

ferret One

オンラインセミナー（ウェビナー）ページの作成方法

2022.03 更新

オンラインセミナー（ウェビナー）とは何か？	2
セミナーページを作成する理由と期待できる効果	3
この施策を打つべき企業・ご担当者様	4
※逆に以下の場合には行う必要はありません。	4
セミナーページを作成すべきタイミング	4
実施頻度（ページ作成の頻度）	4
作成例	5
セミナーページの作成方法の流れ	10
▼用意するもの	10
▼想定作業時間	10
▼実際の手順	10
▼HTMLメールの作成方法	32
番外編：セミナーページを使った集客時のポイント	42
▼サイトにセミナーページへのリンクを追加しましょう	42
▼キャンペーンの計測URLを設定してから集客しましょう	42
▼メールマガジンでセミナーページへ集客しましょう	42
▼集客後、当日までの間はメールでコンテンツを提供しましょう	42
よくある質問	42
Q. セミナーページは何を基準に分けて作成したほうがいいですか？	42
Q. オンラインセミナーとオフラインセミナーでページに書くべき内容は異なりますか？	43
Q. セミナーページはグロナビやフッターに表示させたほうがいいですか？	43
Q. セミナーページへの集客はどうするといいですか？	43
Q. 申込み者一覧をDLすることはできますか？	43
ferret Oneサポートのご案内	44

1. オンラインセミナー（ウェビナー）とは何か？

BtoBマーケティングにおいて、新規リード獲得・見込み顧客の育成に有効なマーケティング施策としてセミナーの実施があります。

それぞれに適した「コンテンツ」や「セミナー規模」があり、大きく分けると

- ・初回接触となるセミナー（潜在顧客向けのオープンセミナー*1）
- ・ライトCV／お問い合わせ後、2回目以降の接触となるセミナー（顕在顧客向けのクロージングセミナー*2）

に分かれます。

BtoBのセミナーの主な種類

	対象ユーザー	目的	形式	内容
クロージング型	■ 検討後期ユーザー すでに商品・サービスの ことを知っている	購入	①ハンズオン	自社製品の説明やデモンストレーションを 行うセミナー
			②有料勉強会	特定の目的を持って集まる 少人数の勉強会形式のセミナー
オープン型 (集客型)	■ 検討初期ユーザー 商品・サービスのことを 知らない、もしくは正しく 理解していない	認知 理解	③ノウハウ	自社が持っているノウハウを共有する セミナー
			④成功事例	関係性の良い顧客に登壇してもらうセミナー
			⑤共催	ターゲットが重なるが、サービス提供領域が 異なる企業と共催するセミナー
			⑥ミートアップ (カンファレンス)	業界トレンドやトピックの説明、 パネルディスカッション形式のセミナー

■オンラインセミナー（ウェビナー）とは？

その中で、オンラインセミナーは、Web上で動画を用いたセミナーのことを指します。「Web+Seminar」で「Webinar（ウェビナー）」と呼ばれることもあります。昨今の状況からリモートワークが進み、より需要は高まっています。

セミナー運営については、いくつか弊社でも記事にまとめておりますので、以下もご覧ください。

(参考) [初めてでも失敗しない「BtoBセミナー」開催の極意 -BtoBセミナー開催に欠かせない3つのポイントとは？](#)

(参考) [初めてでも失敗しない「BtoBセミナー」開催の極意【後編】 -会場の決め方から当日の必須アイテムまで](#)

2. セミナーページを作成する理由と期待できる効果

理由はオンラインセミナーでも通常のセミナーでも同じですが、セミナーページを作ることで、「**セミナー集客**」が仕組み化され、リード育成に活かすことができます。

また、オンラインセミナーの場合は、Webサイト上で集客することで、大人数の集客を効率良く実現することが可能です。

また、ferret Oneでセミナー申込みフォームを作成・利用することで、ferret One内に申込者の行動履歴・情報が蓄積されるため、行動履歴を参考にした営業活動、獲得したメールアドレスへのメールマガジン配信を行うことができます。

セミナー運営を初めて行うご担当者様は、以下もご覧ください。

(参考) [初めてでも失敗しない「BtoBセミナー」開催の極意 -BtoBセミナー開催に欠かせない3つのポイントとは？](#)

3. この施策を打つべき企業・ご担当者様

BtoB向けサービスでしたら、全てのご担当者様にマーケティング施策として実施していただくべきものとなります。

・サイト上問い合わせ顧客に対し、商談で魅力を伝えきれず、失注してしまうケースが多い企業

→**セミナーでノウハウや先方の課題に対する商品説明を行い、その後事後商談で個別案内・クロージングをセットで行うことで受注率を高めることができます。**

・ホワイトペーパーなどライトCVは獲得できるが、お問い合わせ獲得ができない企業

→**セミナーを実施することで検討度合いを高めることができます**

・ハウスリストを所有しているが、CVポイントとなる提供コンテンツが少ない企業

→ホワイトペーパーなど作成と並行して、**セミナーをCVポイントにしてリード獲得・育成を行うことができます**

※逆に以下の場合には行う必要はありません。

リードタイムが短く、問い合わせ時点でほぼ受注しているサービス

リード獲得→受注までの数値が良く、他施策実施でセミナー運営のリソースが無い企業

4. セミナーページを作成すべきタイミング

BtoBマーケティング施策としてオンラインセミナーを実施すること・実施日が決定したらなるべく早くサイトを作成し、集客を開始しましょう。

※**セミナーを既に実施していて、別の内容のセミナーを行う場合も、その内容ごとにセミナーページを作成しましょう**

5. 実施頻度（ページ作成の頻度）

セミナーを複数行う場合は、セミナーの内容ごとにセミナー申込みページを作成します。セミナー内容が異なる＝「集客したいターゲット層が異なる」ということなので、1ページで2つのセミナー募集を行うべきではありません。

多くのターゲットに参加してもらうためにも、**セミナー申込みページはセミナーごとに作成し、別途一覧ページを作成してまとめて表示することにし**ましょう。

6. 作成例

- ・ ferret Oneのセミナーページ

Webセミナー(ウェビナー)

BtoBマーケティング実践セミナー

9/10(木)・9/24(木) 14:00~14:45

参加無料 インストール不要

お申込みはこちら

【定員60社】先着順となります。

こんな方にオススメ!

- ・現在のマーケティング施策が頭打ちになり、見込み顧客獲得の新しい手法を探している
- ・BtoBの「Web集客ノウハウ」が社内になく、行き詰まりを感じている
- ・どんな施策から手をつけたらいいかわからず、戦略の方針や流れがまとまらない

セミナー資料を一部公開!

BtoBマーケティング戦略マップ

CPA
3,000~5,000円 (円)
5,000~20,000円 (円)
10,000~25,000円 (円)
30,000~100,000円 (円)
30,000~100,000円 (円)

●●●

BtoBマーケターが自身の成功ノウハウを大公開!

- ・広告費を1/3削減し、資料請求数が2.4倍に！
- ・「成功の型」に沿って専任社数600社突破

リード獲得に必要な機能が全て備わったWebマーケティングツール「ferret One(フェレットワン)」その中でも劇的な成果を出している、現役マーケターが登場。自身のBtoBマーケティングの「成功ノウハウ」から、今すぐ使える「テクニック」まで、戦略設計の方法や具体的な事例を交えてお伝えします。

参加者の声

- ・漠然としていたマーケティングの方法を理解・整理することができた (化学メーカー)
- ・サイトパフォーマンスを上げる具体的な方法が聞けてよかった (ITサービス)
- ・具体的な事例が何回も大変参考になりました。社内でも共有します (人材紹介)

セミナー概要

日時	2020年9月10日(木)・24日(木) 14:00~14:45 ※10分前から、ログイン可能です 13日の募集は、好評につき終了とさせていただきます。ご了承くださいませ。
内容	■セミナーの内容 ・BtoBマーケティングの構造と顧客育成3大ルート ・BtoBサイトのCVRを高める！3つのテクニック
閲覧方法	<ul style="list-style-type: none">・まずはお申し込み情報をフォームにご記載ください・後日、下記の「ブラウザ閲覧URL」が記載されたメールが届きます・差出人はウェビナー情報 (no-reply@cocripo.co.jp) となります <p>※本プログラムは専用のWebシステム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、どこからでもご参加いただけます ※ブラウザは、パソコン版の「Google Chrome」のみに対応しています</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"><p>ウェビナー参加申込完了 ☺</p><p>ウェビナー情報 no-reply@cocripo.co.jp URL: http://www.cocripo.co.jp/seminar/20200910/ URL: http://www.cocripo.co.jp/seminar/20200924/</p><p>※本プログラムは専用のWebシステム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、どこからでもご参加いただけます ※ブラウザは、パソコン版の「Google Chrome」のみに対応しています</p></div>
定員	60社(先着) ※BtoBの法人様限定
参加費用	無料
お問合せ	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	※同業他社様のご参加はご遠慮いただいております。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
河村 和紀 (かわむら かずき)

