

2,500人以上が参加した
.....
オンラインカンファレンス
から分かった

オンラインセミナー

12/16 (水) 15:00 - 16:00



ActiBookを活用した

オンラインセミナー開催・

学習コンテンツ提供のポイント

スターティアラボ株式会社
取締役

小友康広



電子ブックの成り立ちから現状



ActiBookのコンセプト、活用方法の変遷



最新版ActiBookデモ、今後の構想



当社で活用したActiBookの具体例のご紹介

スターティアラボ株式会社 取締役
小友 康広（オトモ ヤスヒロ） 37歳

2005年 新卒入社、電子ブックの営業立ち上げ

2006年 ActiBook開発、リリース

2009年 スターティアラボ(株)設立、役員就任

2014年 家業の木材店の代表就任、2拠点居住、2社経営スタート

2016年 地元の百貨店の再生を行う会社設立、代表就任



岩手県花巻市出身、現在2拠点居住、6社経営
令和生まれの二児の父

Mission : 知りたい前に見つかる体験を創る

社名	スターティアラボ株式会社(Startia Lab, Inc)
設立	2009年4月1日
資本金	150,000千円
代表	北村 健一
本社	東京都新宿区西新宿2-3-1 新宿モノリスビル19階
支店	大阪、福岡、台湾
事業内容	Webアプリケーションの企画・開発・保守・販売
親会社	スターティアホールディングス（東証一部上場）



クラウドアプリケーション事業
マーケティングツールの開発・提供

実績4,000社



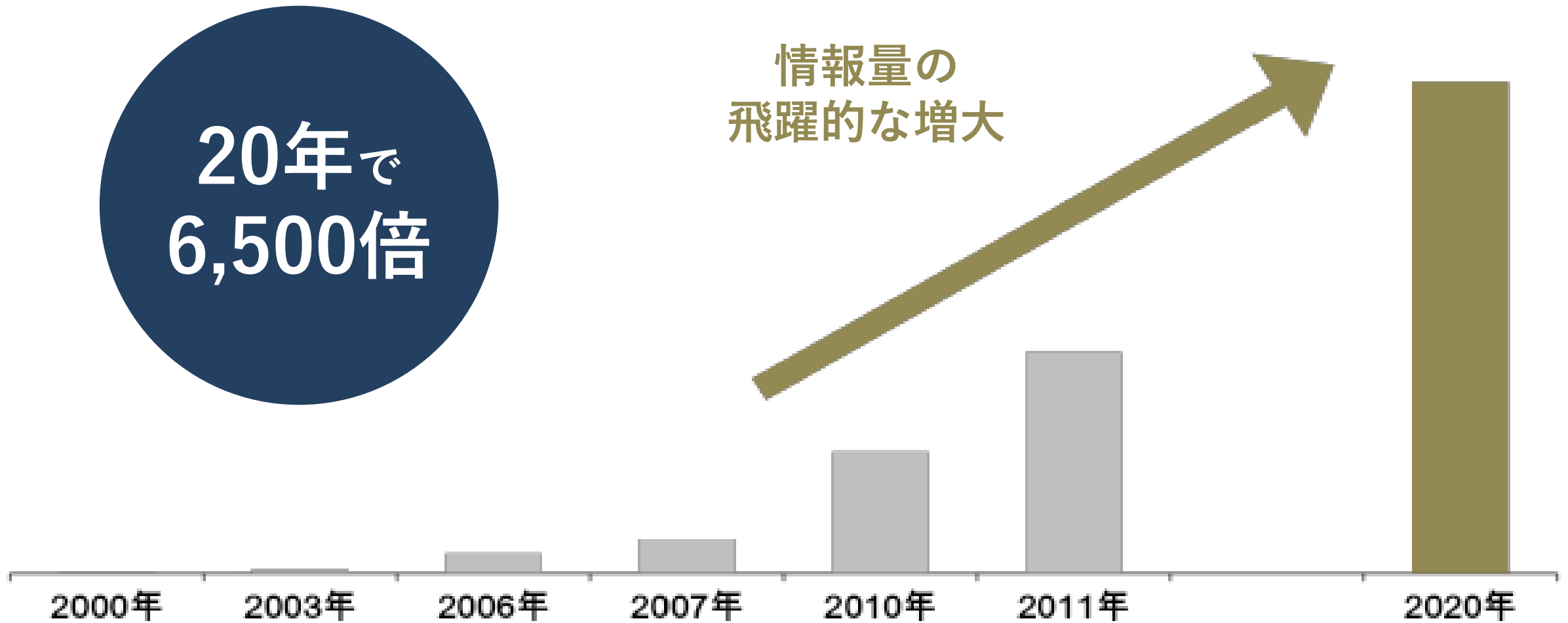
Webプロモーション事業

Webサイトの企画・制作・SEO・広告
コンサルティング

実績2,500社

20年で
6,500倍

情報量の
飛躍的な増大



「見つかる」

「知りたかった」

timeline



テクノロジー

「誰でも気持ちよく」

電子ブックの成り立ちから現状



ActiBookのコンセプト、活用方法の変遷



最新版ActiBookデモ、今後の構想



当社で活用したActiBookの具体例のご紹介

電子書籍 リフロー型



電子書籍用として普及
端末に最適化
作成が**専門知識必要**
制作期間は**2日以上**

電子ブック 画像(FIX)型



電子カタログ、資料として普及
既存の紙データを2次利用
作成に**専門知識不要**
制作期間は**数分**

スターティアラボの電子ブック = ActiBookとは

PDFデータ・mp4データをクラウド上のシステムにアップロードするだけで簡単に電子ブックや動画を配信できるサービス



スターティアラボの電子ブック = ActiBookとは

テキスト目次や
サムネイルで
見たい所にジャンプ

検索結果をハイライト
表示で知りたい箇所に
すぐアクセスできる

SNSでシェアや
QRコードで
「手渡しの感覚」で
ブックを配布

ブックの下段に
HTMLで情報追加も
記載出来る

sagamihara20190515

印刷は
ON/OFF設定可能

ペンや付箋で
閲覧者がブックに付加情報を

5/15

みなみはら

南区今昔物語 ~変わるもの、変わらないもの~

このコンテンツをシェア

https://saas.actibookone.com/?dNo=18415¶m=MV8Zxc=&

コピー

QRコード

検索

コンテンツ内の文字を検索

シェア 印刷

通常 拡大 全画面

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。
立ち読みからカタログ、社内資料の電子化など幅広く利用可能です。

