

成約率の高いLP構築方法

×

爆発的に売上があがるWEB広告運用術

～WEB集客の正しい概念と自分が選ぶべき集客方法を見つけましょう～

【高成約率LP構築×超WEB広告運用術】を学びませんか？

## コンテンツ

1. . . . 何故、【今】WEB広告を学ぶべきなのか？
2. . . . インターネット集客における全体像と手順
3. . . . 成約率が高くなるLP構築と反映させるべきコンテンツ
4. . . . 広告運用までのフローとイメージ
5. . . . 代表的なWEB広告の種類と役割を理解する
6. . . . 取れたデータを元にLPを最適化し、最強のLPを作る

# インターネットマーケティングによる集客から顧客獲得までの オールインワンビジネスソリューションをご提供します



## 会社概要

**会社名** 株式会社ウィニングフィールド

WINNINGFIELD.LTD.

**所在地** 〒107-0062

東京都港区南青山2丁目2番15号 ウィン青山9F

**連絡先** TEL.03-6869-3864 FAX.03-6893-3931

**E-mail** info@winningfield.net

**URL** <http://winningfield.net/>

**役員** 代表取締役

**設立** 2014年3月

**取引銀行** みずほ銀行 新宿中央支店

**事業内容** 1. 各種コンサルティング業

2. PPC（クリック課金型）、

SEO（検索エンジン最適化）サービスの提供

3. ウェブサイトのプロモーション、企画、制作、運営及び管理

4. 各種商品の販売代行業

5. ダンススタジオの運営及びプロデュース業

6. 各種イベントの企画、制作、運営及び管理

7. 前各号に付帯関連する一切の事業



## お取引先業種・業界

- 動画制作会社
- 飲食店（から揚げ屋）
- ダンススタジオ
- スポーツジム
- OA機器販売
- 脱毛クリニック
- 人材派遣会社
- 不動産仲介
- ドッグラン牧場経営
- 独立支援制度NPO法人
- カフェ経営
- シューズメーカー
- マラソンコンサルタント
- 英語教材販売
- リフォーム会社
- 営業代行会社
- マジック等教材販売
- ブライダルサービス企画会社
- 電話占い会社
- 化粧品販売サポート会社
- 医学療法支援団体

など多数！！





株式会社ウィニングフィールド 代表取締役 勝原 潤

富山県出身。大学卒業後、複合機・通信商材の営業代行のベンチャー会社にて自身が統括する部署が2004年度日本テレコム『おとくライン』、YahooADSL 新規顧客獲得・契約本数グループ1位の記録を打ち立てる。

その後ダンス系エンターテイメント会社にて雑誌の編集・広告営業～編集長代行～副社長と経る。商品プロモーションのプランニング、販売促進、キャスティング業務、イベントの企画・制作・運営や全国規模のオーディションの企画・主催、海のイベントやフェスなどの開催など様々な広告やプロモーション事業に携わる。

また、外資系広告代理店のデジタルマーケティング部に在籍し、大手グローバルIT企業の広告運用チーム在籍、また自社サービスのリスティング広告で月1500～2000万円の運用経験を持つ。

様々な企業・店舗の広告提案やプロモーション案件、広告運用に関わり、集客や売上に貢献してきた実績を元に起業。

多数のネットの広告プロフェッショナル資格を元に現在は中小企業・店舗を中心にWEBマーケティングやWEB広告を使ったWEBコンサルティングと物販、WEB広告に関する講座などを展開中。

<http://winningfield.net/>

- ◆Yahoo!プロモーション広告プロフェッショナル認定資格（ベーシック【基礎】、アドバンスト【運用・上級】両取得）
- ◆GoogleAdwords認定試験合格（基礎・検索連動型広告、ディスプレイ広告）グーグルパートナー取得
- ◆グーグルパートナー認定資格（セールspartner）保持





**【実践・ワーク型】Facebook広告を効果的運用する超集客勉強会**

Facebook広告の概要と仕組み、広告種類、キャンペーン目的、ページ作成ワーク、FBページランクの効果的な上げ方、重要なペルソナ設計、画像クリエイティブのテスト手順、予算割り概念など1DAY講座

**【その他、主な講演実績】**

2015年、2016年 リスティング広告プロフェッショナル養成講座（PPC WORKS）講師  
6ヶ月間集中講座 第1期、第2期 参加総数延べ 550名以上 受講者 177名

2016年 集客特化型WEB広告講座（SPECIAL FORCES）講師  
3ヶ月間集中講座 第1期 参加総数延べ 350名以上 受講者 65名

2017年 朝活@富山、朝活@富山プレミアム 講師 参加総数延べ 35名



**実業向けWEB集客特化型1DAY速習講座  
講師 参加総数延べ 150名**

Facebookやtwitter、instagramを用いて自分の顧客にしっかりとターゲティングして半継続的に見込み顧客を集めて売上を上げる方法



**WEBコンサルタント養成講座  
講師 参加総数延べ 70名**

様々なWEB集客の方法を学び、プロモーションスキルやサイトの解析、顧客分析などを一通り学びながら自店舗や多店舗に限らず、様々な業種  
・業態の手助けができるようなWEBコンサルタントの養成をする講座

セミナー開催実績 : 2015年8月~2017年3月まで(約2年弱)  
WEB広告に関するセミナー(リスティング、SNS広告)

主催・講師講演回数 合計 50回以上!



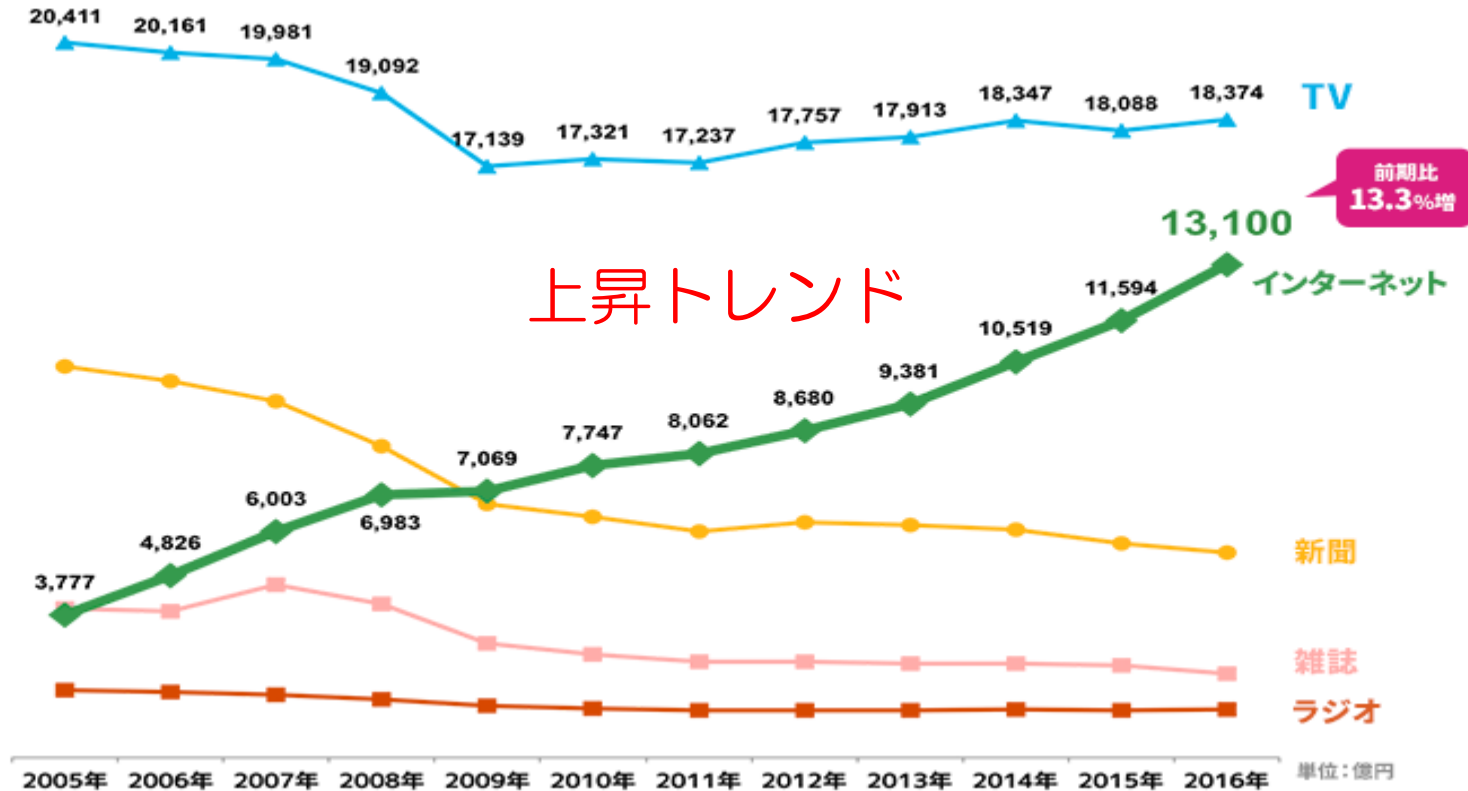
A man in a white shirt is standing and presenting to a group of people seated around a table in a meeting room. The room has bookshelves in the background. The text "1. 何故、【今】WEB広告を学ぶべきなのか？" is overlaid on the image.

# 1. 何故、【今】WEB広告を学ぶべきなのか？



# 1. 時代の流れ（時流）

インターネット広告市場（媒体別広告費の推移）



出典：株式会社電通調べ

インターネット：  
1兆3,100億円（昨年対比13.3%増）



ポータルサイト任せや  
依存していた企業や店舗は  
自社サイトに  
力を入れていないところが多い、、、



ポータルサイトや専門特化型サイトの  
媒体力の低下により、反響が落ち始め、  
費用対効果を生みづらくなった

# なぜ、媒体力が落ちてきているのか？



多種・多様な媒体が乱立し、  
ユーザーがより自分たちの探している情報に近いものを選ば立場となり、かつ探しやすい環境になったことで  
一点集中していた媒体からユーザーが分散していった

# ではこれからどうすべきか？



自分たちの個性や強みを消してまで  
媒体側の定型枠に合わせるのではなく、  
**“自分たちに合った告知方法”**  
を身につける

# 自分たちに合った告知方法を 身に着けるとどうなるか？



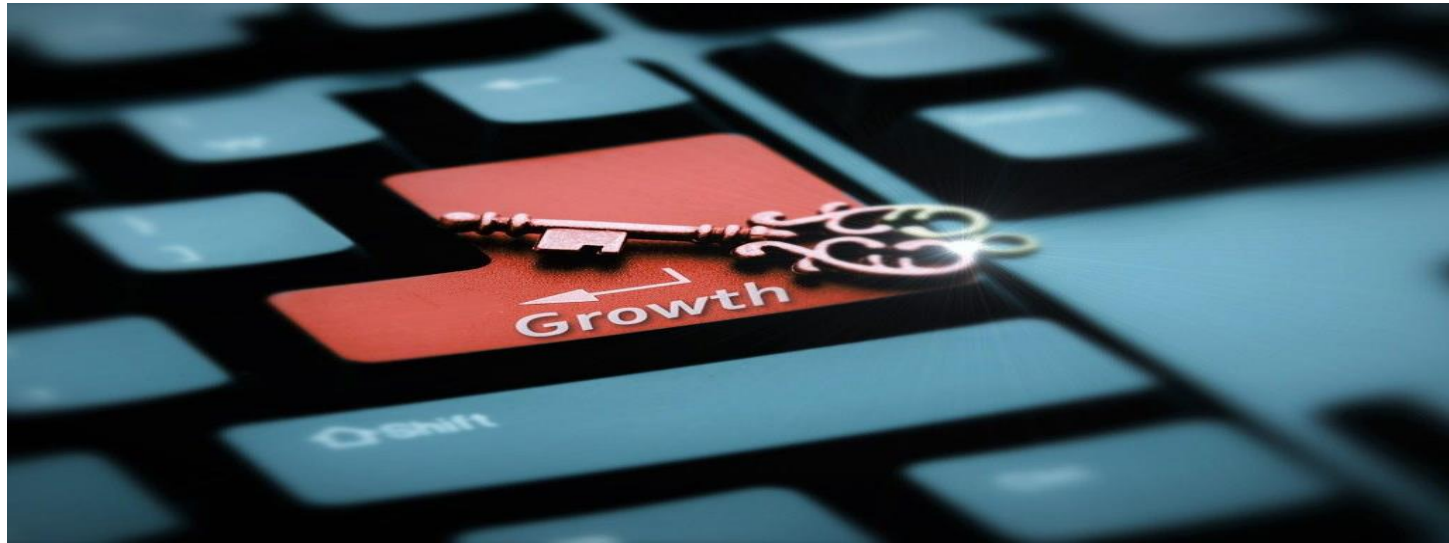
業者や外注に頼らず完全に自立した状態で仕事を行うことができ、  
プロモーションが得意となり、他のビジネスに挑戦する事が出来ます

# 自分たちに合った告知方法を 身に着けるとどうなるか？



同業者・他業種の人をプロモーションスキルで助ける事が出来る

# 自分たちに合った告知方法を 身に着けるとどうなるか？



一見難しそうに見えるので、出来る人が少ない分、  
習得すると市場価値・生涯価値の高いスキルを習得

# 自分たちに合った告知方法を 身に着けるとどうなるか？



クライアントに納品して、はい、サヨナラの関係から  
継続的に互いに成長していけるパートナーになれる

単なる業者からビジネスパートナーへ変化し、  
イニシャルの売上が見込める関係に



# 得られる将来的価値・生涯的価値

1. 自社ビジネスの集客、自社商材の拡販
2. 商材・ターゲットの変化に柔軟に対応出来る
3. 他社ビジネスへの貢献
4. 自分のビジネスに付加価値を付けることができる

つまり、**高い社会的価値を有する人間**という事。

いろいろな人と色々な事が出来る・・・



# 現在の人々の情報収集手段

SoftBank 9:58

検索: 渋谷カフェ

評価: ★★★★★

- Kawara 渋谷宇田川町店**  
3.4 ★★★★★ (17)  
カフェ・喫茶・宇田川町ワールド 宇田川ビル2F  
0:00まで営業
- アストラランプ**  
4.1 ★★★★★ (20)  
カフェ・喫茶・宇田川町11-6  
渋谷の街を見下ろす天空の家をイメージしたダ...  
0:00まで営業
- emma LOUNGE(エマラウンジ)**  
3.8 ★★★★★ (21)  
カフェ・喫茶・道玄坂1丁目  
0:00まで営業
- FLANNEL SOFA 東京ショールーム**  
ソファ専門店・南青山3-10-32-2F  
19:00まで営業
- conceal.cafe MIYAMASUZAKA**  
3.6 ★★★★★ (16)  
カフェ・喫茶・渋谷 小山ビル 3F
- hikari cafe&dining 渋谷**  
4.0 ★★★★★ (8)  
カフェ・喫茶・宇田川町 ジュエル渋谷10F  
豊富な欧風創作料理が気軽に楽しめるデザイ...  
0:00まで営業
- Pillar Cafe**

1~20の検索結果を表示しています

地図の移動時に結果を更新する

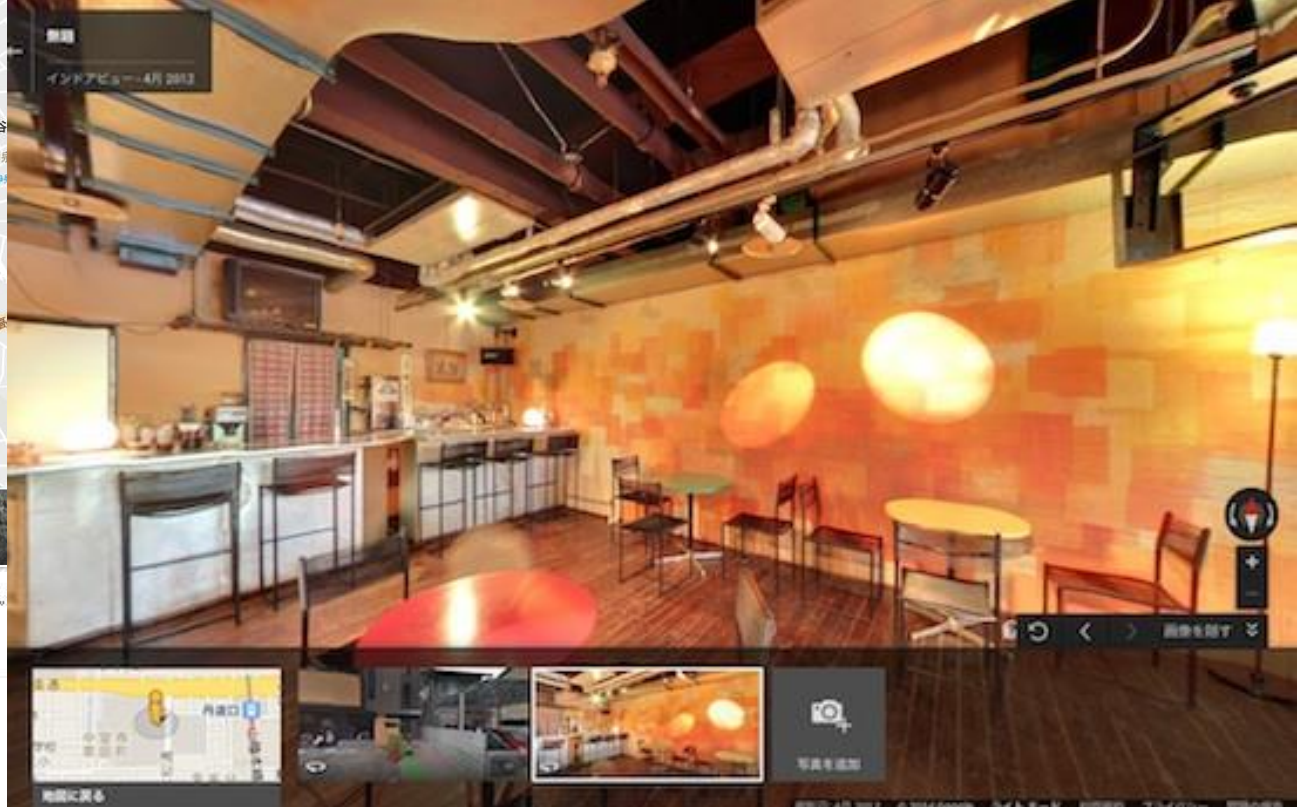
独自の製法で焙煎したマイルドで深い味わい  
38.2 km - 2-3-1 渋谷駅前ビル