創業期のベーシックに入社。フランチャイズ業界を中心にWebコンサルを担当。2017年5月、ferret Oneのマーケティングマネージャー就任。広告費を「1/3削減」しながら、リード数「2.4倍」、お問い合わせ「3.7倍」と大きく伸ばすことに成功。

お申込み

日程 <small>必須</small>	<input type="text"/>
会社名 <small>必須</small>	テストです 和美
従業員数 <small>必須</small>	30-49名
氏名 <small>必須</small>	テストです
電話番号 <small>必須</small>	03-6869-0956
メールアドレス <small>必須</small>	satokazumi@basicinc.jp
ビジネスモデル <small>必須</small>	<input checked="" type="radio"/> BtoB <input type="radio"/> BtoC <input type="radio"/> どちらも
抱えている課題感 <small>必須</small>	<input type="text"/>
サイト運営のお悩み	<input type="text"/>

・セミナー申込後サンクスページ (ferret One)

BtoBマーケティングなら
ferret One

03-4455-9117 お問い合わせ

ferret Oneとは 業界/課題別 活用法 導入事例・制作事例 料金・プラン セミナー情報 ブログ [資料ダウンロード](#)

ferret One

お申込みありがとうございます

[その他イベント一覧はこちら >](#)

セミナーの受付が完了しました。
お申込み時のメールアドレスに、「no-reply@ferret-one.com」より確認メールをお送りしております。

■メールが届かない場合
メールソフトの振り分け機能により、当サイトからのメールが
・迷惑メールフォルダ
・spamフォルダ
・ゴミ箱フォルダ
等へ分類されている可能性がありますので、ご確認をお願いします。

■当日の受付方法
会場でのセミナーでは、受付にてお名刺を一枚いただいております。ご準備をお願いします。
それでは、当日お待ちしております。
今後とも「ferret One」および「ferret」をよろしくお願い申し上げます。

ferret One運営事務局

[Home](#)

ferret Oneとは	こんな課題を解決	導入事例	資料・デモ
<ul style="list-style-type: none">・ferret Oneの機能・連携サービス一覧・制作サイト事例・料金プラン・セミナー情報・セキュリティについて・よくある質問	<ul style="list-style-type: none">・サイトを立ち上げたい・業務効率化したい・BtoBで成果を出したい・LPを作りたい・MAの効果を最大化したい	<ul style="list-style-type: none">・導入事例・制作実績	<ul style="list-style-type: none">・資料請求・サービス紹介動画・無料デモ体験・お役立ち資料

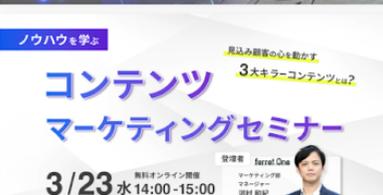
運営会社 プライバシーポリシー 特定商取引法 [【利用規約】 ferret One](#) お知らせ ブログ ログイン

 17003021(01)  ANAB ERA European Quality Assurance 登録番号 IA180169 適用規格 ISO/IEC 27001:2013 / JIS Q 27001:2014

© Basic Inc. All Rights Reserved.
Powered by ferret One

セミナー情報

BtoBマーケティングに関するテーマを取り扱った無料Webセミナーを、毎週開催中！
開催予定は随時更新しておりますので、お見逃しなく！

 <p>ノウハウを学ぶ</p> <p>BtoBサイトxリード獲得</p> <h3>Webからのリード獲得を増やす5つのポイント</h3> <p>3/3 木 14:00-15:00</p> <p>無料オンライン開催</p> <p>開催者 ferret One マーケティング部 マネージャー 河村 和紀</p>	<h4>【3/3 (木)】Webからのリード獲得を増やす、5つのポイント</h4> <p>BtoBサービスにおいて「企業のWebサイト」を情報源としている人は65%以上と言われるほど、サービスサイトはリード獲得のために重要です。本セミナーでは、ferret Oneが実際に行っている最新のリード獲得施策を、5つのポイントにまとめてお伝えします！</p>
 <p>ferret One 無料体験</p> <p>サイトを作る、その前に！</p> <h3>戦略設計から始めるBtoBマーケティング</h3> <p>3/9 水 14:00-15:00</p> <p>無料オンライン開催</p> <p>開催者 ferret One マーケティング部 マネージャー 神田 智哉</p>	<h4>【3/9 (水)】サイトを作る、その前に！戦略設計から始めるBtoBマーケティング</h4> <p>BtoBマーケティングにおける戦略設計の3つのステップ「初期設計」「KPI設計」「サイト設計」から、「ferret One」の活用事例・デモンストレーションまで、45分でお伝えします。Webマーケティングをやるにも、具体的に何から取り組めば良いかわからない。そんな方に向けたワークショップ形式のセミナーです。</p>
 <p>ノウハウを学ぶ</p> <p>BtoBサイトに欠かせない、13の必須ページとは？</p> <h3>Webサイト構築・改善セミナー</h3> <p>3/10 木 14:00-15:00</p> <p>無料オンライン開催</p> <p>開催者 ferret One マーケティング部 マネージャー 飯島 貴行</p>	<h4>【3/10 (木)】Webサイト構築・改善セミナー</h4> <p>1,000サイト以上のリニューアル・改善を行ってきた「ferret One」より、リード獲得を増やせるWebサイトの作り方がわかるセミナーが開催決定！ BtoBサービスのWebサイトで成果を出すための構築・改善方法をお伝えします。</p>
 <p>BtoBマーケを学ぶ</p> <h3>BtoBマーケティングステップアップセミナー</h3> <p>STEP0：理想のマーケの描き方</p> <p>3/17 木 14:00-15:00</p> <p>無料オンライン開催</p>	<h4>【3/17 (木)】BtoBマーケティング・ステップアップセミナー：STEP0</h4> <p>2022年、ferret Oneの新たな試みとして、BtoBマーケティング成功へのプロセスを、5つのステップに分けて体系化。その最初のプロセス『STEP0 マーケティング組織の立ち上げ方』をセミナー形式で初公開！単なる知識の取得で終わらない、今日から使えるBtoBマーケティングの始め方についてお伝えします。</p>
 <p>ノウハウを学ぶ</p> <p>見込み顧客の心も動かす、3大キラーコンテンツとは？</p> <h3>コンテンツマーケティングセミナー</h3> <p>3/23 水 14:00-15:00</p> <p>無料オンライン開催</p> <p>開催者 ferret One マーケティング部 マネージャー 河村 和紀</p>	<h4>【3/23 (水)】BtoB企業向け・コンテンツマーケティングセミナー</h4> <p>導入社数1,000社のWebマーケティングツール「ferret One (フェレットワン)」そのferret Oneが取り組んできたコンテンツマーケティングを、具体的な事例とノウハウを交えてお伝えします。</p>
 <p>BtoBマーケを学ぶ</p> <h3>BtoBマーケティング実践セミナー</h3> <p>3/24 木 14:00-15:00</p> <p>無料オンライン開催</p> <p>開催者 ferret One マーケティング部 マネージャー 飯島 貴行</p>	<h4>【3/24 (木)】BtoBマーケティング実践セミナー</h4> <p>Web集客の本や事例を読んでも、自社で成功できない。そんな悩みをお持ちのBtoBマーケターに向け、「BtoBマーケティング実践セミナー」を開催！セミナーでは、顧客育成の3大ルートと各ルートでの最適な戦略の考え方を、図式によって解説いたします。</p>

7. セミナーページの作成方法の流れ

▼用意するもの

- ・ オンラインセミナー情報（日時／オンラインセミナー場所／セミナー内容）
- ・ オンラインセミナー時に使用する資料のキャプチャ画像
- ・ 講師プロフィール画像・紹介文（経歴、行っている仕事など）
- ・ ferret One管理画面
 - ↳ 作成するページ
 1. セミナー説明ページ
 2. セミナー申し込みフォーム
 3. 申込後のサンクスメール
（できれば）セミナー一覧ページ

▼想定作業時間

3~5時間

▼実際の手順

行うこと	ferret One 機能
①セミナー情報・ターゲットをまとめる（テキスト化する）	—
②セミナーページを作る（メインビジュアル・リード文・開催情報）	ferret One管理画面 「サイト」>「ページ一覧」>「ページ編集」 もしくは「マーケティング・最適化」>「LP」
③サンクスページを作る	ferret One管理画面 「サイト」>「ページ一覧」>「ページ編集」
④申し込みフォームを作る	ferret One管理画面 「サイト」>「入力フォーム一覧」
⑤申し込み後の自動返信メールをカスタマイズする	ferret One 「サイト」>「入力フォーム一覧」
⑥セミナーページへフォームを埋め込む	ferret One管理画面 「サイト」>「ページ一覧」>「ページ編集」 もしくは「マーケティング・最適化」>「LP」
⑦フォームのテスト送信をする	公開ページでテストする

