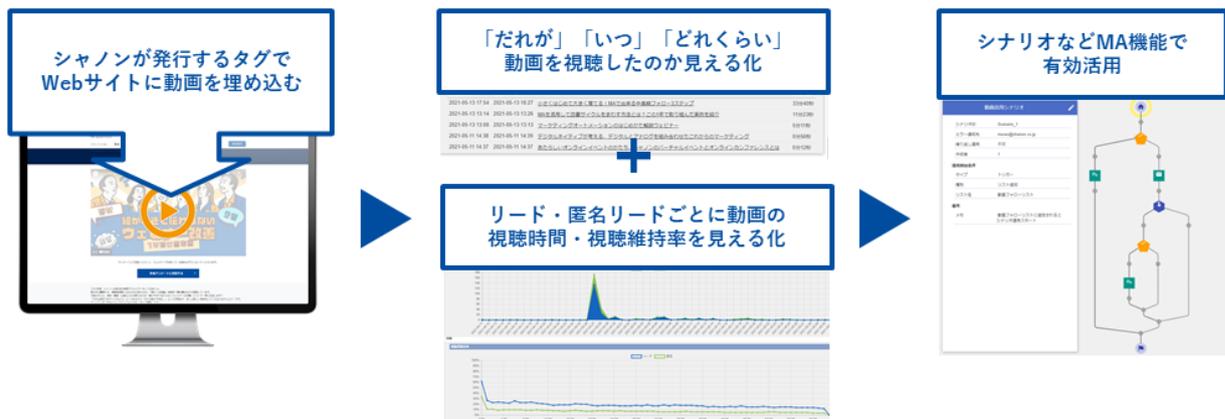


【特許出願中】動画の視聴時間をリードと紐づけて、 MA で有効活用できる「動画管理機能」を標準追加

株式会社シャノン（代表取締役社長：中村 健一郎、証券コード：3976、以下シャノン）は、マーケティング支援システム「SHANON MARKETING PLATFORM」（以下、SMP）に「動画管理機能」を標準追加しました。動画の視聴時間をリードと紐づけることにより、動画の視聴データをシナリオなどの MA 機能において有効活用することが可能です。

※現在、特許出願中の機能です。



■動画による情報提供の必要性と課題

シャノンでは 2021 年 3 月から 5 月にかけて、視聴者と企業それぞれに「動画での情報収集と情報提供に関するアンケート」を実施しました。その結果、動画による情報提供の必要性と企業の抱える課題が見えてきました。

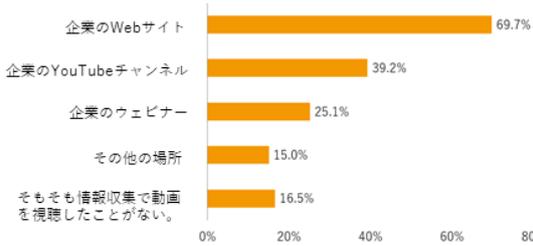
まず、視聴者へのアンケートで「製品やサービスについて情報収集する際に、どのような場所で動画を活用したか」を尋ねたところ、「そもそも情報収集で動画を視聴したことがない」と回答した人が 16.5%と少なかったことから、動画は 8 割以上の人々が情報収集の方法として取り入れていることがわかりました。

また、今後視聴したい動画チャンネルについては、3 分の 2 以上である 67.8%が「企業の Web サ

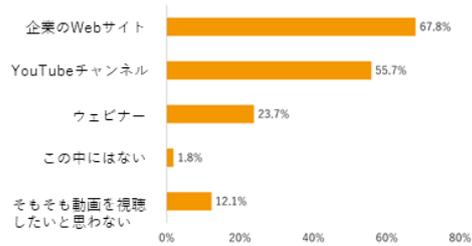
イト」と回答しています。

- 情報収集に動画を活用しない層は16.5%であり、8割以上のひとが動画を情報収集に取り入れている。
- 動画は「企業のWebサイトで視聴したい」という回答が最も多い。

サービス・製品について情報収集をする際、どのような場所で動画を視聴したことがありますか？



企業の動画を視聴したい場所を以下の3つからお選びください。



視聴者へのアンケート

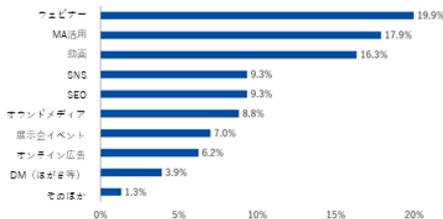
1. 対象者：企業でサービスや製品を購入する際、情報収集や選定に関わる20歳以上の男女 2. 人数：881人
 3. 設問数：8問 4. 回答期間：2021年3月23日（火）～3月26日（木） 5. 実施方法：ネットリサーチ