**DOUBLE TALL CAFE 渋谷店**  
3.9 ★★★★★ (70) - カフェ・喫茶

渋谷カフェ

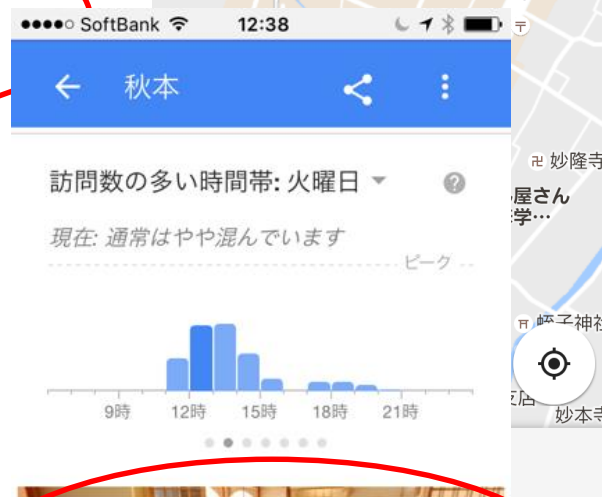
地図 ショッピング 画像

キーワード: 渋谷カフェおしゃれ



鎌倉しらす丼

↑ 音声検索

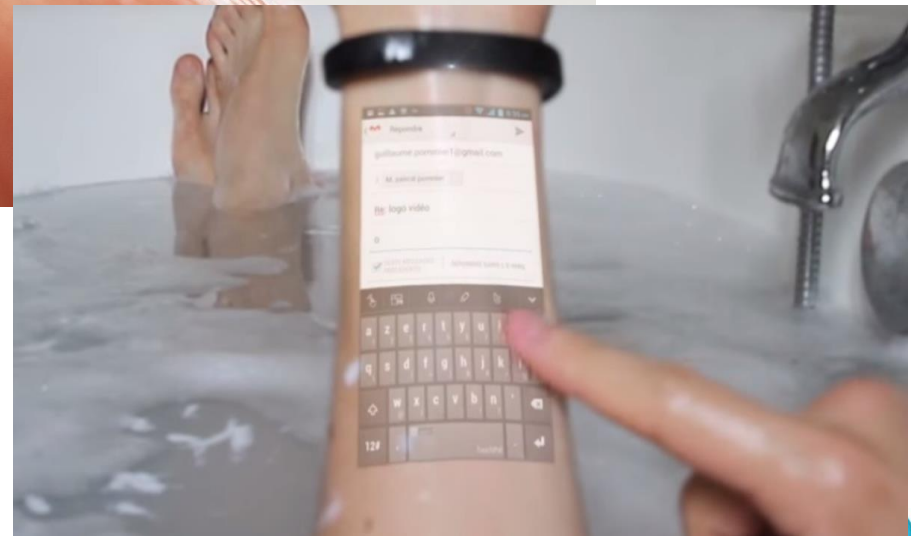
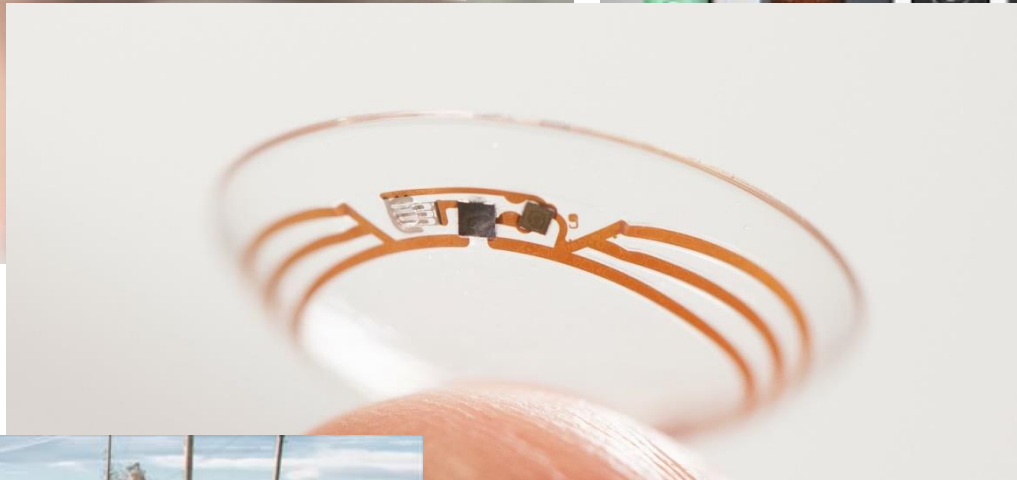


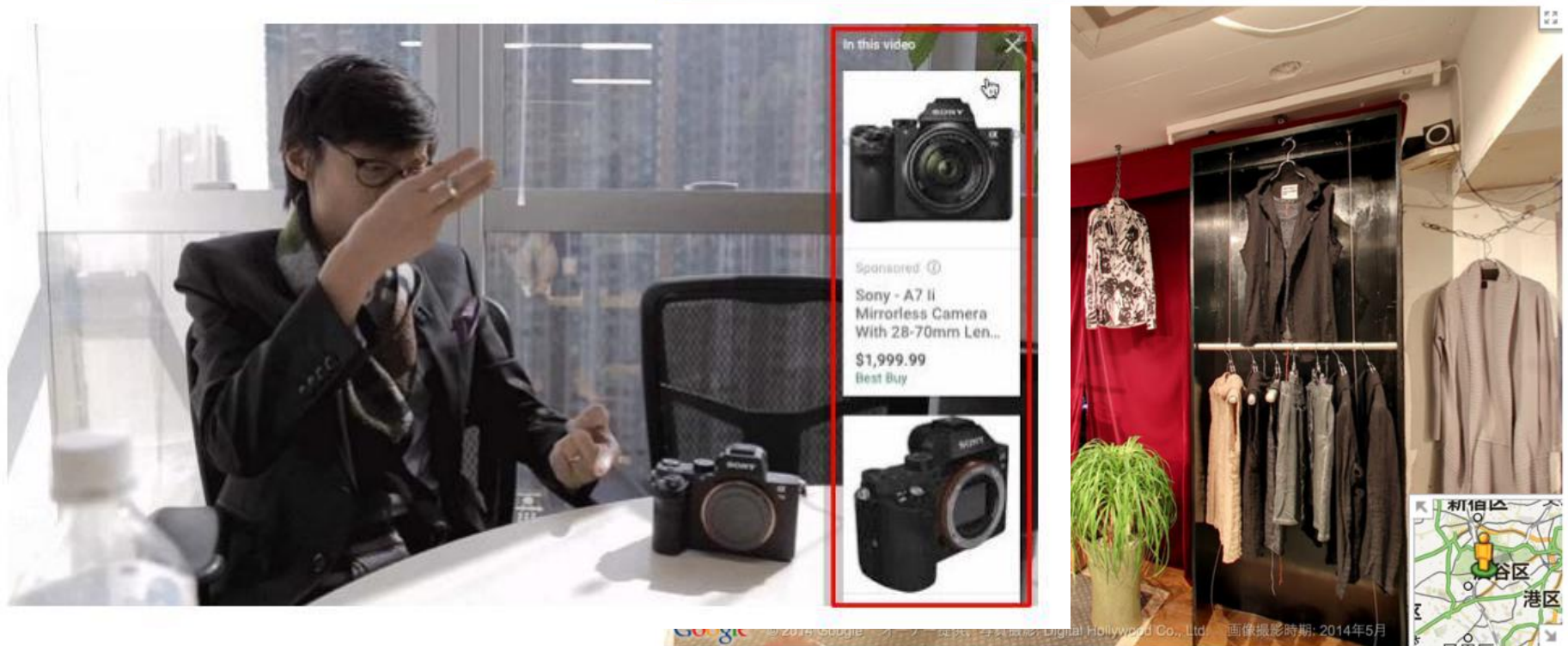
鎌倉ならではの旬の食材を使った日本料理を堪能できる鎌倉小町のレストラン。清潔感のある和の空間で懐石料理を楽しむ。小上がり席有。

写真を追加



これからの未来





- YouTube向けショッピング広告
- 動画に関連のある広告が自動的に出る仕組み

# プログラマティックTVアドの普及の可能性



技術の進歩によってテレビCMを「運用型広告」同様になる  
視聴者に合わせたCMや追跡型CMなど





日本国内:

利用者数  
月間PC数

全世界に情報・広告を発信でき、  
世界中のニーズ&ウォンツに対して  
解決する価値を提供できる！

る企  
:次い  
シエ

そこに流れがある時、取るべきアクションはわずか3つのみ

1. 流れに逆らうか！？
2. 流れに乗るか！？
3. 気付かずに流されるか・・・

A man in a dark suit and blue tie is holding a white sign with the word "FUTURE" written on it in bold, black, capital letters. The background is a light blue gradient with various business-related icons and text elements. The word "FUTURE" is the central focus of the image.

**FUTURE**

## 2. インターネット集客における全体像と手順

## 2. インターネット集客における全体像と手順

### 0. コンセプトメイク

1. 3C分析
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
5. 取れたデータを元にLP等の最適化
6. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
7. 広告予算追加、他オフライン施策等

# なぜコンセプトメイクが重要なのか？



顧客単価・利益率が低い案件をweb広告で回しても赤字になる可能性がある。  
キャンペーン立案というよりは、自社にとってのウリとなるような企画やメニューを  
作り、そこをマネタイズするような形で考える。

例：〇〇特化～ 〇〇限定の～ 〇〇は日本唯一の～ 〇〇+体験（イベント）企画など

## しっかりとコンセプトメイクを行うとどうなるか？

【業種・業態】

麻布十番にある日本酒が揃っている飲食店

【商圈内の競合】

港区界限では数十件。

【ウリとなる商品と客単価】

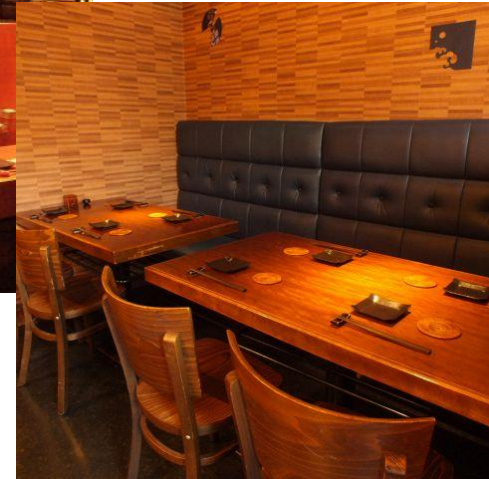
コラーゲン鍋（2000～3000円）

【今までの広告出稿媒体】

ホットペッパー&食べログ等

【コンセプトメイクの為のヒアリング】

顧客へのヒアリングとペルソナから日本酒の酒蔵や  
マリアージュする食事などにも関心



### 【結果】

酒蔵を廻り文化と歴史と学びながら懇親会会場をお店に設定

酒蔵見学ツアー 19800円 定員20名

それ専用のLPを作成し、FB広告にて配信&完売。

現在は3ヶ月に1回の開催

## しっかりとコンセプトメイクを行うとどうなるか？

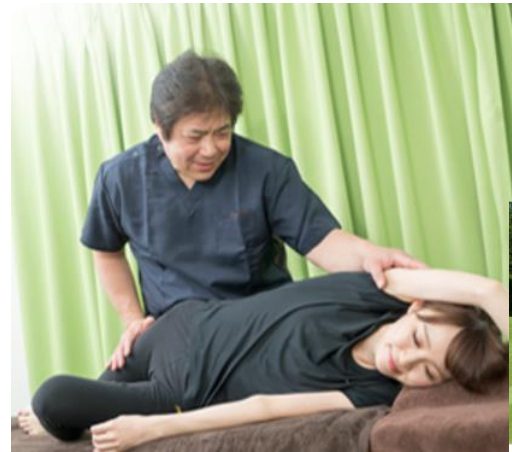
【業種・業態】  
学芸大学にある整体院

【商圈内の競合】  
半径5km圏内に20～30店舗ほどの激戦区

【ウリとなる商品と客単価】  
施術料金 3000円前後

【今までの広告出稿媒体】  
スポットでのリスティング広告とエキテン等

【コンセプトメイクの為のヒアリング】  
顧客へのヒアリングの中でスポーツ好きが多く、特にゴルフ属性が多いことに気づく



スマホ用 03-3716-4030 東武東横線学芸大学駅から徒歩4分  
9:00-19:00 (休曜日は除く月～土)  
日～夜:19:00-14:00  
飛距離を30ヤード伸ばす為に姿勢分析が必要な理由とは...

飛距離を伸ばす為の【7つの要因】

- ①正しい姿勢
  - ②正しいフォーム
  - ③体の力を抜く
  - ④平常心
  - ⑤筋肉の柔軟性
  - ⑥ヘッドスピード
  - ⑦パワー
- 全ての原点は『正しい姿勢』からです。

### 【結果】

**ゴルフ障害専門、改善率91.4% 腰痛にならない運動療法指導**  
としてゴルフをやられている方でゴルフファー特有の腰痛、頸部痛、  
ゴルフ肘などに特化した施術プログラムを作り、  
それをそのままLPにおこしリスティング広告を出稿。  
客単価 8000～9000円に設定 **単月での新規顧客獲得数 2.2倍増**

### 3. Webマーケティングにおける実践的3C分析





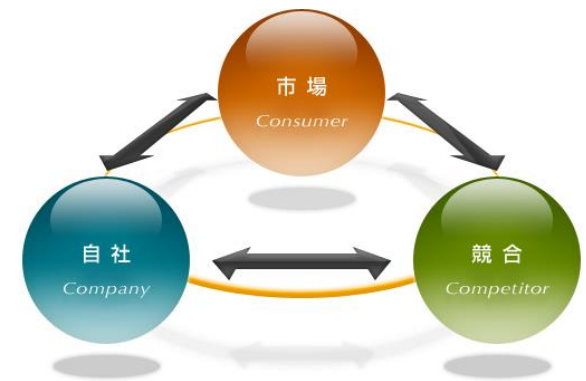
## 3C分析

Company . . . . 自社

Competitor . . . . 競合

Customer . . . . 顧客

※直接競合と間接競合の存在確認



マーケティングにおける 7P

製品 (Product) / 価格 (Price) / 場所 (Place) / プロモーション (Promotion)

/ 人 (要員) (Personnel) / プロセス (業務プロセス) (Process)

/ 物的証拠 (Physical Evidence)