①セミナー情報・ターゲットをまとめる（テキスト化する）

セミナーページをつくる前に、実施するセミナー情報をまとめていきます。

・セミナーを行う目的

目的によって、「誰に向けてセミナーを行うべきなのか」「どのような内容・レベル感の話をするべきか」「セミナーのゴールは何にするべきか」が変わってきます。

例えば、ferret Oneという名前を知らなくても、課題感のマッチするユーザーを集めたい！ということであれば、Facebook広告などでターゲティング広告で集客しますし、一度接触したライトなリード（ホワイトペーパーダウンロード・メルマガ登録）を育成し、ferret Oneというサービスに興味を持ってもらいたいということであれば、ホワイトペーパーをダウンロードしたユーザーにメール配信をすることで集客します。

ざっくりとCVを増やしたい（リードを増やしたい）ではなく、どの層（潜在層・準顕在層・顕在層）のリードを、どのステータス（認知する・検討度合を高める・商談化・その場で受注する）にしたいのか明確にしましょう。

・誰向けなのか

目的を決めたので、集めるユーザー層を設定します。潜在層（サービスについて全く知らない人）・準顕在層（資料DLなどで接触した人）・顕在層（すでにサービスに興味を持っている人）etc...

申し込んでくれる顧客の状態を把握して決めていきましょう。

（例）

リード獲得について漠然とした課題感を持っていて、一度ferret Oneのホワイトペーパーをダウンロードしてくれた人（潜在層）

→課題感はあるが明確じゃない／サービス検討しているかは不明瞭／ferret Oneという名前も知ってる程度かもしれない

・今回のターゲットの課題・悩みは何か

（例）

Webからのリード獲得を自社ではじめたが、あまり上手くいっていない

LP制作を外部に任せており、スピーディーに更新/改善ができない

LPの文言、画像を変えるだけで更新費用がかかってしまうのが辛い

[こちらのドキュメント](#)をダウンロードして、実際に記載してみましょう。

②セミナーページを作る（メインビジュアル・リード文・開催情報）

①で目的が決まったので、目的に沿ってセミナーへ申込をしてもらう詳細ページを作成していきます。

※セミナー募集ページの情報構造は[こちら](#)をご参考にしてください。

②-1. セミナーに必要な情報を先に揃える

ferret Oneの管理画面で作成をする前に、テキスト文で問題ありませんので、セミナー情報を揃えておきましょう。

最低限、必要となる情報は下記になります。

- ・オンラインセミナー情報（日時／オンラインセミナー場所／セミナー内容）
 - ・講師プロフィール画像・紹介文（経歴、行っている仕事など）
 - ・「セミナータイトル／キャッチコピー／こんな人にオススメ！」テキスト
- ※手順①で紹介した[こちらのドキュメント](#)に埋めてみましょう

他、実際のセミナーで使う資料の一部をキャプチャした画像などがあると、集客時に効果的です。

②-2. ferret One管理画面にログインし、「マーケティング・最適化」>「LP」をクリックし、「+新規作成」をクリックする

The screenshot shows the ferret One management interface. The left sidebar has 'マーケティング・最適化' and 'LP' highlighted. The main area shows a table of LPs with columns for page name, URL, status, campaign, creation date, and last update date. A '+新規作成' button is highlighted in the top right.

ページ名	URL	公開状況	キャンペーン	作成日	最終更新日
ウェビナーサンプルLP_広告効果検証	https://webinerhmup.jp/1525152	公開中	キャンペーン	2020/06/19	2020/06/19
※ページ名はLP編集画面のサイドメニューから変更可能 (2) -編集中-	https://webinerhmup.jp/1517586	非公開	-	2020/06/12	2020/06/12
ウェビナー用テスト	https://webinerhmup.jp/1426488	公開中	キャンペーン	2020/03/13	2020/06/11
※ページ名はLP編集画面のサイドメニューから変更可能 (1)	https://webinerhmup.jp/1426322	公開中	キャンペーン	2020/03/13	2020/03/13
ウェビナー用テストLP -編集中-	https://webinerhmup.jp/webinar_jp202002	公開中	-	2020/02/20	2020/02/21
LP_1_20200121	https://webinerhmup.jp/1376422	公開中	キャンペーン	2020/01/21	2020/01/21

※新規ではなく、既存のセミナーページを複製する場合

「マーケティング・最適化」>「LP」 から該当のセミナー名の右側にあるノートマークのアイコンをクリックします。

※LP機能ではなくサイト機能から作成したい場合

サイトマップにセミナーページを含めたいなどといった理由から、LP機能ではなくサイト機能から作成したい場合は、「サイト」>「ページ一覧」をクリックします。該当のページの複製、もしくは右上の「新規ページ作成」をクリックします。

②-3. フォーマットが3つ出てくるので、「セミナー向け」のフォーマットを選びます。

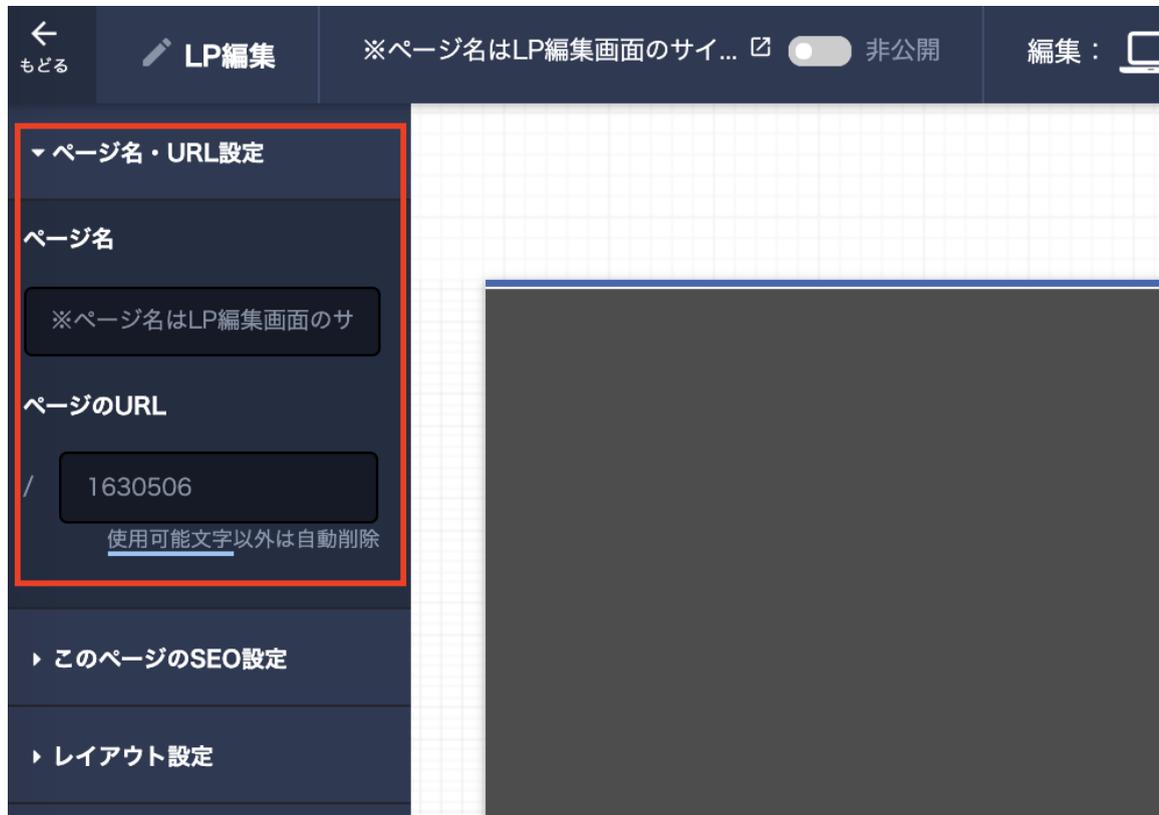


「サンプル」を開くと先に構成を見ることができます。

②-4. 画面が変わり、フォーマットに沿ったデザインパーツが既に入っている状態でサイト編集を開始します。



②-5. 「ページ名・URL設定」をクリックし、ページ名（社内管理用の名前で大丈夫です）とURL（デフォルトはランダムな数字になっています）を変更します。



②-6. 先程②-1.で準備した内容を埋めていきます。
まずはファーストビューのメインビジュアル部分を埋めていきます。

Webセミナー(ウェビナー) リッチテキスト

BtoBマーケティング実践セミナー 見出し

9/10 (木)・9/24 (木) 14:00~14:45 リッチテキスト

参加無料 インストール不要 リッチテキスト

お申込みはこちら ボタン

【定員60社】先着順となります。

上記画像を参考に、

- ・セミナータイトル
- ・日時
- ・場所（オンラインの場合も必ず記載）
- ・参加費／その他条件があれば記載
- ・「参加申込」ボタンの設置

を作成しましょう。

フォーマットに入っていないパーツは、追加、削除をすることができます。

（参考）[デザインパーツ設置方法](#)

