

BtoBマーケするなら

ferret One

セミナー募集ページの 情報構造紹介



ページトップ 興味・関心

① セミナー名(数字を入れる)

② 日時/場所/料金

③ お申し込みボタン(CTA)

④ 参加対象者

⑤ セミナー内容(数字を入れる)

ポイント

- ・セミナー参加の**意思決定に必要な情報**を端的に伝える
- ・**トップだけでお申し込みまで意志決定**できるように情報を網羅
- ・①から⑤までを、**ワンスクロール以内**に収める

Webセミナー(ウェビナー)

【BtoB企業向け】

毎月400名が参加！ LPを活用
した、ウェビナー集客術

1/21 (木) 14:00~14:45

お申し込みはこちら

【BtoB向け】先着順となります

こんな方にオススメです！

- ・ ferret Oneが普段から行っている、ウェビナーの実践ノウハウを知りたい
- ・ リード獲得のために、ウェビナーを自社開催したい
- ・ LP制作からメルマガ作成まで、ウェビナー集客のコツを知りたい



セミナー登録350回以上！ ferret Oneのイベント
責任者がはじめて、そのノウハウを大公開

- ・ 募集ページは30秒以内、11コンテンツで作る
- ・ セミナー直前の先行公開で、お申し込みが2.89倍に増える
- ・ 集客から開催まで、募集ページは構成3種の検証を など

コロナ禍における【リード獲得】の手段として、ウェビナーが注目を浴びています。同時に「参加者が集まらない」「なかなか効果的に繋がらない」といった開催企業の声も上がってきました。そこで今回、累計10,000人以上にセミナー講師として声をいただいた弊社イベント責任者が登場。ウェビナー集客に関する、ferret Oneの最新ノウハウをお伝えします。

ページトップ 興味・関心

① セミナー名

セミナー名

セミナーの内容を端的に伝える。

トレンドキーワードや数字をタイトルに入れると、キャッチーさが
増して引き合いがよくなります。

② 日時/場所/料金

日時/場所/料金

特に日時はひと目でわかる配置・大きさを心がけましょう。

Webセミナー(ウェビナー)

【BtoB企業向け】

毎月400名が参加！ LPを活用した、ウェビナー集客術

1/21 (木) 14:00~14:45

お申込みはこちら

定員40社 | 先着順となります

こんにちは！

- ferret Oneが普段から行っている、ウェビナーの実践ノウハウを知りたい
- リード獲得のために、ウェビナーを自社開催したい
- LP制作からメルマガ作成まで、ウェビナー集客のコツを知りたい

セミナー登壇350回以上！ ferret Oneのイベント責任者がはじめて、そのノウハウを大公開

- 募集ページは30ページ、14コンテンツで作成
- セミナー資料の先行公開で、お申し込みが2.89倍に増える
- 集客から開催までに、募集ページは継続3回の検証を など

コロナ禍における【リード獲得】の手段として、ウェビナーが注目を浴びています。同時に「参加者が集まらない」「なかなか効果的に繋がらない」といった開催企業の声も上がってきました。そこで今回、累計10,000人以上にセミナー講師として声をいただいた特別イベント責任者が登壇。ウェビナー集客に関する、ferret Oneの最新ノウハウをお伝えします。

ページトップ 興味・関心

③ お申し込みボタン (CTA)

お申し込みボタン

必ずファーストビューの範囲内に設置しましょう。

④ 参加対象者

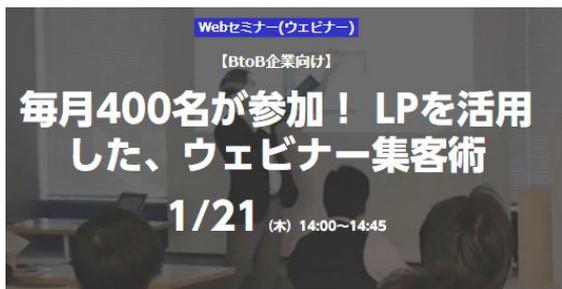
参加対象者

閲覧者が「自分が対象であるセミナーだとわかり、参加の意思決定ができるように記載しましょう。」

⑤ セミナー内容

セミナー内容

セミナーでわかる内容を箇条書きや数字を用いて視覚的にわかりやすく伝えましょう。



お申し込みはこちら
[企業40社] 先着順となります

こんにちはオスミ！

- ferret Oneが普段から行っている、ウェビナーの実践ノウハウを知りたい
- リード獲得のために、ウェビナーを自社開催したい
- LP制作からメルマガ作成まで、ウェビナー集客のコツを知りたい