印刷関連



出版関連



Web・広告
システム会社



小売・卸売
製造メーカー



その他



ActiBookの現行料金プラン（2020年12月まで）

	Freeプラン	Web Lightプラン	Web Standardプラン	Downloadプラン	Suiteプラン
用途	 まずはお試し。 無料から。	 サーバーの用意が 面倒。 手軽に公開したい。	 サーバーの用意が 面倒。 手軽に公開したい。	 電子ブックをお客様へ提 供したい。年に数回更新 したい。	 大量のコンテンツを持っ ている。またはブック管 理サイトを提供したい。
初期費用	0円	10万円	10万円	20万円	30万円
月額費用	0円	1万円	2万円	1万円	2.5万円
ブックデータDL	×	×	×	無制限	無制限
ブックURL自動生成 (サーバー不要)	○	○	○	×	○
コンテンツ容量	50MB 【期間限定】 500MB増量中	500MB	1GB	500MB	2GB
公開サイト利用	○	○	○	×	○
プッシュ通知	×	×	○	×	○
サイト会員数	～50ID	～1,000ID	～1,000ID	-	～1,000ID
サイト会員データDL	×	×	○	-	○
ログ閲覧	31日間	31日間	2年間	2年間	2年間

ActiBookの新料金プラン（2021年1月～こちらに、既存のお客様は基本今まで通り）

プラン	Entry 	Light 	Premium 	Enterprise 
プラン別用途	●電子ブック試験運用 ●簡単公開 ●会員管理 ●サーバー管理は委託 ●小容量データ運用のみ	●電子ブックを本格的に運用 ●小規模会員管理	●大容量データの運用 ●大規模会員管理 ●動画などの複合コンテンツにも適応	●大容量での大規模会員専用サイトを運用
初期費用	100,000円			
月額費用	10,000/月	30,000/月	50,000/月	70,000/月
最低利用期間	1年間※以降毎月更新			
ブックファイルDL	×	○	○	○
ブックURL自動生成	○	○	○	○
コンテンツ登録容量	500MB	5GB	30GB	50GB
公開サイト（会員サイト）	○	○	○	○
公開サイト管理ID数	1,000ID	5,000ID	10,000ID	30,000ID
ログ閲覧期間	31日間	2年間	2年間	2年間

オプション	Enterpriseのみ適用 ※契約中追加の場合 変更後翌月から追加課金（例：4月に変更 5月利用分から追加課金）			
コンテンツ容量追加	×	×	×	10GB 10,000円/月
管理ID数追加	×	×	×	10,000ID 10,000円/月
最低利用期間				変更から1年間※以降毎月更新

2004年 神戸のA社が
旅行会社向けのデジタルパンフを開発

2005年 当社が販売代理店に
出版業界に半年で50社以上売れる
「立ち読みサイト企画」がヒット

12月 A社が経営難で開発停止、自社開発を決断

2006年 ActiBook誕生

- 2007年 導入出版社 300社 突破
総合カタログなど**印刷会社**から引き合い
クリエイティブ企業向けに販売、機能強化
- 2010年 iPhone/iPadの登場で電子書籍・ブックブーム
- 2012年 **一般企業**からもカタログ、マニュアルなどを
自社で電子ブック化し公開するニーズが増加

パブリック（一般公開）での活用方法

WEBカタログやWEB会社案内など、多くの方に関覧されることを前提とした活用方法



売上UP

閲覧機会の増加

One to Oneマーケティング

会員向けサービス

利便性向上（検索）

業務効率化

利便性向上（検索）

営業資料・マニュアル

ノウハウの蓄積
社内ログ管理

マルチデバイス

電子ブックの成り立ちから現状



ActiBookのコンセプト、活用方法の変遷



最新版ActiBookデモ、今後の構想



当社で活用したActiBookの具体例のご紹介

電子ブックはオワコンなのか？

2010年頃は「電子ブック化すること」だけで十分に価値がり、競合も何十社と出現。

2015年以降の電子ブックは目新しさを失い、
「価格競争が進行するだけ」の状況。
(新規参入も無く、競合もどんどん事業廃止…)