（参考）[セクション・行・カラム・パーツを削除する方法](#)

また、ボタンパーツのリンク先は、「見出し：お申し込みフォーム」を設定することをオススメします。

（参考）[Q.同一ページ内にリンクすることはできますか？](#)

②-7. メインビジュアルの背景カラーを変更する



左上のパレットマークをクリックすると、右側に「ヘッダーをカスタマイズ」という画面が現れます。

この中の「背景設定」のカラーをクリックすると、好きな色に変えることができます。

※もし画像にしたい場合は、その下の画像アップ部分に好きな画像をドラッグアンドドロップします。

その後、「背景画像を非表示にする」のチェックをはずせば、確認できます。

②-8. こんな人にオススメ！部分とセミナー紹介部分を埋めていく



フォーマットにそって、必要情報を入力していきます。
手順②最初に用意した素材・テキストを入力していきます。

②-9. セミナー資料を一部公開部分とセミナー情報・講師情報を埋めていきます。





ユーザーはこのページでセミナーについて理解をし、**自身もしくは自社の課題解決につながると判断した場合**、参加申し込みをします。

参加するかどうかの判断材料はできる限り記載してあげることが重要です。

どんな内容をセミナーで話してもらえるのか、話す人はどんなスキルセットの人なのか。そのため、セミナー資料スライドの一部をサイト上に載せておくと効果的です。

セミナー内容に関しても、自身の悩みを解決してくれるのかどうか判断される部分となりますので、できる限り具体的に記載してあげましょう。

オンラインの場合は、いつ参加URLが届くのか、専用ソフトのインストールは必要なのかどうか、通信環境に制限はあるかなど、参加前に起こりうる状況を予測して、できる限り詳細な当日参加までのフローを共有してあげましょう。

例えばferret Oneでは、申込後に届くメール内容のキャプチャを載せ、URLがいつ手に入るのかわかりやすくしています。



②-10. 受講規約・個人情報に関するお取り扱いに関するリンクを追加します。



リッチテキストパーツを設置し、テキストリンクをセットしていきます。
テキストリンクの付け方については、[サイトページ・ブログでイメージ・テキストにリンクを設定する方法](#)をご覧ください。
遷移先ページがない場合は、別途ページ作成が必要です。
個人情報取り扱い・受講規約もしくは利用規約に関しては必ずページを用意するようにしましょう。

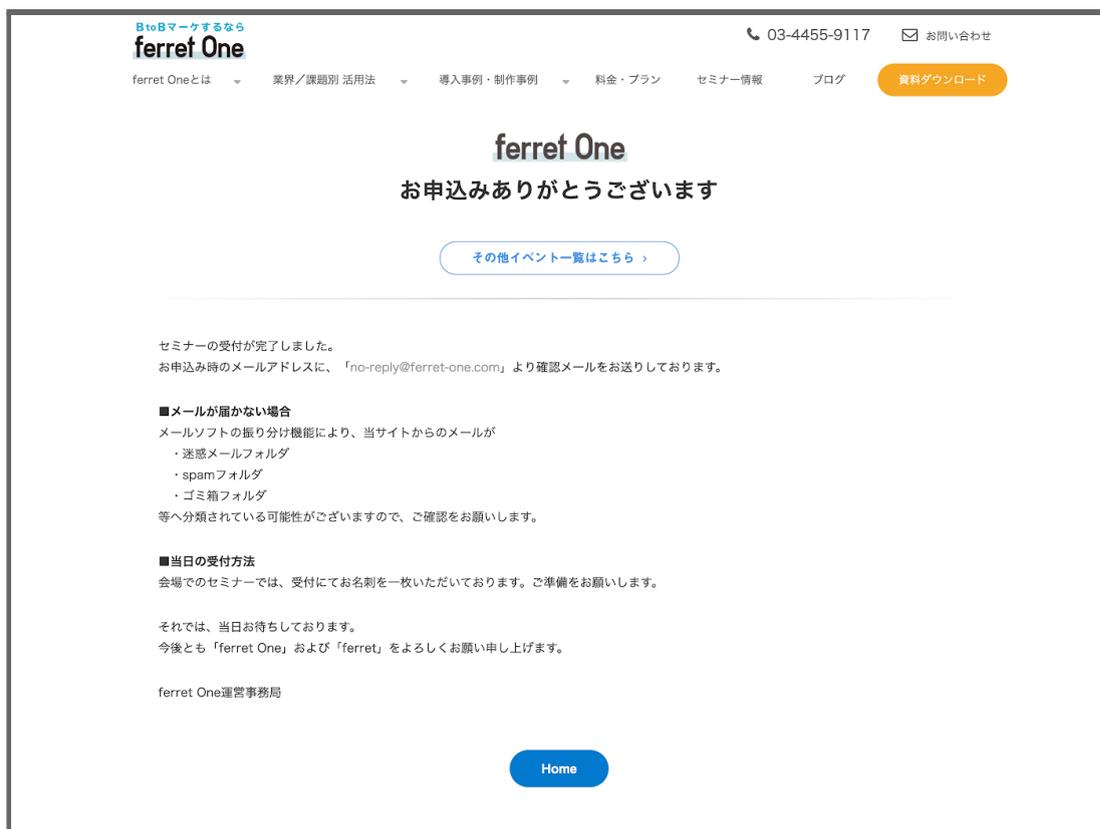
②-11. ここまでできたら、次のステップでお申込フォーム部分を作成しますのでページ作成は一度下書き保存をして終わります。