競合には2種類あります。

→直接競合（同じ商圏で同じターゲット層  
に対して、同じ価値を提供している）

例）ダンススタジオ、ヨガスタジオ、スポーツジムなど

→間接競合（ターゲット層が被り、間接的  
に影響を及ぼすもの）

例）ダンスDVD、ヨガマットやサプリメント、ダイエット書籍等

## 3C分析を行う上でのポイント

サイト構築のための3C分析は「戦略」の立案というよりは「戦術」の立案に入ってくるため

**「顧客分析」 → 「競合分析」 → 「自社分析」**

の順番で行う必要がある。

**自社分析から行ってはダメな理由**

→自社の強みは「相対的」に決まるもの

**競合分析から行ってはダメな理由**

→競合はターゲットとする「顧客」が誰かによって初めて決まるものなので、顧客分析を行う前に競合分析を行うというのあり得ないこと



## 3C分析を行うことによりどうなるか？

### 【業種・業態】

東京郊外のキッズダンススタジオ

### 【商圈内の競合】

4~5店舗のスタジオ、スポーツジム、フィットネス、ヨガスタジオ等

### 【見直した点】

獲得していく顧客分析と明確化、訴求ポイント、価格変更、リピート率  
毎年のキャンペーン企画見直し

### 【修正した点】

HPのヘッダー、キャッチフレーズ、SNS拡散体制



## 【結果】

新規入会者数 前年対比：155%

売上前年対比：151%

## 3C分析を行うことによりどうなるか？

### 【業種・業態】

釧路にあるプライベートジム

### 【商圈内の競合】

スポーツジム店舗 3店舗

その他、フィットネスやヨガなどの店舗 6店舗

### 【リサーチした点】

価格帯、ターゲット層、切り口

### 【打ち出した点】

洗練さ、おしゃれ、清潔、食育サポート

### 【広告媒体】

ヤフープロモーション広告（SS、YDN）、グーグルアドワーズ（AW、GDN）、FB広告



## 【結果】

新規顧客獲得数前月対比：180%

獲得単価：2700円

※客単価 19800円/月～

# 3C分析の手順

「顧客分析」



「競合分析」



「自社分析」

# 「顧客分析」



# 顧客分析（市場調査）

## 分析手順

1. キーワード調査
2. キーワードをニーズごとにグルーピング
3. 検索してリサーチし、切り口のパターンを出す
4. ターゲットニーズを決定しペルソナ作成

※ペルソナとは：製品やサービスの理想の顧客の人物像



# 1. キーワード調査



Google   
グーグル サジェスト キーワード  
グーグル サジェスト キーワード 一括DLツール [i'm Feeling Lucky >>](#)

**グーグルサジェスト キーワード一括DLツール**  
Google Suggest Keyword Package Download Tool

『グーグルサジェスト キーワード一括DLツール』は、Googleのサジェスト機能で表示されるキーワード候補を1回の操作で一度に表示させ、csvでまとめてダウンロードできるツールです。  
検索数が多い最新のキーワード調査や、ホームページのコンテンツ作成時のヒントなどにご利用ください。

キーワード

## 2. キーワードをニーズごとにグルーピング



マインドマップのまとめ方ですが、  
最初は大まかに「今すぐ客」「見込み客」「除外」という  
3つのグループに分けておき、  
キーワードの種類ごとに適当にグループに入れていきます。  
その作業を繰り返すうちに

「さっき似たようなキーワードがあったぞ！」と気が付きますので、  
それらを似たニーズごとにグループにまとめていきます。



<http://jp.xmind.net/>

### 3. ターゲットニーズを決定し切り口を作成



# 検索してリサーチし、切り口のパターンを出す

Yahoo!ショッピング 本日、5のつく日は全商品ポイント5倍以上! [今すぐ参加](#)

**YAHOO! JAPAN** 知恵袋 ようこそ、wfield0510 さん Yahoo! JAPAN ヘルプ

1871ポイント 最大10,000ポイント! ヤフー・カード

トップ カテゴリ ランキング 専門家 企業公式 Q&A一覧 回答コーナー [今すぐ利用登録](#)

Q&A  [+条件指定](#)

**気軽に質問してみよう!**

ふとした疑問 ちょっとした悩みごと

全角5文字以上入力してください

[役に立つQ&Aを見る](#)

**無料キャンペーン実施中!**

オーダーメイド型 **電話代行**

約88%が **業務効率を改善**

電話代行サービス [詳しくはこちら](#)

**ソフトバンクスマホユーザーなら**

**いつでもポイント10倍!**

[最新ランキング](#)

- 1 義父と性的関係にあります。主人の父親です。義母は他界しています。...
- 2 松居一代さんのブログが病気じゃないかとか騒がれてますが、何があってどう...
- 3 バイト先の人妻さんと 飯とドライブに行きました。お互い車で現地であ...
- 4 私は「別れたい」と言っているのに、嫌がる彼氏。でも、愛情があるとは到...
- 5 女です…昨日初めてやったときの画像なんですけど…男性は扱いてもらっている...

**解決済みのQ&A**

仏壇について教えてください。そもそも、仏壇って、必ずしも、必要なものな...

この万年筆は何の会社の何という商品ですか?

ホットケーキ 好きですか?

みんなの命は誰ののですか?

ハードケース付属って困りませんか? ギター買うといちいちハードケース付い...

[解決済みのQ&Aをもっと見る](#)

**回答受付中のQ&A**

▲ヤフー知恵袋

教えて!goo  [新規登録・ログイン](#) [メニュー](#) [質問する \(無料\)](#)

[トップ](#) [回答コーナー](#) [新着](#) [カテゴリ](#) [お題](#) [Q&Aコラム](#) [グレード](#) [専門家](#) [人気キーワード](#)

ポケモンGO 混浴 バロニアエ ブラックコーヒーって本当に美味しいと思って飲んでいるの?

**ピックアップ** 教えて!goo編集部が選りすぐりをピックアップ。毎日8時と18時に更新中!

**インスタで話題になりそうな「金魚と海のいきもの展」**



阪神梅田本店の8階で開催される「金魚と海のいきもの展」は、2017年で3回目の開催となる。年々人気が高まっていることから、会場も拡大され…… [続きを読む](#)

[トピックス](#)

**無神経で自分勝手な中年おじさんが苦手…。嫌悪感を無くするには?**



みなさんには苦手なタイプがいるだろうか? というのも「教えて!goo」で「おじさんが嫌で嫌で……限界です」と、相談を寄せる声を発見したから…… [続きを読む](#)

[専門家](#)

**【お店の味を自宅で】スタバのキャラメルフラベチーノの作り方**



甘いものに目がない方は、スタバのフラベチーノ系ドリンクをよく飲むのではないだろうか。かくいう筆者も大好物である。そこで、お店だけではなく、…… [続きを読む](#)

**新規登録・ログイン**

[Y!](#) [g+](#) [Twitter](#) [Facebook](#)

gooIDで新規登録・ログイン

**カテゴリ一覧**

[悩み相談・人生相談](#)

[暮らし・生活・行事](#)

[パソコン・スマホ・電化製品](#)

▲教えてgoo

サービスや商品を  
売るため（成約）の研究

リサーチが出来ていると  
切り口がたくさんできやすい

## ◆見込顧客に対してのリサーチ項目

- 悩みは？
- 悩みに隠れた感情
- 悩みの原因
- 失敗談
- 悩み以外の興味は？
- 原因
- 解決策は？

## ◆見込顧客に対してのリサーチ項目

- 悩みは？
- 悩みに隠れた感情
- 悩みの原因
- 失敗談
- 悩み以外の興味は？
- 原因
- 解決策は？



# 悩みの裏の感情を見つけるテクニック



快樂を得る



痛みを避ける

キーワード+感情で検索

etc ダイエット、薄毛

怒り：ムカつく、殺意、悔しい、不愉快、不機嫌

悲しみ：哀れ、みじめ、虚しい、残念、失望、がっかり

恥：屈辱、情けない、かっこ悪い、みっともない

驚き；衝撃、慌てる、予想外

憎しみ：嫉妬、見下す、うっとうしい

恐怖・不安：心配、不気味、青ざめる

※自分の感情だけではなく、相手を感じる感情キーワードもアリ

etc デブ+ウザイ

- 商品LP、ライバル商品LP
- Q&Aサイト、コミュニティ、
- 掲示板（知恵袋、教えてgoo、発言小町、お悩み掲示板、ガールズチャンネル、ガールズトーク、ミクル、etc）
- アンケート募集サイト（ミルトーク）
- 書籍、雑誌 書店やdマガジン等
- 家族や知人、友人の経験
- 自身の経験

### 【掲示板を見つける方法】

悩み単語＋掲示板

悩み単語＋BBS

悩み単語＋コミュニティ

# アンケート募集サイト（ミルトーク）

商品開発やサービス改善に！アイデア・意見募集しませんか？

Qミルトーク アイデア、あります。

ご利用ガイド よくある質問 最新のニュース 1日に公開可能な無料掲示板数に制限を設...

きいてミル トークルーム きょうのひとこと 活用のコツ

KATZさん

表示 新着順 人気順 お気に入り すべて

検索

### カテゴリ

- すべて
- 食品・外食
- 飲料
- お酒・タバコ・ギャンブル
- 日用品
- ビューティー
- 医療、薬、健康食品
- 衣類、ファッション
- ショッピング・スーパー・コンビニ
- ネットショッピング
- スマートフォンアプリ・ゲーム
- SNS・ブログ・メディア
- その他WEBサービス
- スマートフォン・PC関連
- 家電・オーディオ関連
- 自動車、バイク、自転車
- スポーツ、レジャー、旅行、娯楽
- ペット
- 住宅、家庭、家具
- 保険、金融
- 教育、習い事

### + 掲示板を作成

おすすめ



ライフスタイル

193 コメント

**NEW** 家族の心や体の健康について、やろうと思っているのに、いついつ後回しになっているコトはありますか？

おすすめ



日用品

179 コメント

**NEW** 介護（自宅含む）のニオイとその対策についてお聞かせ下さい。

おすすめ



おすすめ



# 商品やサービスを深堀したい際に 使う手法として

## マンダラート

|                         |               |                   |                     |            |                          |                                  |                     |               |
|-------------------------|---------------|-------------------|---------------------|------------|--------------------------|----------------------------------|---------------------|---------------|
| 体のケア                    | サブリミット<br>をのむ | FSQ<br>90kg       | インステップ<br>着音        | 体幹強化       | 軸を<br>ぶらさない              | 角度を<br>つける                       | 上から<br>ボールを<br>たたく  | リストの<br>強化    |
| 柔軟性                     | 体づくり          | RSQ<br>130kg      | リリース<br>ポイント<br>の安定 | コントロール     | 不安を<br>なくす               | 力まない                             | キレ                  | 下半身<br>主導     |
| スタミナ                    | 可動域           | ※食事<br>夜7時<br>朝3時 | 下肢の<br>強化           | 体を<br>開かない | メンタル<br>コントロール<br>をする    | ボールを<br>手で<br>リリース               | 回転数<br>アップ          | 可動域           |
| はっきり<br>とした目標、<br>目的をもつ | 一喜一憂<br>しない   | 静は冷静に<br>心は熱く     | 体づくり                | コントロール     | キレ                       | 軸でまわる                            | 下肢の強化               | 体重増加          |
| ピンチ<br>に強い              | メンタル          | 素直気に<br>流されない     | メンタル                | ドラ1<br>8球団 | スピード<br>160km/h          | 体幹強化                             | スピード<br>160km/h     | 肩周り<br>の強化    |
| 波を<br>つぐらない             | 勝利への<br>執念    | 仲間を<br>思いやる心      | 人間性                 | 運          | 変化球                      | 可動域                              | ライナー<br>キャッチ<br>ボール | ピッチング<br>を増やす |
| 感性<br>愛される<br>人間        | 引継ぎ           | あいさつ              | ゴミ拾い                | 部屋そうじ      | カウント<br>ボールを<br>増やす      | フォーク<br>完成                       | スライダー<br>のキレ        |               |
| 思いやり                    | 人間性           | 感謝                | 道具を<br>大切に使う        | 運          | 審判さん<br>への態度             | 遅く落差<br>のある<br>カーブ               | 変化球                 | 左打者へ<br>の決め球  |
| 礼儀<br>信頼<br>される人間       | 継続<br>力       | プラス思考             | 応援される<br>人間になる      | 本を読む       | ストリートと<br>同じフォーム<br>で投げる | ストライク<br>からボールに<br>変わる<br>コントロール | 奥行きを<br>イメージ        |               |

(注) FSQ、RSQは筋トレ用のマシン (出所) スポーツニッポン

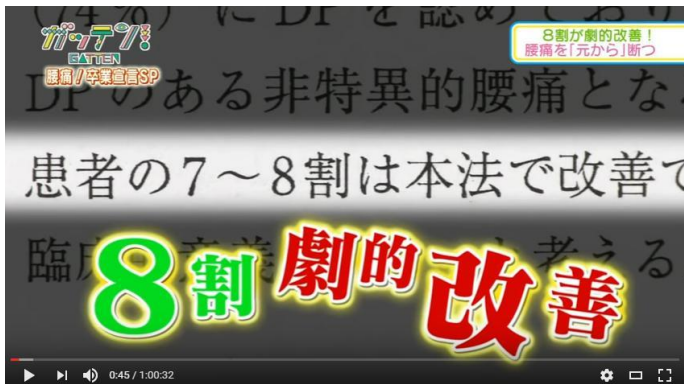
◆マイ  
深堀したいアイ

|                         |               |                  |                     |                 |                       |                          |                                  |               |
|-------------------------|---------------|------------------|---------------------|-----------------|-----------------------|--------------------------|----------------------------------|---------------|
| 体のケア                    | サプリメント<br>をのむ | FSQ<br>90kg      | インステップ<br>改善        | 体幹強化            | 軸を<br>ぶらさない           | 角度を<br>つける               | 上から<br>ボールを<br>たたく               | リストの<br>強化    |
| 柔軟性                     | 体づくり          | RSQ<br>130kg     | リリース<br>ポイント<br>の安定 | コントロール          | 不安を<br>なくす            | 力まない                     | キレ                               | 下半身<br>主導     |
| スタミナ                    | 可動域           | 食事<br>夜7杯<br>朝3杯 | 下肢の<br>強化           | ↑<br>体を<br>開かない | メンタル<br>コントロール<br>をする | ボールを<br>前で<br>リリース       | 回転数<br>アップ                       | 可動域           |
| はっきり<br>とした目標、<br>目的をもつ | 一喜一憂<br>しない   | 頭は冷静に<br>心は熱く    | 体づくり                | コントロール          | キレ                    | 軸でまわる                    | 下肢の強化                            | 体重増加          |
| ピンチ<br>に強い              | メンタル          | 雰囲気<br>に流されない    | メンタル                | ドラ1<br>8球団      | スピード<br>160km/h       | 体幹強化                     | スピード<br>160km/h                  | 肩周り<br>の強化    |
| 波を<br>つぐらない             | 勝利への<br>執念    | 仲間を<br>思いやる心     | 人間性                 | 運               | 変化球                   | 可動域                      | ライナー<br>キャッチ<br>ボール              | ピッチング<br>を増やす |
| 感性                      | 愛される<br>人間    | ↓<br>計画性         | あいさつ                | ↓<br>ゴミ拾い       | 部屋そうじ                 | カウント<br>ボールを<br>増やす      | フォーク<br>完成                       | スライダ<br>ーのキレ  |
| 思いやり                    | 人間性           | 感謝               | 道具を<br>大切に使う        | 運               | 審判さん<br>への態度          | 遅く落差<br>のある<br>カーブ       | 変化球                              | 左打者へ<br>の決め球  |
| 礼儀                      | 信頼<br>される人間   | 継続力              | プラス思考               | 応援される<br>人間になる  | 本を読む                  | ストレートと<br>同じフォーム<br>で投げる | ストライク<br>からボールに<br>投げる<br>コントロール | 奥行きを<br>イメージ  |

(注)FSQ、RSQは筋トレ用のマシン (出所)スポーツニッポン

「知らなかった!」「実は間違いなの!？」  
という読み手にとって斬新な情報を探る

- TV番組 (you tubeで 「ホンマでっか腰痛」、「試してガッテン」)
- 新聞記事 (先生の話、研究成果、”健康 日経” 検索)
- 論文 (“健康 研究” ”健康 論文”)
- 専門家のHP (All Aboutなど)
- 書籍、雑誌
- 商品LP、ライバル商品LP



<https://www.youtube.com/watch?v=MtCUYo591Dw>

▲ 試してガッテン

イタタタ…その腰痛の原因は



筋力の弱さだけが原因じゃないんです!

