

## 脱IT初心者「社長の疑問・用語解説」(第56回)

### 白紙に戻す「ホワイトペーパー」

2022.08.09



ITを活用して販路を拡大したいが、うまい方法が分からない。そんなIT初心者の社長にも、分かりやすく理解できるようにITキーワードを解説する本連載。今回のテーマは、ホームページを活用した見込み顧客獲得手法として注目される「ホワイトペーパー」をご紹介します。

「社長、競合会社が作成したホワイトペーパーが参考になりそうなので、思わず登録してダウンロードしてしまいました。うちでもやってみませんか」(総務兼IT担当者)

「ホワイトペーパー？知ってるぞ。白い紙のことだろう。なんで競合のA社が紙なんて作っているんだ。うちに業績でかなわないのでついに白旗を上げたか」(社長)

「白旗ではありません。ホワイトペーパーはお客さんに興味を持ってもらうための販促手法として注目されているんです」

「売り上げにつながるなら何でもやるぞ。説明しなさい」

#### 見込み顧客を獲得するための販促手法

ホワイトペーパーはもともと政府や研究機関などが発行する「白書」のこと。IT分野では総務省が毎年発行している「情報通信白書」がおなじみです。IT分野に関心のある人たちに読まれたり、資料作成にデータが引用されたりしています。

こうした公的な白書ではなく、企業の販促活動の一環としてもホワイトペーパーが活用されています。ホワイトペーパーでは自社の商品・サービスが顧客の課題をどう解決するのかといった特長を、調査データなどを交えて客観的に解説します。



ホームページ

① Webフォームに属性情報  
(氏名、会社名など)を  
入力・登録



② ホワイトペーパーを  
ダウンロード



Q ホワイトペーパーが企業に注目される理由は何ですか… 続きを読む