

初めての

# ホワイトペーパーの基本

株式会社フロンティア

〒467-0066

名古屋市瑞穂区洲山町二丁目14番地水野ビル2F

TEL：052-853-9890 FAX：052-853-9891

## 目次

---

<b>01</b>	ホワイトペーパーとは	.....	3P
<b>02</b>	ホワイトペーパー作成手順	.....	5P
<b>03</b>	こんなに考えて作成するのは 難しいそんなあなたへ！	.....	14P
<b>04</b>	MAコンサル紹介	.....	16P
<b>05</b>	会社概要	.....	18P

# 01

## ホワイトペーパーとは

## そもそもホワイトペーパーとは・・・

---

Webサイトの中で「お役立ち資料」等の項目で掲載され、個人情報入力の謝礼としてダウンロードできるコンテンツです。多くはPDF形式のファイルで配信されており、内容は自社のノウハウやデータ資料などが挙げられます。

### ホワイトペーパー作成の必要性とそのメリットは

#### リードジェネレーション (新規リードの獲得)

将来顧客になりうる見込み客を獲得すること、またはそのための活動を指します。「問い合わせ」や「見積もり」ではハードルが高いと感じるユーザーに対し、興味に合わせたコンテンツを作成することでリード獲得につなげることができます。

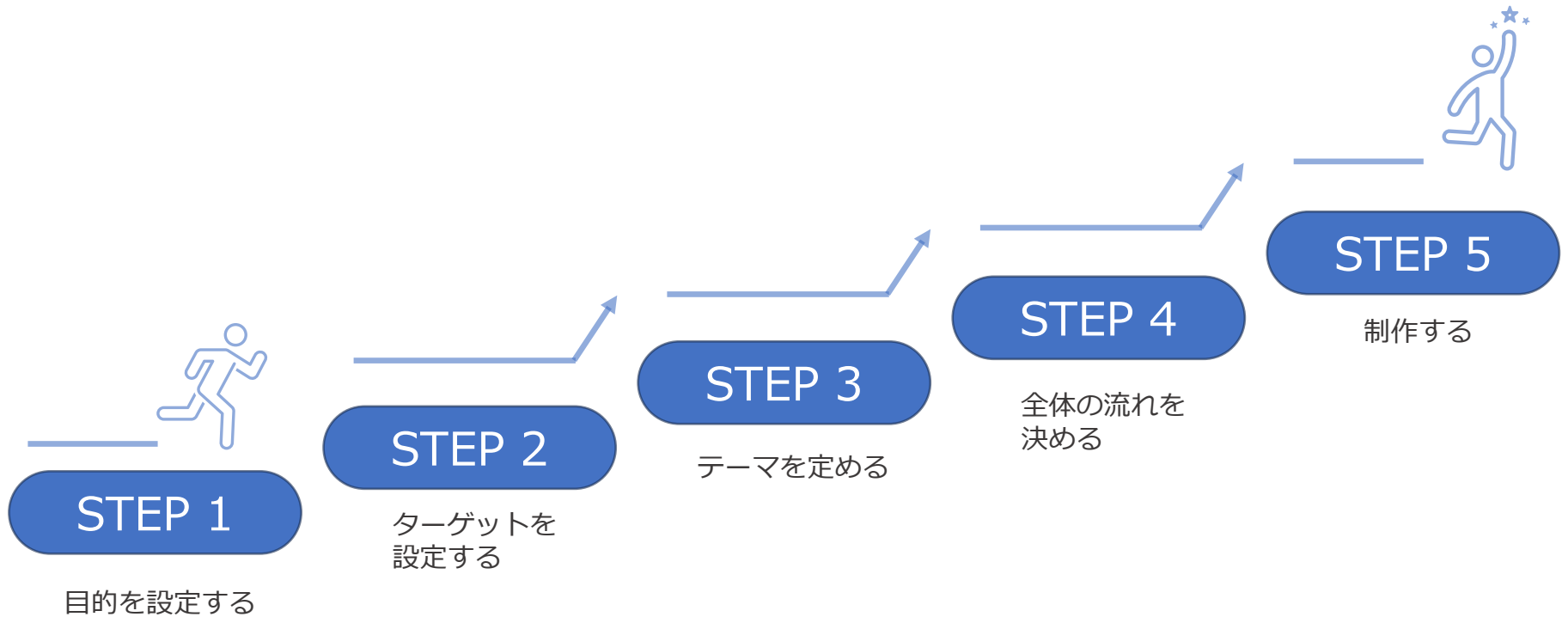
#### リードナーチャリング (見込み顧客の育成)

獲得した見込み顧客の購入意欲を高め、将来的な受注に繋げていくマーケティング手法を指します。自社サービスの購買までが遠い保有リードへメールでホワイトペーパーを提供し、関係構築をします。

# 02

## ホワイトペーパーの作成手順

## ホワイトペーパーの作成手順



## ホワイトペーパーの作成手順

### STEP 1

### 目的を設定する

ホワイトペーパーを作成する際に最も重要となる項目です。  
**なぜホワイトペーパーが必要なのか**を明確にしましょう。  
目的を明確にしなければ、制作することが目的となり、  
PDCAを回すことができずに時間と労力を浪費してしまいます。