出典: メタボにも効果あり!?お困り腰を断つ (腰痛) All About

梅垣 純子

“腰痛 = 筋力の弱さが要因”という認識の人が多くありません。しかし、腰痛だけではなく、背中筋も弱るといわれています。腰痛を訴える人では、腰部を含める背中の筋力が低下していることが多いと言われています。これは、背中の筋力が足りない、というよりも背筋が、正常に機能していない可能性が高いと考えられます。

リンク: メタボにも効果あり!?お困り腰を断つ (腰痛) All About

トレーニングは頑張りすぎないことがポイントです



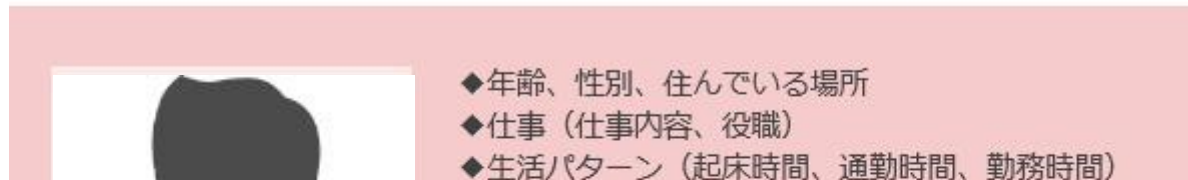
腰痛対策のエクササイズを行う際、腰痛を招かないためには、お腹側だけをほりきって鍛えたり、背中の筋力だけを週日トレーニングしたりと、偏ったトレーニングを行わないことがポイントです。

出典: メタボにも効果あり!?お困り腰を断つ (腰痛) All About

▲ ALL ABOUT

## 4. ターゲットニーズを決定しペルソナ作成

### ▼ペルソナ設定イメージ



ユーザー像について考えるときは、まずはざっくりで大丈夫！

もっというなら身近な誰かに置き換えて考えてみる  
(著名人もしくは有名人でも可)

▼名前

▼インターネット利用状況



# 「競合分析」



# 競合分析

## 分析手順

1. 主要キーワードでGoogle、Yahoo!で実際に検索する
2. 検索結果1ページ目に表示された競合サイトを開き、競合分析シートの項目に沿って書き出す
3. 一番の強敵としてロックオンする競合を見極める

# 「自社分析」



# 自社分析

## 分析手順

1. 競合のアピールポイントに対して自社の対応を記入する
2. 競合がアピールできていないポイントに対して自社の対応を記入する
3. 完成した材料をもとにHPもしくはLPを作成する

記入例：五反田から徒歩10分に完全個室のもつ鍋屋をオープンさせて売り出すための戦略

| 自社・自店   | 競合店(直接競合)の状況  | 間接競合の状況   |
|---|---|---|
| <b>ターゲットとする層</b>  |   |   |
| <p>年齢：30～50代<br/>性別：女性<br/>職業：婦人、OL層、弱富裕層<br/>興味カテゴリ：女子会や美肌、アンチエイジング、薬膳など健康に興味がある層</p> <p>設定客単価：4000～7000円/1人<br/>差別化ポイント：「美肌薬膳もつ鍋」という商品をうちだす。もつ鍋に美肌効果を持たせて食べることによってアンチエイジング効果が期待できる。<br/>美肌診断を無料でしてくれて、その人に合ったお肌に合った食材を選んでくれて、無料で入れてくれる。</p> | <p>年齢：30～50代<br/>性別：男性<br/>職業：サラリーマン<br/>興味カテゴリ：安く居酒屋などで同僚と気軽に飲みに行ける場所</p> <p>設定客単価：2000～4000円/1人</p> <p>もつ鍋専門店という店舗ではなく、居酒屋の中でもつ鍋もある、といった状況。</p> | <p>もつ鍋通販、火鍋、しゃぶしゃぶ、海鮮なべ等</p> <p>五反田界隈で約40店舗</p> |
| <b>オファー(来店してくれたら、体験・見学してくれたら、●●をします!といった割引・特典)</b>  |   |   |
| <p>女性3名以上来店していただいたら<br/>コラーゲンボールを無料で人数分提供！(1つ500円相当分)</p> <p>女性5名以上の来店の場合は<br/>焼酎1本プレゼント！(ボトルキープあり)</p> <p>他、デザート特典あり！</p>  | <p>ビール1杯サービス！</p> <p>17時～19時のタイムサービスで<br/>飲み物全品100円引き</p>   |   |

| 自社・自店  | 競合店（直接競合）の状況                                 | 間接競合の状況 |
|--|--|---------|
| 集客方法   |  |         |
| <p>店舗周辺は<br/>セレブ層へ向けた打ち出し方での<br/>ポスティング、</p> <p>ネット集客は都内の20~30代の<br/>女子会に興味のある層への<br/>リスティング広告</p> | <p>駅前でのティッシュ配り、チラシ捲<br/>きのみ</p> <p>店頭看板等</p> |         |
| 広告キーワード、キャッチコピー  |  |         |
| <p>美肌、健康、薬膳、気軽に、<br/>アンチエイジング、コラーゲン</p> <p>もつ鍋 五反田、美肌 もつ鍋、<br/>もつ鍋 品川、女子会 鍋 品川、<br/>等</p>          | <p>とにかく安い！もつ鍋もある居酒屋</p>                      |         |

# なぜ3C分析が必要なのか？

WEBマーケティングには手順があり、3C分析にも手順があり、戦略的から戦術的に3C分析を行うには以下をおさえていきます。



## 顧客分析

顧客のニーズを明らかにし、どのニーズをターゲットにするのかを決めるための材料を集めること



## 競合分析

ターゲットとする顧客ニーズに対して競合がサイト上で何を、どのような表現でアピールしているのかを丸裸にすること



## 自社分析

競合分析の結果を踏まえて、自社が打つべき対策を立てること

WEBマーケティングにおける3C分析は分析を行って、  
後出しのじゃんけんを行って、  
少なくとも「あいこ」か「確実に勝つ」サイトや広告施策を取る！

# 3C分析はこちらで 詳細・手順確認できます！

Webマーケティングにおける実践的3C分析の手順【前編】  
<https://www.youtube.com/watch?v=FlabH2eRUKU>

Webマーケティングにおける実践的3C分析の手順【後編】  
<https://www.youtube.com/watch?v=n7dfSak5u4I>



彼を  
知りて  
己を  
知れば  
百戦  
して  
殆う  
からず

将 領

リサーチが出来ていると  
切り口がたくさんできやすい

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

# 作成手順

1. 自社サービスで打ち出したいものを選定  
(なるべく利益率の高いものを選ぶ)
2. 同じ商圏以外の競合他社のサイト  
上位3つの構成を参考にする
3. 同じ商圏内の競合他社のサイトに対して  
**優位性**と**差別化**を用いる

# ペライチ

## を使って簡易的に作成

あっ！と驚くほど早く簡単  
誰でもホームページ作成を！

豊富に用意されたテンプレート。誰にでも使いやすい編集画面。  
オリジナルホームページやランディングページが無料で作成できます。

動画を見る

ページを作ってみる

ペライチ  
豊富な用意されたテンプレートにも使いやすい編集画面を使って、オリジナルホームページを作成しましょう。

<https://peraichi.com/>

## 新しいページの作成

### テンプレートの選択

ページ作成に使うテンプレートを選択してください。イメージに合ったテンプレを使うことで素早くページを作成することができます。イメージに合うテンプレートがなくても**全てのテンプレートで内容や構成は自由に編集可能**なので、デザインのバターンは無限大です。

ペライチではテンプレートの構成に拘られずに、様々なデザインのページを作成できます。制作事例ではペライチを使って作成されたページをご紹介しますのでページイメージの参考にしてください。

[制作事例ページへ](#)

- 全て
- サービス
- イベント
- セミナー
- 店舗・施設
- 結婚式
- 通帳
- サロン
- NPO
- 食品
- 団体・会社
- 採用
- ポートフォリオ
- シンプル

25件

|  |   |  |
|--|---|--|
|  <p><b>ブランク</b></p> <p>空白のテンプレート。何も無い状態からページを作成したい場合に最適なテンプレート。</p> <p><a href="#">このテンプレートを使う</a></p>  |  <p><b>セミナー</b> <b>イベント</b></p> <p>セミナーや講演、イベント用のテンプレート。セミナーページによく使われる構成。テンプレートのプレビューを見る</p> <p><a href="#">このテンプレートを使う</a></p>  |  <p><b>企業</b> <b>採用</b></p> <p>企業の人材採用のテンプレート。新卒採用向けのデザイン構成。テンプレートのプレビューを見る</p> <p><a href="#">このテンプレートを使う</a></p>  |
|--|---|--|

参考 [https://peraichi.com/landing\\_pages/view/asakatsu](https://peraichi.com/landing_pages/view/asakatsu)

# Strikingly (ストライキングリー)

## を使って簡易的に作成



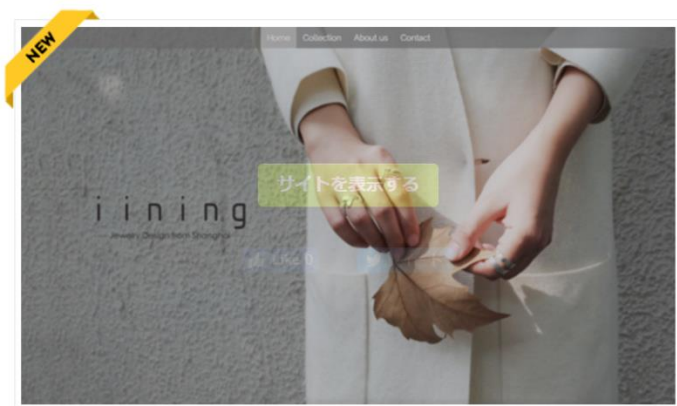
<https://www.strikingly.com/>



## 多くの人々が、新たな可能性を手にしています。

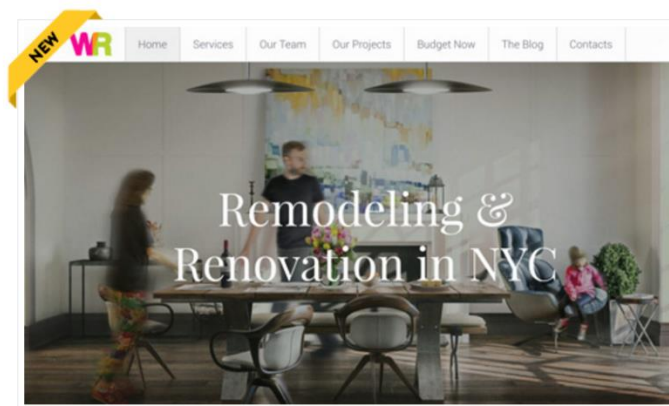
誰もがすばらしいウェブサイトを持てるようにすること、それがStrikinglyのミッションです。  
何千ものプロジェクト、アイデア、ポートフォリオがStrikinglyを使って情報を発信中！さあ、あなたも。

すべて スタートアップ エンジョイ **ビジネス** ポートフォリオ ストア パーソナル ブログ イベント グループ・組織



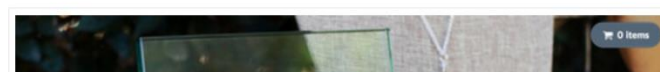
JEWELRY DESIGN FROM SHANGHAI-IINING

📄 www.iining.cn 📍 Shanghai, China



WERENOVATENEWYORK

📄 werenovateny.com 📍 New York, USA



参考 <http://ayurveda-online.strikingly.com/>



悩みに対して隠れている感情に対して訴求する

# LPのパターン、型、構成：問題⇒扇動⇒解決

【問題】 ターゲットが『既に持っている』  
問題、悩み、欲求を再確認して  
『同意』を得る

【扇動】 教育・煽り・衝撃の事実・意外な事実で『掴む』

【解決】 解決策を提示して『読まざるを得なくする』

# 一般的なLPの構成

## PASONAの法則

- 問題提起
- 問題を炙り出し、煽り立てる
- 解決策の提示と証拠
- 限定、緊急、絞り込み →いいことありますよ?ではなく、損しますよ?
- 行動 →未来を教える

男性は原因部分をしっかり書く、女性は成分とか書くと嫌がる

リサーチ 解決とデメリット

商品で使える写真、口コミを探す

# 読みたくなる書き出しパターン

- ①共感（悩み・欲求を当てる、常識で同意を得る）
- ②衝撃の事実（思い込みを壊す、常識を否定する）
- ③権威（格言、統計、証拠やエビデンスなど）
- ④強いオファー（緊急性や限定性など）
- ⑤実績

※ほかにもあるが、これらがベーシック

# 共感（悩み・欲求を当てる、常識で同意を得る）

- あなたはこんなことでお悩みではないですか？
- 以下の中から2つ以上、該当する場合は必見です。
- 引き締まったお腹、ほっそりしたウエスト。  
憧れますよね？でも鏡に映った自分を見るとショボーン。  
だけど、つらい腹筋運動はしたくないですよね？

※ほかにもあるが、これらがベーシック

# 衝撃の事実（思い込みを壊す、常識を否定する）

- 喘息は、一度かかると一生治りません。
- うつ病は薬を飲んででも治りません。
- ハゲ改善で現在、腸内環境を整えるのが近道って知ってましたか？
- 仕事ができる人ほど「貯金が思うようにできていない」傾向にあります。
- 婚活を成功させるためには、一度に5人の男性と付き合う必要があります。

# 権威（格言・統計・証拠・エビデンスなど）

- ハーバード・ビジネススクールの調査によれば、「コミュニケーション能力の差で年収が2倍変わる」というデータがあります。
- 「人生の質は、コミュニケーションの質である」  
（世界No.1コーチ アンソニー・ロビンズ）
- 経団連のアンケート調査です。約87.1%の企業が、人材採用時に最も重視する要素として、13年連続で「コミュニケーション能力」を第1位に挙げています。



## 強いオファー（緊急性や限定性など）

- 39800円で販売していたDVDプログラムを無料で差し上げます。
- 先着100名の限定価格です。毎月すぐに埋まってしまう人気のキャンペーンで、残り12名です。今すぐ！
- 今なら、お試して提供！通常2980円が980円！

# 実績

- 延べ35000人
- 教材販売だけで6億3千万円売り上げた
- ○○ランキング第1位！
- 日本No.1○○
- 雑誌○○で特集を組まれた・・・
- 顧客満足度94%

# ポイント

- 作文と同じで1行目が書けるとあとはスラスラ
- 書きやすそうな書き出しから書いてみる
- どうしても書けないのなら目的の確認、ターゲットの確認から始める

リサーチがしっかりと終わっていれば、  
書きたいことは山ほどある！！

重要なのは、、、悩みそのものではなく

悩みに隠れている感情に訴える！！！！





## 5. 広告運用までのフローとイメージ

## 0. コンセプトメイク

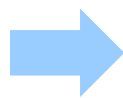
1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

# 5. 広告運用までのフローとイメージ

市場調査  
(ニーズの把握)



他社調査  
(競合の把握) - 相対値 -



自社調査  
(自社の把握) - 絶対値 -



LP作成  
(自社の訴求) - 接点 -

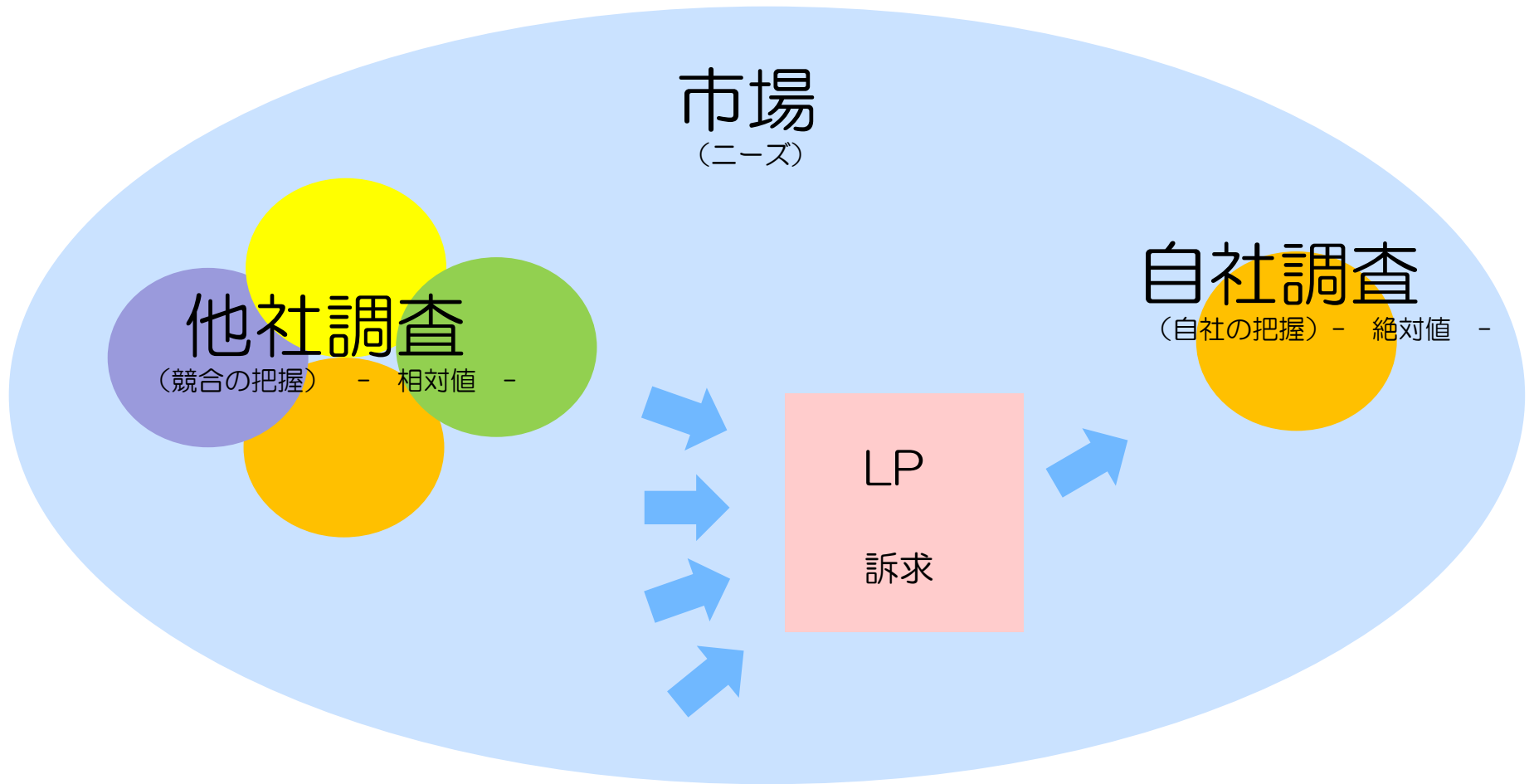


広告運用

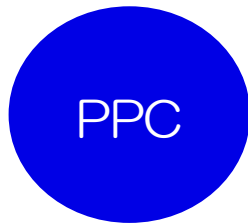
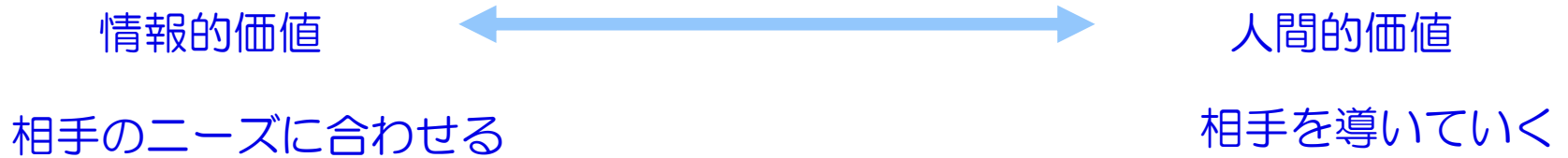
- 接触 -



