

エバーグリーンウェビナーのメリット&デメリット

「常緑」ならではのアドバンテージと実施する際の注意点

エバーグリーンウェビナーとは？

エバーグリーン ウェビナーファネル

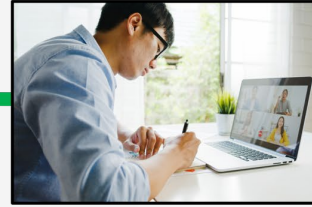
視聴登録



ウェビナー



リプレイ



オファー



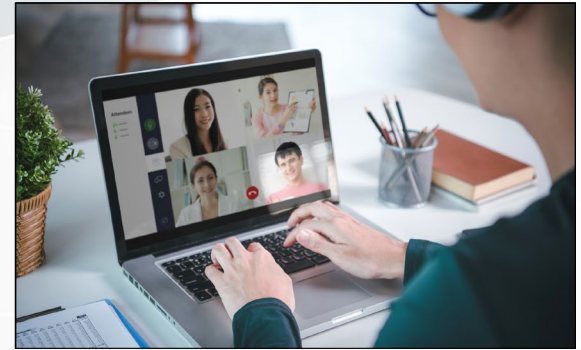
購買



語源は「常緑」×Webセミナー



×



エバーグリーンウェビナーは、「常緑」「いつまでも新鮮な」という意味を持つ Evergreenとウェビナーを掛けあわせた動画講座のこと。

録画済みの動画講座を視聴者が希望するタイミングで届け、視聴後にオファーを提示することで、**効率的**かつ**継続的**に収益を得られます。

エバーグリーンウェビナーのメリット

1 集客と日程調整の手間がかからない

エバーグリーンウェビナーは録画済みの講座を視聴者自らが選んだ任意のタイミングに視聴してもらうという形をとります。

視聴登録ページ（オプトインページ）のアクセス数を増やす施策は必要になりますが、開催のたびにスケジュールを告知し、**集客する必要はありません**。

また、開催日時 = 視聴者の希望日時なので、事前の**スケジュール調整も不要**です。

空いた時間は
企画や資料作成に活用。



エバーグリーンウェビナーのメリット

2 出席率が上がりやすい

通常のウェビナーは開催の2週間ほど前までに告知をし、参加者を募るのが一般的です。当日まで時間が空くため申し込んでも日程を忘れてしまったり、仕事の予定が変わって当日参加できなかったりといったケースが起こり得ます。

一方エバーグリーンウェビナーは視聴登録から**15分後、30分後といったタイミング**で視聴することも可能なため、高い出席率（視聴率）が見込めます。



申し込み当日にも視聴できるので
ドタキャンはほぼ皆無。

エバーグリーンウェビナーのメリット

3 購買意欲を高めやすい

エバーグリーンウェビナーファネル（収益化モデル）では、動画講座を視聴した見込み顧客に対して、期間限定のオファーを提示します。

動画を観られる期間、商品を買える期間ともに限られるため、期待感や購買意欲の醸成につながりやすく、通常のウェビナーに比べて多くの**コンバージョン**が期待できます。B2Bにおける**フロントエンド商品（集客商品）の販売**とも相性の良い施策です。



期待感、限定感から

購買意欲 ↑

エバーグリーンウェビナーのデメリット

1 ツールの導入が不可欠

視聴登録に対してURLを通知したり、視聴後のタイミングにあわせてオファーを提示したりする仕組みを自社で構築するのは難しく、エバーグリーンウェビナーを実施するにあたっては、ツールの導入がほぼ必須となります。

料金は製品によって異なるものの、おおむね**月額1万円～3万円前後**です。また、エバーグリーンウェビナーに対応するツールのほとんどは**海外製**のため、最初のうちは慣れるのに時間がかかることもあるかもしれません。

弊社が利用しているEasy Webinar
料金は年間契約で割引に。

LEARN HOW TO SELL 24/7 WITH ONE SIMPLE WEBINAR
We're giving away the exact blueprint to be successful with this FREE training. WATCH IT NOW!

