明イラストアニメーションムービー（制作編集）
- ◎記事・コラムの記事コンテンツ作成支援
- ◎ホワイトペーパー作成支援
- ◎オンライン商談（ZOOM連携）



◎3. リード活性化機能

導入コンサルティングサービス

展示会サイトの導入までを支援。オペレーション画面の操作講習や、行動履歴データ管理画面の使用方法のレクチャー、設定支援などカスタマーサクセス対応をさせていただきます。

- ・CloudCIRCUS for Showroom操作講習（MA: BowNow、CMS: Blue Monkey）
- ・行動履歴データ管理ダッシュボードの設定支援
- ・フォローメール配信の設定支援
- ・ホワイトペーパー制作支援



BlueMonkey

BlueMonkeyとは：1,600社以上の企業に導入されている法人向け国産 CMS「BlueMonkey」。直感的な操作性、シンプルな管理画面、優れたセキュリティといった特徴に持ち、ホームページ制作の知識がない人でも、ホームページの構築・更新を簡単におこなうことができます。「展示会ページ」の制作においてもこの BlueMonkeyを駆使しての制作となりますので、スピーディかつフレキシブルな開発が可能となっています。 <https://bluemonkey.jp/>



BowNow

BowNowとは：導入実績 5000社以上。低コストで使いやすい国産 MAツール「BowNow」は、無料から使えるマーケティングオートメーションツール（以下、MAツール）。多機能なMAツールは高度なマーケティングレベルと人的リソースが必要だが、BowNowは本当に必要な機能だけを残し、どんな企業でも始めやすく「使いこなせる」MAツールとして開発された。Webサイトや保有リストから効率的に商談機会を創出。設定不要で無料から始められるため、即成果に繋げることができる。

まとめ

**これからデジタルマーケティングを始めていきたい方
営業でより効率的に営業活動を行っていきたい方
などにおすすめです。**

**オンライン展示会パッケージ
「CloudCIRCUS for Showroom」**

ご興味があればお気軽にご相談ください！



社名 クラウドサーカス株式会社

代表 北村健一 (CEO)、金井 章浩 (COO)

本社 〒163-0919 東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリス21F

TEL 0120-919-901

URL <https://cloudcircus.jp/>

資本金 150,000千円

設立 2021年7月1日

株主 スターティアホールディングス株式会社東証部3393
(連結100%)