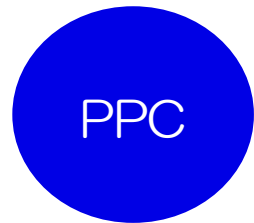
# 広告運用までのフローとイメージ



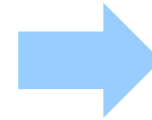
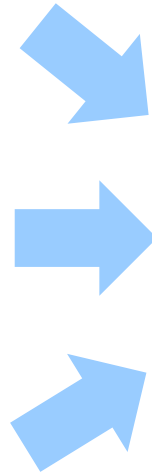
# 3つのWEB集客手法の価値基準を理解する



# アクセスから成約に至るまで

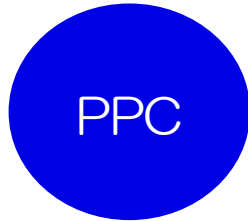
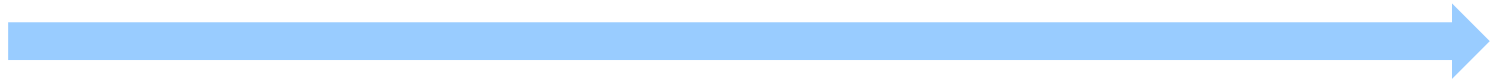


商品購入、サービス申込みのための  
LP構築、テスト



※わざととび先をYahoo! トップに流すやり方もある

# アクセスの集め方にも手順がある



メリット：  
即効性あり、早い段階で正解がわかる  
上位表示され、ターゲットニーズに  
寄り添うためCVしやすい

デメリット：  
予算&資金とキャッシュフロー

CVしたキーワードと広告文を  
LPに反映させる  
LPOを繰り返してより高いCVRを狙う

メリット：  
資金がかからない、良質コンテンツ  
の場合、長期的に上位表示される

デメリット：  
効果が出るまで時間がかかる  
正解がわからないまま作業を行う

CVしたキーワードと広告文を  
内部施策としてコンテンツに  
盛り込んでいく

メリット：  
資金がかからない、拡散されれば  
沢山のリーチとアクセスが生まれる

デメリット：  
誰が何を発信しているのかが重要  
自動化が難しい

CVしたコンテンツを  
発信していく



## 6. 代表的なWEB広告の種類と役割を理解する

## 集客には大きくわけて2種類



WEB等の  
オンライン集客

リアル店舗の  
オフライン集客

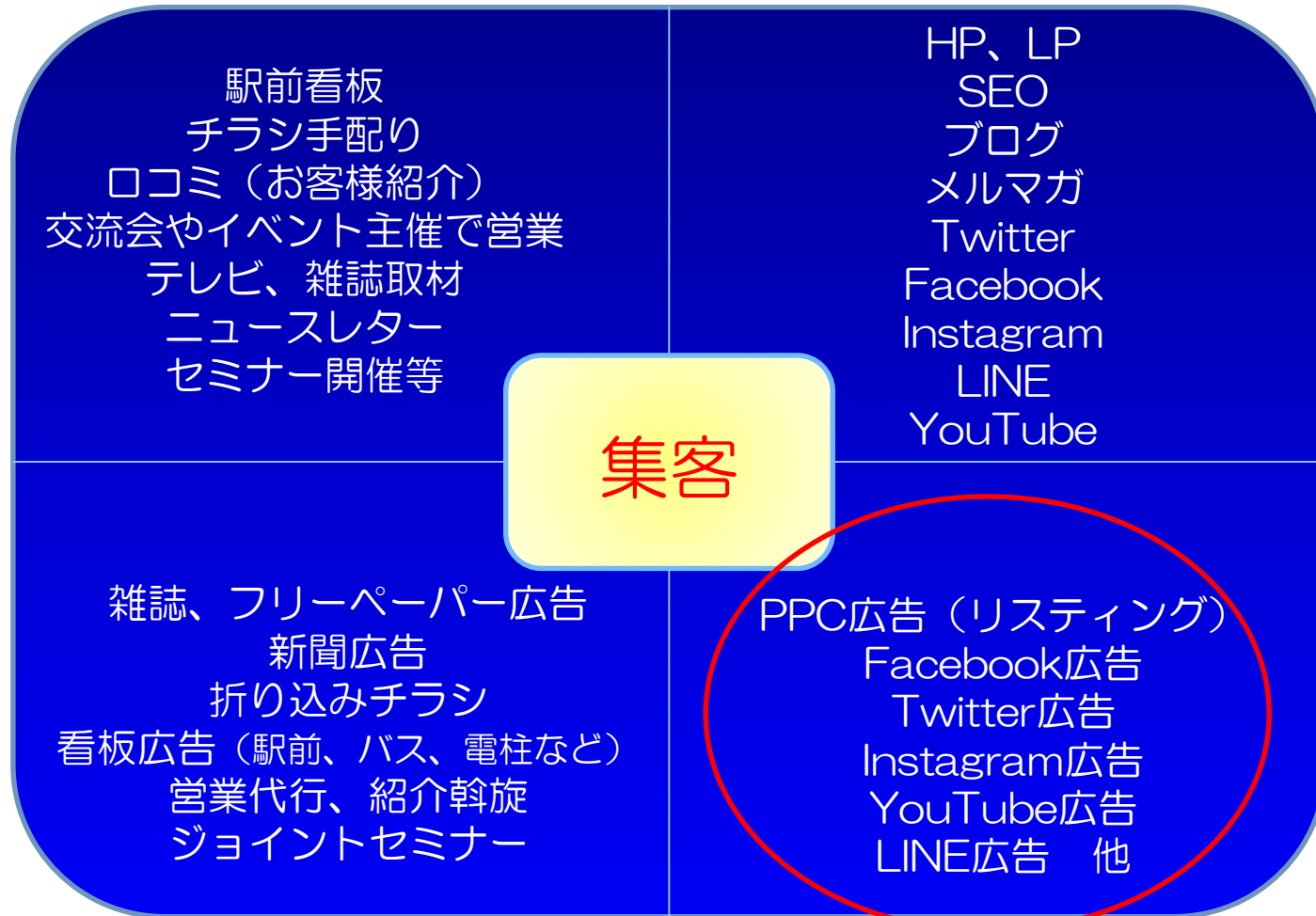
どちらか単体で行わず、連動し合って  
戦略をもってプロモーションプランニング  
(集客) できるようにしていく

時間・労力

無料

オフライン

オンライン

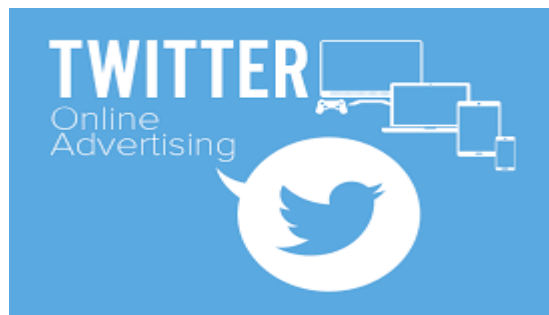


集客

有料

即効性

# 代表的なWEB広告の種類と役割を理解する



アクセスを集める場所は同じであるが、ユーザーの前提状況の違いを理解する。



WEB広告には大きくわけて2つ種類がある

反響型広告

運用型広告

# 広告に対する重要なマインドセット

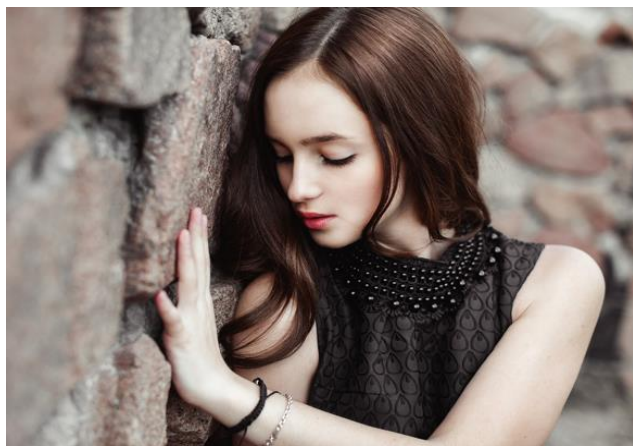
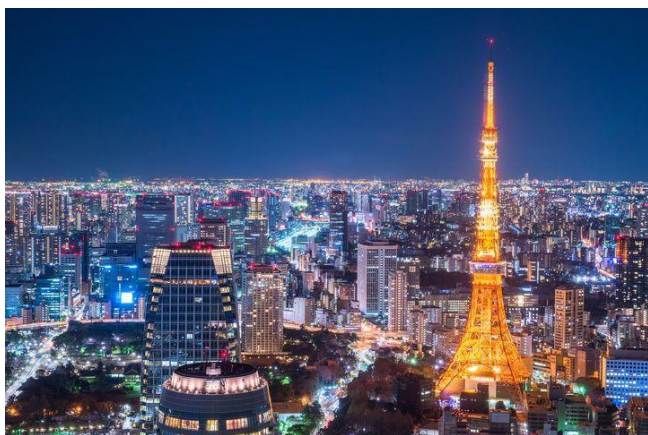
答えは市場に聞く

The Action is The Answer.



