



絶対に**失敗**してはいけない

ウェビナーアンケート

成果を出す **4** つのポイント



ダウンロード特典

ウェビナーアンケートのテンプレート



INDEX

ウェビナーでアンケートを取る理由と目的	P.03
ウェビナーで取得すべき5つのアンケート項目	P.04
ウェビナーのアンケート設計のポイント①-④	P.05
ウェビナーのアンケート設計のポイントまとめ	P.10
アンケートのテンプレート	P.10



ウェビナーでアンケートを取る理由と目的

01

お客様の課題の抽出とサービスへの期待値を知る

お客様の課題の抽出とサービスへの期待値を取得することで、事前に課題と期待値を知ることができインサイドセールスチームの商談化率がUPします。また、開催数を増やしていくとフェーズごとの課題を把握できるためコンテンツマーケティングにも生かすことができます。

02

次回開催するコンテンツ（課題）について知る

次回聞きたいコンテンツを聞くことでウェビナーの企画がなくなることがなく継続的な発信を続けることができます。

現状のウェビナーに関する課題を教えてください ※複数選択
特になし
集客はできるが商談に繋がらない
集客はできるがより伸ばしたい
ウェビナーをしたが方法が分からない
集客はできるが商談に繋がらない、集客はできるがより伸ばしたい
全く人が集まらない、ウェビナーを実施しているがリソース（ヒト/予算）が足りない
集客はできるがより伸ばしたい、開催社を探すのに工数がかかりすぎている
特になし
ウェビナーで何を話しているかわからない、集客はできるが商談に繋がらない
ウェビナーをしたいが方法が分からない
バックエンド集客目的のためにフロントセミナーを考えているが、どの程度の内容でどのようにしたらよいか見えない。
集客はできるがより伸ばしたい
集客はできるがより伸ばしたい
集客はできるが商談に繋がらない、ウェビナーを実施しているがリソース（ヒト/予算）が足りない
特になし
ウェビナーをしたいが方法が分からない
ウェビナー継続はこれからです
ウェビナーをしたが方法が分からない
集客はできるが商談に繋がらない、集客はできるがより伸ばしたい
ウェビナーで何を話しているかわからない
ウェビナーを実施しているがリソース（ヒト/予算）が足りない

株式会社ビデオマッチングのサービスについてお聞かせください ※複数選択
特になし
自社のウェビナーの改善点を教えてください、自社のウェビナーについて相談したい
自社のウェビナーの改善点を教えてください、自社のウェビナーについて相談したい
特になし
自社のウェビナーの改善点を教えてください、自社のウェビナーについて相談したい
特になし
サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい
自社のウェビナーについて相談したい、サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい
特になし
自社のウェビナーについて相談したい
サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい
自社のウェビナーについて相談したい
特になし
自社のウェビナーについて相談したい
サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい
特になし
サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい
サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい
特になし
サービス内容(コンサル/企画代行)について詳しく知りたい、特になし

次回ウェビナーを開催するとしたらどんな内容を開きたいですか？
成功事例
もう少し具体的な進め方などを聞きたいです。
集客プロモーション
個別診断への進め方
企画の立て方
特になし
特になし
実例紹介
ウェビナー業の企画の進め方（社内外のヒयरリングの進め方など）
集客方法についてのウェビナー
ウェビナーの自動化（コンテンツ使い回し）
成約率を上げる方法
より成果（受注につながる）がある方法を知りたい
採用
登壇者の話し方について
成功事例
製造現場や品質保証等ニッチ領域を対象としたマーケティング的成功事例
自社ショールームの有効な見せ方
特になし
同業者（マスメディア）の成功事例がもしあれば

ウェビナーで取得すべき5つのアンケート項目



リード情報（個人情報）



満足度



課題



サービスへの興味関心度



次回のウェビナーで聞きたい内容

アンケート項目はなるべく少なくする

アンケート回答率を上げるには、アンケートの項目は少なく（必要な情報のみ）設計することが重要です。
開催目的に合った意味のある項目を洗い出し、ストレスの少ないアンケートを設計して回答率を上げましょう。
質問の個数は6,7項目で設計することをおすすめします。

失敗例 1

個人情報の取得

申込時に取得している個人情報をアンケートでも回答項目に入れてしまう。事前にわかっている情報は入れないようにしましょう。

※申込時に取得していない項目でどうしても必要な項目は入れても問題ない。

いれがちな失敗項目

メールアドレス / 電話番号 / 部署 / 役職

失敗例 2

参加理由の取得

「ウェビナーに参加しようと思った理由を教えてください」のような項目を入れても良い回答を得られることは少ないです。参加理由ではない項目を入れるようにしましょう。

いれがちな失敗項目

ウェビナーに参加しようと思った理由を教えてください

失敗例 3

参加意志についての取得

次回以降の参加意志を聞いてしまうことがよくありますが、参加意志を聞くのではなく、次回のウェビナーを開催するならどんな内容を聞きたいですか？と聞くような設計を行いましょう。

いれがちな失敗項目

今後、当社が開催するウェビナーに参加したいと思いますか？

満足度は4段階評価

一般的に、5段階評価や、3段階評価は、人間は真ん中の選択肢を選ぶ傾向があります。どちらとも取りようがないフィードバックを得ても反省のしようがありません。次回への改善に生かすために、必ず4段階（偶数）評価にしましょう。

