

集客できるウェビナーの タイトル作りのコツ

ウェビナー初心者必見！



- 01 はじめに
- 02 いいタイトルと悪いタイトルの見分け方
- 03 タイトルを決める流れ
- 04 ウェビナータイトルに盛り込むべき 4つの要素
- 05 タイトルのおすすめ雛形
- 06 ウェビナー開催も支援しているテクロ社のサービス
- 07 テクロ社のオンライン無料相談



01 はじめに



ウェビナーの **8割は「タイトル」で決まり** ます。タイトルがターゲットに刺さるものであれば **集客費用なしで 100人以上集客することも** できます。この記事では商談に繋げるためのウェビナーで集客率を上げるタイトル決めの流れを解説しています。

年	開催月	開催日	開催曜日	開催時間	セミナー名	アーカイブ	共催企業	申込数		参加者数		目標達成	
								自標	結果	自標	結果		
2021年	2月	2月5日			ぶっちゃけコロナ中何してるの？マーケティングの1週間or1ヶ月を徹底解剖							250%	
		2月16日			【最大1億円】2021年に補助金で行うべきDXとは？							55%	
		2月24日			コロナ明けだからこそ行きたい！半壁企業の新規事業開拓のやり方とは？							96%	
		3月11日	木	18:00-19:00	コンテンツマーケティングにおけるYouTubeの立ち位置とYouTubeチャンネル運用に繋いで								38%
		4月16日	金	18:00-19:00	自社事例で公開！インサイドセールス・マーケティング支援会社のリードジェネレーション								110%
		5月26日	水	18:00-19:00	そのウェブページ開催するだけで大丈夫？無料にならないウェブページ活用方法とは？								96%
		7月2日	金	18:00-19:00	BtoBオンラインセールス・マーケティングで大活躍！～YouTube C動画活用について～	https://www.youtube.com/watch?v=...							63%
		7月29日	水	12:15-13:15	フクチン接種後にどう変わる？BtoBマーケティングが予想するこれからのBtoBマーケティング	https://www.youtube.com/watch?v=...							80%
		8月28日	火	19:00-17:00	マーケティングとセールスで連携しない！結果を伴った秘訣～BtoB企業の新規顧客開拓3つの秘訣も公開	https://www.youtube.com/watch?v=...							50%
		10月17日	火	14:00-15:00	マーケティング施策のチャート① BtoBマーケティングの全体像と、認知から取り取りまでの流れ	https://www.youtube.com/watch?v=...							75%
		11月10日	水		事例で解説 BtoBマーケティングにおいてリード獲得を最大化する方法とは？								55%
		11月25日	木	13:00-14:00	【リード獲得が目的】が								158%
		12月12日	木	14:00-15:00	【自社】BtoBのリード獲								28%
	2022年	1月12日	火	11:00-12:00	ホトリードだけに								58%
2月2日		火	11:00-12:00	新年度から必死の								0%	
2月14日		水	13:00-14:00	4人のマーケティング								200%	
3月3日		火	14:00-15:00	配信1ヶ月で								35%	
4月4日		水	11:00-12:00	高すぎるリード								10%	
6月6日		金	11:00-12:00	『そのリード								0%	
6月9日		木	12:00-13:00	コンテンツ		https://youtu.be/GY2d77BzUg0	アイドマ・ホールディングズ					0%	
6月22日		水	12:00-13:00	コンテンツ		https://www.youtube.com/watch?v=...	自社のみ					40%	
6月27日		月	13:00-14:30	3ヶ月で		https://www.youtube.com/watch?v=...	sona/プロジェクトさま・Baseco					100%	
7月7日		火	14:00-15:00	サイト		https://youtu.be/TaScE3oYvYs	クラウドさま						
7月27日	火	14:00-15:00	SEOで		https://youtu.be/ChYyds0dLY	自社のみ							
8月18日	木	14:00-15:00	リード		https://youtu.be/S0kb0Ye5aSc	株式会社ラクスライククラウド					53%		
8月14日	水	13:00-14:00	今更		https://www.youtube.com/watch?v=...	自社のみ					60%		
9月20日	水	14:00-15:00	営業		https://www.youtube.com/watch?v=...	エネサイト株式会社					71%		
9月27日	火	14:00-15:00	リード			株式会社クラウド (B-HACK)					50%		
10月10日	月	13:00-14:00	基礎			株式会社クラウド (ADMATR)							
10月25日	火	15:00-16:00	YouTube			株式会社サムシクファン様							
11月9日	火	13:00-14:00				自社のみ							

※ウェビナー開催の結果

02 _____

いいタイトルと悪いタイトルの見分け方

02-1 いいタイトルと悪いタイトルの見分け方

良いタイトルと悪いタイトルにはそれぞれ特徴があります。その特徴を把握し、自社のウェビナーでつけるべきタイトルを検討しましょう。

良いタイトル

- ウェビナーに参加して得られる情報が明確
- 誰のどんな課題を解決するウェビナーなのかわかりやすい

例)