マーケティング最大の敵は自意識である

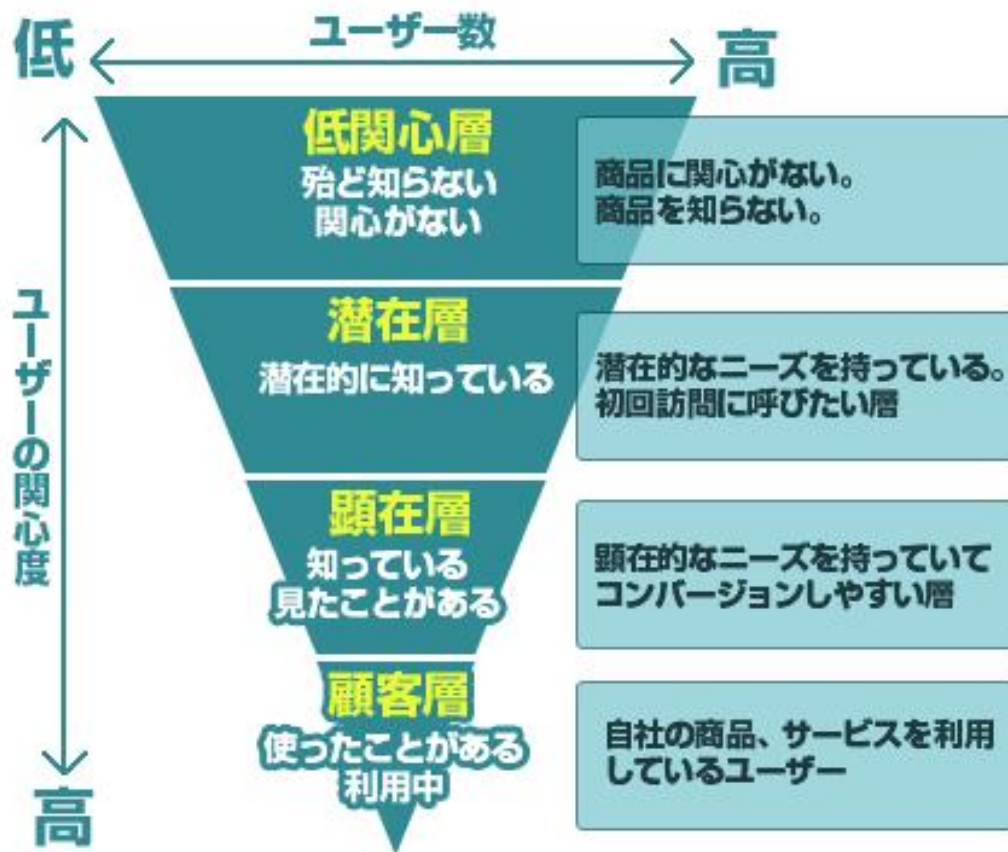
最もクリックされる写真はどれでしょう？



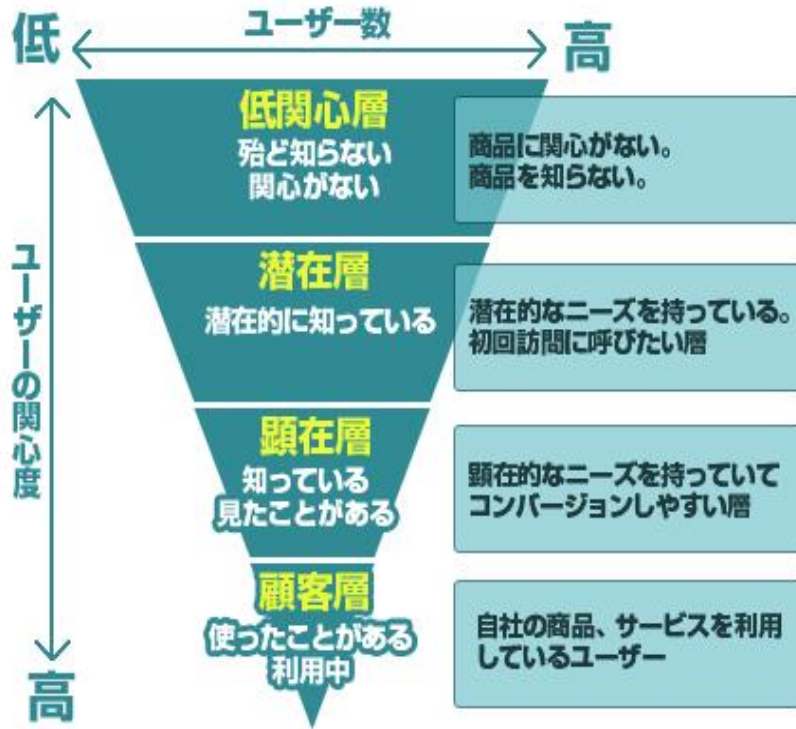
# 反応の良い【タイトル】はどちらでしょう？

1. 好きなだけ食べても痩せるダイエット方法が解明された
2. 注意！！73%の人が知らずにやっている太る食べ方

# 市場についての補足



# 市場についての補足

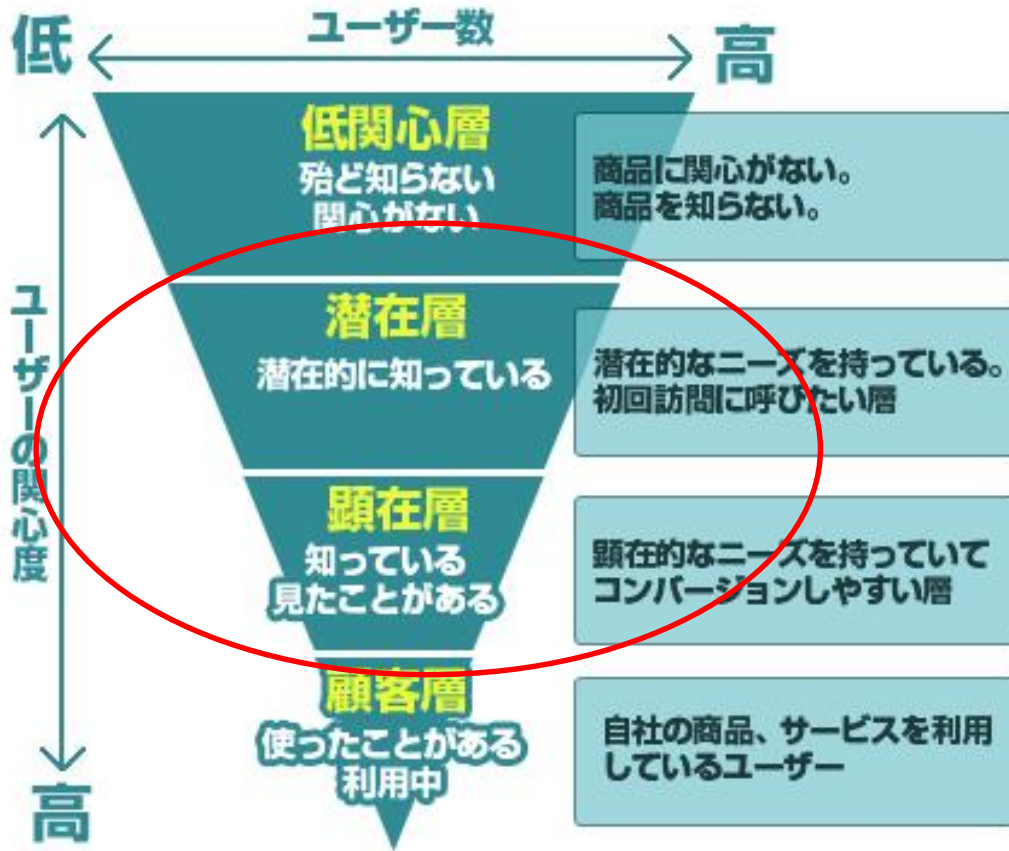


純広告（バナー広告）や  
インプレッション課金型広告、  
動画広告など

コンテンツ連動型広告  
→ディスプレイアドネットワーク（YDN、GDN）  
アフィリエイト広告、フェイスブック広告、  
ツイッター広告などのSNS広告

検索連動型広告  
→リスティング広告（SS、AW）、  
リマーケティング広告

リマーケティング広告  
メール広告（メールマガジン）、  
LINE@など



純広告（バナー広告）や  
インプレッション課金型広告、  
動画広告など

コンテンツ連動型広告  
→ディスプレイアドネットワーク（YDN、GDN）  
アフィリエイト広告、フェイスブック広告、  
ツイッター広告などのSNS広告

検索連動型広告  
→リスティング広告（SS、AW）、  
リマーケティング広告

リマーケティング広告  
メール広告（メールマガジン）、  
LINE@など

# 制作手順

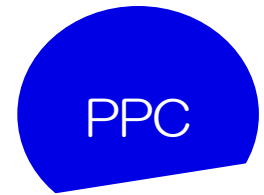
WEBで成約させるための  
見込顧客のリサーチ

自社サービス、商品についての強み  
や競合との差別化のあぶり出し



逆から考え、

逆から作っていく





## ・ 顕在ニーズ



## ・ 潜在ニーズ

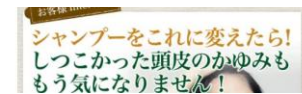
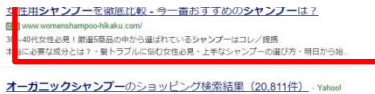


# ・ 顕在ニーズ

# 順番・手順



① 顕在ニーズからやる (検索連動型広告→セールスLP)

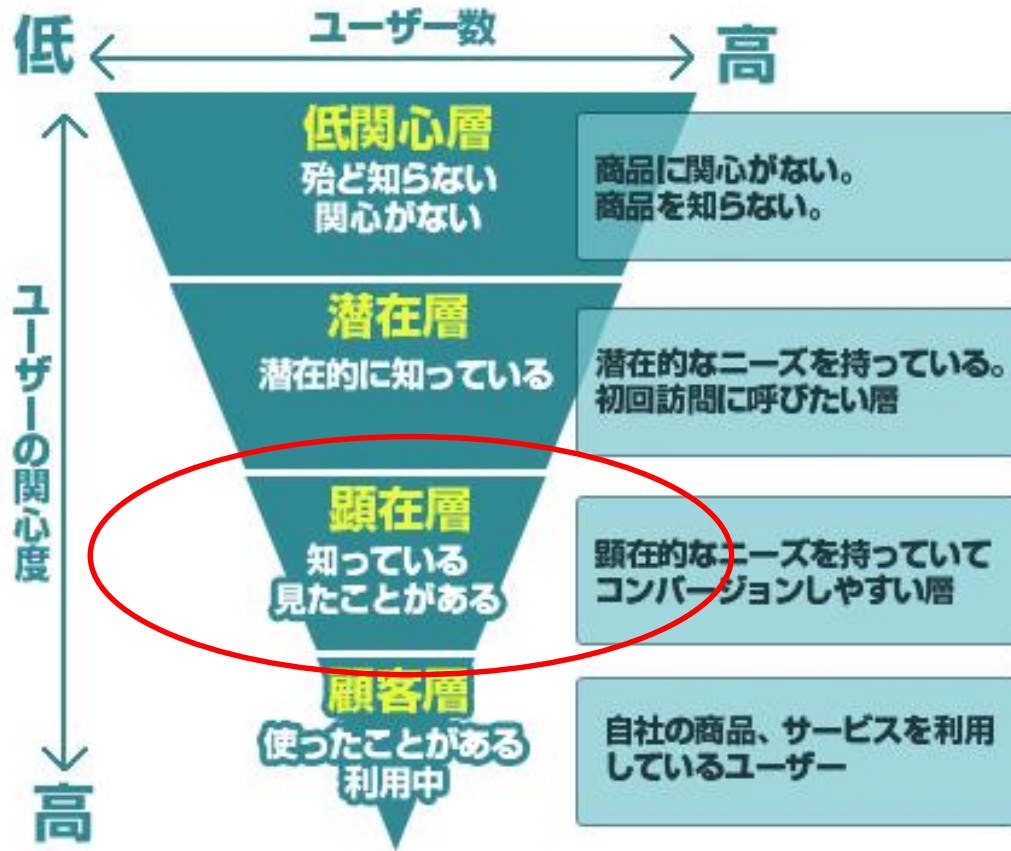


# ・ 潜在ニーズ ② 成約率が高まってから



③ 潜在ニーズをとっていき (SNS広告、アドネットワーク広告等) →記事LP挟む





純広告（バナー広告）や  
インプレッション課金型広告、  
動画広告など

コンテンツ連動型広告  
→ディスプレイアドネットワーク（YDN、GDN）  
アフィリエイト広告、フェイスブック広告、  
ツイッター広告などのSNS広告

検索連動型広告  
→リスティング広告（SS、AW）、  
リマーケティング広告

リマーケティング広告  
メール広告（メールマガジン）、  
LINE@など

顕在層



## PPC広告とは？ (クリック型課金広告)

PPCとは「Pay Per Click」の略で、この広告がクリックされるたびに広告主は課金されるシステム

ウェブ 画像 動画 辞書 知恵袋 地図 リアルタイム 一覧

検索結果 3 Yahoo! JAPAN ヘルプ

ダイエット

約312,000,000件  
検索ツール

Q ダイエット 食事 ダイエット サプリみやび ダイエット方法 ダイエット 運動 で検索

関連広告ワード  
ダイエット サプリ  
ダイエット 食事  
ダイエット 運動  
ダイエット 脂肪  
ダイエット 効果

247ワークアウト / 公式 - 247workout.jp  
www.247workout.jp  
2ヶ月減量の成功者続出のパーソナルジム2ヶ月短期集中で理想体型 / 全国32店舗  
手ぶらでジムOK・2ヶ月集中型・動画で成功事例紹介・朝7時~深夜3時営業  
無料カウンセリング - ご利用に関するお問い合わせ - 写真で見える成功事例

(公式) DHCのダイエット - dhc.co.jp  
www.dhc.co.jp/  
理想のスタイル作りをDHCがサポート！プロテインダイエットを始め、商品今秋  
トライアル特集・WEB限定キャンペーン・送料手数料無料・ネット限定お得な福袋  
遠征リッチダイエット・トライアル特集 - CMで話題のフォーエスコリー

ダイエットに/酵素スムージー - naturalhealthystandard.com  
www.naturalhealthystandard.com/  
楽天ダイエット部門第1位のミラクル酵素スムージー！最大30%オフ  
amazon1位・YAHOO!1位・送料無料・楽天ランキング1位

10kg成功者が厳選！ - gekiyase-ranking.com  
www.gekiyase-ranking.com/  
ダイエットの人気10商品を徹底検証。満足度1位はもちろんあの商品！

ライオンのラクトフェリン / 公式 - lionshop.jp  
www.lionshop.jp/  
腸まで届くラクトフェリンで選ぶなら、初回限定！お祝い、980円+税 / 送料無料  
胃で食べずに腸まで届く・定期なら次も10%オフ・BMI25超えたら6割めどき・ライオン公式だから安心

西野カナのダイエット方法が凄いと話題！その効果とやり方！ | ダイエット...  
dietbi.com > HOME > ダイエット > 西野カナ - キャンパス  
1ヶ月で7kg減量した西野カナのダイエット方法の秘訣！10代から20代の若い女性に圧倒的な支持を集めている  
西野カナさん。後ひかりさん。歌みかさん。歌みかさんは物議ですが、まるでお人形のような美しい顔や抜群のスタイル、華やかな衣装なども常に注目の...

▲Yahooプロモーション広告

Google

ダイエット

すべて ニュース 画像 動画 ショッピング もっと見る 検索ツール

約312,000,000件 (0.30秒)

他のキーワード: ダイエット 口コミ お腹ダイエット 炭水化物ダイエット 産後ダイエット

2ヶ月ダイエットも夢じゃない - 公式 / 247ワークアウト - 247workout.jp  
www.247workout.jp/  
2ヶ月集中型パーソナルトレーニングジム 目標達成、成功者続出中！ / 全国32店舗  
写真で見える成功事例 ご利用に関するお問い合わせ  
空待ち予約はこちら 無料カウンセリング

ホットヨガで効率よくダイエット - デトックス効果抜群、健康美肌  
www.life-well-yoga-campaign.com/  
ホットヨガで体質改善、見字や体質は気軽に合わせてください。Webで簡単予約  
肩こり・腰痛・冷え性改善・体質改善で痩せやすい体へ・健康的にダイエット

機能性表示取得ダイエットサプリ - カネカ・ユアヘルスケア / 公式 - urr.jp  
www.urr.jp/  
今だけ初回限定50%OFF！機能性表示食品のメラメラパワーで燃やせ脂肪。減らせ体重  
お腹回りスッキリ。必見。珍しい甘草成分を配合 - TV・新聞等のメディア掲載

本気でダイエットしたい方必見 - 瘦身ダイエット12回 / 限定1000円  
www.pitで作る.jp/ダイエット/ダイエット  
特殊マシンで運動の3~5倍の燃焼効果を生み出すことでスピーディーにダイエット  
短期間で理想の体型へ。家で簡単にできる瘦身体操。プロのマンツーマン指導。1日無料体験でご体感

西野カナのダイエット方法が凄いと話題！その効果とやり方！ - ダイエット美  
dietbi.com > ダイエット > 西野カナ  
1ヶ月で7kg減量した西野カナのダイエット方法の秘訣！10代から20代の若い女性に圧倒的な支持を集めている  
西野カナさん。後ひかりさん。歌みかさん。歌みかさんは物議ですが、まるでお人形のような美しい顔や抜群のスタイル、華やかな衣装なども常に注目の...

【10キロ痩せたい！】運動や食事のできる6つの方法とは？ | ダイエットブック ...  
dietbook.jp > 10キロ痩せたい！

▲Googleアドワーズ広告

## 「検索連動型広告」

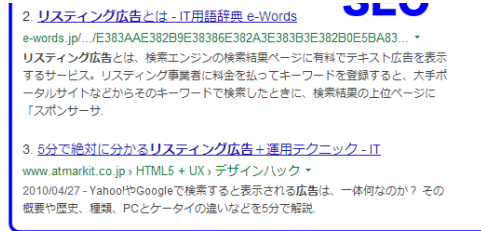
### 検索連動型広告とは…

ユーザーが検索エンジンで検索したキーワードに関連した広告を検索結果に掲載でき、クリックされると費用が発生する広告。

Googleアドワーズ (AW) では検索ネットワーク、Yahoo!プロモ (SS) と呼ばれ

# 広告が表示されるだけでは金額が発生しない！！

検索連動型広告は、基本的に**テキスト広告**で表示される広告。また、GoogleアドワーズとYahoo!プロモーション広告とではほぼ同じサービス内容です。



リスティング広告  
「検索連動型広告」と「コンテンツ連動型広告」

Google AdWords

&

YAHOO! JAPAN プロモーション広告

## 「コンテンツ連動型広告」

### コンテンツ連動型広告とは…

検索サイト以外のニュースサイトやブログなどに、サイトの内容やユーザーの興味などと連動して広告を掲載でき、クリックされると費用が発生する広告。

Googleアドワーズではディスプレイネットワーク（GDN）、Yahoo!プロモーション広告ではYDN（Yahoo!ディスプレイアドネットワーク）と呼ばれます。





# 「コンテンツ連動型広告」



▲Yahoo! インフィード広告

- 半径単位で場所配信可能、言語 & 世界配信可能



物販をやっている方が  
般若のお面を仕入れてアドワーズの  
GDNを使って、海外に広告配信をしたところ、  
**1ヶ月で相場の3倍以上の値段で500個完売。**

1 キャンペーン設定を選択する 2 広告グループの作成 3 広告の作成 4 確認

タイプ: ディスプレイネットワークのみ - 検討段階で働きかける

広告グループでは広告ターゲティング方法(キーワードなど、広告の掲載先を決める要素)を設定します。掲載結果を高めるには、1つの広告グループで宣伝する商品やサービスを1つに絞り込むことをおすすめします。キャンペーンや広告グループの詳細およびアカウントの構成についてはこちらをご覧ください。

広告グループ名 01

拡張クリック単価 ¥ 50

ランディングページ <http://winningfield.net/>

カスタマイズされた提案を提供させていただきます。お客様の商品とサービスを最も良く説明しているページが必要で、そのページのURLをご入力ください。

3000円/1個  
1,500,000円(500個)  
550,000円  
450,000円  
2,500,000円

15,000円/1個

約5,000,000円

アドワーズは海外用のテキスト広告文など**自重**広告出稿ができる上に、出したらよいのかなどの**オススメ**出稿先サイト

広告のターゲットの選択

- ディスプレイネットワークのキーワード- キーワードに関連するサイトに広告を表示します。49 件の候補
- インタレストとリマーケティング(購買意向の強いユーザー)- ユーザーの興味関心に基づいて表示される広告が決まります。3 件の候補
- 別のターゲティング方法を使用

ディスプレイネットワークのキーワード

| キーワード                  | 表示回数/週        | 関連性  |
|------------------------|---------------|------|
| basketball goal        | 3500万 - 4000万 | ■■■■ |
| fifa video game        | 1億 - 1.5億     | ■■■■ |
| soccer games           | 40億 - 45億     | ■■■■ |
| football game soccer   | 25億 - 30億     | ■■■■ |
| play soccer            | 5000万 - 1億    | ■■■■ |
| football soccer player | 5億 - 10億      | ■■■■ |
| foot football          | 500万 - 1000万  | ■■■■ |
| football soccer team   | 10億 - 15億     | ■■■■ |
| soccer team            | 5億 - 10億      | ■■■■ |
| football pitches       | 450万 - 500万   | ■■■■ |
| football tour          | 1億 - 1.5億     | ■■■■ |

選択したキーワード 0 個

1 週間の  
ディスプレ  
0 表示回

ターゲティ  
広告候補  
法を選択し  
してください

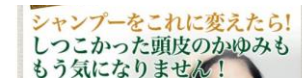
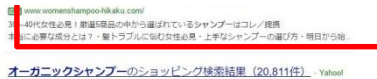
この数値は  
競りでも  
標準、予選  
せん、ヘル  
プ

# ・ 顕在ニーズ

# 順番・手順



① 顕在ニーズからやる（検索連動型→セールスLP）



# ・ 潜在ニーズ ② 成約率が高まってから



③ 潜在ニーズをとっていく（SNS広告、アドネットワーク等）→記事LP挟む

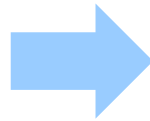
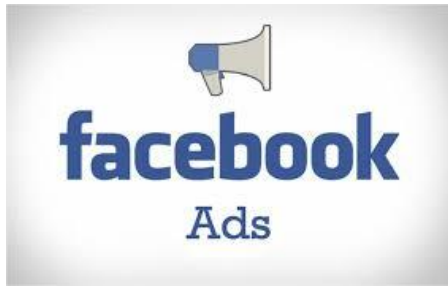