③サックスページを作る

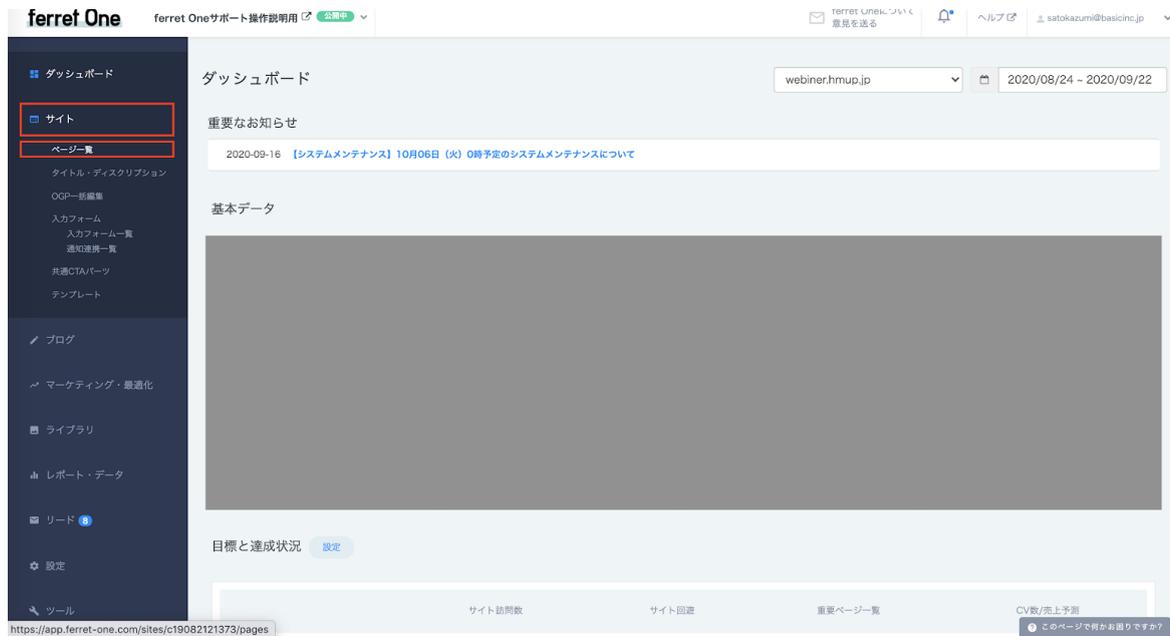
申し込みフォームの設定に必要なサックスページを先に作成します。

サックスページとは、申し込みフォームを送信した後に遷移するページのことを指します。



ferret Oneでは上記のようなページに遷移させています。

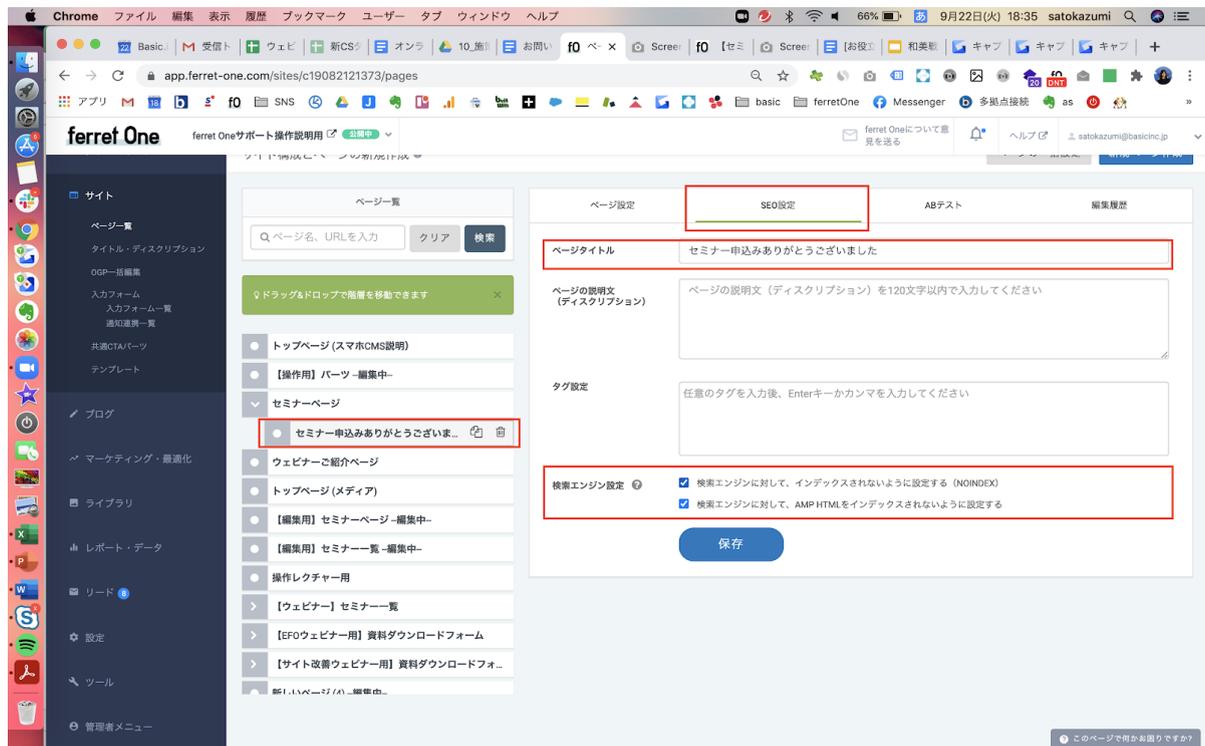
③-1. ferret One管理画面で、「サイト」 > 「ページ一覧」をクリックします。



③-2. ページ一覧画面で、「新規ページ作成」をクリックします。
作成後、ページ名を変更し、セミナー一覧ページの階層に入れます。



③-3. ページ一覧画面で、SEO設定をクリックします。



サンクスページは検索してページを表示しない設定（NOINDEX）にしますので、タイトルを入力し、検索エンジン設定は全てチェックを付けます。

③-4. 「ページ設定」に戻り、ページ編集をクリックします。



③-5. 下記画像を参考に、デザインパーツを追加し、テキスト・画像を変更していきます。



- ・ お申込が完了したこと
- ・ 申込後のアクションが明確なこと（このアドレスのメール確認して下さいなど）
- ・ 当日の入室方法
- ・ その他不明点が合った場合の問い合わせ先
- ・ 他セミナーや資料ダウンロードへ回遊する導線

上記をポイントに、ページを作成しましょう。

③-6. 作成が終わったら、右上の「更新する」ボタンを押し、左上の「公開マーク」をONにします。ONにすると緑色になります。



これでサンクスページの作成は完了です。

④申し込みフォームを作る

手順③でサンクスページが完成しましたので、いよいよ申し込みフォームを作成します。

④-1.ferret One管理画面で、「サイト」>「入力フォーム」>「入力フォーム一覧」をクリックします。

フォーム名	使用ページ	作成日	最終更新日	リードソース
ferret Oneフォーム_テスト	--	2019年10月21日 20:43	2020年08月31日 10:20	
LP用フォーム	2ページ	2020年01月21日 19:52	2020年01月21日 19:52	
LP用フォーム (1)	--	2020年01月22日 14:23	2020年01月22日 14:23	
LP用フォーム (2)	1ページ	2020年02月20日 00:07	2020年02月20日 00:07	

④-2. 「新しいフォームを作成する」をクリックしてフォームを作成します。

フォーム名	使用ページ	作成日	最終更新日	リードソース
ferret Oneフォーム_コード	--	2019年10月21日 20:43	2019年10月21日 20:45	
LP用フォーム	1ページ	2020年01月21日 19:52	2020年01月21日 19:52	
LP用フォーム (1)	--	2020年01月22日 14:23	2020年01月22日 14:23	
LP用フォーム (2)	1ページ	2020年02月20日 00:07	2020年02月20日 00:07	
LP用フォーム (3)	--	2020年02月21日 14:20	2020年02月21日 14:20	
LP用フォーム (4)	1ページ	2020年03月13日 13:19	2020年03月13日 13:19	
LP用フォーム (5)	1ページ	2020年03月13日 14:32	2020年03月13日 14:32	
LP用フォーム (6)	1ページ	2020年06月12日 14:27	2020年06月12日 14:27	
LP用フォーム (7)	--	2020年06月19日 09:01	2020年06月19日 09:01	
LP用フォーム (8)	1ページ	2020年06月19日 09:03	2020年06月19日 09:03	

④-3. フォームの情報を登録していきます。

「基本設定」の各項目を確認し、「保存」をクリックしてください。

ferret One

ferret Oneサポート操作説明書 (公開中)

ヘルプ

新しいフォームを作成する

16件

リードソース

フォーム名

作成日

最終更新日

リードソース

使用中のみ表示

フォーム名	使用ページ	作成日	最終更新日	リードソース
ferret Oneフォーム_コード	--	2019年10月21日 20:43	2019年10月21日 20:45	
LP用フォーム	1ページ	2020年01月21日 19:52	2020年01月21日 19:52	
LP用フォーム (1)	--	2020年01月22日 14:23	2020年01月22日 14:23	
LP用フォーム (2)	1ページ	2020年02月20日 00:07	2020年02月20日 00:07	
LP用フォーム (3)	--	2020年02月21日 14:20	2020年02月21日 14:20	
LP用フォーム (4)	1ページ	2020年03月13日 13:19	2020年03月13日 13:19	
LP用フォーム (5)	1ページ	2020年03月13日 14:32	2020年03月13日 14:32	
LP用フォーム (6)	1ページ	2020年06月12日 14:27	2020年06月12日 14:27	
LP用フォーム (7)	--	2020年06月19日 09:01	2020年06月19日 09:01	
LP用フォーム (8)	1ページ	2020年06月19日 09:03	2020年06月19日 09:03	

フォーム作成

フォーム設定

基本設定 オプション設定

- 1 フォーム名を入力しましょう
- 2 完了ページを設定しましょう
- 3 確認メール送信先アドレスを入力しましょう
- 4 通知先アドレスを入力しましょう
- 5 リードソースの種類を設定しましょう

フォーム名を入力してください
フォーム一覧に表示される名称です。レイアウトには表示されません。

完了ページはURLを入力してください
フォーム送信後に表示されるページの設定となります。初期のプルダウンメニューから設定してください。

確認メール送信先アドレス
送信先が指定された宛先に送信されるメールアドレスです。
設定しない場合は、「ferret-one@ferret-one.com」が送信先となります。

通知先アドレス
お問い合わせいただいたメールアドレスの受信先となります。
設定しない場合は、「webmaster@basicinc.jp」に送信されます。
複数登録する場合はカンマで区切りで入力してください。

リードソースを選択
設定しておくことで広告計数の確認などに便利です。

保存する

変更を行った場合は必ず「保存」ボタンを押しましょう

このページで利用可能です

・フォーム名

解りやすく管理しやすい名前が便利です。

・完了ページ

手順③で作成したサンクスページを設定してください。

・確認メール送信元アドレス

フォームの入力内容をユーザーに自動送信する確認メールの、送信元アドレスを設定してください。設定しない場合はオーナーアカウントのメールに自動設定されます。

④-3.情報を全て登録したら「保存」をクリックします。



④-4.フォーム項目を追加・設定していきます。

詳細の手順についてはヘルプページを確認してください。

- ・ [フォームの作り方① \(基本設定\)](#)
- ・ [フォームの作り方② \(オプション設定\)](#)