根強い電子ブック利用者がいる理由は？

紙とPDFのデメリット補強

紙のメリットとデメリット



Paper



日常生活の中で目に留まる



情報がコンパクトにまとまっている



埋もれず、記憶に残りやすい



手渡しで確実に情報が届けられる



効果測定は苦手



保管するのに、かさばる



配信数が増えると、コストも増える



配信後は更新不可

×



eBook



効果測定が得意



拡散されやすい



配信数が増えても、コストがほぼ変わらない



配信後も更新可能



アナログの弱点を
デジタルで補完

①1度DLされたらコントロール不能

- ・退職者に持ち逃げされるリスクが…
- ・古いデータを保持され続ける…
- ・ホワイトペーパーが回し読みされる…

②ログ分析ができない

「DLされた」しか分からない…

③まとめて管理しにくい

会員限定や横断検索などやりたいことが
専用のシステムを構築しないとできない…

ActiBookが推し進めるのは

紙とPDFのデメリット補強

特定のユーザーに電子ブックを閲覧させる活用方法



ログイン

必須 メールアドレス startialab

必須 パスワード

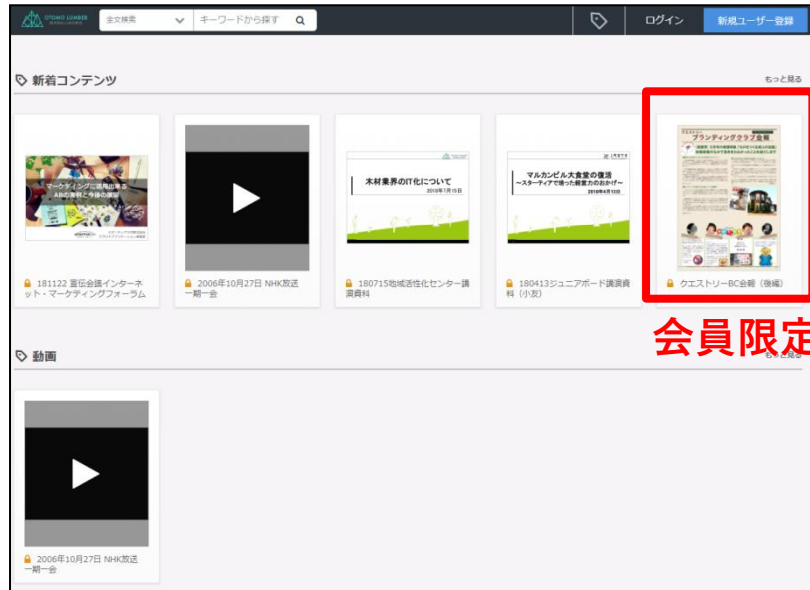
[パスワードを忘れた方はこちら](#)

ログイン



利用例 1：特定コンテンツを見るために会員登録（個人情報提供）させる

①HOME画面は誰でも閲覧可能



②新規ユーザー登録をすると

ユーザー情報を入力してください。

必須 ユーザー名
15文字以内で入力してください。

必須 メールアドレス
メールアドレスの形式で入力してください。

必須 パスワード
5文字以上、15文字以下の半角英数字で入力してください。

必須 パスワード確認
5文字以上、15文字以下の半角英数字で入力してください。

利用規約をお読みの上、「利用規約に同意する」にチェックを付けて入力確認ボタンを押してください。

☐ 利用規約に同意する

③閲覧可能になる

ホワイトペーパー運用を
「回し読みされない」環境で実現

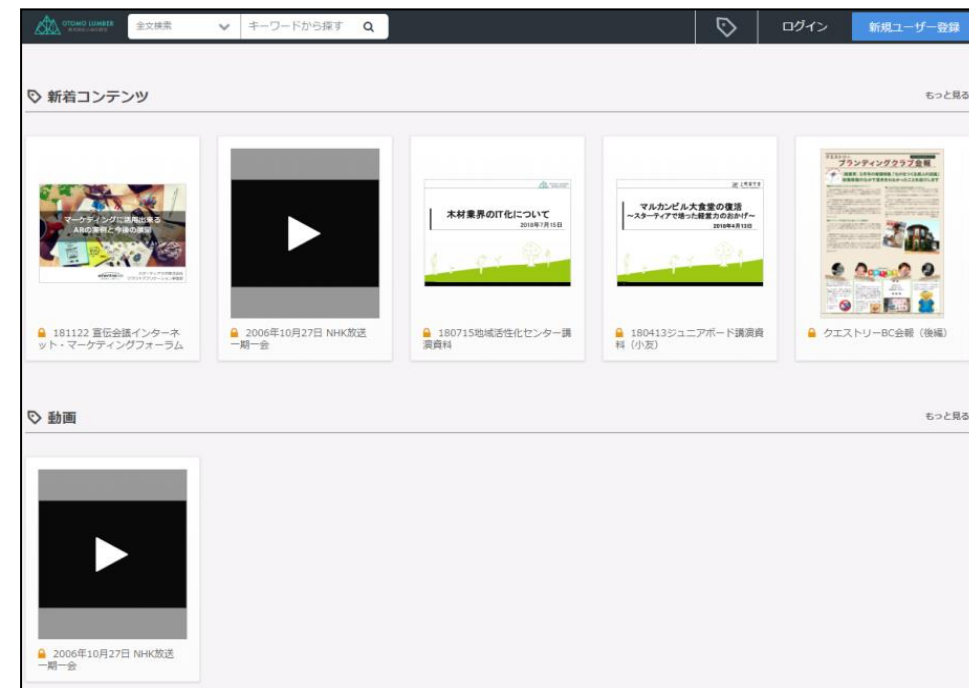


利用例 2：事前に指定した人（グループ）に特定コンテンツしか見せない

①管理者にアカウント発行
された人のみログイン可能



②閲覧権限があるコンテンツだけ
表示されている



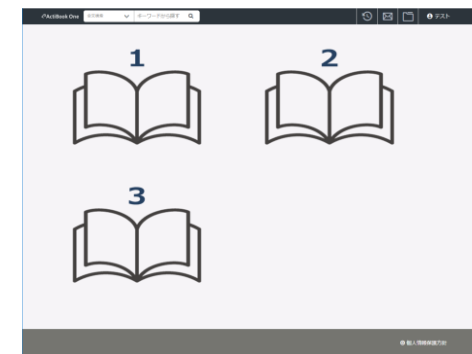
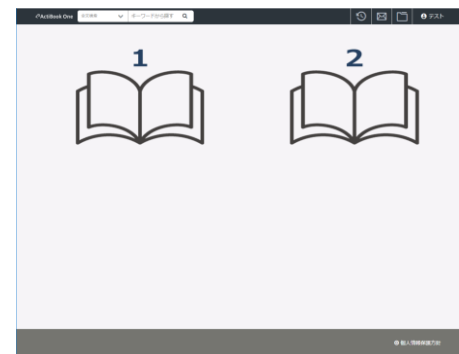
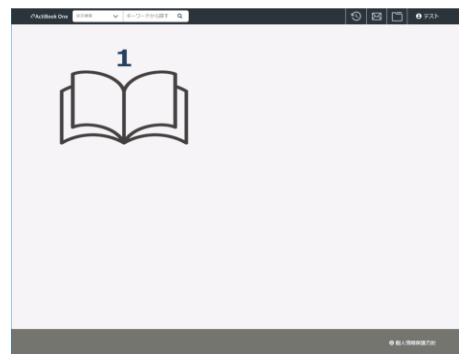
会員ごとに閲覧コンテンツの出しわけが可能

