

100名から400名規模のWebセミナーを月1回のペースで定期的に開催。

参加者の傾向や要望を把握できるので、 プロモーション戦略の立案や顧客の囲い込みにも 役立っています。

トレーダーズ証券株式会社様

課題 新規顧客・休眠顧客の取引の活性化

効果 顧客の傾向や要望の把握ができるように

決め手 直感的な操作とリアルタイムでのコミュニケーションが可能

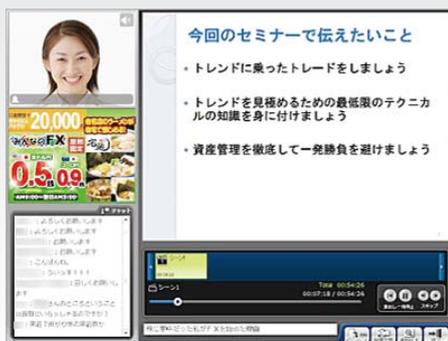
社名 トレーダーズ証券株式会社
事業内容 第一種及び第二種金融商品取引業
URL <http://www.traderssec.com/>
所在地 東京都港区浜松町 1-10-14
従業員数 連結 57名、単体 45名
(平成 24 年 3 月 31 日現在)

大手総合証券会社や大手オンライン証券会社とは差別化した独自のサービスを展開するブティック型のオンライン証券会社、トレーダーズ証券。同社は現在、外国の通貨を売買して利益を出す取引「FX（外為）」（サービス名称：みんなのFX）と、為替レートの変化を予想する取引「バイナリーオプション」（サービス名称：みんなのバイナリー）という、個人投資家にとって新しい分野の金融商品に特化して事業を展開している。

お客様
プロフィール

01 課題

新規顧客の囲い込みや休眠顧客の取引の活性化を図るため、低コストかつ最小限の人件費で、定期的に顧客向けのセミナーを開催したい。



トレーダーズ証券が実施しているWebセミナーの画面例

現在トレーダーズ証券では、V-CUBE セミナーを利用して月1回のペースで既存顧客および見込み顧客向けの Web セミナーを開催している。

「以前は別の配信サービスを利用していたのですが、1年ほど前から V-CUBE の利用を開始しました。それ以来、V-CUBE だけを利用するようになりました。セミナーの配信は当社の会議室から行っています。システムとしては PC と Web カメラを持ち込むだけで、簡単なバックボードも設置するようにしています」（加藤氏）。

セミナーの集客は、同社のホームページにセミナー情報のページを設けているほか、オフィシャルのブログや Twitter、Facebook などでもセミナーの告知を掲載して行っているという。

「セミナーのライブ配信は、お客さまが仕事から戻られて自宅でアクセスしてもらえるよう平日の夜に開催するようにしていますが、当日、ご都合の合わない方やアクセス数が上限に達してしまい参加できなかった方がいる場合もありますので、簡単な操作でセミナーの録画配信ができるのはとても助かります」（加藤氏）。

02 効果

定期セミナーを効率的かつ低コストで実施できるようになり、かつリアルなセミナーよりも顧客の傾向や要望がわかるようになり、セミナー参加者からも情報交換ができてよいといううれしい声が届くように。

導入効果1「セミナーの開催にかかる手間と時間が削減され、準備期間を短縮できる」

「V-CUBE を利用するようになり、セミナーの運営面に関して、これまで以上に低コストかつ最小限の時間と人件費でセミナーを開催できるようになりました」(加藤氏)。



トレーダーズ証券株式会社 経営企画室長 加藤 潤氏

理由として加藤氏が挙げるポイントは使い勝手の良さだ。V-CUBE セミナーの使い勝手に関しては、セミナーの担当者だけでなくはじめて操作する講師からも「使いやすい」と好評で、直感的に操作ができることが準備作業の効率化につながっていると説明する。

導入効果2「参加者の意見や要望はもちろん、潜在的なニーズも把握することができる」

一方、セミナー運営面以外での効果については、特別な機器やソフトウェアのインストールなどは不要なので、インターネットにつながるPCがあれば全国どこからでもお客さまに参加してもらえること。そして、リアルなセミナーでは知ることができない、顧客の傾向や要望を把握できるようになっ

たという効果も実感しているという。

導入効果3「普段は聞くことができない情報を聞けると参加者からも好評」

では、Web セミナーに対する顧客の反応はどうか。その点について加藤氏は、トレーダーズ証券はリアルな店舗は構えておらず、すべてのサービスをオンラインで提供しているので、顧客もインターネットに親和性があり、Web セミナーという形に顧客からの抵抗や拒否反応はなかったと語る。

「チャット機能を使うことで、通常は知ることができないほかの投資家の意見を聞く(見)ることができる点は、参加者からはとても好評です」(加藤氏)。

03 決め手

直感的に操作できるので、はじめて操作する講師でもすぐに使いこなすことができ、アンケートや集計結果の共有により、リアルタイムで講師とのコミュニケーションが可能に。

■5つのポイントで利用するセミナー配信サービスを選択

「当社の場合、新しい分野の投資商品を取り扱っていますが、ある意味競争も厳しく、啓蒙活動と併せてプロモーションをどう効率的に実施していくかは重要な課題です。その一環として以前はリアルセミナーも実施していたのですが、開催にかかる経費や手間の問題、さらにはどうしても集客が首都圏に限定されてしまうので、数年前からWebセミナーに絞ってセミナーを開催するようになりました」(加藤氏)。

◇トレーダーズ証券がセミナー配信サービスを選定する際の要件

- ・配信や閲覧に特別なシステムや機器が不要
- ・スポットで利用できる
- ・資料の閲覧や配付が簡単
- ・アンケートやチャットで双方向のコミュニケーションができる
- ・コストパフォーマンスが高い

「利用するサービスの選定はセミナーを運営する担当者が主導権を握っていますが、V-CUBE セミナー以外のサービスも実際に

利用していた経験を踏まえ、使い勝手が優れている V-CUBE セミナーのほうを選択し、使い続けているのだと思います。たとえばセミナーの内容をわかりやすく伝えるために、受講者の画面を簡単にカスタマイズしたり、バナーやリンクを表示したりできるといった機能は、V-CUBE セミナーの優れているところで、そうした使い勝手の良さやシステムの安定性は結果としてマーケティング活動の効率化とコストの削減に直結します」(加藤氏)。

04 展望

「効率的に Web セミナーを開催できるようにするため、双方向のコミュニケーションが活性化するような機能の向上を期待しています」と V-CUBE への期待を語る加藤氏。

「さらに参加者の本音を引き出し、当社へのロイヤリティを高める『場』としても活用していきたい」と、今後の抱負を語った。

詳しくは Web へ 詳細や多数の事例を掲載しております
<http://www.nice2meet.us/ja/introduction/example/>

この事例で
利用された
サービス



セミナー参加者の「本音」が「見える」
V-CUBE セミナー

10,000拠点に、同時配信。
双方向性が高いから臨場感あるセミナーを実現します。

国内最大規模の10,000拠点まで
同時配信可能な資料同期型セミナー。