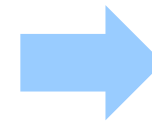
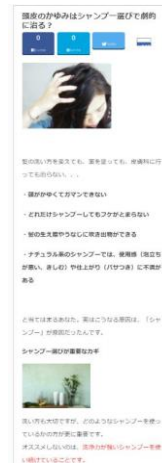
潜在層

# FB広告で商品やサービスの成約をさせたい

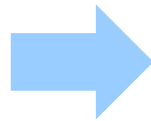
FB広告出稿&興味を持ってもらうための広告画像&広告文



潜在的なニーズを明確にし、  
欲求を高めて今すぐ客に変えるための記事LP



商品購入、サービス申込みのためのLP構築、テスト



# FB広告でリード（見込顧客）やリストを 獲得していきたい

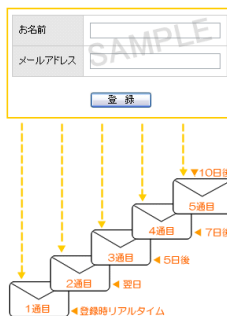
FB広告出稿



リスト取りLP



顧客教育型ステップメール構築



どちらも共通して言えるのは

注意を引いて ⇒ 教育をして ⇒ 成約



母数の少ない【今すぐ客】にアプローチしているのではなく、圧倒的母数の多い【潜在客】に対してアプローチしているため、ニーズ&ウォンツを高める必要がある

# Facebook Advertising



フェイスブック広告は、、、

目的最適化配信機能



# FB広告を使ってできること

1. サイトへのアクセスアップによるクリック型課金モデルの収益化
2. FBページへのいいね！を増やしてファンの獲得
3. イベントやセミナー集客のための見込み顧客獲得
4. 実店舗への集客やオフラインコンバージョン等
5. 成約、申込み、購入といったコンバージョンしそうな方に対しての広告配信

そのほか、、、

自社の既存の顧客リストから類似した顧客リストを生成することもできる！！

## オーデイエンスデータとは？



簡単に言うと見込リストのこと

自社の商品、サービスを購入・受けているなど既存顧客のリストをFBにアップロードすることでその顧客に広告を配信することができる。

### → カスタムオーデイエンス

自社リスト（メールアドレスor電話番号）に似た類似リストを自動生成してそのリストに対して広告を配信することができる

例：自社商品の購入者リストの類似リスト、自社サイトに訪れたことのあるユーザーの類似リストなど

### → 類似オーデイエンス

## ケース03 : 青汁通販の場合

洋ナシ体系の私が、こんなにスッキリに?!

**ポッコリお腹**  
お悩みのあなた

5つの特許成分!  
**500倍濃縮**

**96.3%**  
満足度

約**7.7%** OFF!

すっきり!  
サイズが縮んでよかった〜

30日間返金保証

先着**300名様限定!**

ダイエットサポート 国内製 健康食品

乳酸菌と青汁

子供の頃から太っていた私。1ヶ月で11kg体重落としたTVで話題の●●ダイエットがスゴイ!

2017年4月4日

250 0

子供の頃から太っていた私。  
母も太っていたので「デブはきつと遺伝のせい...」  
ずっとそう思ってスリムな体は諦めていました。

そんなある日またまた見えていたテレビでやっていたある方法を試してみたら、ここまでになったんです。

そもそもなぜ人は太るのか?

尻の多い人(ヤセ菌) 尻の少ない人(デブ菌)

太っている人と痩せている人の違いは、  
デブ菌が多いか少ないかだという事が  
最近の研究で分かったそうです。

青汁の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行および記事LP作成。潜在客へアプローチしていくにあたり、記事LPを作成し、誘導率を上げて、セールスページに集客。

サイト公開&広告配信開始1ヶ月(初月:2017年4月)で

**CV (コンバージョン) 数が 132件!**  
**CPA (獲得単価) が 平均 5500円!!**

※客単価は初回980円、定期購入 3400円

## ケース04 : 調理器具 通販の場合

Makuake  
 プロジェクトを掲載する

TOP > プロジェクト一覧 > プロダクト > 欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

プロジェクト Success! 活動レポート 23 応援コメント 144

自宅が高級レストランに...

### 真空低温調理器

再生 ▶

集まっている金額 Success!

## 13,675,860円

目標金額 500,000円

27.35%

サポーター 576人

残り 0日

終了しました

欧米で人気「真空低温調理器」ミディアムレアのお肉が作れる！BONIQ(ボニーク)

お肉を美味しく食べられる低音調理器具の通販の拡販支援。主にFB Adsの運用代行。

動画クリエイティブ、画像クリエイティブの差し替えとキャンペーン、広告セットのメンテナンス

サイト公開&広告配信開始1ヶ月（初月：2017年6月1日～27日まで）で

**CV (コンバージョン) 数が 206件！**  
**CPA (獲得単価) が 平均 1409円！！**

※客単価は19,800円、他33,660円、69,300円、128,700円コース等

※日売上30～40万円 日広告費 32000円前後  
 広告比率 8～12%

## いつ、どんなキーワードと広告文で成約したのかがわかる

キャンペーン 広告グループ 設定 広告 広告表示オプション 動画 キーワード ユーザーリスト 動画ターゲティング 自動ターゲット設定 詳細分析 ディスプレイネットワーク

ウィニングフィールド\_02 (56799461321...)
広告

アカウント: ウィニングフィールド\_02
検索 フィルター
過去30日間: 2017年6月6日 ~ 2017年7月5日  
注: 今日のデータは含まれません

アカウント概要 キャンペーン 選択済み1件 広告セット 選択済み1件 広告: 広告セット1件

+ 広告を作成 編集 広告を複製... プレビュー ルールを作成 他のメニュー
列: WFカスタム02 内訳 エクスポート

| 広告の名前                  | 配信              | 結果                | リーチ   | インプレ... | 結果の..                   | 消化金額   | 関... | リンクの... | CPC(...) | CT... | faceboo... |
|------------------------|-----------------|-------------------|-------|---------|-------------------------|--------|------|---------|----------|-------|------------|
| 08<br>allチャートを見る 編集 複製 | ● 未配信<br>キャンペーン | 1<br>facebook ... | 2,170 | 3,009   | ¥4,181<br>/facebook ... | ¥4,181 | 8    | 115     | ¥36      | 3.82% | 1          |
| 08                     | ● 未配信<br>キャンペー  | 1<br>facebook ... | 1,022 | 1,434   | ¥1,430<br>/facebook ... | ¥1,430 | 7    | 35      | ¥41      | 2.44% | 1          |
| 02                     | ● 未配信<br>キャンペー  | —<br>facebook ... | 693   | 888     | —<br>/facebook ...      | ¥859   | 7    | 23      | ¥37      | 2.59% | —          |
| 02                     | ● オフ            | 1<br>facebook ... | 476   | 553     | ¥647<br>/facebook ...   | ¥647   | 5    | 8       | ¥81      | 1.45% | 1          |
| 08                     | ● オフ            | —<br>facebook ... | 349   | 432     | —<br>/facebook ...      | ¥466   | —    | 5       | ¥93      | 1.16% | —          |
| 08                     | ● オフ            | —                 | 349   | 404     | —                       | ¥428   | —    | 7       | ¥61      | 1.73% | —          |

2次拡散される程、広告費用をかけずに広告の配信が可能!!

ビジネスを検索

株式会社ウィニングフィールド

83835)

winningfield

検索 フィルタ 今日: 2017年4月10日

キャンペーン 選択済み1件 広告セット 選択済み1件 広告: 広告セット1件

広告を検閲... プレビュー ルールを作成 他のメニュー

列: WFカスタム 内訳 エクスポート

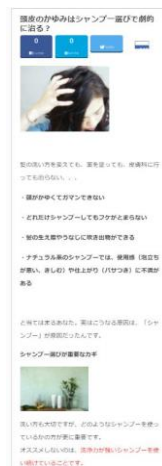
|  | 配信                 | 結果                   | リーチ            | インプレ...      | 結果の...            | 関連.. | 消化金額           | リンクの...     | CPC(...)         | CTR..            | ウェブサ... |
|--|--------------------|----------------------|----------------|--------------|-------------------|------|----------------|-------------|------------------|------------------|---------|
|  | ● アクティブ<br>広告素材は.. | 21,257<br>動画の3秒間の... | 39,192         | 39,192       | ¥0.01<br>動画の3秒... | 10   | ¥248           | 2,033       | ¥0.1             | 8.67%            | —       |
|  | ● アクティブ<br>広告素材は.. | 8,096<br>動画の3秒間の...  | 13,344         | 13,344       | ¥0.01<br>動画の3秒... | 10   | ¥83            | 1,978       | ¥0.04            | 15.89%           | —       |
|  | ● アクティブ<br>広告素材は.. | 2,554<br>動画の3秒間の...  | 4,784          | 4,802        | ¥0.01<br>動画の3秒... | 10   | ¥30            | 468         | ¥0.1             | 10.33%           | —       |
|  |                    | 31,907<br>動画の3秒間の... | 56,112<br>: 人数 | 57,338<br>合計 | ¥0.01<br>動画の3秒... |      | ¥361<br>合計消化金額 | 4,479<br>合計 | ¥0.1<br>アクション... | 10.49%<br>インプ... | —<br>合計 |

# SNS広告など 潜在顧客層から成約に至るまで

FB広告出稿&興味を持ってもらう  
ための広告画像&広告文



潜在的なニーズを明確にし、  
欲求を高めて今すぐ客に変えるための記事LP



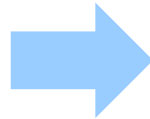
商品購入、サービス申込みのための  
LP構築、テスト



# 制作手順

WEBで成約させるための  
見込顧客のリサーチ

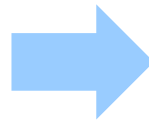
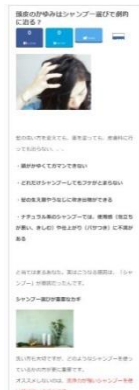
自社サービス、商品についての強み  
や競合との差別化のあぶり出し



逆から作っていく!!!

逆から考え、  
リサーチ結果、見込み顧客の  
潜在的なニーズを明確にし、  
欲求を高めて今すぐ客に変えるための記事LP

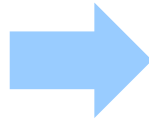
FB広告出稿&興味を持ってもらう  
ための広告画像&広告文



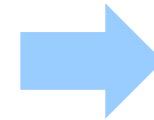


# 制作手順

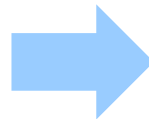
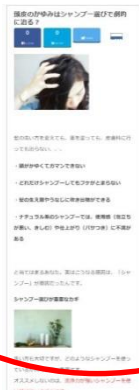
WEBで成約させるための  
見込顧客のリサーチ



自社サービス、商品についての強み  
や競合との差別化のあぶり出し



リサーチした結果、見込み顧客の  
潜在的なニーズを明確にし、  
欲求を高めて今すぐ客に変えるための記事LP



FB広告出稿&興味を持ってもらう  
ための広告画像&広告文



# 記事LPサンプル参照

# ◆筋肉サプリ系

今村早希 - あきらがこれで細マッチョになってたあ♡  
着るだけでこの効果！？簡単にバキバキの腹筋が手に入る●●とは？  
<https://mintbeauty.co/detail/53281>

おすすめの投稿

 **今村早希**  
広告

あきらがこれで細マッチョになってたあ♡



動画を再開

詳しくはこちら

着るだけでこの効果！？簡単にバキバキの腹筋が手に入る●●とは？

口コミ評価：★★★★☆ 4.8/5.0

詳しくはこちら

# ◆加圧スパッツなど

POWER MENS New

テレビでも大きな話題になっている、ウルトラシックスが凄すぎる！  
この加圧シャツが凄すぎる！

<https://www.facebook.com/1386656021635954/videos/1439864502981772/>

<http://kirei-media.com/lpmode/article/4133>



POWER MENS News  
広告・\*

テレビでも大きな話題になっている、ウルトラシックスが凄すぎる！

体幹矯正加圧シャツの  
ウルトラシックスが  
この腹筋を手に入れる  
一番の近道！！

動画を再開

詳しくはこちら

この加圧シャツが凄すぎる！

詳しくはこちら

👍👎👉 小坂橋 徹さん、他298人    コメント20件    シェア11件    再生3.5万回

# ◆生酵素などサプリ系

極嬢ラボ

1日10秒だけなんです。

寝ている間に脂肪を消し去る医者も勧める●●が凄い！

<https://www.facebook.com/gokujo.labo/videos/2265467113677410/>

<http://kireinonamakouso-lp.jp/35/>

極嬢ラボ  
広告 · 弊

1日10秒だけなんです

7:12 11°C 10% + 20%

SOMERSET  
Est. 1965  
COMMUNITY

動画を再開

詳しくはこちら

体重88Kgの巨漢が...

寝ている間に脂肪を消し去る医者も勧める●●が凄い！

詳しくはこちら

# ◆脱毛系

## FUZA

シュッとスプレーして5分待つだけ♪  
芸能人も愛用する脱毛スプレーが凄い！

<https://www.facebook.com/235806040131340/videos/396418280736781/>

<https://peak-media.info/50>



# ◆おそらく企業が出しているであろう記事LP

## ヘラスリム

《ある事実》が明らかに/コレを飲むと…  
落ちないお腹の脂肪。臨床試験結果に驚き？

[http://wpets.jp/user\\_data/hs-topics-rnm.php?adcd=4oky18jo5pw72&wapr=58fc1e4a](http://wpets.jp/user_data/hs-topics-rnm.php?adcd=4oky18jo5pw72&wapr=58fc1e4a)

おすすめの投稿

ヘラスリム  
広告

《ある事実》が明らかに/コレを飲むと…



提供: プレミアムショッピング

✔ 落ちないお腹の脂肪。臨床試験結果に驚き？  
内臓脂肪を減らすのを助ける機能性表示食品ヘラスリムや浜田プリトニーでお馴染みのベジライフ酵素液の公式販売店です。

WPETS.JP [詳しくはこちら](#)

👍👎🗨️ 43人      コメント1件

👍 いいね!    💬 コメントする    ➦ シェアする

## 健やか頭髪サポート

小林製薬発「アロエ」が育毛剤に！？  
TVでも話題になったあのスカルプケア！  
その実力とは、

〈満足度80%!〉頭皮の潤いで選ぶなら

[http://lp.kobayashi.co.jp/seihin/lt/dk/aloer01/index.html?xadid=21306\\_627](http://lp.kobayashi.co.jp/seihin/lt/dk/aloer01/index.html?xadid=21306_627)

おすすめの投稿

健やか頭髪サポート  
広告

小林製薬発「アロエ」が育毛液に！？  
TVでも話題になったあのスカルプケア！  
その実力とは…



動画を再開

詳しくはこちら  
<http://www.kobayashi.co.jp...>

〈満足度80%!〉頭皮の潤いで選ぶなら

[HTTP://WWW.KOBAYASHI.CO.JP/](http://www.kobayashi.co.jp/) [詳しくはこちら](#)

## 記事LPで誘導率を上げるための工夫

- ①読んでもらい
- ②信じてもらい
- ③行動の仕方を理解してもらって
- ④今すぐ行動してもらおうこと

- 何で読むべきなのか？
- なぜ信じられるのか？
- どう行動すべきなのか？
- なぜ今すぐ行動すべきなのか？

「よしこいの壁」に合わせて構成を考える



# 1セット30秒で高いトレーニング効果！ 長続きする本格腹筋マシンを販売する場合

|                             |                                      |   |
|-----------------------------|--------------------------------------|---|
| <p>読まない<br/>(1つ目の壁)</p>     | <p>キャッチコピー<br/>読みたくなるか？</p>          | <p>腹筋運動は辛いですよね？下手すると腰を痛めます。トレーニングのし過ぎでヘルニアになった人もいます。そこで、倒れるだけで、、、</p> |
| <p>信じない<br/>(2つ目の壁)</p>     | <p>キャッチコピー<br/>信じられるか？</p>           | <p>プロのアスリート使用<br/>教授推薦<br/>使用者の声やビフォー・アフター</p>                        |
| <p>行動しない<br/>(3つ目の壁)</p>    | <p>キャッチコピー<br/>行動したくなるか？</p>         | <p>運動負荷を調節可能<br/>コンパクトに収納できて<br/>場所をとりません</p>                         |
| <p>今すぐ行動しない<br/>(4つ目の壁)</p> | <p>キャッチコピー<br/>今すぐ<br/>行動したくなるか？</p> | <p>価格発表<br/>今なら割引<br/>特典もプレゼント</p>                                    |