電子ブックをカテゴリごとに分け、ユーザーごとに閲覧可能カテゴリ管理が可能。
ユーザー登録は手動も、CSVインポートで一括登録も両方可能。

カテゴリ別にコンテンツを分けることが可能



ユーザーごとに閲覧できるコンテンツを設定可能



ActiBookの公開サイトを利用した場合があります

ログ分析はユーザー、コンテンツの両方の切り口から分析可能

ActiBook One

ようこそ 谷 昌昭 さん [日本語]

コンテンツ管理
ユーザー管理
グループ管理
プッシュ通知管理
サイト管理
カテゴリ管理
閲覧履歴

閲覧履歴

コンテンツ名、ユーザー名で検索

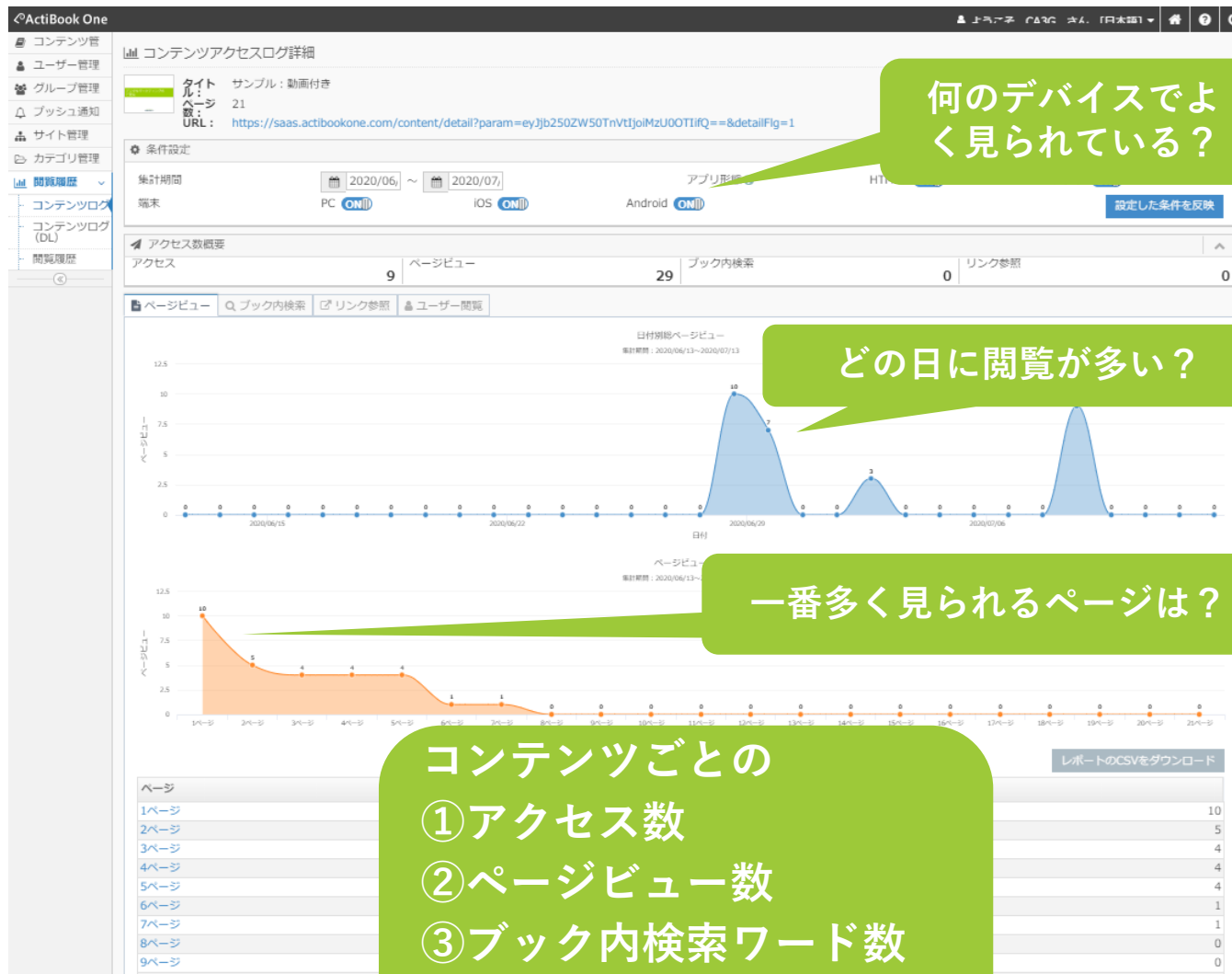
2020/03/08 ~ 2020/04/07

CSVダウンロード

コンテンツ名	公開方法	導線	OS	端末	ユーザー名	閲覧開始日時	閲覧終了日時
sagamihara20190515	コンテンツのみ公開	直接	Windows	PCブラウザ		2020/04/03 17:34	2020/04/03 18:22
【送付用】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	直接	Windows	PCブラウザ		2020/04/03 17:14	2020/04/03 17:20
【送付用】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	直接	Mac	PCブラウザ		2020/04/02 17:57	2020/04/02 17:58
【送付用】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	直接	Windows	PCブラウザ		2020/04/02 16:25	2020/04/02 16:25
【送付用】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	他サイト	Windows	PCブラウザ		2020/04/02 15:13	2020/04/02 15:13
【提案書】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	直接	Windows	PCブラウザ		2020/04/02 10:36	2020/04/02 10:36
【送付用】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	他サイト	Windows	PCブラウザ		2020/04/01 22:14	2020/04/01 22:14
【提案書】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	他サイト	Windows	PCブラウザ		2020/04/01 15:23	2020/04/01 15:24
【提案書】CloudCircus_2020年度版	コンテンツのみ公開	他サイト	Windows	PCブラウザ		2020/03/31 16:49	2020/03/31 16:50

