

 THE SANKEI NEWS  
ONLINE SEMINAR

産経新聞社メディア営業局  
オンラインセミナープラン  
のご案内

2022.4-9



新型コロナウイルスの感染拡大以降、テレワーク促進、オンラインミーティングなど働き方にも大きな変化がございました。セミナーの参加方法もオフライン（リアル）ではなく、オンラインでの参加も主流となったと感じています。場所を選ばずに参加ができるため、今までアプローチできなかった新しい顧客へのリーチが可能です。弊社では、これまで様々な形態で実施したリアルセミナーの企画力、集客力を強みとしたオンラインセミナーやウェビナーの提供を開始いたしました。新聞社ならではの信頼性を担保しながら、コンテンツを制作し、さまざまな課題に対応いたします。

## 新聞社の経験を活かし企画・集客・運営までサポート

企画立案から当日の運営まで、サポートいたします。ニーズに合わせ、部分的なサポートも可能です。

### 企画・構成

プログラムの構成やゲスト講師\*への交渉など、訴求したい対象や内容に合わせて最適なイベントをご提案します。

\*ゲスト講師への出演費は別途発生します。

### 集客

産経ニュースだけでなく、SNSなどWeb広告や産経iD会員向けメールマガジン\*など、効率的にプランニングした集客が可能です。

\*集客プランは実施する内容によって異なります。上記メニューの実施を保証するものではありません。

### 配信・運営

貴社のご要望に合わせて配信ツールをご用意。当日の運営から事後レポートまでサポートします

例)

- ・ 講義型イベント(ウェビナー)ライブ配信
- ・ オンラインセミナー型オンデマンド配信
- etc

ご希望に合わせたプランでご案内可能

# 産経新聞がサポート可能な項目(一部)

ご要望にあわせて、企画・集客～当日の運営（動画撮影/配信）までを行います。  
プログラムや講師は、テーマやご希望にあわせてご提案いたします。  
弊社のネットワークを活かした有識者・著名人のご提案も可能です。

## 企画・ 構成

- テーマ～プログラム調整
- 会場の選定
- 出演者調整

## 告知・ 集客

- 申込フォーム・告知ページ開設
- 産経新聞メディアで告知
- 産経ID会員向けメルマガ配信
- その他、ネット広告やSNS広告

## 進行管理 ・運営

- 配信ツール選定
- 企画全体進行管理
- 参加者管理/案内等送付
- 会場準備
- テクニカルリハーサル
- ランスルーリハーサル(実施推奨)
- 当日の運営(撮影/配信)や進行  
(受付・誘導導線・モニター&PC操作)

## 実施概要 レポート

- 実施報告書提出
- 【オプション】
  - 応募者の情報提供
  - 実施後アンケート

## 採録・ アーカイブ

- 【オプション】
  - 採録プラン提案可能
    - 産経新聞紙面展開
    - 産経ニュースWeb展開

産経ニュース(Web)をはじめ、産経新聞グループメディアの横断的なプランニングで貴社オンラインイベントターゲット層にむけて効率よく、告知・集客を支援します。

## デジタル(web)展開



メールマガジン

産経ID会員向けメルマガ、メトロポリターナ会員向けメルマガ

## 【候補媒体】

- ▼webメディア  
産経ニュース、メトロポリターナWeb、など
- ▼その他  
SankeiBiz、SANSPO.COM、zakzak他グループメディアへの調整も可能です

## 【オプション】紙面や雑誌展開



▼新聞メディア  
産経新聞

## 【候補媒体】

雑誌メディア▶  
メトロポリターナ他



▼その他  
グループメディア(サンケイスポーツ、夕刊フジ)の掲載(オプション)も可能

告知～集客\*、参加者へ視聴方法連絡

当日



産経ID

metropolitana



\*集客プランは実施する内容によって異なります。上記メニューの実施を保證するものではありません。

産経ニュースアンケートフォームへようこそ

Q1. 姓  
(必須)

Q2. 担当  
(必須)

Q3. 企業名  
(必須)

Q4. 業種  
選択してください

Q5. 職種

参加申込フォーム  
(個人情報登録画面)

メールにて  
視聴用URLを送付



▲動画視聴ページ  
企画に応じた配信ツールを選択し  
映像を配信

産経新聞では企画内容や参加者とのインタラクティブなコミュニケーションを行いたいなどのご要望に沿って、配信タイプ(オンラインソリューション)のプランニングや配信ツールを選定します。