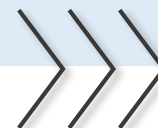
### コンテンツの方向性が定まらないときは！

自社の課題を、**顧客の購入の壁**となる

### 「4つの不」

に当てはめて考えることで道筋が見えてきます

4つの不とは？



## ホワイトペーパーの作成手順

### STEP 1

目的を設定する（4つの不）

#### 不信

「信用できない」

- ・ 業界の最新情報
- ・ 知識ノウハウ系
- ・ 技術情報

#### 不要

「必要ない」

- ・ 導入メリット
- ・ 用途業界別
- ・ 解消される問題

#### 不適

「他社のものでよい」

- ・ 強み訴求と証明
- ・ コンセプト
- ・ 実績や外部評価

#### 不急

「今じゃない」

- ・ 無料相談
- ・ サンプル、デモ
- ・ キャンペーン

### 解消

ノウハウの提供(業界情報・技術情報・市場データなど)

イベント紹介(展示会・セミナーなど)、お客様の声



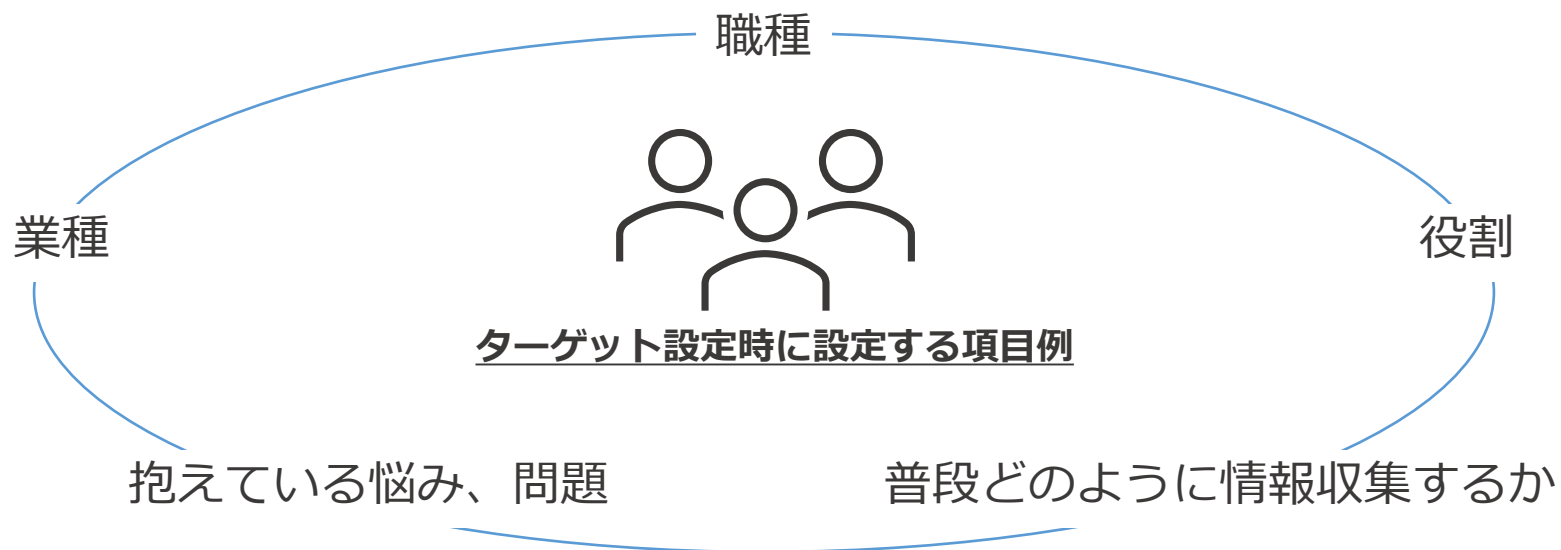
## ホワイトペーパーの作成手順

### STEP 2 ターゲットを設定する

ホワイトペーパーを作成する際にとっても重要となるもう一つの要素は、**ターゲット設定**です。

**どのような業種のどのような立場の人をターゲットに据えるのか**で表現方法が変わってくることもあります。

作成したホワイトペーパーを読んだ際に**誰のどんな課題を解決し、読後ターゲットがどんな思考、心理、行動になるか**を検討すると、ターゲット設定が順調に進みます。**実際に見てもらいたいユーザーを一人思い浮かべて作成**すると、より忠実にターゲット設定ができるので、顧客について詳しい営業に協力を仰ぐなどするとよいでしょう。