ユーザーごとの

- ①導線
- ②OS
- ③端末
- ④ユーザー名
- ⑤閲覧開始日時
- ⑥閲覧終了日時



①閲覧コントロールが可能！

- ・退職者に**閲覧させない**
- ・古いデータを**強制削除**
- ・ホワイトペーパーは**個人情報提供者だけに**

②ログ分析が出来る！

視聴率向上の工夫、ちゃんと中身見ているの？

③まとめて管理が簡単！

会員限定や横断検索などやりたいことが
簡単な操作性ですべて実現できる！

海外旅行を中心に展開する大手旅行代理店

【課題背景】

- ・友人や同居していない家族にパンフレットを共有したいが郵送するのは面倒
- ・パンフレットを見たユーザーの熱が冷めないうちに申込ページへ導線確保をしたい

【実施内容】

- ・ブック作成の内製化
- ・ログ確認による効果測定



電子ブックをご覧いただけます

<https://www.jtb-grandtours.jp/st/pamphlet/>

【結果】

- ・内製化による**制作コストの削減**が実現！
- ・ログ確認機能により、お客様の**興味・関心が高いツアーの可視化**ができるように！
- ・デジタルパンフレットからツアーページへの**スムーズなアクセス**を実現！

2020年3月発表のパンフレット



年末年始

2020年12月～2021年1月

[このパンフレットをみる](#)

2019年12月発表のパンフレット



オーストラリア リーデルグラス紀行8日間

2020年6月・10月出発

[このパンフレットをみる](#)



春のシャンパーニュとパリ 7日間

2020年5月出発

[このパンフレットをみる](#)



ベッド国内販売トップシェアの老舗ベッドメーカー

【課題背景】

- ・ 製品データベースが欲しいが構築にコストがかかりすぎる
- ・ HPのアクセスの大半を締めるスマホユーザー向けに見やすいコンテンツを作りたい

【実施内容】

- ・ ブック作成の内製化
- ・ HP上で気になる製品をクリックすると電子ブックの該当ページへリンク
- ・ 製品ごとにYouTubeリンクを設定し詳細解説

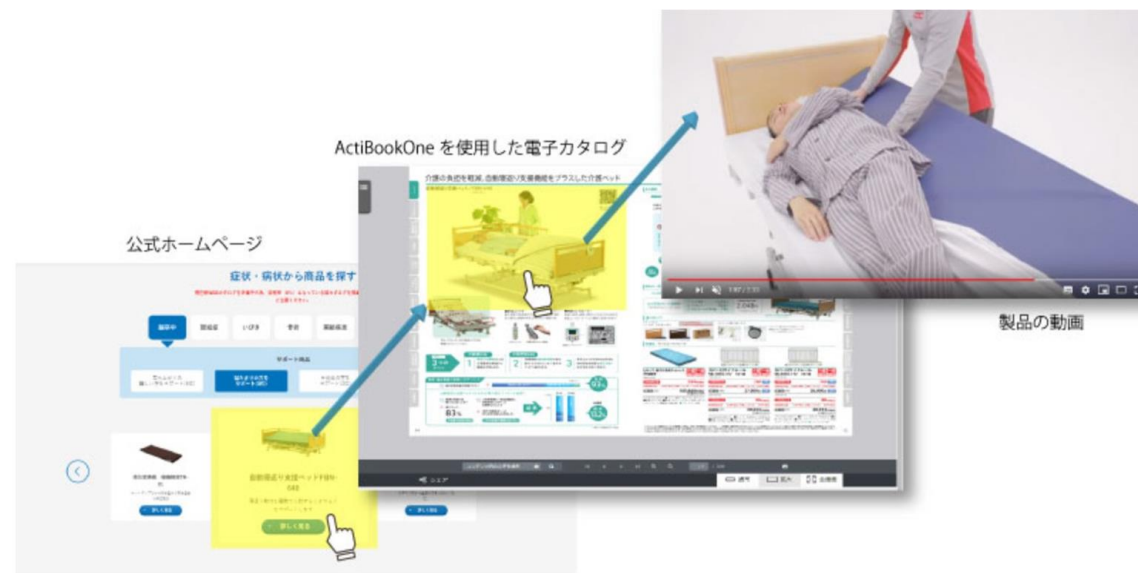


電子ブックをご覧ください

<https://medical.francebed.co.jp/>

【結果】

- ・ データベース構築より**安価**に全商品閲覧可能に
- ・ YouTubeリンクにより商品の**具体的なイメージ**を見せることができた
- ・ スマホ対応の電子ブック実現により、**スマホユーザーへの利便性向上！**



▼取り組み：「品質管理365日」を公開

印刷事故防止に関する本を第5集より電子化し公開。

印刷事故の事故原因・発生プロセスを分析して、
再発防止に取り組んでいる。
印刷事故内容や原因の分析のみならず、事故金額も公開し、
社内情報を「業界の学び」として提供。



実施結果：大きな反響を生み、
業界紙のサイトなどでも好意的に記事として掲載

しかし、ログ分析してみると課題点が顕在化。



ログデータを活かして
第6集からは編集方針を変更



▼課題：ユーザーが検索で、知りたい情報にたどり着けていない

→第5集までは、社内向けの事故報告書を本にまとめているだけで、あまり社外の読者を想定しておらず、見落としている点が明確になった。

▼気づけなかった点：「社内用語」と「専門用語」

→社内のトラブル用語で「インキが湧く」という表現をしていたが、ネットで検索しても出てこない。ネットや専門書では同事象を「インキの戻り」と表現する事が多い事が判明。

