

ホワイトペーパーをDLしてもらいたい！一覧ページの整理の仕方

自社の取り組みやノウハウを顧客に広く知ってもらうためには、**ホワイトペーパー**が有効です。

しかし、せっかく苦勞して作ったホワイトペーパーも、顧客の手に渡って見てもらえなければ意味がありません。

貴社では、顧客がホワイトペーパーをダウンロードしやすいような工夫がなされていますか？

今回は、一覧ページのレイアウトによってホワイトペーパーがダウンロードされやすくする方法をご紹介します。

ホワイトペーパーと営業資料の違い

そもそも、ホワイトペーパーとはどんな資料を指すのでしょうか。

よく混同される「営業資料」が「商談や購入を成立させるために、サービスや商品の特徴をまとめた資料」であるのに対して、「ホワイトペーパー」は「特定の課題について自社で取り組んでいる解決策をまとめた資料」であると区別できます。

営業資料はサービスや商品の紹介が前提であり、ホワイトペーパーは解決したい課題が前提にあることが大きな違いです。

多数の人が抱えていると思われる課題をホワイトペーパーのテーマとし、その課題の解決策として自社のサービスや商品を紹介できれば、サービスや商品を効果的に訴求することができます。

ホワイトペーパーをDLさせるために必要なこと

上記のとおり、ホワイトペーパーは解決したい課題が前提にあるため、**どんな課題を解決できるホワイトペーパーなのかを明確にしておく必要があります。**

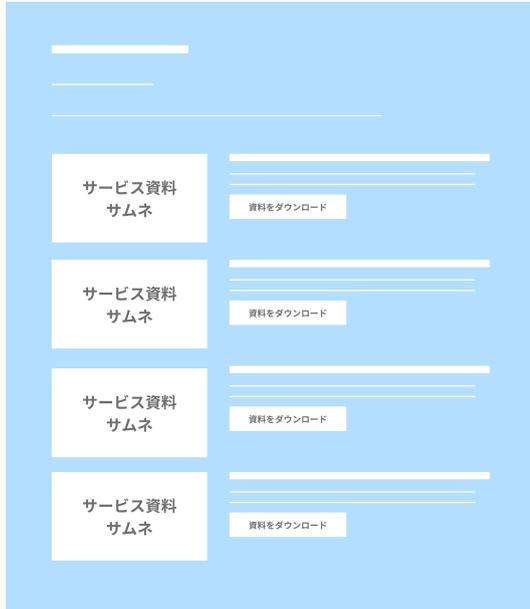
そのためには、ユーザーが自分にとって有益なホワイトペーパーへすばやくたどり着けるよう、**一覧ページのレイアウトを工夫することが効果的です。**

以下では、ホワイトペーパーの一覧ページにおける効果的なレイアウトの例を紹介します。

ホワイトペーパーが少ない場合のレイアウト

用意できているホワイトペーパーの数がまだ少ない場合は、縦1列に大きく並べる方法が一般的です。

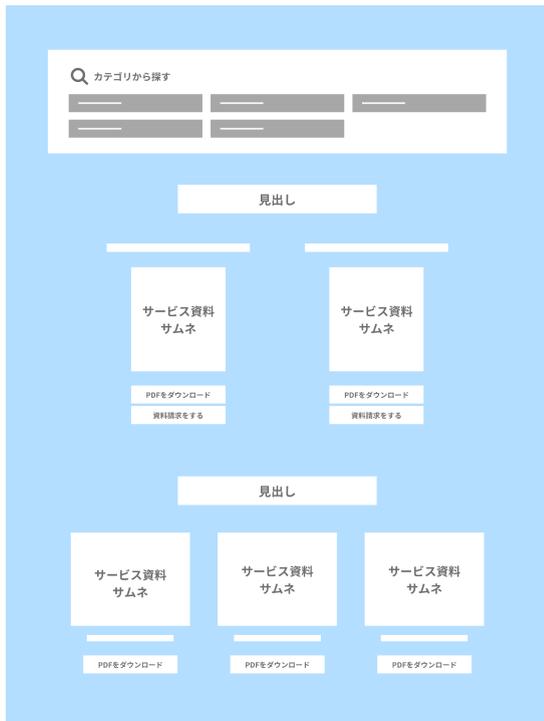
それぞれのホワイトペーパーに対して、**タイトル・アイキャッチ画像・概要を表すテキスト・ダウンロードボタン**の4つの項目を配置してレイアウトします。
どんな課題に対するホワイトペーパーであるかが一目瞭然であり、一覧ページのレイアウトとして最もシンプルな形です。



