

見込み顧客の興味をつかむ

ホワイトペーパー 制作サポート



ホワイトペーパーとは？

自社商品やサービスの紹介をする営業資料やサービス資料とは異なり、**情報提供**や**課題解決**を目的に作成される資料のことをいいます。

当社もホワイトペーパーを
活用中！



▶ ホワイトペーパーの主な種類

- 興味関心** ● 入門ガイド・用語集
- 潜在顧客** ● 課題解決型 ● 調査レポート型 ● トレンド情報関連の資料
● セミナー資料・展示会レポート型
- 比較検討** ● 事例紹介型 ● サービス資料・カタログ・チェックシート

▶ カタログやパンフレットとの違い

商品カタログやパンフレットすでに興味・関心を持っている顧客に見せる資料ですが、ホワイトペーパーはまだ導入を検討していない潜在顧客や見込み客を対象とした資料です。

売り込みが少なく
広告感もない！



	商品カタログやパンフレット	ホワイトペーパー
対象者	比較・検討顧客	興味関心客、潜在顧客、見込み顧客
目的	自社サービスを導入してもらうことで顧客の課題を解決する	データ・ノウハウを活用してもらうことで顧客の課題を解決する
コンテンツの種類	企業が伝えたい情報 その企業のサービスや製品の詳細紹介	顧客が知りたい有益な情報 その業界やサービスについての専門情報やノウハウの提供
形式	ビジュアル要素が多く視覚的な資料	テキストと図解で表す説明的な資料
主な配布方法	紙媒体・対面で配布	PDF・ホームページやメールで配布

ホワイトペーパーの導入で自社サイトからのリード獲得や顧客育成などが期待できます。

ホワイトペーパーの活用法

まとめた資料は自社の資産。様々な場所で活用してリード顧客を育成しましょう。



ウェブサイト上に動線を作る



ホワイトペーパーをダウンロードしやすい見出しやフォームを整え、読者の理解とアクションを促進しましょう。

ブログのCTAとして挿入



関連する記事を作成し、ホワイトペーパーの魅力伝えます。ブログ内で一部情報を見せ、実用性を強調します。

※CTA(Call To Action)=行動喚起

ポータルサイトへ掲載する



媒体資料ポータルサイトに掲載し、信頼性のある情報を提供します。ダウンロードユーザーへのフォローアップを行います。

メルマガ・SNSで発信する



ホワイトペーパーを利用した投稿で信頼性のある情報提供が可能に。SNSでは多くの人の目に触れる可能性が高まります。

ホワイトペーパー制作 サポート内容

▶ 10ページ **24万円** (税込264,000円) ▶ 20ページ **44万円** (税込484,000円)

- 横長スライドサイズ・A4サイズ ●PDF納品 ●構成:表紙(1P)+コンテンツ内容(1P~18P程度)+裏表紙(1P)
- 1P=スライド1枚分(目的や情報に応じて適切なページ数をご提案します)

※初期制作費4万円+ページ単価2万円。上記は参考ページ数です。※取材・撮影が発生する場合は別途費用がかかります。

▶ 制作の流れ



01 トラフィックのある記事の分析

既存のウェブコンテンツや記事のトラフィックデータを収集し、どのコンテンツが注目されているかを明らかにします。



02 ダウンロードまでの動線設計

ホワイトペーパーのダウンロードプロセスを最適化し、読者がスムーズにアクセスできるようにします。



03 ホワイトペーパーの種類選定

プロジェクトの目的とターゲットオーディエンスに合わせて、ホワイトペーパーの種類を選択します。



04 コンテンツ企画

構成・内容・トピックを計画します。どのテーマを取り上げ、どの情報を提供するかを決定します。



05 調査と情報収集

資料収集と調査を行い、信頼性の高い情報を収集します。専門家の意見や統計データを利用することが一般的です。



06 ライティングとデザイン

ホワイトペーパーの文章を執筆し、デザインを作成します。専門的なライティングとビジュアルデザインが重要です。



07 レビューと校了

ホワイトペーパーを内部でチェックし、誤りを修正し、最終的な校了をいただきます。



08 効果分析

効果をモニタリングして成果を評価します。(※成果=ホワイトペーパー経由でCVしたかどうか)