▼実施内容：第6集を制作

→第5集のログ解析を編集方針に生かし、用語の見直しも行い、検索性と便覧性を高めた。

実際にご覧いただけます▶



①資料を電子化することで多くの人に見てもらえる

→Web掲載により不特定多数に閲覧される

②多数の閲覧からログとして数値などを可視化

→閲覧データを可視化させることで次回改善の根拠となる

③改善の高速化

→課題が顕在することで、行動計画が立てやすい

電子ブックの成り立ちから現状



ActiBookのコンセプト、活用方法の変遷



最新版ActiBookデモ、今後の構想



当社で活用したActiBookの具体例のご紹介

demo

①ホワイトペーパー利用の強化

→当社サービスBowNowと連携強化を進める

②動画活用の強化

→「電子ブック」にこだわり過ぎず「紙とPDFのデメリット補強」を

③セールスイネーブルメント領域へ

→当社内で実践し、成果を出し、それをシステムに反映

①ホワイトペーパー利用の強化



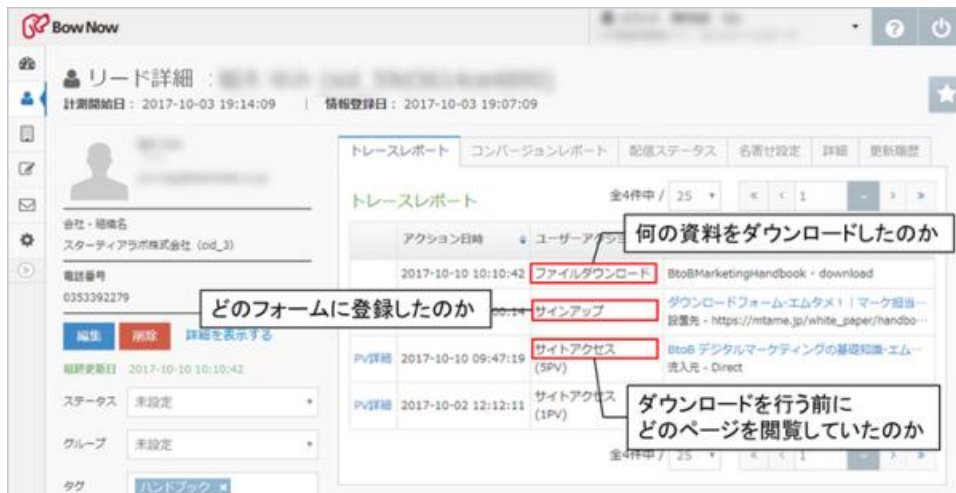
BowNowと
は

課題別活用シー
ン

無料で使える マーケティング オートメーション

導入実績 **4,700** 社突破

継続率 **98.4** %



リード詳細 : [redacted]
計測開始日: 2017-10-03 19:14:09 | 情報登録日: 2017-10-03 19:07:09

会社・組織名
スターティアラボ株式会社 (cod_3)

電話番号
0353392279

編集 削除 詳細を表示する

最終更新日 2017-10-10 10:10:42

ステータス 未設定 *

グループ 未設定 *

タグ ハンドブック

アクション日時	ユーザーエージェント	何の資料をダウンロードしたのか
2017-10-10 10:10:42	ファイルダウンロード	@toBMarketingHandbook - download
2017-10-10 09:47:19	サインアップ	ダウンロードフォーム-エムタメ! マーケティング... 設置先 - https://mtame.jp/white_paper/handbo...
2017-10-02 12:12:11	サイトアクセス (SPV)	@toB デジタルマーケティングの基礎知識-エム... 流入元 - Direct
	サイトアクセス (1PV)	ダウンロードを行う前に どのページを閲覧していたのか