※必要に応じて、フォームの項目を追加することも可能です。



項目数を極力必要最低限なものに絞ることで、ユーザーの心理的な入力ハードルが低くなる傾向があります。

④-5. フォーム項目の表示順は、「▲」「▼」ボタンで変更できます。

項目名	種類	必須項目	項目移動	
氏名	テキストフィールド	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
メールアドレス	Emailフォーム	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
電話番号	テキストフィールド	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
会社名	テキストフィールド	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
従業員数	セレクトボックス	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
運営サイトのURL	テキストフィールド	<input type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
ビジネスモデル	ラジオボタン	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
具体的なお悩みがあればご記入ください。	テキストエリア	<input type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑

項目を追加 プレビュー

④-5. 「プレビュー」で確認します。

項目名	種類	必須項目	項目移動	
会社名	テキストフィールド	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
氏名	テキストフィールド	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
メールアドレス	Emailフォーム	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
電話番号	テキストフィールド	<input type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑
お問い合わせ内容	テキストエリア	<input checked="" type="checkbox"/>	▲ ▼	✎ 🗑

項目を追加 **プレビュー**

▼プレビュー画面サンプル

埋め込みフォームのプレビュー

従業員数 **必須**

改善したいサイトのURL **必須**
https://www.basicinc.jp

サービスの導入時における立場 **必須**

- 自社での導入を決定する立場
- 自社での導入を提案する立場
- 自社での導入の情報収集をする立場
- クライアントの実態・導入に当たって提案をする立場

月間のサイト運営費用 (例: 広告費、外注費、代理店費など) **必須**

サイト運営のお悩み

閉じる

プレビュー

実際の選択肢も、必須/任意も見ることができます。

- ⑤-1. フォームの編集画面（サイト > 入力フォーム > 入力フォーム一覧から該当フォームを選んでる状態）で「オプション設定」タブをクリックします。
※編集画面を開くと、最初は「基本設定」タブが表示されています

The screenshot shows the 'ferret One' form editing interface. At the top, there is a breadcrumb trail: 'サイト > フォーム一覧 > フォーム編集'. Below this is a notification bar that says '【通知】 データを保存しました'. The main content area is titled 'フォーム設定' and has two tabs: '基本設定' and 'オプション設定', with the latter being selected and highlighted with a red box. The 'オプション設定' section contains five numbered steps:

- 1 フォーム名を記入しましょう: Input field contains 'ferret Oneフォーム_テスト'. Note: 'フォーム一覧に表示される名称です。レイアウトには表示されません。'
- 2 完了ページを設定しましょう: Input field contains '/contact/thanks'. Dropdown menu is set to 'サンクスページ'. Note: 'フォーム送信後に表示されるページの設定になります。右記のプルダウンメニューから設定してください。'
- 3 確認メール送信元アドレスを入力しましょう: Input field contains 'webiner@basicinc.jp'. Note: '送信ボタンが押された時に送付されるメールアドレスです。設定しない場合は、「no-reply@ferret-one.com」が送信元となります。'
- 4 通知先アドレスを記入しましょう: Input field contains 'webiner@basicinc.jp'. Note: 'お問い合わせいただいたメールの受信先になります。設定しない場合は、「webiner@basicinc.jp」に送信されます。複数登録する場合はカンマ(,)区切りで入力してください'
- 5 リードソースの分類を設定しましょう: Dropdown menu is set to 'リードソースを選択'. Note: '設定しておくことでCVの合計数の確認などに便利です。'

At the bottom, there is a blue '保存する' button and a note: '変更を行った場合は必ず「保存」ボタンを押しましょう'. A small footer note says 'このページからお入り'.

- ⑤-2. 「確認メールの送信」がONになっていることを確認する
ON：緑色のボタンマークで「使用中」 / OFF：白色のボタンマーク「未使用」となりますので、メール送信をする状態になっているのか確認しましょう。

This screenshot shows a detailed view of the 'オプション設定' section. It lists several settings:

- 外部埋め込みフォーム設定**: Includes a checkbox for '外部埋め込みフォームとして使用する' (unchecked). Note: 'チェックを入れるとページ下部に「埋め込みフォーム」が表示されます。埋め込みフォームの設定は、ページ下部の「埋め込みフォーム」をサイトに埋め込むことで使用できます。'
- 離脱メッセージ表示**: Includes a radio button for '非表示' (selected). Note: '「表示」にするとテキスト入力フォームが表示されます。フォームの入力途中でユーザーが離脱しようとした場合は、入力したテキストが表示されます。※訪問ユーザーのブラウザのバージョンにより、カスタムメッセージが表示されない場合がございます。'
- 確認メールの送信**: Includes a radio button for '使用中' (selected, highlighted with a red box). Note: 'フォームから登録された情報をユーザーにメール配信のする・しないの設定をしましょう'
- 確認メールの編集**: Includes a radio button for '未使用' (selected). Note: '「使用中」にすると保存ボタンの横にメール設定が表示されます。メール設定から確認メールをカスタマイズすることができます。'
- CV (コンバージョン) 数のカウント**: Includes a checkbox for 'CV数をカウントする' (checked). Note: 'チェックを入れると、ダッシュボードのCV数にこのフォームのコンバージョンがカウントされます。'

⑤-3. 「確認メールの編集」をONにする

ON：緑色のボタンマークで「使用中」 / OFF：白色のボタンマーク「未使用」となります。



⑤-4. 下にスクロールして「保存する」ボタンの右側に表示された「メール設定」ボタンをクリックする



ボタンをクリックすると、メール編集画面に移ります。



⑤-5. テキストメール/HTMLメールどちらで書くか決めてカスタマイズをしていきます。

▼HTMLメールの作成方法

③-5-1. メール作成画面内で「HTMLメールとして編集する」を押す



HTMLメールの編集画面が表示され、画面左側にページ編集機能と同様にデザインパーツが表示されます。

HTMLメールで利用可能なパーツは以下の通りです。

- ・ リッチテキストパーツ
- ・ イメージパーツ
- ・ ボタンパーツ
- ・ シェアボタンパーツ
- ・ 区切り線

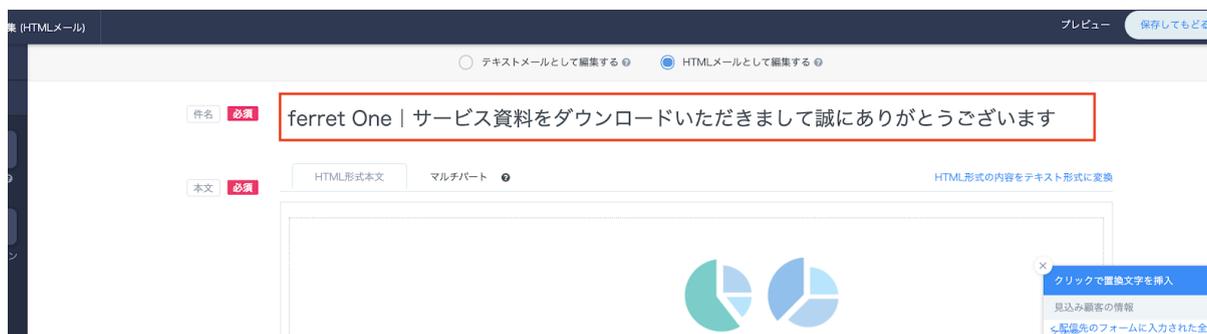
⑤-5-2. 「タイトル」を入力します。

フォーム送信確認のメールであることがひと目でわかるタイトルを心がけましょう。

(例)