※配信ツールの選定は弊社が任意で行います。ご了承ください。

## ■ 主なオンラインソリューションの種類

### ライブ映像配信

リアルタイムで撮影している映像を、その場でWeb上で配信し、事前に準備した視聴用URLや特設ページへ訪れることで参加(聴講)者が映像コンテンツを視聴します。リアルタイムに行われている様子を観ることができる配信方法です。質疑応答はチャットなどで対応も可能。

### オンデマンド映像配信

Web上に視聴用の特設ページなどを設け、事前に撮影・編集を行った映像コンテンツを配信し、視聴者が観たいときにいつでもそのコンテンツを観ることができる配信方法です。

## ■ 配信ツール別イベントタイプの紹介

### 講義型イベント

セミナー・講義など、発表者(ホスト)側からのみ発言があり、主に一方向で情報提供をするイベント。

例) Zoom Webinar、YouTube Live、Vimeo など

### 双方向ミーティング型

発表者が1名だけでなく、パネリストや複数名の発言者が存在するイベント。

例) Zoom など

## ■ オンラインイベント配信イメージ

### ▼ライブ配信(講義型)：オンラインセミナー

THE SANKEI NEWS ONLINE SEMINAR 成果が見えるバックオフィスのDX推進とは？ ～2022年のトレンドとデジタルツール活用・活用～

THE SANKEI NEWS ONLINE SEMINAR 従業員データベースで実現！ 業務効率化と人材マネジメントを無理なく実現するためのステップとは？

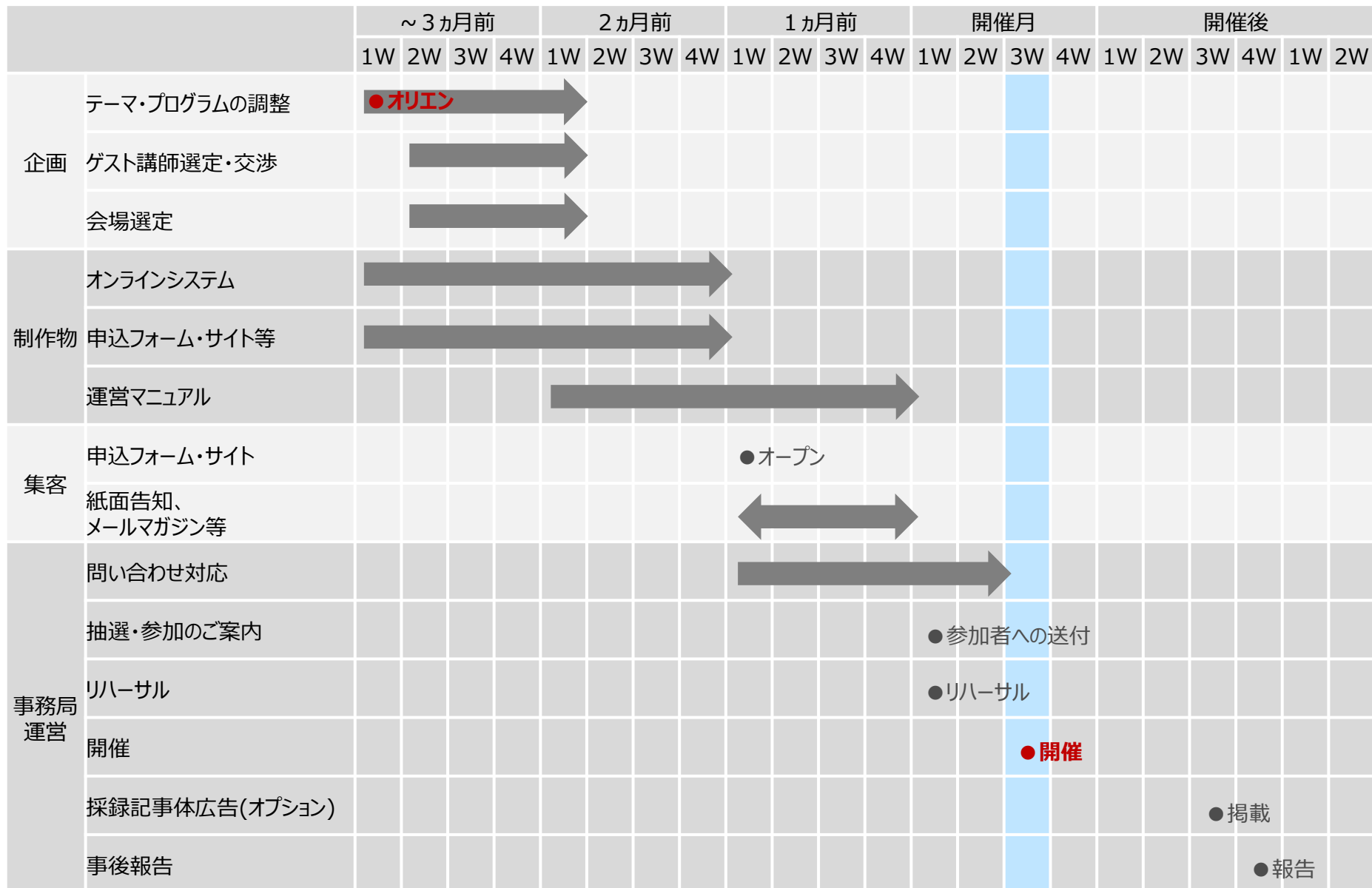
1日あたりの労働者減少 **1,500人**  
30~40%  
47時間

協賛社様 ロゴ

### ▼ライブ配信(双方向)：オンライン料理教室

FamC オンライン

# 進行スケジュール案



※一般的な進行スケジュールとなります。オリエン後に改めて進行スケジュールを提示いたします。



## 実施料金

# 5,000,000円～ (税別)

※実施料金は都度御見積

## 参考オンラインセミナー概要

## ■参加者(想定)

- ・ 相談の上、決定(事前登録制)

## ■開催時間(想定)

- ・ 約60分程度(開場は開始30分前からアクセス受入)

## ■企画・構成

- ・ テーマ/プログラム調整
- ・ 会場選定、出演者調整

## ■告知・集客(WEB)

- ・ 申込フォーム・告知ページ
- ・ 募集告知費用 (WEBを中心としたプランニングに応じて)
- ・ 各種告知物・バナー制作費

## ■進行管理・運営(事務局)

- ・ 参加者管理/案内等送付
- ・ テクニカルスタッフ
- ・ 運営マニュアル作成、事前リハーサル
- ・ 撮影/配信

## ■実施概要レポート

- ・ 実施報告書提出

## ■ご留意点

- ※ゲスト講師への謝礼は別途発生します