良い例

4段階評価

- 大変満足
- 満足
- 不満
- 大変不満

悪い例

5段階評価 3段階評価

- 大変満足
- 満足
- 普通
- 不満
- 大変不満
- 満足
- 普通
- 不満

満足度の理由は「任意」にする

理由は2つあります。1つは先述の通り記入項目をあまり増やさないようにすること。もう1つは、参加者は時間がないため必須にしても大した理由を書いてくれないためです。なかには熱心な感想を書いてくださる方もいらっしゃいますが、基本的には書かれないものとして、どうしてもヒアリングしたい場合は電話で聞くのが良いでしょう。商談化が目的のウェビナーの場合は入れなくても良い項目です。

良い例

満足度の理由を教えてください。（任意）

悪い例

満足度の理由を教えてください。（必須）

次はどんなテーマが良いかを聞く

答えが常にお客様の中にあるのは、どんなビジネスも共通です。「次回セミナーをするのであれば、何が聞きたいですか？」のような質問を用意しましょう。自社のネタがなくなるということもありませんし、ここに記載してくださった事が、参加者の課題であることがよくあります。
※選択肢を作ってしまうと選択してしまうので必須で自由回答とするのが一番良いです。

良い例

次回ウェビナーを開催するとしたらどんな内容が聞きたいですか？（必須）

テキスト

悪い例

次回ウェビナーを開催するとしたらどんな内容が聞きたいですか？（必須）

- 無料で100人リードを獲得する集客術
- 商談化を上げるためのウェビナー運営
- 予算を抑えて商談を“超”増やすBtoBマーケティングの具体施策

ウェビナー
アンケート
設計のポイント

まとめ

01 アンケート項目はなるべく少なくする

02 満足度は4段階評価

03 満足度の理由は「任意」にする

04 次はどんなテーマが良いかを聞く

次のページで、このポイントを反映させたアンケートのテンプレートをダウンロードいただけます（無料）。
コピーしてご自由にお使いください。

アンケートのテンプレート

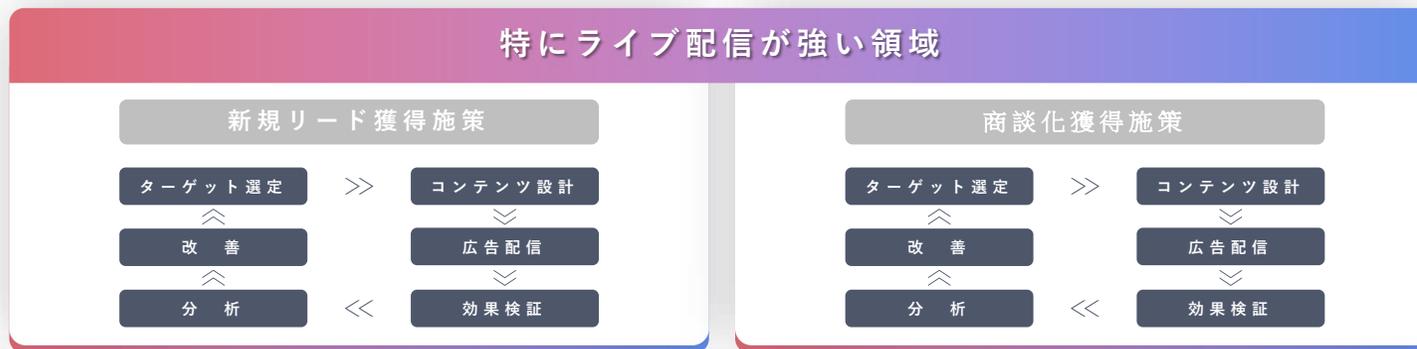
こちらよりコピーしてご利用ください

<https://docs.google.com/document/d/17PN9VHDEeY5RkWjRtQGhAmY153lwU94-m7unfXme790/edit#>

株式会社 ビデオマッチング のご紹介



認知 → 情報収集 → 比較検討 → CV



	申込者数	参加率	コメント／反応率	アンケート回収率	CV／率
改善前	3人	16人	10%	38%	0%
改善後	30人	24人	45%	83%	25%

- ① 1ヶ月で**100人集客**できるようになります。
- ② **ウェビナーから受注**できるようになります。
- ③ ウェビナーの**各種KPIが99.9%向上**します。

大手企業や官公庁をはじめ、ベンチャー企業など幅広い領域でお客様の悩みを解決しております。



ご相談の多い領域

- カンファレンス
- ウェビナー
- ライブコマース
- 社員総会
- 学会
- eスポーツ
- 発表・説明会
- プロモーションイベント
- 記念イベント
- 展示会
- シンポジウム
- ゲーム配信
- 社内研修
- 式典

お取引先企業（一部抜粋）





ビデオマッチングは「LIVE（生）」コミュニケーションという切り口で企業の課題解決に向き合うプロデューサー集団です

100種類以上あるツールやプラットフォーム、配信方法を組み合わせて最適な LIVE（生）コミュニケーションを構築いたします。

また、ライブ配信だけでなく、イベント運営や集客まで幅広い領域で支援しております。

会 社 名	株式会社 ビデオマッチング
設 立	2018年 7月 9日
代 表 取 締 役	満居 優
住 所	〒107-0061 東京都港区北青山3-3-7 第一青山ビル 3階
コーポレートサイト	https://video-matching.com/corporate

CONTACT US



<https://video-matching.com/>



online@video-matching.com



03-4570-0897