「無名の中小企業が合同企業説明会で 600人超の学生を集客できたワケ」
「成功体験から学ぶ！ ウェビナーを自分たちで運用する方法」

悪いタイトル

- 専門用語が多すぎてどんなウェビナーなのかイメージが湧かない

例)

「マルチコアでハイパフォーマンスを実現するエッジコンピューティング入門」
「CPAを改善し、LTV最大化」

タイトルを決める流れ

03-1 タイトルを決める流れ

心構え

ターゲットのニーズの調査に時間をかける。誰のどんな課題をどう解決するウェビナーであるか明確にすることが重要。

3つのステップ

- 1 集客したいターゲットと解決できる課題を明確にする
- 2 集客したいターゲットとターゲットの課題や悩みを言語化する
- 3 どんなターゲットがどう変われるセミナーなのか明確にする

訴求ポイント

- この商品やサービスで得られる未来のポジティブな感情→快感を得たい
- この商品やサービスで避けられる現状や過去のネガティブな感情→苦痛を避けたい

03-2 ステップ①: 集客したいターゲットと解決できる課題を明確に

集客したいターゲットと、そのターゲットがウェビナーに参加することで解決できる課題を明確にします。

- 1 サービス内容
- 2 集客したいターゲット
- 3 解決できる課題

※テクロの場合

サービス内容	オウンドメディア制作・BtoB企業のリード獲得
集客したいターゲット	3億以上のBtoB企業 マーケ担当者
解決できる課題	集客、リード獲得、リード育成、BtoBマーケ全体戦略（ウェビナー運営、メルマガ）・コンテンツマーケティング

03-3 ステップ②: 集客したいターゲットと課題や悩みを言語化

ターゲットの詳細とそのターゲットが抱える課題や悩みを言語化します。

ターゲット詳細

業種・業界・会社規模	
レイヤー(経営層・一般社員など)	
見込み度(潜在・顕在)	

課題や悩み

例) 新規顧客を増やしたい、セミナーの集客数を増やしたい、メルマガの開封率を上げたい



03-4 ステップ③: ターゲットがどう変わるウェビナーなのか明確に

どんなターゲットがどのように変わるウェビナーなのかを明確にします。

どんなターゲットか



例)

「新規顧客を増やしたい税理士の先生のための」

「受講者の心を惹きつけたいセミナー講師のあなたへ」

「うまく節税をしたい中小企業の社長の」

どう変わるか



例)

「セミナーの話し方が魅力的になって、新規顧客が増える」

「契約率を30%アップ」

「勝てる組織に成長させる」

「商談数が2倍になる」

「チームのコミュニケーションが変わる」

ウェビナータイトルに盛り込むべき 4つの要素

04-1 ウェビナータイトルに盛り込むべき 4つの要素

ウェビナーの集客を上げるためには盛り込むべき 4つの要素があります。

盛り込むべき4つの要素

- 1 メリット・ベネフィット
- 2 限定性を訴求
- 3 誰にセミナーに参加してほしいのか
- 4 説得力をつけるための数字



04-2 要素①: メリット・ベネフィット

メリット・ベネフィットがわかることで、興味を示すユーザーが多くなります。

例)

オンライン営業の新規開拓手法が分かる●●

TOEICスコアで+100を可能にする●●

「集客に悩んでいる飲食店オーナー」のためのスマホ集客セミナー

「自分の強み”を発見したい人」のための就活対策セミナー

「最強のチームを作りたいマネージャー」のためのコーチングセミナー



ポイント

○○できる、○○になる、○○を手に入れて○○に、簡単・早い・楽・安く

→新しい知識を身につけたり何か課題を解決できたり、セミナー参加後の未来像を示す

04-3 要素②: 限定性を訴求

限定性を入れることで、ユーザーは 特別感を感じ参加意欲が高まります。

例)

残りわずか10名

今だけ参加費が半額

本サイトからお申し込みの方だけ●●提供



ポイント

限定〇名、〇〇日まで、〇〇市限定開催、期間限定、今だけ

→今申し込まないと損してしまう、今申し込む事でのお得感を出し、訴求する

04-4 要素③: 誰にセミナーに参加してほしいのか

どんなターゲットに参加してほしいのかがわかるような文言を入れると、意図していた人が参加してくれます。

例)

6ヶ月でアクセス数5倍を実現した●●

35%生産性を改善した●●

開封率3倍に！メルマガタイトルのコツと●●

年間100社以上が受講する●●



ポイント

〇〇に悩んでいる、〇〇したい人、〇〇初心者

→タイトルを見た時にターゲットが「自分のことだ！」と自分事化できる

04-5 要素④: 説得力をつけるための数字

数字を入れることで説得力をつけ、「しっかりしているウェビナー」という意識を持たせる ことができます。

例)