## ホワイトペーパーの作成手順

### STEP 3

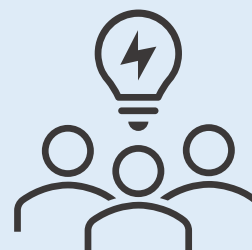
### テーマを設定する

解決すべき課題とターゲットが決定すれば、いよいよテーマの設定です。  
テーマとは「ホワイトペーパーで紹介する内容」のことを指します。

### テーマを設定する際に大切なポイント



課題とターゲットの  
ニーズに沿っている



幅広くテーマ案を出し  
網羅的に検討する

様々なテーマを用意し、複数のホワイトペーパーを作成することでそれぞれの顧客層へアプローチができます。  
偏りの無いよう検討をしましょう！

## ホワイトペーパーの作成手順

### STEP 4 全体の流れを決める

テーマ決定後は、全体の流れを決めます

ターゲットがサービス導入に対して意欲的になるような流れを決めることが大切です

#### 例えば

認知度を高めたいような  
ターゲットに対して・・・

読後に概要が理解でき、よりサービスに対して  
興味を持ってもらえるように

サービス導入を検討している  
ようなターゲットに対して・・・

サービス紹介の前に成功事例を伝えるなど  
購買意欲を刺激する流れ



正しい流れのコンテンツを作成することで、  
ターゲットに当事者意識が芽生え、購買やサービス導入へつながりやすくなります。

## ホワイトペーパーの作成手順

**STEP 5****制作する①**

いよいよホワイトペーパーの制作に入ります！

### 注意事項



ホワイトペーパーは長すぎるとターゲットが途中で飽きてしまい、こちらが狙った流れにターゲットを乗せることができません

逆に短すぎても内容が薄くなってしまい、ターゲットの求める内容を提供ができず課題解決につなげることができません



適切なボリュームは一般的には4ページから20ページといわれていますが、ターゲットによって、ほしい情報量は様々であるため、ターゲットに合わせて調整するようにしましょう

## ホワイトペーパーの作成手順

### STEP 5

### 制作する②

#### 興味を引くタイトルにする

ホワイトペーパーはダウンロードするまで中身がわからないため、**タイトルはターゲットが興味を持てるようなもの**にしましょう

#### 結論を先に明示する

一般的な「起承転結」ではターゲットが結論を待ちきれず流れから離脱してしまう可能性があります

**まず結論を明示、それから根拠などを論理的に展開する**ようにしましょう

#### 専門用語は使わない

ターゲットが読みにくくなり、**最後まで読んでもらえない**ことがあります

#### 情報を常にアップデートする

ターゲットが古い情報を閲覧し続け、トラブルになる可能性があります

また、古い情報を提供しているような企業へはターゲットの信頼も揺らぎます。

**情報に対する誤解の無いよう、情報のアップデートは常に行いましょう**

#### デザインについて

企業によっては細かく**資料のレギュレーションが決まっている**場合があるので、作成前に必ず確認をするようにしましょう

また、使う画像は**実写が良いのかイラストが良いのか、フォントは何にするのか、与えたい印象から色味を考える**などする必要があります

# 03

こんなに考えて作成するのは難しい  
そんなあなたへ！

## こんなに考えて作成するのは難しいそんなあなたへ！

前述のような順序を踏むことが理想とはいえ、ホワイトペーパー作成し始めたばかりでは難しい...

そんなあなたにおすすめなのが、社内情報のホワイトペーパー化です！

社外へ公表が可能な情報をホワイトペーパーとして公開することで、簡単に素早くホワイトペーパー運用に着手ができます！

### おすすめコンテンツ

#### 潜在層向け

- ・コラム記事のホワイトペーパー化
- ・ノウハウ資料
- ・レポート、アンケート調査
- ・初心者向けガイドマップ

#### 顕在層向け

- ・パンフレット
- ・サービス概要資料
- ・提案資料
- ・技術資料
- ・診断、チェックシート

両方へ・・・活用例、事例集

# 04

## MAコンサルの紹介



## MAコンサルの紹介

---

ホワイトペーパーを内製化する場合に難しいデザインや、  
ターゲット選定、コンテンツの企画ができる**コンサルサービスも提供しています**  
また、ホワイトペーパー施策に限らず**リード獲得やリードナーチャリングのご支援も可能です**

[ウェブサイトを詳しく見る](#)

お電話での相談：052-853-9890



Company Profile

## 会社概要

会社名		株式会社フロンティア
所在地		名古屋市瑞穂区洲山町二丁目14番地水野ビル2F
TEL		052-853-9890
代表者		杉原 範彦
設立		2005年10月
メンバー		17名
URL		<a href="https://www.frontier-web.co.jp">https://www.frontier-web.co.jp</a>
事業		<b>WEBプロモーション事業</b> ■WEBマーケティング LWEBサイト制作・ECサイト制作・WEBコンサルティング SNSコンサルティング  <b>EC事業</b> ■花ざかり L公式サイト : <a href="https://www.hanazakari.jp">https://www.hanazakari.jp</a> 楽天市場店 : <a href="https://www.rakuten.ne.jp/gold/hanazakari/">https://www.rakuten.ne.jp/gold/hanazakari/</a> ヤフーストア : <a href="https://store.shopping.yahoo.co.jp/hanazakari/">https://store.shopping.yahoo.co.jp/hanazakari/</a>