- ※規模・企画内容により実施料金変動します
- ※詳細については都度お見積もりいたします
- ※出張を伴う配信については、別途旅費など実費を申し受けます

下記については担当営業までお問い合わせください。

## ■オプションプラン

- ・ 録画動画の編集および二次利用
- ・ 応募者の情報提供(申込時に同意いただいた参加者のみ)
- ・ アンケート実施
- ・ 採録・アーカイブプラン
  - 産経新聞紙面採録
  - 産経ニュースWEB展開

# 【オプション】産経ニュース採録スポンサードコンテンツプラン

オンラインセミナー・シンポジウムの模様を産経ニューススポンサードコンテンツで掲載します。



Sponsored  
表記

協賛社  
バナーを  
掲載

文末には  
提供社名を表記

メニュー名	スポンサードコンテンツ
デバイス	PC+SP
フォーマット	記事フォーマット
掲載面	ニュースジャンル内
掲載開始日	ご希望の掲載日(土日祝日を除いた営業日のみ) ※配信時間の指定はできません。
基本誘導枠	エディトリアル専用枠、ADブースト(SNS広告)
レポート内容	タイアップページのPV、お客様ホームページへのCT
アーカイブ期間	最低半年保証
制作期間	20営業日程度
取材対応	<ul style="list-style-type: none"> <li>オンラインイベント内容を基に産経新聞メディア営業局が執筆・制作します。</li> <li>コンテンツ(記事)内容は弊社に一任していただき、原則的に修正の対応はいたしません。</li> </ul>

プラン	想定PV数	掲載料金	誘導期間
スポンサードコンテンツ (ライト)	1万PV想定	<b>1,800,000円</b> ※制作費含む	2週間

- 記事や誘導枠にスポンサードまたはPR表記が入ります。
- 文末に提供会社名を明記します
- 見出しは更新ごとに位置が下がります。
- 記事の扱い(大きさなど)は一切指定できません。弊社に一任していただきます。
- 本商品は誘導枠の表示回数を保証するものではありません。  
また、誘導枠に関するレポートは提出しておりません
- 詳細については【メディアシート】産経ニュース内「エディトリアル広告のご注意点」を必ずご確認ください。



産経新聞社 メディア営業局  
クロスメディア本部 デジタル・プロモーション部

☎ 03-3275-8135

✉ [ml.digitalsales@sankei.co.jp](mailto:ml.digitalsales@sankei.co.jp)

■ 産経新聞メディア営業局の最新情報はこちらをご覧ください。

SANKEI 産経新聞社メディア営業局  
ポータルサイト  
Media Lab



<https://adv.sankei.com>

産経新聞社メディア営業局

Twitter 公式アカウント



@Sankei\_SalesAdv

最新情報更新中! フォローをお願いします!