【ferret Oneへお問い合わせありがとうございます】 ferret One運営事務局

【セミナーお申込みの御礼】 ferret One運営事務局



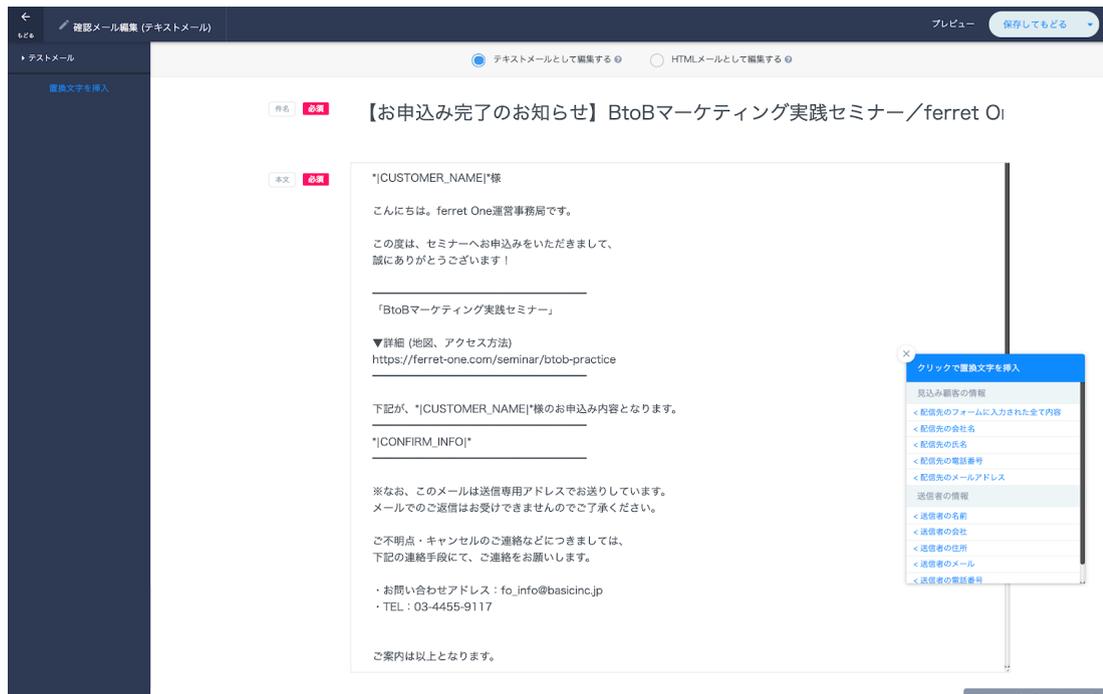
⑤-5-3. 「本文」を入力します。

作成方法はページ編集と同様に各種デザインパーツをドラッグ&ドロップすることで作成が可能です。

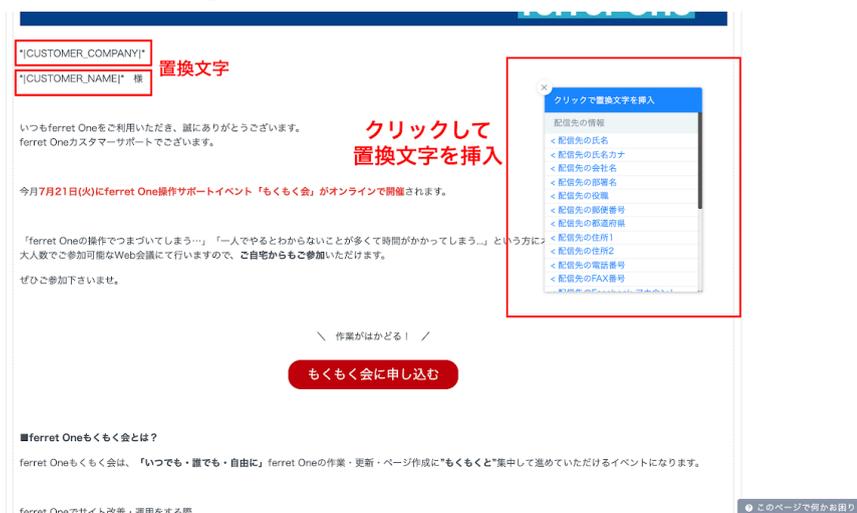
(参考) [HTMLメールの作成方法](#)

「フォーム入力したユーザーが無事送信完了したかどうか安心できる内容」を盛り込みつつ、「送信後一番興味のあるユーザーへ促したい行動」がある場合は、**セミナー受講までのアクションとして、資料・ホワイトペーパーのダウンロードを促すボタン・バナーを入れたり、他セミナーの案内ページへのリンクを貼るのも効果的です。**

▼作成例



③-5-4. メール本文内に「置換文字」を挿入します。



置換文字を挿入することで、リストに保存されている「会社名」「担当者氏名」などを送付先ごとに指定することが可能となるため、よりメールが個人向けに送られているような、パーソナライズされた印象を与られます。

本文右側のモーダル画面で「置換文字」を設定可能ですので、画像を参考にメール本文を作成してみましょう。

詳細については[メールマーケティング／新規メール 置換文字の項目一覧・作成例](#)をご覧ください。

⑤-5-5.本文のタブより「マルチパート」をクリックし、マルチパート設定を行います。



マルチパートとは、「端末や環境により、HTMLメールが受け取れない方用に代わりに送信するテキストメール」のことです。

到達率を高め、相手にメールが届かないリスクを回避するために、必ず設定しておきましょう。詳細は[HTMLメールの作成方法](#)をご覧ください。

「⑤-5-3.本文の挿入」「⑤-5-4.置換文字の挿入」を参考に、テキストメールを作成しましょう。

件名 必須 【ferret One】「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」のダウンロード、あり



※作成例のマルチパート部分です

⑤-5-6. HTMLメール、マルチパートメールの作成が完了したら、右上の「プレビュー」を押して、内容を確認します。

編集 (HTMLメール) プレビュー 保存してもどる

テキストメールとして編集する HTMLメールとして編集する

件名 **必須** 【ferret One】「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」のダウンロード、あり

本文 **必須** HTML形式本文 マルチパート HTML形式の内容をテキスト形式に変換

プレビュー

件名：【ferret One】「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」のダウンロード、ありがとうございます。

株式会社テスト テスト太郎 様

この度は、資料をダウンロード申請頂き、誠にありがとうございました。
下記のページから、「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」をダウンロード頂ければ幸いです。

「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」ダウンロードページ
https://ferret-one.com/dl_wp_btob-practice

件名：【ferret One】「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」のダウンロード、ありがとうございます。

株式会社テスト テスト太郎 様

この度は、資料をダウンロード申請頂き、誠にありがとうございました。
下記のページから、「基礎からわかる！BtoBマーケティング実践ガイド」をダウンロード頂ければ幸いです。

キャンセル

⑤-5-7. 問題なければ、「保存してもどる」をクリックすると、自動で3秒後タブが閉じられます。

← 確認メール編集 (HTMLメール) プレビュー 保存してもどる

件名 **必須** ferret One | サービス資料をダウンロードいただきまして誠にありがとうございます

以上でHTMLメール・マルチパートメールの作成は完了です。

⑥セミナーページへフォームを埋め込む
作成したフォームを、手順②で作成したページに埋め込みます。

⑥-1. ferret One管理画面で「マーケティング・最適化」>「LP」をクリックします。

ferret One ferret Oneサポート操作説明用 公開中

ferret Oneについて 意見を送る ヘルプ satokazumi@basicinc.jp

マーケティング・最適化 > LP一覧

LP一覧 旧LP一覧 キャンペーン +新規作成

このページは新しいLP機能のページ一覧です。機能について詳細はこちら

キャンペーン利用中のみ表示 作成日で検索 ページ名またはURLを検索 検索

ページ名	URL	公開状況	キャンペーン	作成日	最終更新日
ウェビナーサンプルLP_広告効果検証	https://webiner.hmup.jp/1525152	公開中	キャンペーン	2020/06/19	2020/06/19
※ページ名はLP編集画面のサイドメニューから変更可能 (2) -編集中-	https://webiner.hmup.jp/1517586	非公開	-	2020/06/12	2020/06/12
ウェビナー用テスト	https://webiner.hmup.jp/1426488	公開中	キャンペーン	2020/03/13	2020/06/11
※ページ名はLP編集画面のサイドメニューから変更可能 (1)	https://webiner.hmup.jp/1426322	公開中	キャンペーン	2020/03/13	2020/03/13
ウェビナー用テストLP -編集中-	https://webiner.hmup.jp/webinar_lp202002	公開中	-	2020/02/20	2020/02/21
LP_1_20200121	https://webiner.hmup.jp/1376422	公開中	キャンペーン	2020/01/21	2020/01/21

10 全6件中 1 - 6件を表示

⑥-2. 先程手順②で作成したLPタイトルの右側の「ペンマーク」をクリックします。

ferret One ferret Oneサポート操作説明用 公開中

ferret Oneについて 意見を送る ヘルプ satokazumi@basicinc.jp

マーケティング・最適化 > LP一覧

LP一覧 旧LP一覧 キャンペーン +新規作成

このページは新しいLP機能のページ一覧です。機能について詳細はこちら

キャンペーン利用中のみ表示 作成日で検索 ページ名またはURLを検索 検索

ページ名	URL	公開状況	キャンペーン	作成日	最終更新日
オンラインセミナーページ作成手順紹介ページ	https://webiner.hmup.jp/1630506	非公開	-	2020/09/22	2020/09/22
ウェビナーサンプルLP_広告効果検証	https://webiner.hmup.jp/1525152	公開中	キャンペーン	2020/06/19	2020/06/19
※ページ名はLP編集画面のサイドメニューから変更可能 (2) -編集中-	https://webiner.hmup.jp/1517586	非公開	-	2020/06/12	2020/06/12
ウェビナー用テスト	https://webiner.hmup.jp/1426488	公開中	キャンペーン	2020/03/13	2020/06/11
※ページ名はLP編集画面のサイドメニューから変更可能 (1)	https://webiner.hmup.jp/1426322	公開中	キャンペーン	2020/03/13	2020/03/13