現状BowNowではPDFであれば
ホワイトペーパー分析が可能で

- ・このPDFをDLした人は誰で、
どのWebサイトをどのように見て、
この資料に辿り着いたか？

は把握することが出来る。

そこにActiBookが連携できれば

- ・ホワイトペーパーは
いつ、どのように見られたか？

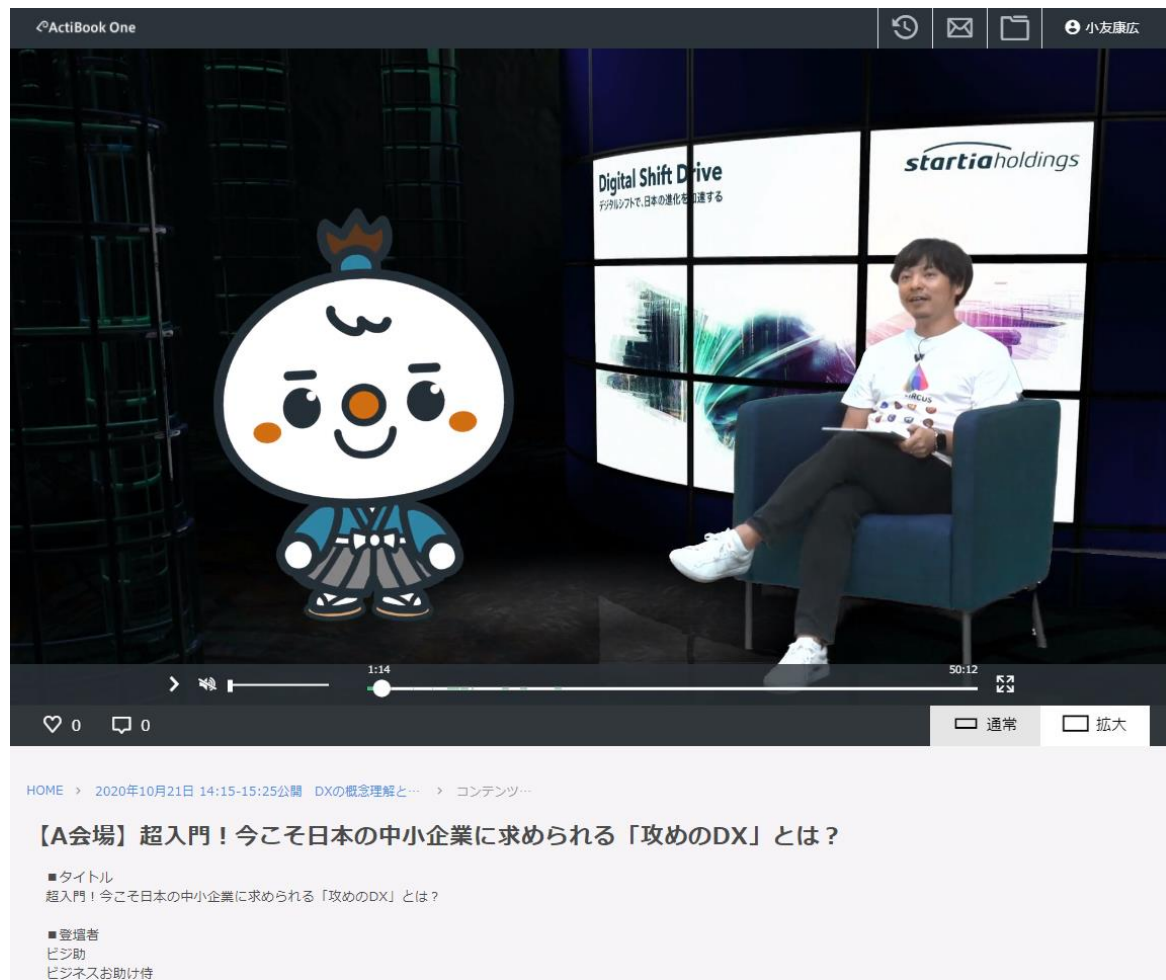
が分かるので

- ・今資料見ているから電話しよう
- ・メールする時に滞在時間が長かった

○P目の事を詳しく書こう

など最適なフォローが可能になる。

②動画活用の強化



すでにActiBookでは動画をアップし閲覧状況の分析も可能。

リモートワークが一般化し、zoomなどで「LIVE開催したものを録画しておく」も簡単に出来るようになってい

- ・退職者や部外者には見せたくない
- ・会員限定で簡単に検索して必要な動画を見せられる環境を用意したい

などPDFと同じ課題が出てきた。

大半のことは今のActiBookで出来るが

- ・10秒スキップ、2倍速再生
- ・テスト回答やフリーワード記入

など更なる活用が出来るように強化。

③セールスイネーブルメント領域へ

「営業組織の強化・改善」を行うための総括的な取り組み



引用: <https://satori.marketing/marketing-blog/what-is-marketing/what-is-salesenablement/>

セールスイネーブルメントとは

「営業活動において継続的に成果を挙げていくことを目的とした、営業組織の強化・改善のための総括的な取り組み」。

- ・ **SFA/CRM/MAの活用、入力徹底**

という営業活動の記録のシステム活用は一般的になってきているが

- ・ **セールスコンテンツの充実、共有**

- ・ **教育、トレーニングプラン**

はまだバラバラ、属人的になっていないか？ これらをActiBookがカバーする。

まずは社内で実践し、当社内で成果が出た内容をシステムに反映し皆様に提供。

電子ブックの成り立ちから現状



ActiBookのコンセプト、活用方法の変遷



最新版ActiBookデモ、今後の構想



当社で活用したActiBookの具体例のご紹介

内定者フォローの実例

①内定者教育を充実させたいが、辞退時に情報漏洩が困る…

→ActiBookの会員機能を活用することで

- ・辞退されたらアカウントを消せば、コンテンツも持ち出せない

②配布したコンテンツをちゃんと見ているのか？

→ログ分析機能を利用し「ちゃんと見てない人」を個別フォロー

③コロナ禍で内定者同士も既存社員とも交流がさせにくい…

→今までは「本社集合研修」「営業同行」「懇親会」「合宿」など様々なオフラインイベントがあったが、それが無くても大丈夫に

①内定者教育を充実させたいが、辞退時に情報漏洩が困る…



管理者発行アカウントだけが見られる内定者専用ActiBookサイトを作り、
(1)内定したらアカウント発行
(2)PDF（社内報や商材資料）、動画（社員インタビューや過去回）をアップ
(3)内定辞退したらアカウント削除
の3つの運営を採用担当がやるだけ！内容充実、セキュリティ完璧！！

②配布したコンテンツをちゃんと見てくれているのか？

導線	ユーザー名	停止位置	閲覧時間	閲覧開始日時	閲覧終了日時
サイト回遊	小島直樹	1:07:36	0:05:05	2020/11/26 21:04	2020/11/26 21:14
サイト回遊	小島直樹	0:50:38	0:01:14	2020/11/26 21:02	2020/11/26 21:03
サイト回遊	小島直樹	0:16:57	0:08:31	2020/11/26 18:58	2020/11/26 20:31
サイト回遊	小島直樹	1:12:13	0:29:51	2020/11/26 18:19	2020/11/26 18:49