MONTHLY ANNUALLY
2 months free with annual billing

Plan	Monthly Price	Annual Price	Features
Standard	from \$83 /mo	Billed annually @ \$990	All standard features included:
Pro	from \$166 /mo	Billed annually @ \$1990	All features included: 2,500 live attendees
Enterprise	from \$416 /mo	Billed annually @ \$4990	All Pro features, Plus:

TRY FOR FREE SCHEDULE A DEMO

エバーグリーンウェビナーのデメリット

2 視聴者とコンタクトをとりにくい

エバーグリーンウェビナーは録画配信型のため、ライブ配信型のウェビナーと比べると視聴者とのコンタクトがとりにくくなります。

ライブチャットが付いている専用ツールもありますが、視聴する日時がばらばらなので、すべての視聴者からの質問や意見にリアルタイムに対応するのは困難です。

また、**ワークショップ**や**ディスカッション**にも向いていません。



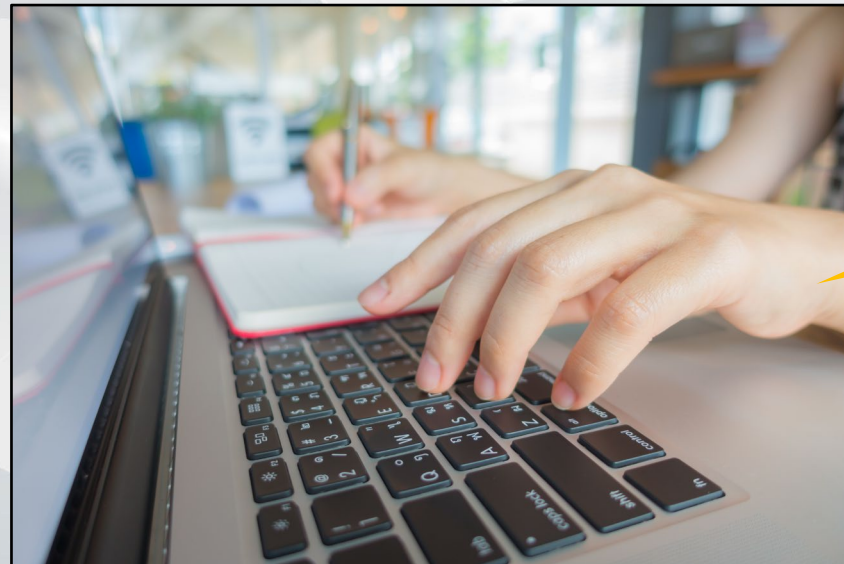
コミュニケーションを重視するなら
ライブ配信も視野に入れて。

エバーグリーンウェビナーのデメリット

3 内容を修正しにくい

同じテーマ・内容のウェビナーを複数回にわたって実施する場合などは初回の反省点や改善すべきポイントを次回に活かすことができますが、エバーグリーンウェビナーは、基本的に**1本完結型**のウェビナーです。

開催期間中に資料や講座の内容を変更してしまうと伝わる内容にばらつきが生じるうえ、リプレイを観た視聴者の混乱を招いてしまいます。



制作する段階できちんと素材を集め
精度・完成度を高めておくこと。

まとめ

エバーグリーンウェビナーのメリット

- 1 集客と日程調整の手間がかからない
- 2 出席率が上がりやすい
- 3 購買意欲を高めやすい

エバーグリーンウェビナーのデメリット

- 1 ツールの導入が不可欠
- 2 視聴者とコンタクトをとりにくい
- 3 内容を修正しにくい

エバーグリーンウェビナーは集客の手間がかからず、高い出席率、購買意欲の喚起が見込める一方、いくつかのデメリットもあります。

実施の際はまず事業規模に合ったツールを導入すること。そのうえで想定される疑問への回答などを含め、きちんとした資料・動画をつくっておきましょう。