ホワイトペーパーが多い場合のレイアウト

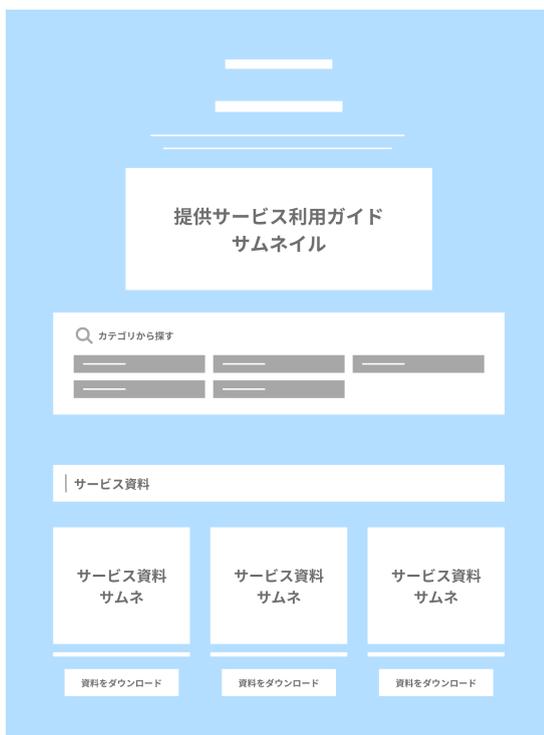
訴求したいホワイトペーパーが増えてきたら、縦1列のレイアウトではページが下にどんどん伸びていってしまうため、2カラムや3カラムに分割してレイアウトします。

また、ホワイトペーパーで取り上げている課題の内容によってカテゴリで分類し、**カテゴリを表す見出し**を配置することで、ユーザーが目的の課題を見つけやすくなります。
さらに、**ページの冒頭にカテゴリの一覧**をボタンパーツで配置し、各ボタンからそれぞれの見出しへ移動できるリンクを設置すれば、スクロールの手間も解消できます。



特に訴求したいホワイトペーパーがある場合のレイアウト

最新のホワイトペーパーや、最近注目されている話題を取り上げた過去のホワイトペーパーなど、特に訴求したいホワイトペーパーは、一覧の中に収めず、ページの上部に大きくレイアウトするのが効果的です。



ferret Oneでの一覧ページの編集方法

ホワイトペーパーの一覧ページをferret Oneで編集する手順は以下の通りです。

①一覧に必要な項目をレイアウトする

任意のページの編集画面を開きます。

それぞれのホワイトペーパーに対して、タイトル・アイキャッチ画像・概要を表すテキスト・ダウンロードボタンの4つの項目を配置してレイアウトします。

各項目に適したパーツは以下の通りです。

- タイトル：見出しパーツ
- アイキャッチ画像：イメージパーツ
- 概要を表すテキスト：テキストパーツまたはリッチテキストパーツ
- ダウンロードボタン：ボタンパーツ

ダウンロードボタンには、それぞれのホワイトペーパーに対する資料ダウンロードフォームを設置したページへのリンクを設定します。

②カラムを増やす

ホワイトペーパーの一覧を2カラムまたは3カラムに分割する場合は、セクション内の「行・カラムを編集」をクリックし、任意のカラム数を設定します。

③カテゴリで分類する

ホワイトペーパーをカテゴリごとに分類し、カテゴリを表す見出しを見出しパーツで配置します。

ページの冒頭に、カテゴリの一覧をボタンパーツで配置します。

各ボタンの「リンク設定」を開き、リンク設定の「サイト内のページ・ファイル」を選択し、リンク先となる見出しを選択して「決定」をクリックします。

一覧ページのレイアウトが、DLされるかの鍵

ホワイトペーパーを作成するだけに留まらず、その先にある「ユーザーにダウンロードしてもらおう」までを達成するための工夫が、ホワイトペーパーの訴求のポイントであると言えます。

一覧ページのレイアウトを工夫し、自社のホワイトペーパーが一人でも多くのユーザーに届くことを目指しましょう。