

失敗から学ぶ成功法則！

ホワイトペーパー制作  
誰もが陥る3つの失敗パターンと  
成功に導く対策方法

「ホワイトペーパーを制作したものの、ダウンロードされない」

「ダウンロードされても、商談や受注につながらない」

ホワイトペーパーを制作するなかで、  
上記の悩みを抱えている企業は少なくありません。

実は、この悩みを抱えている企業は、  
多くの場合共通した**"失敗パターン"**に陥っています。

この失敗パターンを知っておくだけで、  
多くの企業が抱える悩みを回避することが可能です。

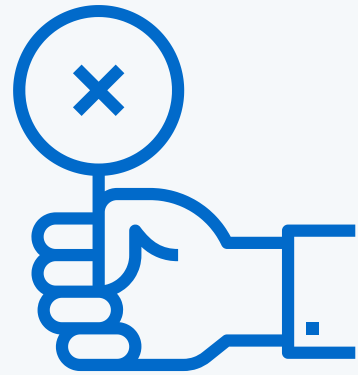
そこで本資料では、ホワイトペーパー制作の3つの失敗パターンと、  
具体的な対策方法を紹介します。



- 
- 01** ホワイトペーパー制作でよくある失敗パターン3選
  - 02** 失敗パターン①：リードにつながらないテーマで制作
  - 03** 失敗パターン②：タイトルに対して内容が薄い
  - 04** 失敗パターン③：DLフォームの項目数が多すぎる
  - 05** 無料相談のご案内
  - 06** 会社概要

「ホワイトペーパーを制作したが、成果が出ない」。  
そんな企業の多くは、以下の3つの失敗パターンに陥っています。

01



リードにつながらない  
テーマで制作

ダウンロードされても商談や  
受注につながりにくい顧客が  
集まってしまう

02



タイトルに対して  
内容が薄い

期待値に対して内容が伴って  
おらず、顧客の信用を損ない  
その後につながらない

03



DLフォームの  
項目数が多すぎる

フォームの項目の数が多く、  
ダウンロードするハードル  
が上がってしまう

リードにつながらないテーマでホワイトペーパーを制作すると、資料ダウンロード数を確保できたとしても、**商談や受注につながりにくい顧客**が集まってしまいます。

### よくある失敗例



動画制作企業が「記事制作のコツ」というホワイトペーパーを作る



100名にダウンロードしてもらうことに成功したとする



しかしこの100名は「動画制作」に興味があるわけではない



その結果、動画制作に関する商談や受注にはほとんどつながらない

既存顧客の悩みに基づいたホワイトペーパーを提供できれば、  
おのずと「顧客になる可能性が高い読者」をターゲットにできます。

そのため**既存顧客によく聞かれる疑問**や**よくある悩み**を、日頃からメモするのがおすすめです。



「動画制作で気をつけることは？」という質問がよく来るとする



「動画制作で押さえておくべきポイント」という資料を作る



確度の高い顧客情報を得ることができる

顧客は、ホワイトペーパーをダウンロードする際に

「課題解決策やノウハウを得られる」という期待感を持っています。

そのため「絶対に失敗しない！動画マーケティング成功の全ノウハウ」のように期待値を上げ過ぎるタイトルを付ける場合は注意が必要です。

期待値の高いタイトルはダウンロード率も高い傾向にある一方で、内容が伴っていないと、顧客の信用を損なうリスクがあります。

会社自体の信頼を失う可能性もあるため、タイトルの期待値を超えるくらい、ホワイトペーパーの内容を充実させましょう。



内容の濃いホワイトペーパーを制作するには、営業や運用担当など、  
「現場で顧客対応やサービス運用をしている人」から生のノウハウを聞くのがおすすめです。



制作担当

(例)

- どのようなことをよく聞かれるのか？
- 顧客はどのようなことで悩んでいるのか？
- サービス運用者が現場で得たノウハウは？

これらをヒアリングしてホワイトペーパーに盛り込むことで、  
現場のノウハウを盛り込んだ内容の濃いホワイトペーパーを制作できます。



ホワイトペーパーの大きなメリットは、サービス資料などよりも「気軽にダウンロードされやすい」という点です。しかし、入力フォームの項目を増やしてハードルを上げてしまっているケースが少なくありません。

株式会社WACULの研究では「**フォームを1項目減らすごとに通過率が約2%向上する**」と言われています。逆に言えば、1項目増やすごとに通過率は約2%低下するため、最低限必要な項目のみを設定しましょう。



項目を1つ「追加」



通過率約2%

**DOWN**

項目を1つ「削除」



通過率約2%

**UP!**

ホワイトペーパーはダウンロードしてもらって初めてその役割を果たします。  
そのため、**ダウンロードフォームの項目は最小限**に絞り離脱率を下げましょう。

項目は、以下の3~4つに収めることをおすすめします。

01



氏名

02



会社名

03



メール  
アドレス

04



電話番号  
(任意)

特に住所やサイトURLは、会社名を調べれば多くの場合わかるため、  
離脱率を上げてまで設置する項目ではありません。

- 何かしらの課題がありホワイトペーパー制作が進まない
  - 制作したホワイトペーパーをより効果的に活用したい
- そんな悩みはありませんか？

そこで、この資料の読者限定で

### ホワイトペーパー制作 & 活用無料相談 (30分)

を行います。ぜひ気軽にお問い合わせください。



[無料相談を試してみる](#)

クリックするとWebサイトが開きます

### 会社名

株式会社シーズ・リンク

### 所在地

東京都品川区上大崎4-4-8  
ダイナミックアート館ビル 1F

### 設立

2015年11月

### 役員

代表取締役 澤田 裕樹  
取締役 金子 倫也

### 事業内容

- ・セールスDXコンテンツプラットフォーム「riclink™」の開発／販売／運用
- ・企業の営業DXに関わる課題の解決、運用サポート

### URL

<https://www.cs-link.jp/>