続いて企業へのアンケートを見ると、今後注力したいマーケティング施策について回答が多かったのは「ウェビナー（19.9%）」「MA活用(17.9%)」「動画(16.3%)」で、上位3つが動画とMAに関連する施策でした。

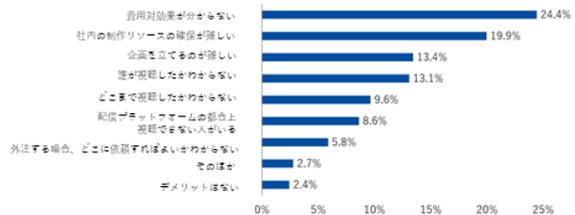
さらに、動画を通じた情報発信の課題は「費用対効果がわからない」が 24.4%で、もっとも多くの回答を占めています。

- 今後注力したい施策ではウェビナー、MA活用、動画と動画関係とMAがTOP3
- 動画を通じた情報発信については、費用対効果が見にくいのが課題

今後注力したいマーケティング施策をお選びください。



企業のWebサイトの動画での情報発信をするデメリットについて、当てはまるものをお選びください。



視聴者へのアンケート

1. 対象者：シャノンのメール配信リスト 2. 人数：122人 3. 設問数：10問
 4. 回答期間：2021年5月11日（火）～5月14日（金） 5. 実施方法：リストにメールでアンケートを配信し、回答を依頼

■「動画管理機能」ご利用イメージ

シャノンの「動画管理機能」は、シンプルな3つのステップでご利用いただけます。Web サイトに公開する動画を準備し、動画ホスティングサービスとSMPを連携して発行されるタグをWeb ページに貼り付けることで、動画の視聴データをMAで有効活用することが可能です。

※対応している動画ホスティングサービスは、YouTube、Vimeo、J-Stream Equipmedia、V-CUBE セミナーです。



MAで有効活用

■シャノンでの「動画管理機能」活用例

シャノン マーケティング部での「動画管理機能」活用例を2つご紹介します。

1 つめは、Web サイトへの埋め込みです。マーケティングチームがウェビナーのアーカイブページを作成し、特定のセグメントへ視聴案内のメールを送信します。その後、インサイドセールスチームが一定時間視聴したリードを抽出し、メールによる関連資料送付と電話によるフォローを実施しています。

シャノンでの活用例①

Webサイトへの埋め込み

マーケティングチーム

インサイドセールスチーム

ウェビナーのアーカイブページを作成し、特定セグメントへ視聴案内メールの送信。
※視聴時にフォーム登録は不要。

一定時間以上視聴しているリードを抽出し、動画に関連する資料を送信してからフォローを実施。



2つめの活用例は、過去に資料請求したリードの掘り起こしです。資料請求をしたもののインサイドセールスからの電話には未応答のリードに対して、弊社代表取締役による会社紹介の動画をメールでお送りしています。一定以上の時間視聴いただいたリードについては「弊社や製品にご関心を持っていただけている」との仮説から、再度フォローコールを実施しています。

シャノンでの活用例②

過去に資料請求をしたリードの掘り起こし

かつて資料請求をされたがフォローコールは未応答のリードに対して、代表取締役による会社紹介の動画を送信。
一定時間以上を視聴したリードに絞り込んで再度フォローコールを実施。



■「動画管理機能」詳細について

7月14日（水）15:00から本機能をご紹介するウェビナーを開催いたしますので、ぜひ以下URLからお申し込みのうえ、ご視聴ください。

<https://smp.shanon.co.jp/public/seminar/view/16813>

■株式会社シャノンについて

シャノンは、クラウドテクノロジーをコアに、企業のマーケティング課題を解決する製品・ソリューション・サービスを提供しています。イベント、セミナー、マーケティングオートメーション、デジタルとアナログを組み合わせるデジアナマーケティングなどを実現するシャノンのマーケティング支援システムは、金融、IT・通信、製造業など業種を問わず、大規模から中規模まで多様なシーンでご利用いただいています。

社名商号	株式会社シャノン（英文：SHANON Inc.）
証券コード	3976（東証マザーズ）
設立	2000年8月
資本金	4億4794万円（2021年4月末現在）
代表者	代表取締役社長 中村 健一郎（なかむら けんいちろう）
所在地	東京都港区三田 3-13-16 三田 43MT ビル 4階
事業内容	クラウド型マーケティングソリューションの企画・開発・販売・サポート マーケティングにかかわるコンサルティングおよびサービスの提供
URL	https://www.shanon.co.jp/

■本件に関するお問い合わせ先

株式会社シャノン マーケティング部

TEL：03-6743-1565

E-mail：marketing@shanon.co.jp