6ヶ月でアクセス数5倍を実現した●●

35%生産性を改善した●●

開封率3倍に！メルマガタイトルのコツと●●

年間100社以上が受講する●●



ポイント

○%、○倍、○日で、影響力のある固有名詞(元トップ営業マンなども)、徹底マニュアル
→ 信ぴょう性のある文言を入れる

04-6 タイトルを自動生成するツール

タイトルを自動で作ってくれるツールもあるので、併用してみるのもおすすめです。

- 1 バカ売れキャッチコピーを作成！プロ直伝のタイトルメーカー「メガトリ」
- 2 ブログ作成支援 | ニゴロデザイン



今日のキャッチコピーは リード獲得 について書く

リード獲得 作成する

- いつ来るかわからない93分のためにリード獲得準備をしているのが教授
- ホームページ制作者が知っておくべき恐ろしく便利な52のリード獲得+α
- 「あるリード獲得と出会って3年で人生が変わった」話を種から拡散してくれ
- リード獲得は、いぬの中から生まれるんだね。うん。
- リード獲得が驚くほど良くわかる、まとめ記事のまとめ
- 少しのリード獲得で実装可能な25のCSS小技集
- 普段使いのリード獲得を見直して、年間3円〜8万円節約しよう！
- リード獲得で月4万稼ぐための70のノウハウ【2022年版】
- リード獲得集め取られたのでその鮮やかなる手口を恥を忍んで公開しましょう
- 携帯リード獲得、これだけ読めばすぐできる！

ブログ作成支援 ブログタイトルからヒントをつかもう
トップ > ブログ作成支援

ブログのテーマとなるキーワードを入力してください。

メルマガ 生成

タイトル提案

- メルマガでこんな間違いをしていませんか？
- どうして私がメルマガを買ったのか…
- 誰にも言わないでおこうと思っていたんだけどメルマガが好き
- もうやめよう！メルマガとサヨナラする秘訣
- メルマガは自分の中では世界遺産です

自動生成なので、そこまで精度は高くありませんが、参考までに見てみるのもおすすめです！

タイトルのおすすめ雛形

05 タイトルのおすすめ雛形

最後に2つおすすめタイトルの雛形をご紹介します。

簡単に●●な結果が得られる『●●式◎◎セミナー』

「～式」「～流」「～型」のように、オリジナリティのあるネーミングをつけることで「特別なメソッド感」を出すことができます。「簡単、楽に、早く、安く」と組み合わせたタイトルにしてみましょう。

(サブタイトル) たった3週間でメルマガ読者1000人を集めたノウハウを公開！

(タイトル) 山田式メルマガ集客セミナー

●●をマスターするための『○Daysセミナー』

実践型、ワークショップ型のセミナーに有効なタイトルです。短期集中で高度なスキルやノウハウが習得できることをイメージさせます。

(サブタイトル) 全米を席卷するマーケティングノウハウを公開！

(タイトル) ウェビナープロモーション集中マスター2Dayセミナー

ウェビナーを支援しているテクロ社のサービス

06 リライト対応も支援しているテクロ社のサービス



SEOコンサルティング



オウンドメディア支援



ページ改善



MAツール導入
運用支援



BtoBマーケティング
eラーニング



新規事業
立ち上げ支援



インサイドセールス
立ち上げ/運用支援



WEB広告運用代行

テクロ社のオンライン無料相談

07 テクロ社のオンライン無料相談

よくあるお悩み

- ◆ 依頼する会社を探している方
- ◆ ソウハウ不足、社内人材不足により進め方を悩んでいる方
- ◆ どの会社に依頼すればいいのかわからない方

BtoBマーケティングのプロ/専門のコンサルタントが60分無料で相談にのります。

御社の現状や課題を明確にするお手伝いを致します。

[無料相談を申し込む](#)



07 テクロ社のオンライン無料相談の流れ

ご相談の流れ



右記ボタンからフォームに飛び申込みを行ってください。



1~3営業日後、担当者から日程調整のご連絡を差し上げます。



ZOOMにて最大60分コンサルトにご相談いただけます。

[申込みはこちらから](#)

07 ウェビナーの集客率をあげて商談に繋げる

ウェビナーの集客率を上げることで、商談に繋がる確率も高くなります。
弊社テクロではウェビナー支援をコンサルティングから、実作業まですべてお手伝いしております。
これから本格的にウェビナーを行いたい方はぜひご相談ください。



会社名	テクロ株式会社
所在地	〒150-0001 東京都渋谷区神宮前1-5-8 神宮前タワービルディング12階
設立日	2016年10月12日
代表取締役	天野央登
事業内容	BtoBマーケティング支援・BtoBオウンドメディア運用支援

[申込みはこちらから](#)