

— EVENT MARKETING PARTNER

会場から集客、HubSpot運用まで。
外付けのイベントマーケティング部門、まるごとお引き受けします。

56 イベントマーケティング運用パートナー

会場も、集客も、HubSpotも。ぜんぶ56。

Workspace & Bar 56（東京都中央区日本橋人形町）

運営：株式会社Respectify

THE PROBLEM

なぜ、これまで 一社で完結しなかったのか。



イベント代行会社

集客・運営は得意

企画・集客・当日運営のノウハウはあっても、自前の**会場がありません**。毎回ゼロから会場の手配と調整が発生します。

貸し会場

場所は用意できる

会場は借りられても、**集客の仕組みがありません**。人を集める告知・広告・申込導線は、借りる側が自力で用意する必要があります。

自社でやる

思いが一番強い

本業と並行しての運営は、**どうしても手が回りません**。企画から集客、当日対応まで、継続的に回すには専任のリソースが要ります。

ぜんぶ持っているのは、**56**だけです。

会場も、集客の制作・運用も、CRM運用も。最初から1社で持っているから、申込の瞬間からHubSpotに記録が残ります。御社がすることは、ウェビナーやイベントで登壇して話すことだけです。

THE FUNNEL

集めて、語って、育てて、**会う**。
4段のファネルを、まるごと運用します。



STAGE 01

集める

- Meta広告の企画・運用
- SEO記事・SNS運用
- 告知バナー・LP制作



STAGE 02

語る

- 月1回の
オンラインウェビナー
- 登壇構成・当日の進行
- 申込ページの用意



STAGE 03

育てる

- HubSpotでの
スコアリング
- ナーチャリングメールの
自動配信
- 行動データの蓄積



STAGE 04

会う

- 月1招待制リアルイベント
- 日本橋の会場で
商談機会を創出
- 飲食込みで実施

4段それぞれを別会社に発注すると、引き継ぎのたびに情報が欠け、スピードも落ちます。56は集める～会うまでを1社で運用するため、データも施策も途切れません。

ひとつの月次サイクルに、 会場も集客もCRMも詰め込みます。



STEP 01 | 月1ウェビナー

**集客も、会場も、こちらで。
配信は御社のスタイルで。**

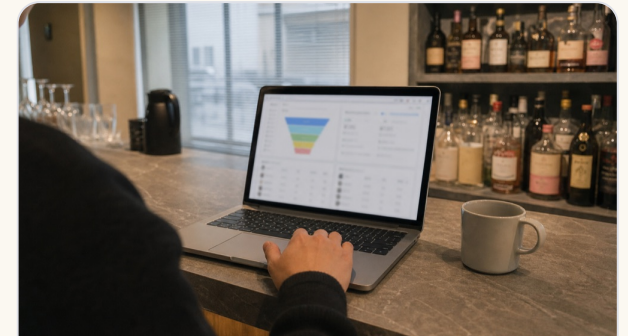
Workspace & Bar 56を会場に、月1回のオンラインウェビナーを開催。バナー・コピー・広告・メール・申込ページは56側で用意します。配信機材は御社のお持ち込みでお願いしています（会場は場所のご提供です）。



STEP 02 | 招待制の夜へ

**申込んだ瞬間、
もうHubSpotに残っています。**

参加者情報はそのままHubSpotに蓄積。スコアリングで見込みの高い方だけを、東京・日本橋の夜の会場へご招待します（飲食込み・月30名想定）。昼はウェビナー会場だった箱が、夜はバーのある会場に変わります。



STEP 03 | 月次レポート

**数字を見ながら、
次の一手を一緒に決めます。**

何件が商談化したか、どこにボトルネックがあったかを月次でレポート。次月の改善提案までまとめてお渡しします（スタンダード・グロースプラン）。

※ 配信機材（PC・カメラ・マイク等）は御社にてご準備ください。会場・電源・Wi-Fi環境はご提供します。

THE VENUE

Workspace & Bar 56



昼はセミナー・ウェビナー会場、夜はバーのある招待制会場に。
1つの箱が姿を変えます。(実際の店内写真)

東京・日本橋(人形町駅 徒歩2分)

〒103-0013 東京都中央区日本橋人形町2-21-1 FSビル 5F

面積

72^m

着席

27席

立食

最大50名

利用可能時間

7:00-23:00

アクセス

- ・東京メトロ日比谷線「人形町」駅 徒歩2分
- ・東京メトロ半蔵門線「水天宮前」駅 徒歩3分
- ・都営地下鉄新宿線「浜町」駅 徒歩6分

昼は会議・ウェビナーの会場、夜はバーのある会場に。
会場探し・空き調整・当日の設営は、こちらで巻き取ります。

プランは、3段階。

3社限定

パイロット

はじめての3社限定プラン。3ヶ月間で効果を検証します。

- ✓ 月1ウェビナー＋招待制イベント
- ✓ 集客制作物一式（バナー・コピー等）
- ✓ HubSpotナーチャリング設計
- ✓ 3ヶ月の効果検証レポート

スタンダード

パイロット後の継続運用プラン。毎月の商談化レポートつき。

- ✓ 月1ウェビナー＋招待制イベント
- ✓ 集客制作物一式（バナー・コピー等）
- ✓ HubSpotナーチャリング運用
- ✓ 月次の商談化レポート＋改善提案

グロース

開催頻度を増やす、または広告運用を強化したい企業向け。

- ✓ ウェビナー・招待制イベントの複数回開催
- ✓ 広告運用の強化（実費は御社名義）
- ✓ HubSpot高度活用の追加提案
- ✓ 月次の商談化レポート＋改善提案

料金の目安

月30万円～

内容にあわせてお見積もりします。日程と目的だけ伺えれば、初回のご相談でその場で概算をご提示できます。

ご契約の前に、正直にお伝えします。

01

広告費はプラン料金に含まれません

御社名義の広告アカウントで、実費のまま運用します。プラン料金は運用・制作にかかるフィーであり、広告出稿費は別途、御社の実費精算となります。

02

リード件数の保証はしていません

テーマ・ターゲット・御社の商材によって成果は変動するため、**件数の保証はいたしません**。何を成功の基準とするか（目標リード数・商談化率など）は、契約前のヒアリングで相互に合意した上で運用を開始します。

03

データは御社のHubSpotに蓄積されます

申込ページ・参加者データはすべて**御社のHubSpotアカウント**で完結。解約後も、蓄積した参加者データ・ナーチャリング設計は御社の資産として残ります。

運営会社

株式会社Respectify

B2Bコンサルティング・HubSpot構築を本業とする会社です。イベントマーケティングの設計・運用だけでなく、CRMの導入設計から一気通貫でご支援できます。

自社会場「Workspace & Bar 56」を実際に運営し、本サービスと同じ月次サイクル（ウェビナー→ナーチャリング→招待制イベント）を自ら実践しています。机上の提案ではなく、自社での運用実績にもとづくご提案が可能です。

- B2Bコンサルティング／DX支援／HubSpot構築が本業
- 自社会場「Workspace & Bar 56」を東京・日本橋で運営
- HubSpot未導入企業には導入設計・初期構築もセットでご提案可能

CONTACT

会場も、集客も、HubSpotも。
まずは無料相談から。

<https://www.workspace-and-bar-56.jp/event-marketing>

ページ内のフォームからご相談ください。1営業日以内にご返信します。日程・テーマが未定の段階でもご相談いただけます。