⑥-3. 一番下のフォームパーツが入っているところまでスクロールし、フォームパーツをクリックします。



⑥-4. 下に青いバーが表示されるので、フォーム名のプルダウンを選択し、先程作成したフォームを選択します。
すると、フォームが指定したものに変わります。



⑥-5. フォーム内容が問題なければ、右上の「更新する」をクリックし、左上の公開ボタンをONにします。



これで、セミナーページの作成は完了です。

⑦フォームのテスト送信をする

最後に、作成したページ・フォームが正常に機能するか送信テストをします。

- ・フォーム送信が無事にできるかどうか
- ・フォーム後、自動返信メールが届くかどうか
- ・届いたメールはカスタマイズされた文面かどうか（メール内リンクに間違いが無いか）
- ・自動通知メールが設定したアドレスに届くかどうか
- ・自動通知メールが連携しているSlackやチャットワークに流れてきたかどうか

上記を中心に確認しましょう。

⑦-1. フォームを埋め込んだ公開ページにアクセスします。

⑦-2. フォーム内容を入力し、送信します。

メールアドレス **必須**
satokazumi@basicinc.jp

ビジネスモデル **必須**
 BtoB
 BtoC
 どちらも

抱えている課題感 **必須**
▼

サイト運営のお悩み
セミナー講師・コンサルタントに相談したいお悩みがございましたら、お聞かせください。

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 **必須**
 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

⑦-3. 通知先メールアドレスに、入力したフォーム内容が届いているか確認します。

【ferret Oneサポート操作説明用】本メールはフォームからの送信内容を確認するためのメールです 受信トレイ

webiner@basicinc.jp <webiner@basicinc.jp> 8月27日(木) 17:09 (4日前)

To satokazumi+sample ▼

【ferret Oneサポート操作説明用】送信ありがとうございます。

山田 太郎様

今回送信いただきました内容は下記になります。

- 会社名: 株式会社ベーシック
- 氏名: 山田 太郎
- メールアドレス: satokazumi+sample@basicinc.jp
- 電話番号: 000-0000-0000
- お問い合わせ内容: テストです
- 送信日時: 2020年08月27日 17:09

今後ともferret Oneサポート操作説明用をよろしくお願ひ申し上げます。

(※このアドレスは送信専用の為、このメールに返信いただいても回答できません。あらかじめご了承ください。)

⑦-4. また、Slackやチャットワークなどを連携している場合は、入力したフォーム内容が届いているか確認します。



⑦-5. メール・チャットツールにお問い合わせが届いていることを確認したら、ferret One管理画面に戻り、リード > お問い合わせ をクリックします。



⑦-6. お問い合わせが確認できれば、完了です。

8. 番外編：セミナーページを使った集客時のポイント

▼サイトにセミナーページへのリンクを追加しましょう

ferret Oneのサービスサイトでは、セミナーページを公開後、一覧ページに新規のセミナーを追加しています。限られたユーザーではなく、オープンにセミナーを実施する際は、サービスサイトに訪れたユーザーに見てもらえるよう導線を整えることが必要です。実際のページはこちらの[セミナー一覧ページ](#)をご参考下さい。

また、セミナー一覧ページを一から作成する際は、こちらのを[LPのまとめページを作る方法](#)をご覧ください。

▼キャンペーンの計測URLを設定してから集客しましょう

セミナーへの集客を行う際、「広告」施策を実施する場合は、どの広告から流入しているのかわかるように、ferret One機能のキャンペーン設定を行いましょう。

キャンペーンの用途や具体的な操作方法は[キャンペーン計測URL発行方法（広告準備編）](#)をご覧ください。

▼メールマガジンでセミナーページへ集客しましょう

セミナーへの集客を行う際、「メルマガ」施策を実施する場合はハウスリストへセミナー案内を送付しましょう。

できる限り、ニーズの近いユーザーに絞って送るのが効果的です。

配信リストの作成方法やferret Oneを使った実際の配信方法については、[メール配信方法（既存顧客向け）](#)をご覧ください。

▼集客後、当日までの間はメールでコンテンツを提供しましょう

セミナー申込み後、セミナーや貴社サービスへの興味／関心度は下がっていきます。当日まで時間が有る場合は特に欠席率が高まる可能性がありますので、セミナーまでの間にも接点を絶やさないように心がけましょう。

- ・セミナー申込後のサンクスメールに関連資料のダウンロードを促す
- ・セミナー数日前にインサイドセールスから連絡し、セミナー前後に商談をセッティングする
- ・メルマガで、セミナー前日に明日のセミナーについてリマインド・よりセミナーが楽しみになるようなコンテンツ（記事・資料）を提供する

など、貴社ユーザーにあった接触方法を検討しましょう。

9. よくある質問

Q. セミナーページは何を基準に分けて作成したほうがいいですか？

セミナー一覧ページとセミナー詳細・申込ページは別々に作成をして下さい。
また、セミナー詳細ページはセミナーのテーマごとに必ず分けて制作をし、1つのページで複数のセミナー紹介をしないようにしましょう。理由としては、セミナーページは一種のランディングページと同じものなので、「セミナー申込」に特化したページである必要があるためです。

Q. オンラインセミナーとオフラインセミナーでページに書くべき内容は異なりますか？

オンラインセミナーとオフラインセミナーで一番の違いは「視聴方法」となります。オフラインセミナーであれば、当日どこに向かえば良いのか記載が必要ですし、オンラインセミナーであればどのような接続機器と接続方法となるのか、通信環境の記載が必要です。合わせて申込人数の上限も大きく異なりますので、顧客の立場に立って作成していきましょう。

Q. セミナーページはグロナビやフッターに表示させたほうがいいですか？

セミナーページは申込みに特化したページにすることをオススメします。CVRを高めるために、LPと同じような認識を持っていただくのが良いかと思えます。
したがって、申込みボタン以外のCTA・リンクはできるだけ除外しましょう。
ferret Oneでは他ページと共通のグロナビ・フッターはセミナーページには表示していません。

Q. セミナーページへの集客はどうするといいですか？

そもそも新規（未接触）を取り入れるために作ったオープンセミナーなのか、一度接触した企業へのクロージングセミナーなのかによって変わります。
未接触の企業を集客する場合は、広告で集めるのが効果的です。一度接触した企業を集客する場合にはメールマガジンが適しています。

Q. 申込み者一覧をDLすることはできますか？

可能です。お問い合わせ内容をDLすることと同じ方法で行います。
操作方法はヘルプページ、[お問い合わせ（リード）情報をダウンロードする](#)をご覧ください。

10. ferret Oneサポートのご案内

無料サポート	有料サポート
 運用支援サポート（アカウント担当が付きます）	貴社マーケティング施策の一部を代行・コンサルティング致します
 テクニカルサポート（電話／メール）	 オンライン広告運用
 ヘルプページ	 オンライン広告運用（LP / バナー制作）
 操作レクチャー-MTG	 記事制作・事例取材代行
 ウェビナー（オンラインセミナー）	 ホワイトペーパー制作代行
 もくもく会（作業集中スペースの提供）	 SEOコンサルティング
	※お見積もり・詳細に関してはアカウント担当までご連絡ください。

 **運用支援サポート**：貴社の状況に合わせてサイトの運用支援、施策のアドバイスを行います。必要に応じてお打ち合わせが可能です。

 **テクニカルサポート** TEL：03-6868-8244 / Mail：管理画面右下より
受付時間：平日（月～金）午前10時～午後5時

 **ヘルプページ**：<https://ferretone.zendesk.com/hc/ja>

 **操作レクチャー**：https://fo-keiyaku.hmup.jp/contact_lecture
予約制です。Web会議もしくはお電話にて画面を見ながらレクチャー

 **もくもく会**：<https://fo-keiyaku.hmup.jp/mokumoku-event>
サポートが近くにいる状態で作業ができる場を提供。（オンライン有）

■ ご請求内容の確認 / ユーザー追加・変更はこちら
<https://fo-keiyaku.hmup.jp/1087058>

有料サポート

貴社マーケティング施策の一部を代行・コンサルティング致します

-  オンライン広告運用
-  オンライン広告運用 (LP / バナー制作)
-  記事制作・事例取材代行
-  ホワイトペーパー制作代行
-  SEOコンサルティング



※見積もり・詳細に関してはアカウント担当者までご連絡ください。

以上