セミナー登壇350回以上！ ferret Oneのイベント責任者がはじめて、そのノウハウを大公開

- 募集ページは300文字、11コンテンツで作る
- セミナー資料の先行公開で、お申し込みが2.89倍に増える
- 集客から開催までに、募集ページは最低3回の修正を など

コロナ禍における【リード獲得】の手段として、ウェビナーが注目を浴びています。同時に「参加者が集まらない」「なかなか効果的に集まらない」といった開催企業の声も上がってきました。そこで今回、累計10,000人以上にセミナー講師として声をいただいた特別イベント責任者が登場。ウェビナー集客に関する、ferret Oneの最新ノウハウをお伝えします。

ページトップ 納得



⑥ セミナー資料

セミナー内容

可能であれば、**セミナー資料の一部を見せる**ことをおすすめします。事前にセミナー内容を理解したうえで申し込むので、申込みの数と質の向上が期待できます。

▶参考：[ferret Oneのセミナーページ](#)

案内メール

メールでも**セミナー資料を見せる**ことをおすすめします。

弊社では、セミナー資料を見せていなかった場合に比べて、最大でCTRが1.85倍、CVRが1.56倍改善しました。



ページ中央 信頼

セミナー概要

日時 2021年1月21日(木) 14:00~14:45

内容

- ・ 募集ページは3ブロック、11コンテンツ
- ・ セミナー資料の先行公開で、お申込みが2.89倍に増える
- ・ 集客から開講まで、募集ページは最終360の存在を

参加方法

- ・ まずはお申込み情報をフォームにご入力ください
- ・ 申込、申込の「ウェブセミナー参加申し込み」から送付されるメールが届きます
- ・ メールのお返答人は、ferret Oneセミナー運営事務局 (fo_event@basicinc.jp) となります

※本プログラムはWebシステム「Zoom」を利用して実施いたします
※セミナー中、チャットで講師への質問も可能です
※インターネット環境があれば、どこからでもご覧いただけます

定員 40社 (先着) ※参加者の法人様限定

参加費用 無料

お問い合わせ
株式会社ベーシック ferret One運営事務局
TEL: 03-4455-9117 Email: fo_info@basicinc.jp

注意事項

- ・ 開催前1週間のご参加申し込みをしております。予めご了承ください
- ・ 定員を超えた場合は先着とさせていただきます。

株式会社ベーシック マーケティング部 マネージャー
羽村 和紀 (かむら かずき)

新卒で入った外資系人材紹介会社から、起業家の株式会社ベーシックに転職。サイト運用・企画企画・新規事業立ち上げなどに幅広く携わるなか、イテから手付けイベントが、累計来場者数70,000人を超える日本最大級の規模に成長。BtoBセミナーは1ヶ月や25000以上を集え、月に何事も開催する日々を過ごしている。

⑦ セミナー概要

⑧ 会場・アクセス方法

⑨ 定員・料金

⑩ お問い合わせ先・注意事項

⑪ 登壇者情報

ポイント

- ・ ページトップの **詳細情報、補足情報** を分かりやすく伝える
- ・ セミナーに **参加する際のしおりの役割** (出席率・理解度UP)
- ・ ⑦から⑪までは近い位置に **まとめて記載** する

ページ下部 アクション

お申込み

日時

会社名

氏名

メールアドレス

電話番号

従業員数

役職

ビジネスモデル BtoB
 BtoC
 どちらも

抱えている課題

サイト運営のお悩み

同意する

送信する

受講規約 | 利用規約 | イベント申込みにおける個人情報取り扱いについて

⑫ お申込みフォーム・プライバシーポリシー

ポイント

- ・お申込みフォームは **軽すぎても、重すぎてもダメ**
- ・**タブ、全角、半角、タブ、フリーテキスト(全角)** の順が良い
- ・**セミナー用のプライバシーポリシー** をちゃんと作る