- ・何だろう？
- ・自分が求めているものだろうか？

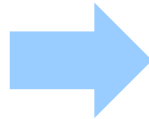
- ・本当に効くのだろうか？

- ・どうやって使うの？
- ・続くのかな？
- ・邪魔にならないかな？

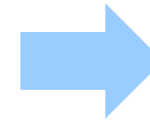
- ・来月からでいいかな？

# 制作手順

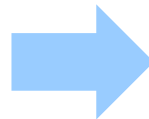
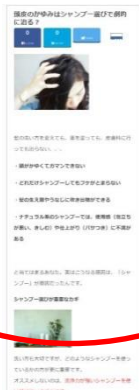
WEBで成約させるための  
見込顧客のリサーチ



自社サービス、商品についての強み  
や競合との差別化のあぶり出し



リサーチした結果、見込み顧客の  
潜在的なニーズを明確にし、  
欲求を高めて今すぐ客に変えるための記事LP



FB広告出稿&興味を持ってもらう  
ための広告画像&広告文



サービスや商品を  
売るため（成約）の研究

リサーチが出来ていると  
切り口がたくさんできやすい

# CARTE POSTALE

Écrire dans la case - Adresser dans la case  
Ce billet est exclusivement réservé à l'adresse



Plas de nouvelles  
de l'examen oral.  
numéro 417  
de ne pas  
me vaud plus au co  
- vos aimables  
mes toutes mes  
d'adresses

Monsieur  
33<sup>e</sup> Régiment d'Inf  
10<sup>e</sup> Compagnie  
Caste

7. 取れたデータを元にLPを最適化し、最強のLPを作る

KOKON\*  
<http://www.zakka-kokon.com/>



## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

# ペライチ

## を使って簡易的に作成

あっ！と驚くほど早く簡単  
誰でもホームページ作成を！

豊富に用意されたテンプレート。誰にでも使いやすい編集画面。  
オリジナルホームページやランディングページが無料で作成できます。

動画を見る

ページを作ってみる

ペライチ  
豊富な用意されたテンプレートにも使いやすい編集画面を使って、オリジナルホームページを作成しましょう。

<https://peraichi.com/>



# Strikingly (ストライキングリー)

## を使って簡易的に作成



<https://www.strikingly.com/>

# LP 精読率 確認ツール

## Ptengine (ピーティーエンジン)

ヒートマップなどコンバージョンを増加させる為のサイト分析ツール

ptengine 機能 プラン NEW 事例 NEW サポート&サービス NEW パートナー 会社概要 お問い合わせ 無料登録 ログイン

**GOOD DESIGN** | ユーザーのサイト内での行動をサーモグラフィーで見える化！  
ヒートマップ機能もついた次世代アクセス解析ツール

2分で完了、今すぐ使える。  
メールアドレスをご入力ください  
パスワード  
 利用規約に同意する  
今すぐ無料で登録

登録数80,000アカウント以上  
世界中で選ばれているのには理由があります

Intel irep Mercedes-Benz Microsoft ADWAYS HUAWEI

# LP ユーザーのクリック箇所確認ツール

## Mouseflow (マウスフロー)

マウスなどを止めた滞在箇所やクリック箇所などの確認



mouseflow  
Sales Partner APOLLO II

機能 価格 実績 サポート ブログ お問い合わせ ログイン

無料トライアル

ヒートマップ・セッションリプレイ・フォーム最適化

Mouseflow (マウスフロー)  
ユーザーのストレスを取り除き、コンバージョンを増加させる為の、高性能ウェブサイト分析ツール。  
月額2,677円から ※2017年05月22日 11時29分11秒の高替レートにて計算

無料トライアル

100,000社以上の  
企業に導入

Microsoft COSTCO PHILIPS dyson

# LP ペルソナ&ABテスト 確認ツール

## Juicer (ジューサー)

Webサイトに訪問したユーザーを人工知能 (AI) で視覚化させる



分析する 改善する 最新情報 よくある質問 ログイン 無料で利用する

見込み客可視化ツール

**Juicer**

あなたのWebサイトに訪問した匿名ユーザーを人工知能で視覚化します。

**Juicerとは?** [DSP/DMP事業者の方はこちら](#)

Juicerはユーザーを理解することを目的とした、無料のユーザー分析DMPです。

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

## 0. コンセプトメイク

1. 3C分析（市場調査、競合調査、自社分析のあと、差別化と優位性）
2. LP制作（無料で作れるもの）
3. WEB広告による広告のABテスト
4. 取れたデータを元にLP等の最適化
5. CVが取れ始めたらLP外部発注（有料）
6. 広告予算追加、他オフライン施策等

最後に

## ◆WEB広告運用代行（リスティング広告、SNS広告）



月額広告費合計50万未満のお客様 運用代行費：100,000円 / 月(税別)

※広告費はお客様負担とさせていただきます。

※契約期間は3ヵ月以上とさせていただきます。

※10万円以上の広告費をご用意頂く事をお願いしております。

月額広告費合計50万以上のお客様 運用代行費：月額広告費 × 20%円 / 月(税別)

※広告費はお客様負担です。

例)月額広告費100万の場合、代行費用として20万円がかかります。

※50万以上のお客様は20%の料金内ですべての広告配信が管理可能。

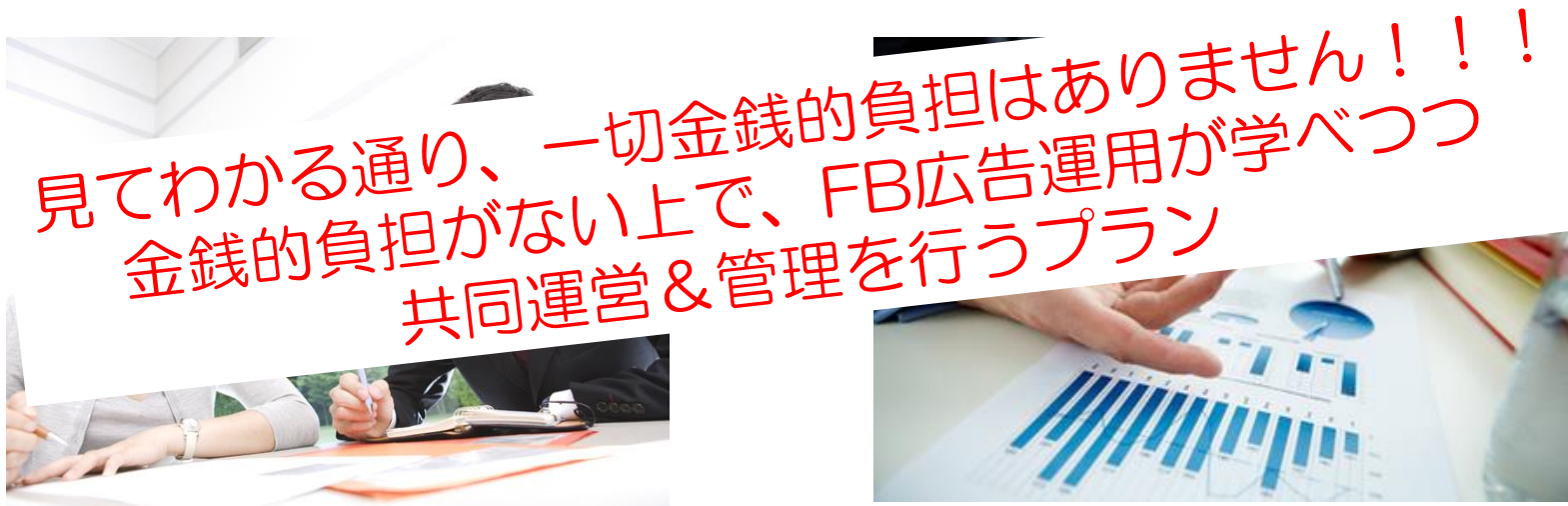
※契約期間は3ヵ月以上とさせていただきます。

※月500万円の広告費を超える場合は別途パーセンテージおよび制作物含むグロス契約等、相談



## ご紹介 & 共同運用プラン

ご紹介頂いた顧客が先ほどお伝えしたFB広告運用代行サービスをご契約した場合、運用手数料の3割を継続的にお支払しつつ、広告アカウントを共同で管理・運営しながらどのようにターゲティング、メンテナンス、画像クリエイティブを選定しているかなど一緒に学びながら実践できるプランです。



顧客とのフロント（応対や交渉など）は紹介者、  
バック（広告運用管理）は弊社というイメージ

ビジネスで最も重要な事・・・それは、お客様のニーズを満たす事。

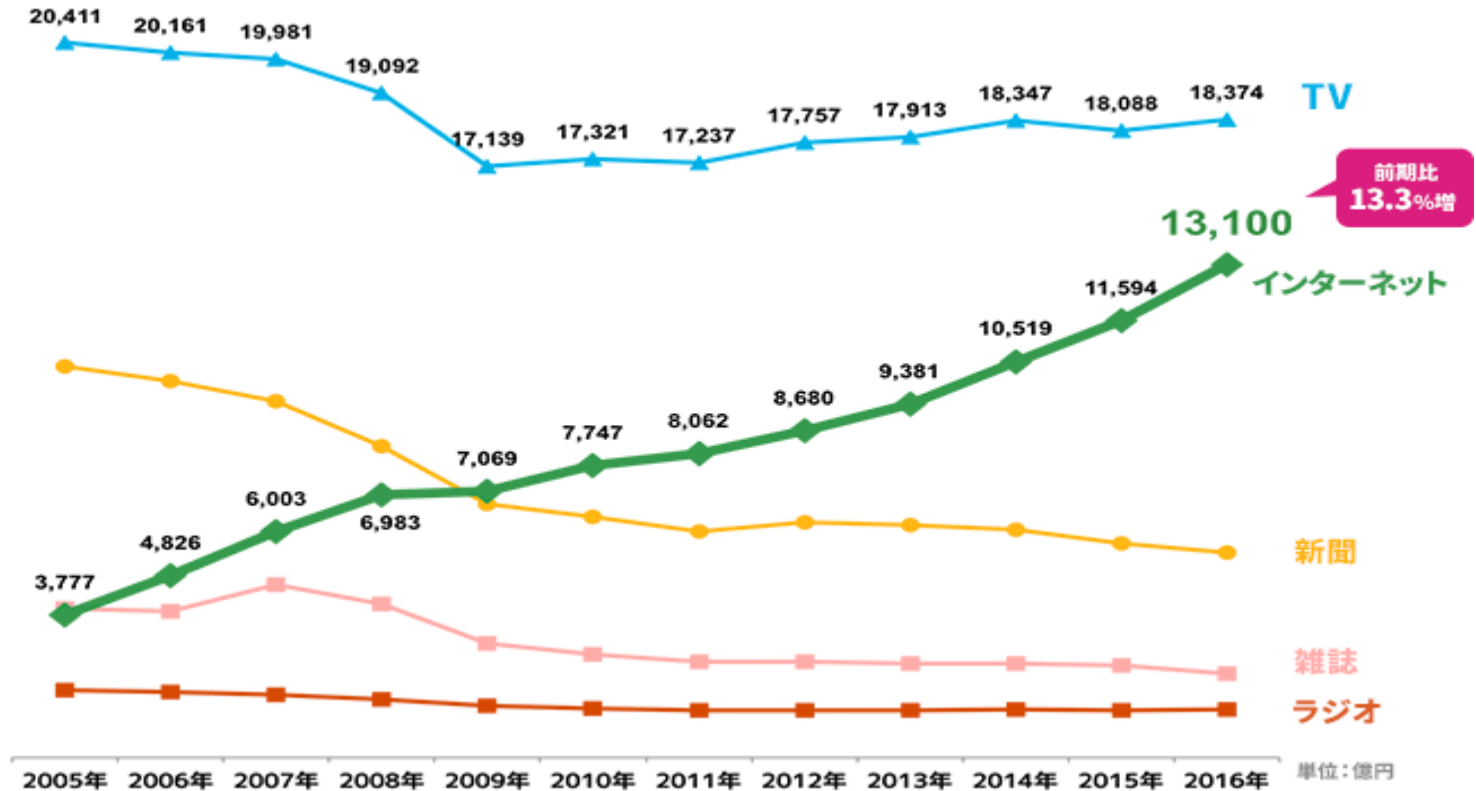
ビジネスで最も困難な事・・・それは、お客様の本当の声を聞く事。

WEB広告出稿によって取れる『データ=数字』は、  
お客様の【行動】がベースとなった【本当の声】です。



【口】は嘘を付きますが、【行動】は嘘を付かないですよね？

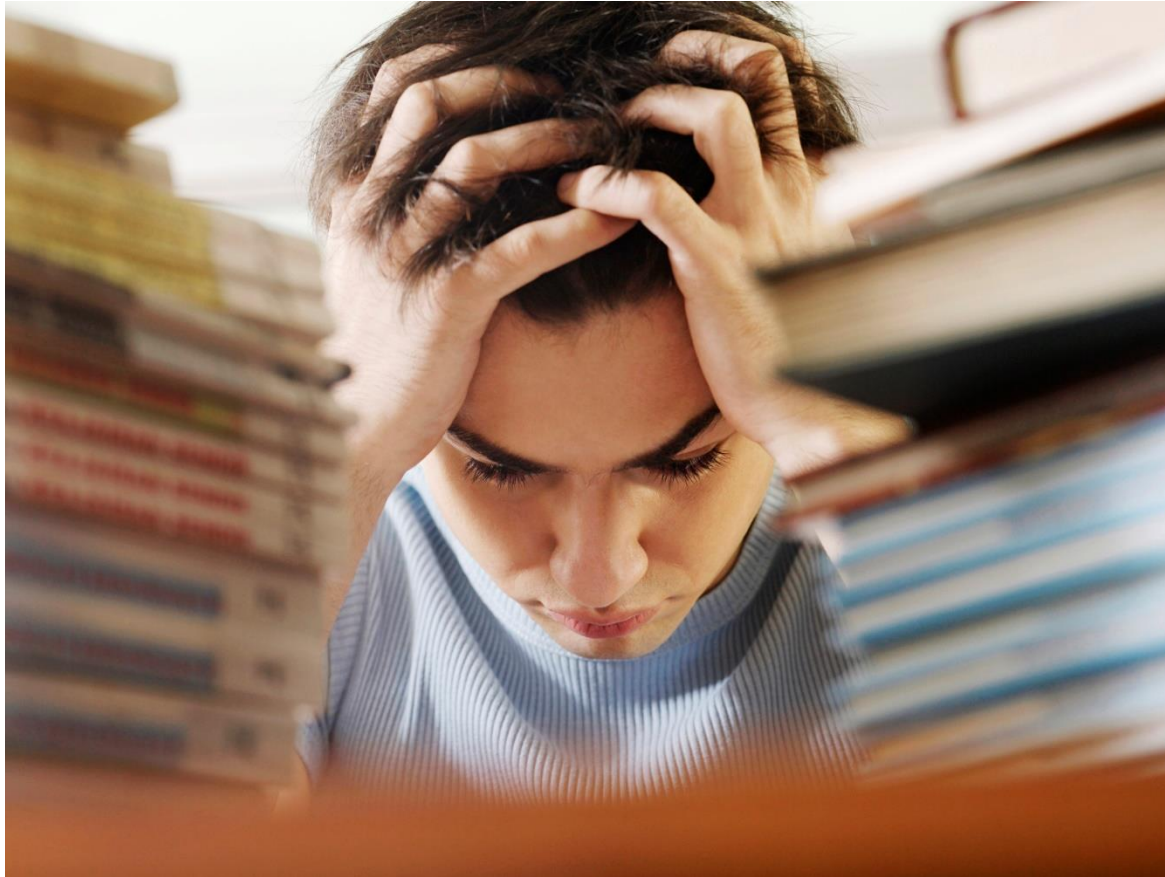
お伝えした通りインターネットはまだまだ進化します。  
**WEB広告市場は毎年10%以上の伸びています。**



【自社商品やサービス、自店舗の強み】を  
最大限に活かして  
プロモーションする時代に突入しており、  
それこそ今すぐ自社・自店舗にてやるべきです。



ですが、それでもWEB広告やマーケティングに  
足踏みする人たちがいます。



その理由として「難しそう」だとか、「広告費がかかる」など言われています。

この『**広告費がかかる**』をよく耳にします。

ただ他の手段だと『**時間と労力**』が膨大にかかりますので  
広告費と時間と労力をそれぞれ同じ

### 【コスト】

だと考えた場合に、私はそこまでの欠点には思えません。

むしろ、数ヶ月もの時間と労力を『**広告費**』で賄えとすれば  
『**お金が出て行くこと自体**』は欠点ではありません。

そこから

### 【費用対効果】

を生めない人がデメリットとと思っているだけです。

広告の本質をそう捉えて、WEB広告の概要が理解出来て、  
**広告出稿におけるデータ取得**そのものが、  
自社 & 自店舗の資産構築と捉えて頂き売上アップのための  
通過点として捉えて頂けたらと思います。

我々は常にそういった部分をクライアント様と共有し、  
一緒に成長してればと思います。

株式会社ウィニングフィールド  
代表取締役 勝原 潤