内定者専用ActiBookサイトの管理画面にログインし

(1)確認したいコンテンツのログ分析画面に行き、確認したい期間を指定する

(2)そこに名前が無い、名前はあるが動画の閲覧時間短い or

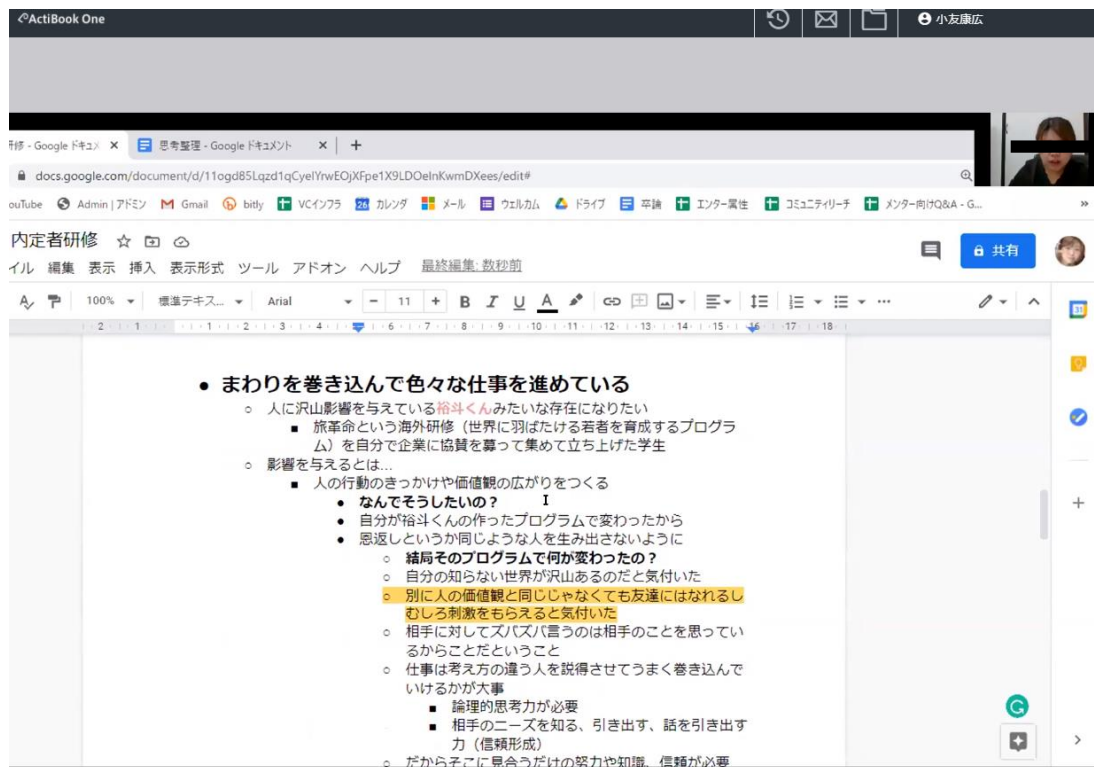
PDFのページ滞在時間が短い人をリストアップする

(3)「ログ見たけどちゃんと○日までに見てね！」と連絡する

の3ステップを採用担当がやるだけ！1回5～10分の作業で効果抜群！！

③コロナ禍で内定者同士も既存社員とも交流がさせにくい…

内定者	内容	選定理由・話してほしいこと	動画URL	動画タイミング
	・周りを巻き込んでいろんな仕事をすすめ、誰かの変わるきっかけを提供できるようになりたい ・自分が裁量権持ってジャッジできる→満足度がある ご自身が大学時代に参加したインターンで変わるきっかけを提供してもらった。自分も人が変わるきっかけというものを提供ができるようになりたい。今までの経験上、自分で意思決定ができないと周りを巻き込んでより価値を提供できない。そのため自分で意思決定できる裁量を持てるようになりたい。	・小友さんが考える、誰かに変わるきっかけを提供するために必要なこと・つむべき経験 5社経営する中でいろんなバックグラウンドを持っている人に、変わるきっかけや価値を提供してきたと思いますが、そのようにいろんな人に価値を提供するために必要な経験やスキルについて小友さんの考えを伝えてほしいです。	https://stlab-recruit21.actibookone.com/content/detail?param=eyJib250ZW50TnVtIjo3MDE3MH0=&detailFlg=0	14分11秒くらい



- (1)内定者との面談やワーク内容をzoomで録画しておく
- (2)(1)をActiBookにアップ
- (3)zoom面談する社員に(2)を事前共有の3ステップを採用担当がやるだけ！

面談前に内定者の雰囲気分かる & 採用担当が面談者に詳細伝達時間削減。

これと同じようなことを
部門長が課員（特に新人）にやることで
「部門内教育ツール」にもなるのでは？

オンラインカンファレンスの実例

Digital Shift Drive

デジタルシフトで、日本の進化を加速する

2020.10.21(水)



辻野晃一郎

アレックス株式会社
代表取締役社長 兼 CEO
元Google日本法人代表

西野亮廣

芸人・絵本作家

厚切りジェイソン

テラスカイベンチャーズ 取締役

- ・ **当グループの25周年記念で顧客に感謝を！でもコロナが…**

→20周年はホテルの一角を貸し切って招待制にしていたので
その延長線上を想定していたがご時世的に難しそう…

- ・ **オンラインでやろう！LIVE配信だと手間とコストが…**

→LIVE配信だと「機材トラブルは大丈夫？」「当日欠席無いよね？」
「時間内に収められる？」「消毒して転換ってスムーズに可能？」
など様々な不安とそれに対応する人員、コストが膨大になる…

- ・ **収録して配信しよう！でも、Youtubeでやるの？**

→我々が提供しているサービスでやりたい！それならActiBook！！

①事前収録によるクオリティ向上とリスク回避

→「字幕入れ込み」「不要部分の削除」など編集でクオリティUP！
また、配信日の2週間以上前には撮り終わるスケジュールにより
「万が一コロナ感染した場合でも代替可能」が実現。

②準備～当日配信の人員最小化

→LIVE配信は「当日何十人も人員が必要」だが、収録×ActiBookだと
「編集を前日までに完了すれば良い＝実質1人のディレクターでOK」
「当日は質問窓口だけで良い＝5人以下で対応出来るのでは？」と推測

③会員登録×ログ分析で営業リストに

→事前予約制なら「アカウント発行した人だけ閲覧可」にできる！
個別のログを分析すれば「どんなテーマに興味あるか？」が明確になる
ので、それに合わせて追加提案できるのでは！？

①事前収録によるクオリティ向上とリスク回避 ◎

→収録時間の超過も編集で時間内に収め、NGカット、後から追加資料を差し込めた。結果、5段階評価で全体平均は4.14点と極めて高い満足！

②準備～当日配信の人員最小化 ◎

→コンテンツ編集も1人で累計15時間程度（1時間×10本を作成）。
当日運営も2,500名強の視聴者をスタッフ5名で十分に対応出来た。

③会員登録×ログ分析で営業リストに ✕

→顧客のITリテラシーが想像以上に低かった（電話で申し込みも） & 200件以上の「別セッションへの移行希望」があり、
「会員毎にコンテンツの出し分け」の設定を諦め、本番前日に
「URL知っていれば誰でも見られる」へ急遽変更。
ただしアーカイブは「会員限定」にして個別ログ分析が出来ている。

- ・ **事前収録×オンラインは本当にオススメ！**

→ホテルを利用した20周年の半分以下の費用で3倍以上の顧客へリーチ、ライブ配信よりも20～30%のコスト & 労力Downで運営出来た。

- ・ **ActiBookだと柔軟に対応できて、負荷も問題なし！**

→会員限定にする、しないをボタン一つで変更可能なので突然の方針変更も問題なく対応出来、更に同じ環境をアーカイブに転用できた。最大2,500人程度が同時に動画を閲覧したが負荷も10%弱と余裕。

- ・ **アンケート回収に問題があった…**

→回収できたのが366件だけ…リアルのように「出口で回収」が難しい（「見終わったらすぐにアンケートが出る」など開発が必要か？）

- ・ 社員教育、内定者フォロー
- ・ オンラインセミナー、カンファレンス

ご興味がある方のお力になれると思います。

ご質問、お問い合わせ下さい！

質疑応答



ご清聴ありがとうございました

アンケートへのご回答お願いいたします

https://cloudcircus.jp/apply_to_seminar/2020/1216/

セミナー資料はアンケート回答後にダウンロードできます